

PLAN RECTOR DEL SISTEMA PRODUCTO MANGO

I. DIAGNÓSTICO

I.1 DEFINICIÓN

En México se producen la mayor parte de las variedades de mango existentes comercialmente, entre otras Haden, Tommy Atkins, Manila y Ataulfo; ésta última desarrollada en Chiapas recientemente.

El país produce el 6.5% de las 23.2 millones de toneladas alcanzadas nivel mundial, siendo el principal exportador con 187,500 toneladas anuales, volumen que representa el 12.5 del total nacional. (Fuente Conexión Sur, número 5, Octubre del 2003, información del Inifap Región Sur Pacífico con datos del 2001)

El principal destino son los Estados Unidos a donde se envía el 86% de las exportaciones.

De los estados productores, el principal exportador es Michoacán con el 30% del volumen nacional y el 52% de su producción (Estadística del Grupo Estratégico Mango del estado de Michoacán, 1999 Internet)

El estado de Guerrero contribuye con el 17% de la producción nacional (225,500 ton; Delegación SAGARPA Guerrero 2001) y su exportación es incipiente, alcanzando apenas unas 2,000 ton, que no llega ni al 1% de su producción; sin embargo y aunque no se cuenta con información oficial, gran parte de la comercialización a Michoacán y de lo que este exporta proviene de Guerrero.

En Michoacán existen 21 emparadoras en operación, mientras en Guerrero, este año operó una y se espera que en 2005 opere la segunda y única con baño hidrotérmico, lo que resulta paradójico pues siendo de los principales estados

productores, es el mas atrasado en tecnología y por ende el que vende con menos ventajas, perdiendo hasta un 50% de la producción en ocasiones por falta de mercado (Dato estimado por el Cemango).

Lo anterior es preocupante ya que existiendo un alto registro de adaptación y existiendo recursos para aplicar como inversión estatal, lo único que explica este bajo desarrollo productivo, es la falta de una política eficaz de productores y autoridades en el estado.

En los últimos años en el país el volumen de exportación se ha detenido e incluso empieza a bajar proporcionalmente, debido a la competencia que representan Brasil y algunos países centroamericanos que han mejorado sustancialmente su producción, elevando su presencia en los Estados Unidos, principal importador de fruta mexicana.

El Consejo Estatal del Mango se constituye como una Asociación Civil en Atoyac de Álvarez el 28 de Junio del 2002, invitando a participar en el a todos los productores, comercializadores y en general a quienes participan en la Cadena Mango en el Estado de Guerrero.

También participa el Consejo Consultivo formado por las instituciones y dependencias relacionadas con la actividad.

En el tiempo que lleva operando, han logrado avances principalmente en la aplicación de tecnología agrícola, sin embargo, tal vez por lo extenso de las regiones donde se cultiva, su presencia y efectos sobre el desarrollo de la Cadena es mínima.

El cultivo de mango en el estado es uno de los más rentables y con mayor potencial a futuro, la Costa Grande es la región que tiene las mejores condiciones

climáticas y edafológicas en el mundo para la adaptación de esta cultivo, logrando cosechas desde Enero hasta Octubre ininterrumpidamente.

Falta mucho por hacer y sobre todo falta articular bien las acciones del gobierno con las de los productores, para tener un efecto decisivo en las condiciones de producción, comercialización, industrialización y exportación, que permita que se explote el gran potencial existente, hace falta interesar al productor (sobre todo al que tiene pocos árboles) y acompañarlo en el desarrollo de su trabajo, para que se integre productivamente a sus labores y deje de rentar su parcela, también hace falta diseñar una política de comercialización congruente que le presente al productor varias opciones para colocar su cosecha y mejore sus expectativas económicas, finalmente es necesario diseñar una política de industrialización como una alternativa mas de comercialización de la producción.

Para lograr lo anterior es necesario que los comercializadores e industrializadores o aquellos que aunque sean productores y participen en el Consejo como tales, se dedican preponderantemente a estas actividades, se identifiquen como tales y desarrollen su actividad, especializándose cada vez mas y generen un mercado competitivo para que el productor tenga múltiples alternativas de vender su producción y se establezca una cadena de actividades rentables y competitivas que generen expectativas a todos los eslabones.

I.1.1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL CULTIVO

La variedad que más se cultiva en el país (48%) es el mango Manila, que se siembra principalmente en los estados del Golfo de México (no es posible exportarlo a Estados Unidos, ya que no aguanta el tratamiento hidrotérmico, por lo suave de su pulpa), seguida de las variedades Haden de mayor importancia económica por su demanda en Estados Unidos, Tommy Atkins y Ataulfo, que se cultivan en los estados del Pacífico.

A través de la inducción de la floración se tiene producción durante todo el año de acuerdo al siguiente esquema y con las proporciones mencionadas en el cuadro:

PERIODOS Y VOLÚMENES DE PRODUCCIÓN

ESTADO	PERIODO	PROPORCIÓN	VOLUMEN
	MESES		TON
Veracruz	Abr a Jun	10%	132,500.00
Michoacán	Ene a Jun	9%	119,250.00
Nayarit	Jun a Ago	18%	238,500.00
Guerrero	Ene a Oct	17%	225,250.00
Sinaloa	Jun a Sep	9%	119,250.00
Oaxaca	Ene a Jun	14%	185,500.00
Guerrero	Ene a Oct	17%	225,250.00
Chiapas	Ene a Jul	13%	172,250.00
Colima	Mar a Sep	11%	145,750.00
Jalisco	Jun a Sep	9%	119,250.00
Campeche	Mar a May	4%	53,000.00
TOTAL			1,325,000.00

FUENTE: Revista Conexión Sur No. 5 Octubre 2003

Las condiciones optimas de clima son entre 24 a 27° C y 60 m.s.n.m. y se propaga por medio de semilla

El mango se produce en tres regiones del estado de Guerrero, Costa Grande en 7 Municipios, 91 localidades, 3,709 productores y 13,202 hectáreas; Costa Chica en 12 Municipios, 77 localidades, 1,009 productores y 2,947 hectáreas y Tierra Caliente en 9 Municipios, 43 localidades, 399 productores y 1,103 hectáreas; sumando un total de 5,120 productores en 17,250 hectáreas (Fuente ASERCA – Cemango Resultados preliminares del Padrón de Productores).

La principal enfermedad es la Antracnosis y las principales plagas son: la mosca de la fruta y la escoba de la bruja.

El Cemango cuenta con 9 técnicos especializados en producción agrícola, que se dedican a transferir tecnología a los productores, logrando importantes avances en la realización de podas, fertilización, uso de riego presurizado, combate de la Mosca de la Fruta, control de desechos orgánicos en las huertas, mismos que han llevado a los productores a elevar la productividad, a mejorar la calidad de la fruta, a facilitar las practicas pos cosecha y en general a obtener mayores beneficios con esta actividad.

La productividad publicada en los reportes de la Delegación, reflejan promedios de 11 ton por hectárea, sin embargo debido a las limitaciones o en ocasiones a la falta de tecnología, este valor es mas bajo en la mayoría de los casos, siendo que debiera ser mucho mayor; por las condiciones de clima de la Costa Grande, el rendimiento debería ser por lo menos de 17 ton / ha.

I.1.2 CARACTERÍSTICAS SOCIO - ECONÓMICAS DEL CULTIVO

El cultivo del mango en el estado cuenta con buen potencial, sobre todo en la región Costa Grande, en donde se produce casi todo el año; en los meses de Enero a Marzo, el producto alcanza sus máximos niveles de precio.

Por esta razón muchos productores de palma de coco y otros cultivos, están optando por cambiar y establecer huertos de mango.

El precio que obtienen los productores en los primeros meses del año, llega hasta los \$6.00 / kg, durante el mes de Abril baja hasta \$0.50 por la salida al mercado de otros estados; en los meses de Junio y Julio, el precio repunta hasta \$1.00 y \$2.00 y de Agosto en adelante, se incrementa a niveles de hasta \$4.00 / kg.

Conforme se ha desarrollado fruta de calidad en el estado, los compradores se han interesado por la producción, existiendo una gama de modos de manejo de la producción y la comercialización; destacan quienes rentan parcelas por uno, dos y hasta tres años, los compradores que empacan y se llevan la fruta a Michoacán para exportarla, algunos exportadores directos con mercados en Canadá y Europa, Comercializadores de la Centrales de Abastos de México, Guadalajara y Monterrey y pequeños comercializadores que distribuyen la fruta en el estado.

Éstas situaciones han ayudado a desarrollar zonas de alto movimiento económico con el empaque del mango, como la región productora de San Luis la Loma en el municipio de Tecpan, además del resto del municipio de Tecpan, Atoyac y La Unión, en la Costa Grande, Arcelia y otras zonas en la Tierra Caliente.

El principal problema que afecta a los productores de mango, es el minifundio, ya que el promedio de superficie es de 3.3 hectáreas por productor y quienes cuentan con este límite hacia abajo, batallan para la comercialización y terminan rentando sus parcelas.

A partir de este año, inició operaciones un empaque en Cuajinicuilapa, mediante el cual se logró enviar 6 embarques a Europa, también en San Jerónimo, operó un empaque que estuvo mandando un promedio de un trailer por semana a Canadá a través de un contacto localizado en Guanajuato durante los meses de mayor producción.

I.1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL MANGO.

Por ser un fruto perecedero, el productor de mango debe contar con un mercado seguro, lo que aprovechan los intermediarios para especular con el precio, llegando al extremo de no convenir al productor muchas veces ni el corte por lo bajo de los precios (meses de Abril a Junio).

Esta situación hace que la opción de cosechar durante los tres primeros meses del año sea la salvación para muchos productores, por lo que invierten en lograr la floración inducida, ya que si logra vender en este periodo, recuperan sus costos y obtienen importantes ganancias.

El mercado del mango en el estado de Guerrero, es muy complejo; el productor desorganizado, le vende a corredores e intermediarios de varios niveles, mismos que acopian el producto y lo distribuyen dentro del estado en los mercados locales, las tiendas de autoservicio e incluso al propio consumidor final.

Existen intermediarios de muy diferente capacidad económica, algunos son grupos de productores organizados que tienen su empaque en común y están cubriendo esta fase de la Cadena; y los mas son intermediarios pequeños y grandes; locales o que vienen de fuera y solo trabajan por temporada, hasta los propios bodegueros de la Central de Abastos de México, quienes se abastecen directamente del mercado local.

El centro de desarrollo comercial mas avanzado es El Llano, Poblado cercano a San Luis la Loma que por sus características planas, ha sido elegido por productores y comercializadores para la instalación de empaques y que tiende a ser la zona mas importante de comercialización de mango en el estado.

De aquí sale una gran proporción de la fruta a los mercados del norte, Michoacán y México.

Estos intermediarios, se encarga de comercializar la fruta en las centrales de abastos de México principalmente y las de Guadalajara, Centro y Norte del país.

Los estado de Nuevo león y Chihuahua, son muy atractivos ya que los precios que pagan son altos, solo que son estados libres de mosca, por lo que exigen calidad;

aun así, muchos productores que cumplen con los requisitos, prefieren vender ahí que exportar, es mas seguro y mas redituable.

Sobre todo durante los primeros meses del año en que el precio es alto por falta de competencia, el destino preferido por los productores son estos estados.

Con datos del Cemango, se conoce que los productores de Guerrero tanto de la Costa Grande como de la Tierra Caliente, vendieron a Michoacán con características para exportación a estados Unidos los siguientes volúmenes:

Ataulfo	2,311 toneladas
Tommy	993 toneladas
Haden	324 toneladas
Suma	3,628 toneladas

A Canadá a través de diversos contactos se exportaron 329 toneladas.

