

PLAN RECTOR DEL SISTEMA PRODUCTO MELÓN

DIAGNÓSTICO DEL SISTEMA PRODUCTO MELÓN

I. DIAGNÓSTICO

I.1 DEFINICIÓN

El melón es un cultivo cíclico, de clima seco y cálido, requiere temperaturas de 25 a 28° C para su producción; originario de Asia y África y apreciado por su sabor y su contenido alimenticio.

Existen rastros de su presencia desde la antigüedad, sin embargo hasta el siglo pasado se produce y comercializa con métodos modernos, iniciando la competencia por los mercados.

En México, el incremento de producción despegó en 1960 pasando de 80,000 toneladas anuales a 160,000; en la década de los 80's, se eleva a 319,000 y cierra el siglo con producciones de hasta 550,000 toneladas.

Es un producto perecedero, que requiere de manejo especializado y cadena de frío para llevarlo hasta el consumidor.

Durante muchos años la producción nacional fue la base de satisfacción del mercado de Estados Unidos, pero de 2002 a la fecha, ha permanecido cerrada la frontera para las variedades de cáscara rugosa por un problema de contaminación.

El melón se produce y se comercializa durante todo el año, por lo que se consigue fresco siempre, careciendo de sentido una industria de conservación.

El melón es un cultivo de alto costo, que requiere de una inversión importante además se requiere especialización en la producción para lograr estándares competitivos.

También se necesita del conocimiento de los mercados para ubicar la producción en tiempo con buen precio y recuperar los costos; por eso, en su producción participan generalmente empresas que integran la cadena: producen, empacan, transportan y comercializan el producto.

I.1.1 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL CULTIVO

La agricultura del melón se ha desarrollado ampliamente, existiendo tecnología de alto nivel para su producción, lo que ha elevando los rendimientos, a tal grado que las variedades criollas han desaparecido del mercado.

Existen muchas variedades disponibles, que se adaptan y dan resultados en las diferentes regiones donde se cultiva, en el país la más importante es la Cantaloupe, o melón chino y en menor proporción la Honey Dew o melón liso. De esta última prácticamente todo se exporta.

Con los adelantos tecnológicos se han definido, los óptimos de producción y de calidad en las diferentes regiones, teniéndose que de Noviembre a Abril producen los estados del sur y pacífico y de Mayo a Octubre los de la Comarca Lagunera, existiendo en el mercado fruta de calidad a bajo precio durante todo el año.

Los estándares de producción que se han alcanzado son de entre 14 y 20 ton por hectárea

El costo de producción es de alrededor de \$30,000.00 por hectárea, de los cuales el 50% corresponde a cosecha e indirectos y el 9% a mano de obra.

Otra proporción importante es la destinada al control de plagas y enfermedades que se eleva hasta el 20% del costo de producción.

La superficie sembrada en el país oscila alrededor de las 30,000 hectáreas, con producciones de unas 550,000 toneladas anuales.

En el estado las empresas aprovechan el potencial de riego de la Región Tierra Caliente que rebasa las 50,000 hectáreas, realizando una practica de renta de terrenos para el cultivo.

Los productores mexicanos de melón tienen mucha experiencia y utilizan técnicas de punta en sus cultivos, por esto se ve difícil que se haya cometido un error generalizado cuando se cerro la frontera norte, mas bien existió un criterio de parcialidad y conveniencia en la aplicación de la ley del bioterrorismo por parte de las autoridades sanitarias de los Estados Unidos, lo mas probable es que tras de la ley se escondan intereses de los productores norteamericanos, para cerrar la frontera y últimamente para evitar que logren la certificación de la FDA.

PRINCIPALES DATOS TÉCNICOS DEL CULTIVO DE 1996 A 1998

	1996			1997			1998		
	SUP ha	REND ton/ha	PROD ton	SUP ha	REND ton/ha	PROD ton	SUP ha	REND ton/ha	PROD ton
SONORA	2,889	21	60,669	4,196	22.58	94,746	4,517	23.45	105,924
MICH - GRO	3,215	13.14	42,245	3,923	22.62	88,738	3,039	24.22	73,605
DURANGO	1,595	22.64	36,111	3,188	21.48	68,478	3,148	24.09	75,835
COAHUILA	3,279	17.22	56,464	3,451	19.54	67,433	3,414	21.24	72,513
COLIMA	2,262	27.35	61,866	2,107	28.65	60,366	2,459	29.78	73,229
OTROS	15,410			15,261			11,656		
TOTALES	28,650	17.31	495,932	32126	19.26	618,747	28,233	20.82	587,811
RIEGO	86.79%	17.26	430,419	88.36%	20.69	546,725	88.41%	21.98	519,684
TEMPORAL	13.21%	9.29	65,513	11.64%	7.81	72,022	11.59%	7.72	68,127
OTO – INV	60.10%	16.66	298,055	61.81%	18.58	382,447	55.30%	19.61	325,060
PRIM - VER	39.90%	18.55	197,877	38.19%	20.36	236,299	44.70%	22.21	262,752