En el país se vendieron 7,963 toneladas a diferentes estado destacando Nuevo León y Zacatecas a donde se enviaron 5,873 toneladas.

I.1.4 OBJETIVO

Plantear los parámetros reales que definen la operación de la cadena con todos sus eslabones, para analizar su rentabilidad y servir de base para el proponer estrategias que permitan elevar el nivel de competitividad de esta cadena que seguramente será una de las mas importantes en el estado a corto plazo.

I.2 VALIDACIÓN

Se espera constituir el Comité Sistema Producto Mango en el estado, a pesar de las dificultades que al momento han surgido por el temor a perder presencia en la cadena.

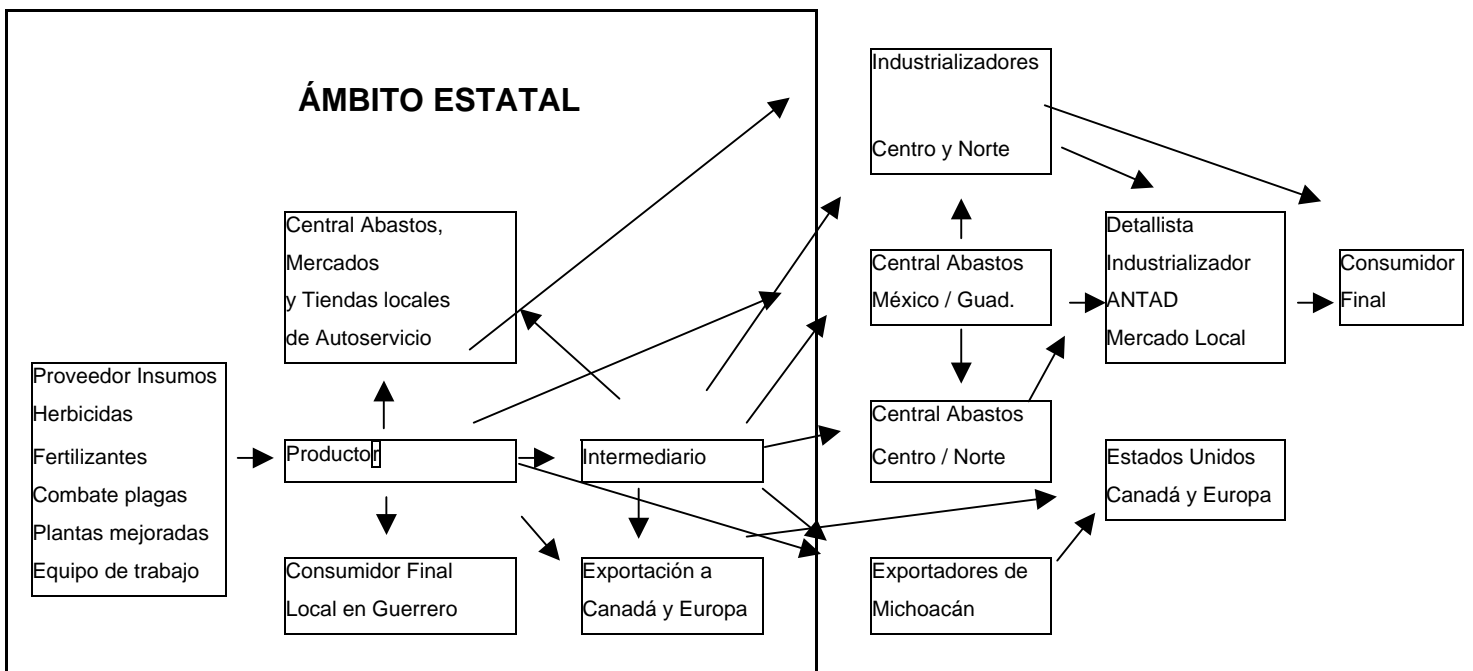
Por esta razón, se espera que la delegación valide el trabajo, con el Visto Bueno del Consejo.

I.3 LEVANTAMIENTO

La información que se vierte en el texto del presente diagnóstico es de fuentes autorizadas, esto incluye los datos recabados en el Consejo, que son resultados del desarrollo de las actividades de los técnicos generalmente

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

A continuación el mapa de la Cadena, que explica la trayectoria de los circuitos comerciales estatales, nacionales y de exportación:



Los principales circuitos definidos en la cadena mango son:

Productor > Intermediario > Detallista > Consumidor Final

Productor > Intermediario > Empaque > Exportación en Michoacán

Productor > Intermediario > Exportación

Productor > Intermediario > Empaque > Exportación

Productor > Intermediario > Industrialización > Consumidor Final

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

El Consejo Estatal del Mango, es constituido con el modelo de integración de Consejos en el estado, considerando a todos los actores o participantes en la cadena mango, Productores, Comercializadores, Industrializadores y el Consejo Consultivo, integrado por las dependencias e instituciones comprometidas con el desarrollo de la Cadena.

La operación del Consejo, se ha basado en la aplicación del presupuesto asignado para su operación en 2002, 2003 y actualmente están adaptando el presupuesto para operar el 2004, básicamente en el rubro de pago de técnicos, que se venía haciendo con el recurso aportado por Alianza para el Campo a través del Subprograma de Fomento a los Sistemas Producto y a partir de este año, se realizará a través del PRODESCA, contando con \$3,776,832.00 de subsidio para operar programas destinados a la capacitación y la asistencia técnica agrícola a 5,000 productores en 17,000 hectáreas.

También se tiene pensado desarrollar la segunda etapa del padrón de productores con apoyo de ASERCA la continuación del levantamiento del Padrón de Productores.

En su estructura orgánica, participan Productores y Comercializadores, principalmente; los industrializadores son pocos, (2 productores de mango deshidratado a baja escala) y los Prestadores de servicios están mal organizados y no han sido invitados; por lo que no se consideran parte del Consejo.

También participa el Consejo Consultivo formado por las dependencias e instituciones vinculadas con el campo: la Delegación de la SAGARPA, la Delegación de la Secretaría de Economía con toda su infraestructura; las Secretaría de Desarrollo Rural a través de las Direcciones de Agricultura y Fruticultura y la Secretaría de Desarrollo Económico a través de la Dirección de Agroindustrias del Gobierno del Estado, los Ayuntamientos locales de las zonas productoras a través de sus Direcciones de Desarrollo Rural, la Fundación Produce, el INIFAP, FIRA, FIRCO y en forma esporádica otras instituciones, dependencias y empresas privadas.

- Consejo de Productores

La generalidad de los participantes son productores, distribuidos en tres regiones del Estado y en 53 Municipios.

Opera con un Consejo Directivo Formado por 37 miembros que representan a los productores de estas tres regiones.

Debido a lo extenso de las zonas de producción, las reuniones de participantes como de Consejo Directivo se realizan con poca frecuencia, siendo los 9 técnicos distribuidos en las tres zonas quienes se encargan de dar atención a los productores y quienes establecen la liga permanente con la dirección del consejo.

Existe el plan de constituir 3 Consejos Regionales para acercar la presencia con los productores y hacer mas efectivo el servicio que se les presta.

En este sentido también esta contemplada la constitución del Comité Sistema Producto.

- Comercializadores

Algunos participan integrados al Consejo Estatal del Mango, situación que ha impedido el trabajo para constituir el Comité Sistema Producto, ya que el Consejo considera que en su estructura están representados los eslabones de la Cadena.

El trabajo con la Cadena Mango, ha sido convencerlos del carácter abierto y amplio del Comité y de la falacia en el sentido que pudiera representar una estructura que confundiera a los integrantes, la propuesta actual es en el sentido de identificar a los eslabones de la cadena y propiciar su organización, cosa que esta en discusión con el Gobierno del Estado.

- Proveedores de insumos

Existen 4 proveedores de agroquímicos que dan servicio a todas las cadenas en las Costas y la Tierra Caliente, mediante una red de pequeños distribuidores ubicados en las localidades.

También existen proveedores de equipos e insumos como bombas, podadoras y equipo mayor, ubicados en Acapulco y en otras entidades.

I.3.3 DIRECTORIO DE INTEGRANTES DEL COMITÉ SISTEMA PRODUCTO

En la cadena mango en el estado participan tres eslabones claramente especificados: Productores, Comercializadores y Proveedores de insumos y equipos.

La industria es casi nula, apenas empieza a despertar algún interés, adicionalmente el consejo tiene platicas permanentes para interesar a algunos de los grandes industriales nacionales que generalmente operan en el centro del país, para que instale en la zona productora una planta procesadora de cachete de mango, para abatir el costo de traslado a las plantas procesadoras.

En otro tiempo han existido interesados, pero debido a la inseguridad de existe en esta zona del estado, han decidido por otros lugares.

- Consejo de Productores (Consejo Estatal del Mango / Cemango)

DIRECTORIO CONSEJO ESTATAL DEL MANGO

Nº	NOMBRE	LOCALIDAD	MUNICIPIO	DOMICILIO	TELÉFONO	CORREO	CARGO
	CEMANGO		ATOYAC DE ÁLVAREZ	18 DE MARZO	7424233881	cemango@todito.com	
				Nº 4		-	
1	HÉCTOR PIEDRA AYALA	SAN LUIS LA LOMA	TÉCPAN DE GALEANA.	CONOCIDO	7424271308		
2	RAÚL RENDÓN GÓMEZ	TENEXPAN	TÉCPAN DE GALEANA.	CONOCIDO			
3	RAYMUNDO DUARTE LÓPEZ	PETATLAN	PETATLAN.	CONOCIDO			
4	RAMIRO IBARRA SOBERANIS	RANCHO NUEVO	PETATLAN.	CONOCIDO			
5	MARTÍN CORONA G.	LOS ACHOTES	JOSÉ AZUETA.	CONOCIDO	7555449004		
6	JOSÉ EDUARDO EFIGENIO	NARANJITO	LA UNIÓN.	CONOCIDO			
7	EUSEBIO PÉREZ ALMONTE	NARANJITO	LA UNIÓN.	CONOCIDO			
8	FRANCISCO AVILEZ PINEDA	ZACATULA	LA UNIÓN.	CONOCIDO	7535336174		
9	OSCAR DE LA O TORRES	ACAPULCO	ACAPULCO	CONOCIDO	7444880908		TESOR.
10	CASIMIRO DÍAZ GUZMÁN	ACAPULCO	ACAPULCO	CONOCIDO			
11	SIMÓN SANDOVAL VALDEZ	TLAPEHUALA	TLAPEHUALA	CONOCIDO	7323642242		
12	HERCULANO SOTO JUÁREZ	COYUCA DE CATALÁN	COYUCA DE CUTZAMALA.	CONOCIDO			
13	RAFAEL MACEDO BENÍTEZ	CUTZAMALA DE PINZON.	CUTZAMALA DE PINZON.	CONOCIDO			
14	FRANCISCO MONDRAGÓN	AJUCHITLAN DEL	AJUCHITLAN DEL	CONOCIDO			

	FLORES	PROG.	PROG.				
15	L. ALEJANDRO CASTREZANA SÁNCHEZ	TUXPAN	IGUALA	CONOCIDO	7333326195		SRIO.
16	ÁNGEL SALGADO GARCÍA	TUXPAN	IGUALA	CONOCIDO			
17	JOSÉ ÁNGEL ACEVEDO CARCEDA	EL PAPAYO	COYUCA DE BENÍTEZ	CONOCIDO			
18	ENRIQUE CRUZ CORTÉS	EL PAPAYO	COYUCA DE BENÍTEZ	CONOCIDO			
19	MARIO RODRÍGUEZ NÚÑEZ	ZACUALPAN	ATOYAC DE ÁLVAREZ	CONOCIDO			
20	CESAR J. LACUNZA CISNEROS	ZACUALPAN	ATOYAC DE ÁLVAREZ	CONOCIDO			
21	ULISES TORREBLANCA CARBAJAL	LAS TUNAS	BENITO JUÁREZ	CONOCIDO			
22	JUAN CARLOS MENDOZA HERNÁNDEZ	SAN MARCOS	SAN MARCOS	CONOCIDO			
23	FIDEL RAMÍREZ GALLARDO	SAN MARCOS	SAN MARCOS	CONOCIDO			
24	PRISCILIANO CASTRO CARRANZA	FLORENCIO VILLAREAL	FLORENCIO VILLAREAL	CONOCIDO	7444873606		
25	COINTO ROQUE APARICIO	COPALA	COPALA	CONOCIDO	7414121848		
26	MIGUEL. A. CABELLO MEDINA	COPALA	COPALA	CONOCIDO			
27	RAYMUNDO BLANCA HERNÁNDEZ	TECOANAPA	TECOANAPA	CONOCIDO			
28	RUBÉN ÁLVAREZ LEAL	CUAJINICUILAPA	CUAJINICUILAPA	CONOCIDO	7414128044		
29	JOSÉ DANIEL GONZÁLEZ RIVERO	BOCA DE ARROYO	ATOYAC DE ALVAREZ	CONOCIDO	7424232140		PTE.
30	EDUARDO GARCÍA CLEMENTE	MARQUELIA	MARQUELIA	CONOCIDO			
31	CONSTANTINO MERCADO REYES	PETACALCO	LA UNIÓN	CONOCIDO			
32	JOSÉ LUIS BERBER PÉREZ	LA UNIÓN	LA UNIÓN	CONOCIDO	7555545155		
33	FELIPE DE JESÚS MURGA AYALA	RODECIA	TÉCPAN DE GALEANA.	CONOCIDO	7474749468		
34	ORBELÍN CALDERÓN CASTRO	TLAPEHUALA	TLAPEHUALA	CONOCIDO			
35	ZACARÍAS VILLAZANA	IGUALA	IGUALA	CONOCIDO			
36	OSCAR SOTELO SALGADO	COL. M. ALEMÁN	CUAJINICUILAPA	CONOCIDO	7444820005		
37	DANIEL RADILLA RÍOS	BOCA DE ARROYO	ATOYAC DE ALVAREZ	CONOCIDO			

- Comercializadores

**ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES Y/O COMERCIALIZADORES DE
MANGO QUE SE DEDICAN PREPONDERANTEMENTE A LA
COMERCIALIZACIÓN**

1.- Sociedad Cooperativa Productora De Mango Zihuatlan

Domicilio: Morelos No. 1 San Luis San Pedro.

Producción De Mango

Relación De Socios Activos: 21

Mango En Fresco

Varios Compradores De La Ciudad De México

Manila 108 Ha, Ataulfo 54 Ha Y Haden 18 Ha

Edad De Los Cultivares: 10- 18 Años

Período De Cosecha: Feb- Mayo/ Julio Agosto

Producción Total: 2,160 Ton

Proyectos: Centro De Acopio De Empaque Y Deshidratado.

2.- Sociedad Cooperativa Mangos Casa Blanca.

Domicilio: San José El Puente Mpio. De Cutzamala De Panzón, Gro.

Empleos Actuales: 20 Jornales

Producción Y Comercialización De Mango

20 Socios.

Vende A Varios Compradores De La Ciudad De México.

Superficie: 40 Hectáreas: Tommy 36 Ha Y Haden 4 Ha

Edad De Los Cultivares: 9 Años

Período De Cosecha: Feb- Abril

Producción Total: 400 Ton

3.- Mangueros Del Sur S. P. R

Domicilio: Cuajinicuilapa, Gro.

Empleos Actuales: 20 Diarios

Producción De Mango, Carne Y Leche

10 Socios.

Vende A Varios Compradores De La Ciudad De México.

700 Hectáreas Con Manila, Ataulfo Y Haden

Edad De Los Cultivares: 20 Años

Período De Cosecha: Feb- Junio/ Agosto - Septiembre

Producción Total: 7,000 Ton

4.- Agro Productores de San Luis de La Loma S. A. de C. V.

Representante Sr. Wilfrido Serna

Domicilio: Km. 145 S/N Rancho Alegre Del Llano, Carretera Nacional. Acapulco-Zihuatanejo, Mpio. de Tecpan de Galeana.

51 Socios

Vende: Central de Abastos, Gigante Y Wall Mart

517 Hectáreas. Manila: 310 Hectáreas, Ataulfo: 103 Hectáreas, Haden: 104 Hectáreas

Edad De Los Cultivares: 20 Años

Período De Cosecha: Ene- Junio/ Agosto - Septiembre

Producción Total: 5170 Ton

5.- Agro Productores De Mangos Zacatula S.P.R. De R.I.

Domicilio: Conocido En Zacatula Municipio De La Unión.

50 Empleos

5 Socios

Mango En Fresco, Para Jugos

Vende: A Jugomex S.A. De C.V. Y Centrales De Abastos México

Superficie 50 Ha: Manila 10 Ha, Ataulfo 5 Ha, Haden 15 Ha Y Tommy A. 20 Ha.

Edad De Los Cultivares: 20 Años

Período De Cosecha: De Marzo A Julio

Producción Total: 500 Ton.

6.- Luis Mariano García Ayerdi

Domicilio: Zaragoza Sin Numero San Luis La Loma, Mpio Tecpan

Empleos 100 Diarios

24 Socios

Vende: A Varios Compradores

300 Hectáreas, Manila: 210 Ha, Ataulfo: 60 Ha Y Haden: 30 Ha

Edad De Los Cultivares: 20 Años

Período De Cosecha: Ene- Junio/ Agosto - Septiembre

Producción Total: 3,000 Ton

7.- Víctor Hugo Vargas Torreblanca

Domicilio: Conocido En San Jerónimo De Juárez

Empleos 20 Diarios

3 Socios

Vende A Canadá A Través De La Empresa México Comermex De Irapuato Gto.

Solo Comercializa; Vende 400 Toneladas Al Año, Ataulfo, Manila Y Haden

8.- Ricardo López

Domicilio: Conocido En San Luis La Loma

Empleos 20 Diarios

Vende: Central de Abastos de México

Solo Comercializa; Vende 2,250 Toneladas Al Año, Ataulfo, Manila Y Haden

Período: Enero a Septiembre

9.- Ramón Villanueva

Domicilio: Conocido En San Luis La Loma

Empleos 20 Diarios

Vende: Central de Abastos de México, cuenta con bodega

Produce y Comercializa; Vende 1,100 Toneladas al año, 64 ha de Manila y 17 ha de Haden.

Período: Febrero a Julio

Estos comercializadores sumas un promedio de 25,000 toneladas, existen muchos otros que operan solo en la temporada o que vienen de otras entidades a comercializar mango, como son la mayoría de las empacadoras de Michoacán, ya

que la producción en el estado según el registro oficial fue de 250,000 toneladas en 2003 y solo se tiene registro del 10%.

El Cemango hace esfuerzos importantes para lograr la primera etapa e una buena comercialización, el avance tecnológico y la preparación de los productores en labores de cosecha y pos cosecha; una vez obtenido el producto, mediante un buen manejo, el siguiente paso dentro de la cadena agroalimentaria es la comercialización.

También en esta sentido esta trabajando el Cemango, sin embargo la incidencia del trabajo en esta etapa es mínima y la problemática principal del mango en el estado es la comercialización.

El Cemango esta trabajando en la tecnología para variar la época de cosecha; cuando se obtienen producciones en los meses de enero a marzo, la expectativa para el productor se incrementa notablemente.

- Proveedores de insumos:

En los cuadros siguientes se relacionan los principales prestadores de servicios a la producción, específicamente proveedores de agroquímicos y de equipa.

En los dos años anteriores los productores de mango a través del consejo, adquirieron equipo para mecanizar la producción.

PROVEEDORES DE AGROQUÍMICOS

Nº	NEGOCIO	NOMBRE	DOMICILIO	CIUDAD	TELÉFONO
1	EQUIPOS Y AGROQUÍMICOS	JAVIER AGUIRRE SOLÍS	PIE DE LA CUESTA 25	ACAPULCO	7444807257
2	AGROQUÍMICOS DE LA COSTA	RAÚL HERNÁNDEZ SOLORIO	AV. LÁZARO CÁRDENAS KM 4.5	ACAPULCO	7444685985
3	AGROQUÍMICOS OLCAM	MARGARITO OLVERA	AV CUAUTEMOS 62	ACAPULCO	
4	AGROSERVICIOS DEL BALSAS	MIGUEL ÁNGEL CANO	CONSTITUYENTES ESQ. EJIDO	ACAPULCO	
5	FERTIAGRO	MARIANO BERNARDINO A.	JUAN N. ÁLVAREZ S/N	ATOYAC	7424294922

PROVEEDORES DE EQUIPO

Nº	NEGOCIO	NOMBRE	DOMICILIO	CIUDAD	TELÉFONO
1	MAQUINARIA AGRÍCOLA	CARLOS SOTELO SALGADO	CALLE 2 N° 92 COL VISTA ALEGRE	ACAPULCO	7444838329
2	SOTELO MAQUINARIA Y EQUIPOS	OSCAR SOTELO SALGADO	SÁNCHEZ ARÉVALO 31 COL CENTRO	ACAPULCO	7444829088
3	MEXICANA DE ASPERSORAS	ALBERTO CASTAÑÓN SIFUENTES	CARR. A MATEHUALA KM 6	CD. VICTORIA	8343161390

I.3.4 TIPIFICACIÓN DE ACTORES DEL COMITÉ SISTEMA PRODUCTO

- Productores

Por tipo de riego:

Temporal 80%

Riego 20%

Por extensión del cultivo:

Extensiones de 0 a 5 hectáreas 60%

Extensiones de 5 a 20 hectáreas 30%

Extensiones mayores de 20 hectáreas 10%

Por tecnología:

Poda:

Productores que podan su huerta 40%

Manual 30%

Mecanizada 10%

Fertilización:

Fertilizan 90%

No fertilizan 10%

Control de plagas y enfermedades:

Control de plagas	90%	
Control de enfermedades	10%	En la Tierra Caliente 90%

Por Tenencia de la tierra:

Ejidal	88%
Comunal	2%
Propiedad	10%

Productividad:

Producción menor a 7 Ton	80%
Producción entre 8 y 10 Ton	15%
Producción mayor a 10 Ton	5%

El Consejo ha logrado que los estándares de aplicación de tecnología se eleven considerablemente, en el tiempo que lleva operando (2001 al 2004), se han elevado los porcentajes de utilización de tecnología, sobre todo en lo referente a fertilización, control de plagas, poda y riego.

Ha costado trabajo convencer a los productores, ya que las costumbres están arraigadas y no aceptan fácil una recomendación, por ejemplo el caso de la poda, no se realizaba adecuadamente por la falsa creencia de que los árboles tardarían en recuperarse.