FUENTE: Revista Claridades Numero 82 ASERCA / SAGARP

I.1.2 CARACTERÍSTICAS SOCIO - ECONÓMICAS DEL CULTIVO

Uno de los aspectos mas importantes del cultivo de melón en el estado de Guerrero es la cantidad de empleo que genera; durante el periodo de cosecha trabajan un promedio de 5 jornaleros por día por hectárea. Si se habla de 2,800 has, se ocupan 14,000 jornales diarios en los campos meloneros de la Tierra Caliente del estado.

Considerando un costo promedio de producción de \$30,000.00 por hectárea y la superficie estimada de 2,800 ha y considerado que la derrama económica en la región por concepto de mano de obra durante el periodo de producción y cosecha, representa el 9%; la inversión es de \$7,500,000.00.

COSTO DE CULTIVO DE MELÓN (\$/ha)

CONCEPTO	COSTO	PORCENTAJE
Mano de obra	3,124	8.88%
Maquinaria	2,890	8.21%
Semilla	2,445	6.95%
Fertilizante	2,330	6.62%
Costo agua	2,700	7.67%
Plaguicida / Funguicida	5,885	16.73%
Costo financiero	2,911	8.27%
Seguro Agrícola	1,848	5.25%
Otros	11,053	31.41%
Total	35,186	100.00%

FUENTE: Revista Claridades Núm. 82 / ASERCA / SAGARPA

El melón es un cultivo con altos costos y alta tecnología, por lo que la falta de créditos, el cierre de la frontera norte y las variaciones del mercado, han concentrado el cultivo en empresas con suficiente capital disponible, incluyendo tranasnacionales que utilizan prestanombres; sin excepción, rentan tierras en la región generando una derrama económica adicional por este concepto.

I.1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL MELÓN

A partir del año 2002, la producción de melón se ha visto seriamente afectada por el cierre de la frontera con Estados Unidos. Aunque no han disminuido los volúmenes de producción en el país, su comercialización se ha complicado mucho, ya que el mercado nacional que en otra época demandaba alguna proporción de melón de importación, en la actualidad es el único con que cuentan los productores y esto provoca una competencia desleal que tiende a disminuir los precios y pone en riesgo la estabilidad de las empresas que participan en el, sobre todo las empresas mexicanas a quienes se les dificulta el crédito, ganando terreno una empresa norteamericana que siembra en la misma región y que obtiene recursos a bajo costo en EUA.

Durante el año 2004 seis empresas de Hermosillo Sonora, tendrán acceso al mercado del norte, lo que es un gran avance y un indicador para los productores de Guerrero que ven posible la apertura de la frontera también para ellos.

Aunque logren la certificación de la FDA a corto plazo, es muy importante la organización del trabajo de las empresas nacionales como Sistema Producto, ya que las coincidencias y las circunstancias en que se dio el cierre de la frontera, seguido de la apertura y / o crecimiento de mercados como Guatemala, Honduras y Costa Rica, así como los indicios de que algunos agricultores de Texas no cuentan con la infraestructura productiva que manejan algunas empresas medianas mexicanas y sin embargo estas últimas no logran la certificación, son muestras de la necesidad de la organización, haciendo posible además la obtención de capital y en general el fortalecimiento de la actividad en beneficio de los productores y empresarios.

I.1.4 OBJETIVO

El objetivo del Diagnostico del Sistema Producto Melón, es la definición de una imagen general de la operación de la Cadena Productiva en el estado de Guerrero, su problemática objetiva, sus oportunidades y amenazas, que sirva de guía para el desarrollo de acciones que permitan la elevación de la competitividad de los productores, comercializadores, proveedores de insumos y en general de todos los eslabones de la cadena que conforman el Comité Sistema Producto Melón.

I.2 VALIDACIÓN

La validación de la información y la orientación del Plan Rector, será solicitado a la Delegación de la SAGARPA en el estado, ya que los datos utilizados para su construcción, tienen fuentes oficiales.