Otro avance tecnológico que ha dado muy buen resultado es el riego presurizado, igual que la poda mecanizada ha mejorado la capacidad de producción de las huertas.

El principal avance que se ha logrado es el control de plagas, ya que la mosca de la fruta fue en un tiempo el mas grave problema para la calidad del mango. El control se ha llevado a cabo mediante extensas campañas sanitarias

implementadas por el comité de sanidad vegetal y la participación de los productores en el trampeo de la mosca, así como la cooperación de estos para mantener limpias las áreas de producción.

Pero aun falta mucho trabajo del Consejo para elevar el numero de productores con practicas tecnológicas competitivas.

- Comercializadores

Selección y empaque manual	100%
Venta a intermediarios locales	90%
Venta directa	10%

Una parte importante de los comercializadores no pertenecen al Cemango, sobre todo los mas fuertes que operan principalmente en San la región de Luis la Loma; esto es los mas fuertes y organizados.

Con estos comercializadores se han iniciado platicas para la integración del Comité Sistema Producto.

La comercialización es el punto critico de la cadena en el estado, encierra contradicciones importantes como la practica de la renta de las parcelas y la poca capacidad de negociación de los pequeños productores.

El promedio de tamaño de las huertas es de 3.5 hectáreas, sin embargo un alto porcentaje cuenta con menos de una hectárea, lo que le dificulta la comercialización.

Una alternativa para estos productores es la inducción de la floración para cambiar el periodo de producción a los primeros meses del año, (sobre todo en la Costa Grande ha dado muy buen resultado).

En estos meses existe mucha demanda de la fruta ya que la oferta nacional es mínima en estos meses y la de importación entra con precios muy elevados de hasta \$25.00 o \$30.00 por kilogramo al consumidor final.

- Proveedores de insumos

El costo de agroquímicos y fertilizantes, adquiridos a los proveedores de acuerdo al paquete tecnológico es de: \$1,370.00 por hectárea, por lo que la expectativa de ventas para los proveedores en 17,250 hectáreas plantadas, es de \$23,632,500.00.

Si partimos del promedio de utilidad que espera el proveedor de agroquímicos de un 10%, el monto que obtienen los 4 proveedores principales y su cadena de distribución que representan unos 60 pequeños comercios vendedores distribuidos en las dos costas y la tierra caliente es de: \$2,363,250.00.

- Industrializadores

Existen muy pocas industrias en el estado, las 2 o 3 que están operando, son de reciente creación y se dedican al deshidratado, con actividades intermitentes y poca penetración en el mercado local y sin estructura para rebasar este nivel de comercialización de sus productos.

I.3.5 RENTABILIDAD DE OPERACIÓN DE LOS ACTORES

- Productores

El costo de producción en la cadena mango es alta, por lo que requiere de una buena administración por parte del productor.

El paquete tecnológico mas común que se aplica por los técnicos del Consejo a recomendación del Inifap, esta calculado para obtener una producción de hasta 12 toneladas por hectárea, pero en la practica se ha encontrado que a pesar de la practica de transferencia de tecnología constante que realiza el Consejo, se han logrado producciones promedio de 8.0 toneladas por hectárea.

El costo del jornal se consideró a \$100.00 pero existen lugares donde el costo se ha elevado a \$150.00 y hasta \$200,00 sobre todo en las épocas en que se eleva la cosecha y en los lugares donde se concentra la producción como el municipio de Tecpan de Galeana en la Costa Grande.

En estos lugares los grandes productores se quejan del elevado costo de la mano de obra y lo ven como su principal problema, siendo obligados a traer jornaleros de otras localidades para disminuir el costo o muchas veces para contar con mano de obra.

Este efecto también se nota en la mano de obra especializada para el empaque, es insuficiente durante las épocas de elevada producción, llegando a ganar hasta \$400.00 diarios con jornales de 12 horas diarias.

En El Llano comunidad de San Luis la Loma municipio de Tecpan de Galeana, donde se esta concentrando el empaque se ha dado un crecimiento rápido de población por la emigración de trabajadores generando escasez de servicios. Para el calculo se consideró el precio medio rural oficial pagado en 2003.

PAQUETE TECNOLÓGICO POR HECTÁREA INCLUYENDO JORNALES

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	C. UNIT.	C. TOTAL
LABORES CULTURALES				
Rastra	1.0	labor	\$350.00	\$350.00
Puntales	250.0	pza	\$5.00	\$1,250.00
Cajeteo	4.0	jornal	\$100.00	\$400.00
Flejado	20.0	jornal	\$100.00	\$2,000.00
Poda de mantenimiento	20.0	jornal	\$100.00	\$2,000.00
Colocación de puntales	2.0	jornal	\$100.00	\$200.00
Riegos	20.0	jornal	\$100.00	\$2,000.00
Control de maleza	3.0	jornal	\$100.00	\$300.00
Subtotal				\$8,500.00
INDUCCIÓN DE FLUORACIÓN				
Nitrato de Amonio	50.0	kg	\$3.00	\$150.00
Cloruro de Potasio	50.0	kg	\$5.00	\$250.00
Primera aplicación	2.0	jornal	\$100.00	\$200.00
Segunda aplicación	2.0	jornal	\$100.00	\$200.00
Subtotal				\$800.00
CONTROL SANITARIO				
Termidor	1.0	lt	\$300.00	\$300.00
Patron	1.0	sobre	\$60.00	\$60.00
Captan	2.0	lt	\$50.00	\$100.00
Induce	2.0	lt	\$60.00	\$120.00
Calhidra	100.0	kg	\$1.50	\$150.00
Sulfato de cobre	5.0	kg	\$48.00	\$240.00
Aplicación agroquímicos	5.0	jornal	\$100.00	\$500.00
Subtotal				\$1,470.00
FERTILIZACIÓN				
Triple 17	500.0	kg	\$3.50	\$1,750.00
Foliar (foliare)	2.0	kg	\$50.00	\$100.00

Aplicación fertilizantes	4.0	jornal	\$100.00	\$400.00
Subtotal				\$2,250.00
COSECHA				
Caja	333.0	pza	\$5.00	\$1,665.00
Flete	333.0	caja	\$4.00	\$1,332.00
Corte	20.0	jornal	\$100.00	\$2,000.00
Subtotal				\$4,997.00
COSTO TOTAL				\$18,017.00

INSUMOS / M.O.	% M.O.	% INS - M.O.	JORNALES	\$
COSTO INSUMOS		43.4%		\$7,817.00
COSTO MANO DE OBRA		56.6%	102	\$10,200.00
COSTO TOTAL				\$18,017.00

MANGO EMPACADO	8.0	ton	\$3,140.80	\$25,126.40
TOTAL INGRESOS				\$25,126.40

UTILIDAD BRUTA				\$7,109.40
-----------------------	--	--	--	-------------------

FUENTE: Inifap / Cemango

Considerando que una buena parte de los productores tienen parcelas pequeñas, menores a 3 hectáreas y que hasta este tamaño generalmente los trabajos los realizan el productor y su familia, en el siguiente cuadro se calcula el costo de producción que obtendría un productor en estas condiciones:

**PAQUETE TECNOLÓGICO POR HECTÁREA CONSIDERANDO TRABAJO DEL
PRODUCTOR Y SU FAMILIA**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	C. UNIT.	C. TOTAL
LABORES CULTURALES				
Rastra	1.0	labor	\$350.00	\$350.00
Puntales	250.0	pza	\$5.00	\$1,250.00
Cajeteo	4.0	jornal		\$0.00
Flejado	20.0	jornal		\$0.00
Poda de mantenimiento	20.0	jornal		\$0.00
Colocación de puntales	2.0	jornal		\$0.00
Riegos	20.0	jornal		\$0.00
Control de maleza	3.0	jornal		\$0.00
Subtotal				\$1,600.00
INDUCCIÓN DE FLORACIÓN				
Nitrato de Amonio	50.0	kg	\$3.00	\$150.00
Cloruro de Potasio	50.0	kg	\$5.00	\$250.00
Primera aplicación	2.0	jornal		\$0.00
Segunda aplicación	2.0	jornal		\$0.00
Subtotal				\$400.00
CONTROL SANITARIO				
Termidor	1.0	lt	\$300.00	\$300.00
Patron	1.0	sobre	\$60.00	\$60.00
Captan	2.0	lt	\$50.00	\$100.00
Induce	2.0	lt	\$60.00	\$120.00
Calhidra	100.0	kg	\$1.50	\$150.00
Sulfato de cobre	5.0	kg	\$48.00	\$240.00
Aplicación agroquímicos	5.0	jornal		\$0.00
Subtotal				\$970.00
FERTILIZACIÓN				
Triple 17	500.0	kg	\$3.50	\$1,750.00
Foliar (foliare)	2.0	kg	\$50.00	\$100.00

Aplicación fertilizantes	4.0	jornal		\$0.00
Subtotal				\$1,850.00
COSECHA				
Caja	333.0	pza	\$5.00	\$1,665.00
Flete	333.0	caja	\$4.00	\$1,332.00
Corte	20.0	jornal		\$0.00
Subtotal				\$2,997.00
COSTO TOTAL				\$7,817.00

INSUMOS / M.O.	% M.O.	% INS - M.O.	JORNALES	\$
COSTO INSUMOS		100.0%		\$7,817.00
COSTO MANO DE OBRA		0.0%		\$0.00
COSTO TOTAL				\$7,817.00

MANGO EMPACADO	8.0	ton	\$3,140.80	\$25,126.40
TOTAL INGRESOS				\$25,126.40

UTILIDAD BRUTA				\$17,309.40
-----------------------	--	--	--	--------------------

FUENTE: Inifap / Cemango

En las condiciones planteadas en el cuadro anterior mejora considerablemente el rendimiento para el productor.

Este criterio es aplicable para un 30% de los productores que tienen parcelas menores a 1 hectárea

- Comercializadores

La operación del comercializador y del productor con grandes superficies que también comercializa es muy rentable.

Por ejemplo algunos de los productores de San Luis la Loma que cuentan con 50 Hectáreas, con producciones promedio de 8 ton por hectárea, estará comercializando 400 toneladas con precios medios de \$3,800 por tonelada, obtienen un rendimiento de \$1,520,000.00 con un costo de producción de \$18,000.00 por hectárea, tendrán utilidades de \$900,000.00 por año.

El caso de los comercializadores de esta región también es rentable, concretamente el Sr. Víctor Hugo Vargas de San Jerónimo con ventas de 400 toneladas anuales, pagando al productor promedios de \$120.00 por caja de 28 kg y vendiendo puesto el México a \$180.00 por caja, obtuvo un rendimiento de: \$857,142.00; restando los costos de empaque, almacenamiento y embarque, que ascienden a \$30.00 por caja, le queda una utilidad de: \$428,570.00.

Las utilidades de estos niveles de negocios con el mango son muy buenas, sin embargo siempre esta de por medio el riesgo que la actividad implica, tanto en el manejo de las cargas como en la seguridad de los pagos.

Muchos de los comercializadores se quejan de la dificultad para cobrar o bien de las trabas para mantener los precios con clientes de la central de abastos, a tal grado que algunos productores han perdido trailers enteros por un mal trato con bodegueros de la central de abastos de México.

- Proveedores de insumos

El costo de agroquímicos y fertilizantes, adquiridos a los proveedores de acuerdo al paquete tecnológico es de: \$1,370.00 por hectárea, por lo que la expectativa de ventas para los proveedores en 17,250 hectáreas plantadas, es de \$23,632,500.00.

Si partimos del promedio de utilidad que espera el proveedor de agroquímicos de un 10%, el monto que obtienen los 4 proveedores principales y su cadena de

distribución que representan unos 60 pequeños comercios vendedores distribuidos en las dos costas y la tierra caliente es de: \$2,363,250.00.

La operación de los proveedores es rentable sobre todo si se toma en cuenta que ellos abastecen al productor de todas las cadenas, por lo que su utilidad es la suma de los requerimientos en la producción de mango, limón, cocotero y los cultivos anuales.

I.4 CARACTERIZACIÓN CUANTITATIVA DE LOS MERCADOS

I.4.1 CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE MANGO

A pesar de no contar con una base tecnológica suficiente y de no tener una política de organización, producción y prácticas de cosecha y pos cosecha adecuadas, la calidad del mango de Guerrero es de lo mejor en el país.

Por lo que si estas son prioridades del Cemango y existe suficiente inversión, muy buena disposición de las autoridades de la materia para aplicarla, es previsible que a corto plazo las cosas pudieran cambiar radicalmente en el panorama de producción comercialización e industrialización del mango en el estado.

En el tiempo que lleva constituido el Consejo, se han apoyado algunos grupos de productores y comercializadores con tecnología para mejorar la calidad de del mango.

También han apoyado algunos productores para que deshidraten sus excedentes, pero aun no existen resultados al respecto.

Un problema para la elección de los grupos es que muchos de ellos están descapitalizados evaden su responsabilidad de aportar recursos en conjunto con el programa de alianza, por lo que un trabajo permanente es la localización de

aquellos que realmente desean trabajar, que tienen la iniciativa y el empuje necesario para influir en el entorno y lograr este cambio para bien de la producción frutícola de las Costas y de la Tierra Caliente mismas requieren una cantidad fuerte de empleos y su vocación es la producción del campo.

Con las condiciones de clima, de altura, con la experiencia en producción acumulada, solo falta la participación decidida y organizada de los eslabones de la cadena y de los gobiernos para definir una política de desarrollo y encontrar la manera de comercializar mas a favor del productor, para mejorar su participación en este cultivo.

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE MANGO DE GUERRERO

AÑO	SUP. SEM. (HA)	SUP. COS. (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	PRECIO M. R. (\$)	VALOR DE LA PRODUCCIÓN (\$)	RENDIMIENTO KG / HA
2003	22,886	21,949	250,582	\$3,140.80	\$787,026,375.20	11,416.79
2002	22,095	21,154	238,906	\$3,776.25	\$902,169,348.94	11,293.64
2001	22,084	21,143	225,502	\$3,224.90	\$727,220,367.83	10,665.52
2000	18,454	16,773	172,754	\$2,479.09	\$428,272,366.79	10,299.53
1999	17,623	12,120	114,057	\$2,058.14	\$234,744,450.72	9,410.30
1998	18,198	17,180	178,033	\$1,913.00	\$340,577,129.00	10,362.81
1997	18,117	16,993	172,380	\$2,047.52	\$352,951,497.60	10,144.18
1996	18,230	16,950	198,523	\$1,481.00	\$294,012,563.00	11,712.27
1995	17,857	17,004	174,240	\$903.91	\$157,497,278.40	10,247.00
1994	17,842	16,738	189,171	\$1,072.52	\$202,889,680.92	11,301.89
1993	16,394	14,313	165,623	\$1,291.56	\$213,912,041.88	11,571.51
SUMA	209,779	192,317	2,079,770	\$23,388.69	\$4,641,273,100.28	
PROMEDIO	19,071	17,483	189,070	\$2,126.24	\$421,933,918.21	10,814.28

FUENTE: Anuario Estadístico de la Delegación SAGARPA Guerrero.

Los resultados del padrón de productores que esta por terminar el Cemango con apoyo de ASERCA, arrojan datos que también modificarán las estimaciones de la Delegación de la SAGARPA en relación a la superficie plantada y cosechada.

Con datos preeliminares del padrón, se tienen contabilizadas 17,250 hectáreas y en la información oficial se manejan 22,886 en 2003.

El rendimiento que se maneja en esta información también esta por arriba de la capacidad real de los productores, el promedio obtiene cosechas de 8 ton / ha y el promedio de las estadísticas es de 10.8 ton / ha.

Un dato que no se refleja en las estadísticas y que también es necesario tomar en cuenta para el análisis real de la cadena y para establecer correctamente las estrategias para elevar la competitividad es el de perdidas, que principalmente afectan a la Costa Chica, la Tierra Caliente y las zonas de las regiones centro y norte que también son productoras en volúmenes mas bajos.

Hay lugares como estas dos ultimas mencionadas que pierden el 100% de la producción.

En general se habla sin datos oficiales de una perdida de hasta 50% de la producción sobre todo en años con mayor abundancia.

Para efectos de conocer la proporción de variedades plantadas en el estado, se incluyo el siguiente cuadro a partir de información de la Delegación para el año 2002, en el se considera la producción dividida en variedades plantadas.

Solo se consideró para este año debido a que no existe suficiente información y esta no es muy segura, ya que como se puede ver los conceptos otras variedades y las no clasificadas son muy elevadas en relación a las clasificadas.. Aun así con

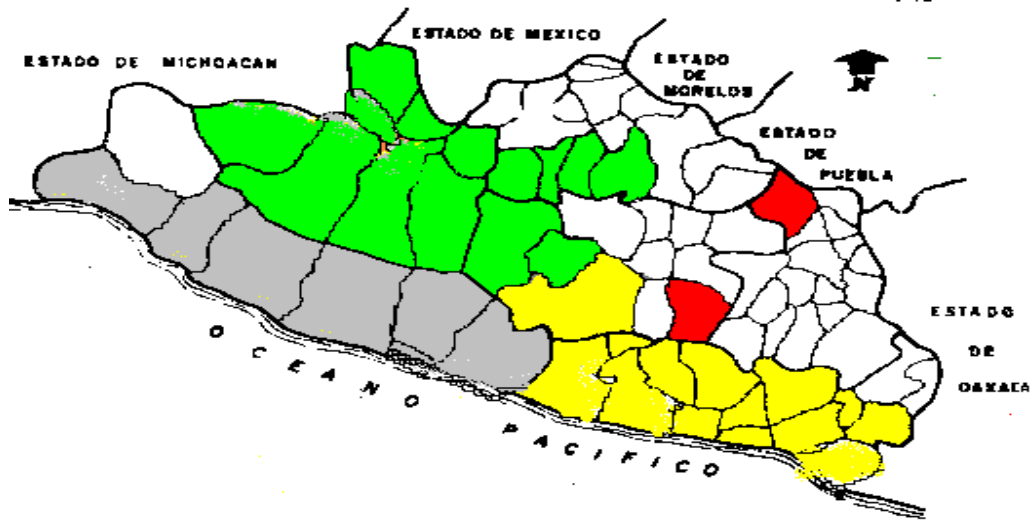
este cuadro es posible tomar proporciones para los demás años, ya que los volúmenes por variedades no son muy variables.

DISTRIBUCIÓN POR VARIEDAD AÑO 2002

AÑO / VARIEDAD	SUP. SEM.	SUP. COS.	PRODUCCIÓN	PRECIO M. R.	VALOR DE LA PRODUCCIÓN	RENDIMIENTO
2002	(HA)	(HA)	(TON)	(\$)	(\$)	KG / HA
NO CLASIFICADAS	4,387	3,447	103,705	\$3,800.00	\$394,079,000.00	30,085.58
ATAULFO	2,333	2,333	26,047	\$4,073.46	\$106,101,412.62	11,166.99
HADEN	2,195	2,195	26,340	\$3,325.70	\$87,598,938.00	12,000.00
MANILA	7,256	7,256	17,064	\$3,060.55	\$52,225,225.20	2,351.87
TOMMY ATKINS	971	971	11,655	\$3,318.86	\$38,681,313.30	12,000.00
OTRAS VARIEDADES	4,953	4,953	54,046	\$4,150.00	\$224,288,825.00	10,912.77
SUMA	22,094	21,154	238,857	\$21,728.57	\$902,974,714.12	
PROMEDIO	3,682	3,526	39,809	\$3,621.43	\$150,495,785.69	11,291.45

FUENTE: Anuario Estadístico de la Delegación SAGARPA Guerrero

MUNICIPIOS PRODUCTORES DE MANGO EN EL ESTADO



I.4.2 CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA

Destino de la producción:

Intermediario	90%
Empacadora	10%

De la venta al intermediario, el 50% se vende sin 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	=	\$18,987.00 considerando pago de jornales
INGRESO	=	\$30,000.00
RENTABILIDAD	=	\$11,013.00

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

Producción (Con datos oficiales del 2003)	=	250,582 ton
Precio medio rural (Datos oficiales del 2003)	= \$	3,140 por ton
Valor de la Producción	=	\$787,026,375

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

Valor de la Producción	=	\$787,026,375
Costos Totales (del paquete tecnológico)	=	\$ 416,736,169
Beneficio Bruto	=	\$ 370,290,205

RAZÓN BENEFICIO COSTO: (Beneficio Bruto / Costo Total)

Costos Totales	=	\$ 416,736,169
Beneficio Bruto	=	\$ 370,290,205
Razón Beneficio Costo	=	0.89

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

Beneficio Bruto	=	\$ 370,290,205
Valor de la Producción	=	\$787,026,375
Razón beneficio ventas	=	0.47

El calculo de indicadores para los 10 años considerados en la caracterización de la oferta se puede ver en el siguiente cuadro:

**CALCULO DE INDICADORES DE OFERTA PARA LOS 10 AÑOS ANTERIORES
VALOR DE LA PRODUCCIÓN Y COSTO TOTAL**

AÑO	SUP. COS.	PROD.	PRECIO	VALOR PROD	COSTO TOTAL	BENEFICIO BRUTO	RAZÓN B/C	RAZÓN B / VP
	(HA)	(TON)	(\$)	(\$)	trabajo del Prod. (\$)	VP - CT (\$)	BB / CT (\$)	BB / VP (\$)
2003	21,949	250,582	\$3,140.80	\$787,026,375.20	\$396,609,395.00	\$390,416,980.20	0.98	0.50

2002	21,154	238,906	\$3,776.25	\$902,169,348.94	\$459,591,655.73	\$442,577,693.21	0.96	0.49
2001	21,143	225,502	\$3,224.90	\$727,220,367.83	\$392,285,051.75	\$334,935,316.08	0.85	0.46
2000	16,773	172,754	\$2,479.09	\$428,272,366.79	\$239,232,618.02	\$189,039,748.77	0.79	0.44
1999	12,120	114,057	\$2,058.14	\$234,744,450.72	\$143,519,111.25	\$91,225,339.47	0.64	0.39
1998	17,180	178,033	\$1,913.00	\$340,577,129.00	\$189,084,530.63	\$151,492,598.37	0.80	0.44
1997	16,993	172,380	\$2,047.52	\$352,951,497.60	\$200,177,877.61	\$152,773,619.99	0.76	0.43
1996	16,950	198,523	\$1,481.00	\$294,012,563.00	\$144,425,084.85	\$149,587,478.15	1.04	0.51
1995	17,004	174,240	\$903.91	\$157,497,278.40	\$88,428,886.75	\$69,068,391.65	0.78	0.44
1994	16,738	189,171	\$1,072.52	\$202,889,680.92	\$103,282,521.80	\$99,607,159.12	0.96	0.49
1993	14,313	165,623	\$1,291.56	\$213,912,041.88	\$106,356,277.36	\$107,555,764.52	1.01	0.50
SUMA	192,317	2,079,770	\$23,388.69	\$4,641,273,100.28	\$2,462,993,010.75	\$2,178,280,089.53		
PROM.	17,483	189,070	\$2,126.24	\$421,933,918.21	\$223,908,455.52	\$198,025,462.68	0.88	0.47

Partiendo del costo calculado en el paquete tecnológico y prorrateado proporcionalmente al precio medio rural de la información de la caracterización de la oferta con datos de la Delegación.

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 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

Desde el año 2001 en que se constituyó el Cemango, Los Gobiernos del Estado y Federal, han contribuido a su desarrollo, a través de asignarle apoyos diversos, destacando el Subprograma de Fomento a Sistemas Producto, apoyo para la elaboración del padrón de productores, así como diversos apoyos complementarios al desarrollo de proyectos por parte de los Ayuntamientos locales.

También se instalarán próximamente tres centros de acopio y tres deshidratadores solares.

Para el año 2004 cuentan con recursos programados para diversos conceptos por valor de: \$3.776,832.00.

I.6.2 OTROS

La Secretaría de Economía con su programa PYMES, contribuyó para la construcción de dos empaques, uno de los cuales contará con hidrotérmico.

También FIRCO, FONAES, INIFAP y Fundación Produce, han contribuido para el desarrollo de los programas del Consejo.

Con estos recursos, se terminó la primera fase del padrón de productores, los técnicos asignados al Consejo, atendieron a un número importante de productores, de los 7,310 registrados; en diversos temas de transferencia de tecnología, destacando el combate a la mosca de la fruta, la aplicación de podas, de fertilización y riego programado, el tratamiento de otras plagas de menor

importancia, la inducción de mejor material vegetativo, de limpieza en las parcelas, de métodos de cosecha y pos cosecha mas rentables, etc.

I.7 CONCLUSIÓN

La producción de mango es la de mayores expectativas de las cadenas que se atienden en el estado de Guerrero.

Hasta la fecha el productor ha definido solo y desorganizado su política de producción y comercialización, estando en desventaja notoria, sin embargo en un amplio espectro de esquemas de trabajo, la actividad es rentable

Incluso en una de las practicas mas comunes que es la renta de la parcela, el productor recibe la renta de tres años y se emplea como jornalero en la misma parcela, representando una fuente de ingresos segura para el y su familia.

I.7.1 PRODUCTIVIDAD

Como se comenta el cultivo de mango es rentable aun con el nivel tan bajo de organización, seguramente estos niveles serán rebasados ampliamente, dadas las características tan favorables de clima y suelo sobre todo en la región Costa Grande donde se concentra el 62% de la superficie cultivada y el 68% de la producción (datos del padrón de productores den proceso, Cemango / ASERCA)

I.7.2 RENTABILIDAD

La cadena es rentable y con mucho potencial para elevar los rangos de competitividad y de retorno al productor; esto en base a la organización sobre todo de la comercialización

I.7.3 RETORNO DEL PRODUCTOR.

Con base en los avances tecnológicos logrados con el trabajo del Consejo, es claro incremento de los índices de rendimiento y por ende del retorno al productor, hace falta fortalecer las actividades de comercialización y la organización de los productores (sobre todo los mas pequeños, debajo de 1 hectárea)

I.7.4 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO META

El estado de Guerrero participa con un alto porcentaje de la producción nacional, con la desventaja de que no cuenta con infraestructura para comercializar, perdiendo un margen importante en perjuicio de la rentabilidad de los productores.

ESTADO	PERIODO	PROPORCIÓN	VOLUMEN
	MESES		TON
Veracruz	Abr a Jun	10%	132,500.00
Michoacán	Ene a Jun	9%	119,250.00
Nayarit	Jun a Ago	18%	238,500.00
Guerrero	Ene a Oct	17%	225,250.00
Sinaloa	Jun a Sep	9%	119,250.00
Oaxaca	Ene a Jun	14%	185,500.00
Guerrero	Ene a Oct	17%	225,250.00
Chiapas	Ene a Jul	13%	172,250.00
Colima	Mar a Sep	11%	145,750.00
Jalisco	Jun a Sep	9%	119,250.00
Campeche	Mar a May	4%	53,000.00
TOTAL			1,325,000.00

FUENTE: Revista Conexión Sur No. 5 Octubre 2003

I.7.5 COMPETITIVIDAD EN EL PRECIO

Los precios son muy variables y están y la tendencia la determina la oferta y la demanda de mango en el país provocada en un alto porcentaje por la salida al mercado de las diferentes zonas de producción.

I.7.6 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO GLOBAL

La producción mundial de alcanzó cerca de las 23.2 millones de toneladas en el año de 1999.

De estas, el conjunto de países productores, exportan solo 622,687 ton según el siguiente cuadro:

MANGO EXPORTACIÓN MUNDIAL, 1996-2000 SEGÚN 8 PRIMEROS PAÍSES Y EL TOTAL (TONELADAS).

País		AÑO					
		1996	1997	1998	1999	2000	
		Ton	Ton	Ton	Ton	Ton	%
1	México	164,903	187,127	209,426	204,002	206,782	33.2
2	Brasil	24,186	23,370	39,186	53,765	67,172	10.8
3	Pakistán	18,361	25,058	40,251	37,971	48,453	7.8
4	Filipinas	40,252	44,939	52,579	35,102	40,031	6.4
5	India	26,780	44,862	47,149	37,822	37,110	6.0
6	Holanda	21,332	24,685	17,154	37,034	34,477	5.5
7	Ecuador	-	1,281	10,021	15,668	25,502	4.1
8	Perú	12,168	9,449	10,541	20,026	21,070	3.4
Subtotal		366,717	445,501	502,901	533,922	587,811	77.2
Resto		37,663	37,927	32,562	34,354	34,876	22.8
Total mundial		404,380	483,428	535,463	568,276	622,687	100.0

Fuente: (FAOSTAT, 1999)

Con datos del Cemango, se conoce que los productores de Guerrero tanto de la Costa Grande como de la Tierra Caliente, vendieron a Michoacán con características para exportación a estados Unidos los siguientes volúmenes:

Ataulfo	2,311 toneladas
Tommy	993 toneladas
Haden	324 toneladas
Suma	3,628 toneladas

A Canadá a través de diversos contactos se exportaron 329 toneladas.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Paquete Tecnológico	Inifap Guerrero y Cemango
Anuario Estadístico	Delegación SAGARPA Guerrero
SIAP SAGARPA	Internet

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

ASERCA. Revista Claridades Agropecuarias No. 31

ESTRATEGIAS SISTEMA PRODUCTO MANGO

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

La producción de Mango en el Estado, es de gran importancia en la economía rural. De hecho este cultivo se perfila para ser el renglón mas atractivo para invertir en agricultura en las regiones Costa Grande y Costa Chica y en la región Tierra Caliente.

En las tres regiones ha demostrado ser un como cultivo rentable, pero es en la Costa Grande donde muestra un crecimiento mas definido.

Mientras que en la región Tierra Caliente, están eliminando huertas por el problema de la escoba de la bruja, enfermedad que les ha afectado considerablemente y en la Costa Chica son pocas las plantaciones y el interés por el cultivo se ha despertado muy lentamente, en la Costa Grande y específicamente en Tecpan de Galeana donde existe una fuerte tradición agrícola, las plantaciones de Mango están creciendo a un ritmo un acelerado.

En el ejido de San Luis la Loma Municipio de Tecpan, existen 2,000 hectáreas plantadas y el Municipio cuenta con 5,545; poco menos del 50% de la superficie cultivada en la región.

En el crecimiento de la producción ha influido la comercialización exitosa y a esto ha contribuido la influencia de comercializadores de fuera del estado, que han trabajado con los productores locales.

El costo de tener comercializadores exitosos conviviendo con el productor, ha sido alto, ya que el comercializador lleva una buena parte de la utilidad, pero ha sido posible el desarrollo de la producción y el acceso de varias organizaciones al manejo integral de la Cadena. (Cuentan con mercados directos y en algunas ocasiones hasta con bodegas en la central de abastos).

Esta ultima opción no es la mas correcta, en si misma, sino como alternativa real del productor que regule la utilidad que impone el comercializador.

En el Llano, localidad de San Luis la Loma, están instalados varios empaques que mandan Mango a Michoacán y a otros estados para su comercialización local; este lugar antes despoblado promete ser uno de los mas importantes centros de empaque y comercialización de Guerrero.

Como se ha comentado el clima de este municipio es optimo para la producción de Mango, existiendo solo aquí y en Brasil.

Este clima genera condiciones para producir durante 10 meses al año; esto ha permitido que los productores compitan muy favorablemente en el mercado, ya que pueden vender en los meses de poca oferta con precios muy altos y en los meses de bajo precio, no venden o venden menos.

Lo ideal es bajar al mínimo la producción en los meses de Mayo y Junio; cuando toca fondo el precio por la oferta de otros estados en el mercado nacional; esta, es una de las principales estrategias de los productores de esta región.

En los otros municipios de la Costa Grande también es importante la producción de Mango, principalmente en Atoyac de Álvarez en conjunto con San Jerónimo y en la Unión, Municipio pegado al limite de Michoacán. En estos Municipios la superficie sembrada es de 1,440 hectáreas en Atoyac y 3.128 en La Unión, con un total de 12,953 en la Costa Grande.

RESULTADO NO DEFINITIVO DEL PADRÓN DE PRODUCTORES

REGIÓN	MUNICIPIO	SUP. PLANTADA	NO. DE PROD.
Costa Grande	Coyuca de Benítez	361	191
	Atoyac de Álvarez	1,440	487
	Benito Juárez	540	25
	Tecpan de Galena	5,545	1,272
	Petatlán	913	207
	Tte. José Azuela	1,033	317
	La Unión	3,128	744
	7	12,959	3,243
Acapulco / C. Chica	Acapulco	1,057	679
	Igualapa	4	12
	Ometepec	54	77
	Tlacoachistlahuaca	119	170
	Xochistlahuaca	86	135
	Juan R. Escudero	338	200
	Copala	80	70
	Cuauhtepic	295	200
	Florencio Villareal	160	120
	San Marcos	400	222
	Ayutla	230	230
	Tecoanapa	214	225
	San Luis Acatlán	28	45
	Azoyú	89	35
	Cuajinicuilapa	1,155	330
	Marquelia	356	142
	16	4 ,665	2 ,892
Tierra Caliente	Tlalchapa	216	62
	Arcelia	399	114
	Tlapehuala	228	65

	Ajuchitán	468	134
	San Miguel Totolapan	97	28
	Coyuca de Catalán	299	86
	Pungarabato	771	220
	Cutzamala	404	115
	Zirándaro	49	14
	9	2,931	838
Norte	Tepecoacuilco	182	52
	Iguala	420	120
	Buena vista de Cuellar	5	2
	Cocula	51	15
	Taxco	51	15
	Tetipac	2	1
	Ixcateopan	20	6
	Teloloapan	120	34
	Apaxtla	40	11
	Huitzuco	87	25
	Atenango del Río	7	2
Centro	Chilpancingo	38	11
	Leonardo Bravo	1	1
	Eduardo Neri	1	1
	Heleóodoro Castillo	12	3
	Quechultenango	41	12
	Mochistlán	6	2
Montaña	Huamuxtitlán	48	14
	Alpoyeca	18	5
	Tlalixtlaquilla	1	1
	Tlapa	8	3
	22	1,159	336
Total Estado	54	21,714	7,309

Fuente: CEMENGO / ASERCA.- PADRÓN DE PRODUCTORES 2004

Como se ve, la Costa Grande es líder en el estado en superficie sembrada y lo mas importante, también en capacidad de comercialización.

En el municipio de Tecpan la perdida de producción por falta de precio o por calidad es mas bajan; debe ubicarse en promedio en un 30%, mientras que en la Costa Chica y Tierra Caliente, alcanza el 50% y en las Regiones Centro y Montaña se pierde 60 y 70% o mas.

Durante el periodo de fortalecimiento quedó claro para mucha gente que participa en la Cadena, que la forma propuesta de trabajo con los Comités, permitirá conocer, ubicar, analizar y solucionar la problemática, ya que se observan todos los ángulos del problema.

II.1 JUICIO DE VALOR

II.1.1 VISIÓN

La Cadena Productiva Mango en Guerrero, se está consolidando y en el proceso se está transformando, cada vez se ve mas difícil que las parcelas aisladas y sobre todo que no están en las zonas de alta producción tengan éxito.

Se tiene que la Tierra Caliente y la Costa Chica, cuentan con variedades exportables y que la Costa Grande está consolidando y equilibrando su producción para convertirse en una potencia productiva a corto plazo.

Así mismo los mercados nacional y de exportación, también se están transformando; en los Estados Unidos cada vez reciben menos Mango mexicano y cada vez se paga mas barato; por el contrario el mercado nacional, cada vez demanda mas producto y los precios han mejorado mucho, sobre todo en el norte del país.

II.1.2 MISIÓN

Hace falta una alternativa como la Estrategia de Fortalecimiento de Cadenas Productivas que de sentido al crecimiento, que ayude a definir y concretar alternativas de comercialización y de industrialización y que equilibre los niveles de rentabilidad de los eslabones de la Cadena, para que cada uno se dedique a eficientar su trabajo y no busque sustituir a otro como es el caso del productor que quiere ser comercializador, forma tiendas de insumos y pretende industrializar, esto habla de una cadena sin orden, sin liderazgo ni dirección.

Fue notoria la perspectiva que presenta la Estrategia de Fortalecimiento durante la Asamblea de Constitución del Comité, donde por primera vez se presentaron los eslabones como tales y donde por consecuencia afloraron las contradicciones de la Cadena, mismas que representan los problemas y las estrategias para solucionarlos, pero que sin instrumento de análisis y de planeación pierden objetividad.

II.2 CONCEPTO DE ESTRATEGIA EN LA CADENA MANGO

La Cadena Mango en Guerrero es muy grande y compleja y por lo mismo requiere de muchas y muy diversas acciones, por lo que las estrategias que destacan serán las propuestas para análisis, quedando necesariamente como un documento dinámico que se tendrá que modificar constantemente, para ir a la par del ritmo de crecimiento y transformación de la misma.

Cabe mencionar que las estrategias son de largo plazo, deberán iniciarse de inmediato para dar sentido y estar acordes con las necesidades de los eslabones de la Cadena.

También cabe hacer mención que casi todas las estrategias son propias de la cadena, una mínima parte es efecto del exterior hacia la misma.

II.2.1 DEFINICIÓN

Serán los planteamientos que permitirán mejorar la competitividad e la Cadena y se definirá a partir de los planteamientos que afloraron como Programa de Trabajo en la Asamblea Constitutiva.

Las estrategias emanadas del consenso de los actores de la Cadena a través de sus organizaciones y en la dinámica de desarrollo del Comité Sistema Producto,

son ideas concretas, factibles de cuantificarse en costo, tiempo e impacto en la rentabilidad y la competitividad de los eslabones.

Un aspecto que será fundamental para el Comité y que será una de las principales estrategias para elevar la competitividad de la Cadena, es cambiar la concepción que se tiene del trabajo del productor, ya que en todos los medios (gubernamentales, académicos y productivos) en que se analice este concepto, se le tiene por desprotegido y los recursos para el desarrollo de esta tienden a ser aplicados para protegerlo, descuidando el enfoque real del desarrollo de la misma, ya que si bien el productor necesita de apoyo, también existen otros factores de análisis para el desarrollo de la Cadena.

II.2.2 FORTALEZAS

El cultivo del Mango en el estado, como se ha mencionado, tiene diferente ritmo de crecimiento y rentabilidad, mientras que en la Costa Grande es un cultivo rentable con buen ritmo de desarrollo, en la Montaña y la Región Centro es un cultivo de traspatio con pocas perspectivas de crecimiento.

La apretura de los mercados, ha obligado a los productores a orientar sus capacidades hacia cultivos que garanticen la rentabilidad, haciendo a un lado la producción por tradición, que resulta poco rentable o en muchos casos no lo es.

Cuando el precio del Mango baja de \$50.00 por caja de 28 kg, el Mango no se corta, se pierde y además implica un costo retirarlo para evitar la mosca de la fruta.

Estos criterios definen las fortalezas del cultivo, tratando en principio de aquellas que destacan por su rentabilidad:

- 1.- Condiciones de clima y suelo ideales para la producción
- 2.- Producción por 10 meses continuos que permiten jugar con los mercados
- 3.- Buena aceptación de la asistencia técnica que imparte el CEMANGO y la que se proveen los propios productores
- 4.- Apoyo institucional para Capacitación y Asistencia Técnica
- 5.- Establecimiento, difusión y práctica de las campañas de Sanidad Vegetal
- 6.- Concomimiento del mercado nacional
- 7.- Avance considerable en la organización de los productores

II.2.3 DEBILIDADES

En el mismo sentido que las fortalezas, la producción en el estado presenta varios esquemas productivos, que muestran diferentes enfoques para el análisis de su problemática, por lo que tratando el esquema de producción que se da en la Costa Grande, se pueden mencionar las siguientes debilidades:

- 1.- Mucha variación de precios por la falta de planeación de la producción a nivel nacional.
- 2.- Se consolidan tecnológicamente otros países a mayor velocidad que los productores nacionales, generando la pérdida de mercados internacionales. Este problema afecta indirectamente al estado, ya que eleva la competencia por el mercado nacional

- 3.- Falta organización de los productores y en general de todos los eslabones.
- 4.- No se ha podido homogenizar la calidad de la fruta.
- 5.- Avance lento en adopción de tecnología.
- 6.- No se cuenta con infraestructura para exportar y comercializar al mercado nacional.
- 7.- Poco entendimiento entre el productor y el comercializador.
- 8.- Las campañas de Sanidad Vegetal no se aplican con suficiente rigor y priva la corrupción, afectando a los productores que invierten en tecnología.

II.2.4 OPORTUNIDADES

En el mismo contexto de la Costa Grande, las oportunidades que presenta el cultivo son:

- 1.- Algunas organizaciones de productores han recibido apoyos diversos para la realización de su trabajo a través de los programas de financiamiento oficiales.
- 2.- Las campañas de sanidad vegetal están siendo adecuadas en contenido y cobertura para lograr un mayor efecto sobre la producción.

II.2.5 AMENAZAS

- 1.- Todavía existe mucha desconfianza tanto de las instituciones de financiamiento como de los productores para otorgar y solicitar créditos.

2.- Generalmente los apoyos para la producción y para adquisición de infraestructura, tardan demasiado y el productor los obtiene desfasados con su necesidad.

3.- Fuera de los productores, ningún otro eslabón recibe apoyos como parte de la Cadena Mango y para el desarrollo de sus actividades productivas.

II.3 BASES PARA LA DETERMINACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS

Las ideas que finalmente se han considerado como estrategias, han surgido a través de la dinámica de participación con los diversos actores que integran la Cadena Mango y en conjunto reunidos como eslabones, dieron forma y precisaron en la Asamblea Constitutiva del Comité.

La Cadena Mango es muy amplia y esta conformada por varios eslabones, donde cada uno es también grande y complejo.

La dinámica natural de la Cadena se ha dado con la interacción cotidiana de la relación de negocios que existe entre ellos, en este contexto aflora la problemática que poco a poco conforme se integre mas la Cadena a través del Comité se traducirá en las estrategias de desarrollo de la Cadena y se incrementará{ ya que es poco tiempo para analizar una Cadena tan grande.

II.3.1 ESTADO DEL COMITÉ

El Comité Sistema Producto Mango se constituyó el 28 de Octubre con la participación de un grupo de representantes de todos los eslabones de la Cadena y de acuerdo al desarrollo de la Asamblea, es previsible el funcionamiento con mucha participación, ya que de las Cadenas en el estado, es la que muestra

mayor dinamismo en su operación, aparte de ser la que tiene mayores índices de rentabilidad.

II.3.2 DINÁMICA DEL COMITÉ

Los actores de la Cadena Mango mantienen una relación de negocios muy intensa y requieren de un instrumento que les permita dirimir sus diferencias, pero también crecer y perfilarse para desarrollar ampliamente sus capacidades y la interrelación entre eslabones en el contexto de la Cadena tanto estatal como nacional.

II.3.3 NIVEL DE APROPIACIÓN DE LA CADENA

Por las características de rentabilidad de la Cadena, los actores tienen muy buen nivel de participación y a través de los años han tomado en forma natural decisiones que se traducen en la conformación de la estructura que muestra la Cadena, por ejemplo el desarrollo de la producción en la Costa Grande con un alto ritmo de crecimiento en la plantación de huertas, la apertura de El Llano como centro de acopio y empaque, las relaciones de comercialización de una buena parte de la producción de la Costa Grande, Costa Chica y Tierra Caliente, y otras acciones que definen su estructura.

Por estas razones se ve posible que con la operación del Comité, estas acciones se den en un contexto de orden, con un plan definido y con un sentido productivo y una lógica que trascienda hacia el incremento de la competitividad de los eslabones y de la Cadena en su conjunto.

En la Cadena Mango es casi seguro que se logre la apropiación de la Cadena en un plazo muy corto, permitiendo que sean las decisiones tomadas en el Comité las que guíen el desarrollo de la misma.

II.4 PROPUESTA DE ESTRATEGIAS

a) Incrementar el trabajo de Capacitación y Asistencia Técnica en labores agrícolas principalmente el referente a la inducción de la floración, con objeto de planear mejor la participación en el mercado nacional e internacional, conjuntamente se requiere planificar la superficie plantada y promover para que todos se apeguen a las campañas de sanidad vegetal.

Objetivo.- Capacitar a los productores para obtener fruta de calidad.

Tiempo esperado para materializarla.- La estrategia se practica ya y requiere incrementar su intensidad; es tan grande la Cadena que practicas como estas se necesitan permanentemente y son de largo plazo.

b) Promover la organización de los eslabones que componen la Cadena, buscando puntos comunes de trabajo conjunto y estableciendo las interrelaciones precisas entre estos, que permita diferenciar sus actividades y establecer criterios de rentabilidad que nivele las posibilidades de cada uno.

Objetivo.- Destacar y potenciar las características de cada eslabón para que todos sean atractivos y se favorezca la eficiencia de estos.

Tiempo esperado para materializarla.- Se requiere su aplicación permanente de largo plazo, es una actividad permanente.

c) Es necesario un sistema de difusión de los resultados tanto de capacitación, como de interrelación y de información de mercados que apoye la nivelación que se plantea en el punto anterior.

Objetivo.- Destacar y potenciar las características de cada eslabón para que todos sean atractivos y se favorezca la eficiencia de estos.

Tiempo esperado para materializarla.- Se requiere su aplicación permanente de largo plazo, es una actividad permanente.

d) Incrementar al máximo la promoción de la fruta, por todos los medios posibles, para aumentar el consumo, destacando las cualidades del excelente mango mexicano y Guerrerense en particular.

Objetivo.- aumentar el consumo de Mango en el País.

Tiempo esperado para materializarla.- En 6 meses se puede tener un estudio que permita tomar decisiones en este rubro

e) Estudiar las alternativas de industrialización del Mango, desde el punto de vista de mercado

Objetivo.- Aprovechar el mango que se pierde actualmente, sobre todo aquel que por motivos de tamaño no alcanza buen precio.

Tiempo esperado para materializarla.- En 6 meses se puede tener un estudio que permita tomar decisiones en este rubro.

f) Estudiar la posibilidad de cambiar la caja de madera como empaque.

Objetivo.- Disminuir el costo de empaque.

Tiempo esperado para materializarla.- En 6 meses se puede tener un estudio que permita tomar decisiones en este rubro

g) generar alternativas de producción orgánica, que permitan entrar a este mercado que crece aceleradamente en algunos países.

Objetivo.- Ampliar las expectativas de comercialización..

Tiempo esperado para materializarla.- En 6 meses se puede tener un estudio que permita tomar decisiones en este rubro

h) Analizar la tendencia del desarrollo de la comercialización del mango en el estado. Se requiere de un ordenamiento general y del establecimiento de una política única de producción y comercialización en las tres regiones del estado.

Aunque no se exporta en forma directa prácticamente, se aprovechan los mercados nacionales mas exitosos y para la mayoría de los actores es rentable su operación.

Actualmente se esta terminando un empaque hidrotérmico en la Tierra Caliente y se habla de otro en San Luis la Loma, además existe otro en Cuajinicuilapa que operó ya este año, sin embargo las zonas de mayor movimiento de fruta siguen siendo:

1.- El Llano lugar de empaque improvisado, donde como se dijo se comercializa casi toda la producción de Tecpan el principal estado productor.

2.- Petacalco y Zacatula en el Municipio de la Unión que también envía mucho Mango a Michoacán y a algunas industrias del centro del país.

También es de considerarse la posibilidad de la utilización de radiación de fruta que permitirá la exportación con ventajas, desplazando a los empaques hidrotérmicos.

Objetivo.- Definir una política de comercialización en el estado.

Tiempo esperado para materializarla.- En 6 meses se puede tener un estudio que permita tomar decisiones en este rubro

II.4.1 CORTO PLAZO (menos de 6 meses)

1.- Incrementar al máximo la promoción de la fruta, por todos los medios posibles, para aumentar el consumo, destacando las cualidades del excelente mango mexicano y Guerrerense en particular.

2.- Estudiar las alternativas de industrialización del Mango, desde el punto de vista de mercado

3.- Estudiar la posibilidad de cambiar la caja de madera como empaque.

4.- generar alternativas de producción orgánica, que permitan entrar a este mercado que crece aceleradamente en algunos países.

5.- Analizar la tendencia del desarrollo de la comercialización del mango en el estado.

II.4.2 LARGO PLAZO (mas de un año)

1.- Incrementar el trabajo de Capacitación y Asistencia Técnica en labores agrícolas principalmente el referente a la inducción de la floración, con objeto de planear mejor la participación en el mercado nacional e internacional,

conjuntamente se requiere planificar la superficie plantada y promover para que todos se apeguen a las campañas de sanidad vegetal.

2.- Promover la organización de los eslabones que componen la Cadena, buscando puntos comunes de trabajo conjunto y estableciendo las interrelaciones precisas entre estos, que permita diferenciar sus actividades y establecer criterios de rentabilidad que nivele las posibilidades de cada uno.

3) Es necesario un sistema de difusión de los resultados tanto de capacitación, como de interrelación y de información de mercados que apoye la nivelación que se plantea en el punto anterior.

II.5 CONCLUSIÓN

Con la Cadena Mango y con la constitución del Comité Sistema Producto, el compromiso de la Secretaria es muy grande, ya que de inmediato recibirá exigencias para cumplir como guía a través del Representante Gubernamental impulsando el funcionamiento de la Cadena.

Por la dinámica de la Cadena, que seguramente le transmitirá al Comité, los actores requerirán de mucha presencia para sentar las bases, conjuntar esfuerzos y lograr los objetivos comunes que elevarán la rentabilidad de los eslabones y la competitividad de la cadena.

Por las características de la Cadena y su ubicación geográfica, se espera difícil lograr estos objetivos a corto plazo, considerando que se requerirá del establecimiento de metas y un ritmo mas o menos rápido para lograrlo, contando con estrategias muy precisa que den seguridad en el avance.

PROYECTOS SISTEMA PRODUCTO MANGO

ÍNDICE

III.1 INTRODUCCIÓN

III.2 CRITERIOS PARA EL PLANTEAMIENTO DE LOS PROYECTOS

III.3 PROYECTOS

III.4 CONCLUSIONES

III.1 INTRODUCCIÓN

Han sido muchos los proyectos que se han elaborado para mejorar las condiciones de operación de la Cadena Mango, sin embargo no todos han tenido éxito y faltan muchos mas para encontrar el camino preciso que conlleve al desarrollo de la misma

Básicamente estos proyectos han consistido en: Construcción de bodegas, de centros de acopio y empaques, incluyendo un hdrotermico que esta por iniciar operaciones.

También equipamiento agrícola; como tractores, camionetas, podadoras y sistemas de riego y proyectos de capacitación y asistencia técnica.

Actualmente el Consejo Estantal del Mango aplica un amplio programa de capacitación y asistencia técnica, solo que la cadena Mango es muy grande y por mas subsidios que se le apliquen, siempre será una gran mayoría de productores los que no reciban apoyo.

Los proyectos que aplica el Consejo han permitido a muchos productores conocer la tecnología desde la plantación hasta la cosecha y muchos de estos han mejorado su eficiencia y la calidad de la fruta,

De hace unos 5 años a la fecha, la Cadena Mango esta en constante crecimiento y en constante transformación, los mismos productores y comercializadores han desarrollado la capacidad para adaptar sus esquemas de producción a las condiciones que les presenta la dinámica de los mercados.

Por ejemplo, han desarrollado un campo para manejo y empaque del Mango, que en poco tiempo ha integrado un pueblo gracias a la dinámica de la Cadena (El Llano comunidad de San Luis la Loma en el Municipio de Tecpan de Galeana).

Este lugar presenta retos, ya que todo hace suponer que aquí se construirá el principal centro de comercialización de Mango del Estado, requiere de servicios, sobre todo en los relativo a emigrantes ya que en los periodos de cosecha, llegan de otros lugares del estado y de fuera de aquí una buena cantidad de jornaleros que requieren de servicios.

Así mismo se requerirá de la instalación de infraestructura, ya que en este momento los empaques son rústicos, pero con el ritmo de transformación y crecimiento de la Cadena pronto este tema se convertirá en una exigencia.

El Comité es una urgente necesidad para el equilibrio de la Cadena, ya que existen muchas organizaciones sobre todo de productores que no se sienten representados en el Consejo, probablemente debido a que como es tan grande la Cadena, los subsidios no alcanzan para todos y se da el sentimiento de parcialidad en la atención.

III.2 CRITERIOS PARA EL PLANTEAMIENTO DE PROYECTOS

La Cadena Mango es la que mas necesita de la operación del Comité Sistema Producto, ya que su tamaño y su dinámica no es posible orientarla de otra manera y en este momento ya los avances individuales han rebasado a las propuestas gubernamentales, exigiendo la participación de la Cadena en su conjunto.

Es necesaria la implementación de una dinámica de los eslabones en cuyo diseño y definición participen ellos mismos, orientando el destino de la Cadena a nivel macro y en términos de elevación de la rentabilidad y de la competitividad, aplicando los subsidios en este sentido y marcando los ritmos y los tiempos de su propio desarrollo.

Por estas razones, en este momento es difícil definir con precisión los proyectos que impactarán el desarrollo de la Cadena y seguramente serán resultado de la operación del Comité.

Solamente a nivel de ideas se pueden mencionar algunas en los temas en que se puedan enmarcar, considerando el planteamiento de estrategias extraído del Programa de Trabajo consensuado en la Asamblea Constitutiva.

1.- Proyectos de capacitación y asistencia técnica, de cuidado del medio ambiente y aplicación de las campañas de sanidad vegetal.

2.- Proyectos que impacten la comercialización del Mango.

3.- Proyectos que permitan industrializar la producción de Mango que actualmente se pierde.

II.2 PROYECTOS

a) Capacitación y Asistencia Técnica

El único proyecto definido y operando en este momento es el de capacitación y asistencia técnica que está impartiendo el Consejo Estatal del Mango, apoyado con fondos de Alianza Para el Campo, a través del Subprograma de Fortalecimiento a Sistemas Producto y el de Transferencia de Tecnología.

Es necesaria la ampliación de este proyecto para que el impacto fortalezca la operación de toda la cadena,

b) Equipamiento agrícola y para comercialización

A través de estos fondos también se apoya la adquisición de tractores, equipo y herramienta e insumos y se han pagado cursos muy importantes para mejorar el conocimiento de la tecnología con muy buena respuesta de parte de los productores.

También con estos fondos se ha apoyado la compra de secadores para producción de Mango deshidratado y la construcción de centros de acopio.

Con apoyo de la Secretaría de Economía y del Gobierno del Estado, se han instalado dos empaques de los cuales uno es hidrotérmico.

También se han instalado sistemas de riego, depósitos de agua, líneas de conducción, etc.

c) Sanidad Vegetal e impacto al ambiente

Como se comentó, es necesario que las campañas se amplíen y su aplicación se diversifique a todos los productores que lo requieran, pero también es muy urgente la realización de un proyecto general que evite el impacto al ambiente y prohíba el uso de sustancias peligrosas.

Hacen falta la implementación de un proyectos que obliguen a los productores, así sean muy pequeños, a la aplicación de las campañas de sanidad vegetal, que facilite el combate a las plagas y enfermedades y determine la obtención de fruta de calidad.

Proyectos de protección al medio ambiente y análisis, prueba y practica de insumos orgánicos, como una alternativa para ampliación de los mercados.

d) Organización y cambio de actitud

Se requieren proyectos de organización y cambio de actitud de los participantes en la Cadena, que den seguridad a quienes se dedican al cultivo.

e) Comercialización

Proyectos que faciliten y generen nuevas alternativas de comercialización y ayuden a la generación de una política congruente en este tema.

f) Industrialización

También se necesitan proyectos que permitan industrializar el importante volumen de Mango que actualmente se pierde, tratando de generar ideas propia y diseños ingeniosos para lograr éxito en este tema.

Aproximadamente se pierde el 50% de la producción, que según los datos históricos incluidos en el diagnostico equivale a 100,000 toneladas

Hacen falta muchos proyectos, pero es necesario encuadrarlos en un plan general que de sentido al avance de la Cadena y que se transformen en mejores condiciones de operación de los actores que participan en ella.

III.4 CONCLUSIÓN

Por la naturaleza de la Cadena, es muy difícil en este momento precisar proyectos de verdadero impacto, pero a la brevedad surgirán del consenso entre los actores que participan en los eslabones de la Cadena.

Como acuerdo de la Asamblea Constitutiva, se programó para el mes de Noviembre 2004 la Primera Asamblea Extraordinaria del Comité Sistema Producto y seguramente en esta surgirán las primeras ideas que será necesario darles forma de proyecto en las siguientes sesiones de este organismo.