En lo referente a datos prácticos aportados por el Comité, se validan mediante la practica de las empresas participantes, ya que son una autoridad en la producción y manejan información muy precisa y actualizada.

I.3 LEVANTAMIENTO

La obtención de la información es ha dado en la dinámica de participación en el fortalecimiento de la cadena melón en el estado, en torno a las reuniones previas para concertar las dos ultimas como Comité y centradas en la solución de sus principales problemas.

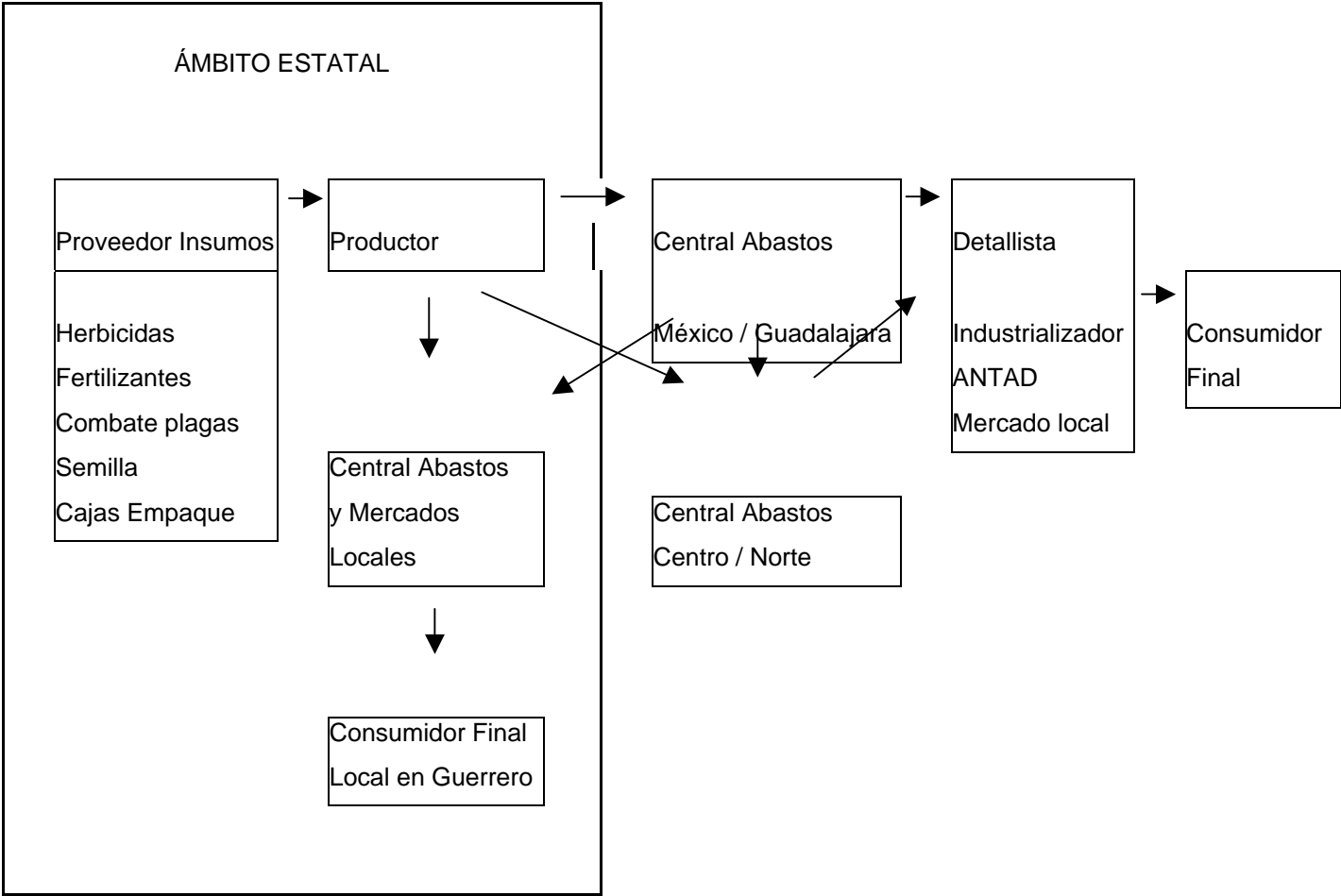
Se procuró mencionar la fuente de los datos utilizados a lo largo del documento, sin embargo alguna información se obtuvo del Comité citando a este como fuente.

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

El mapa que definen la operación de las empresas que se dedican al cultivo del melón, tiene las siguientes ramas de actividad, o circuitos.

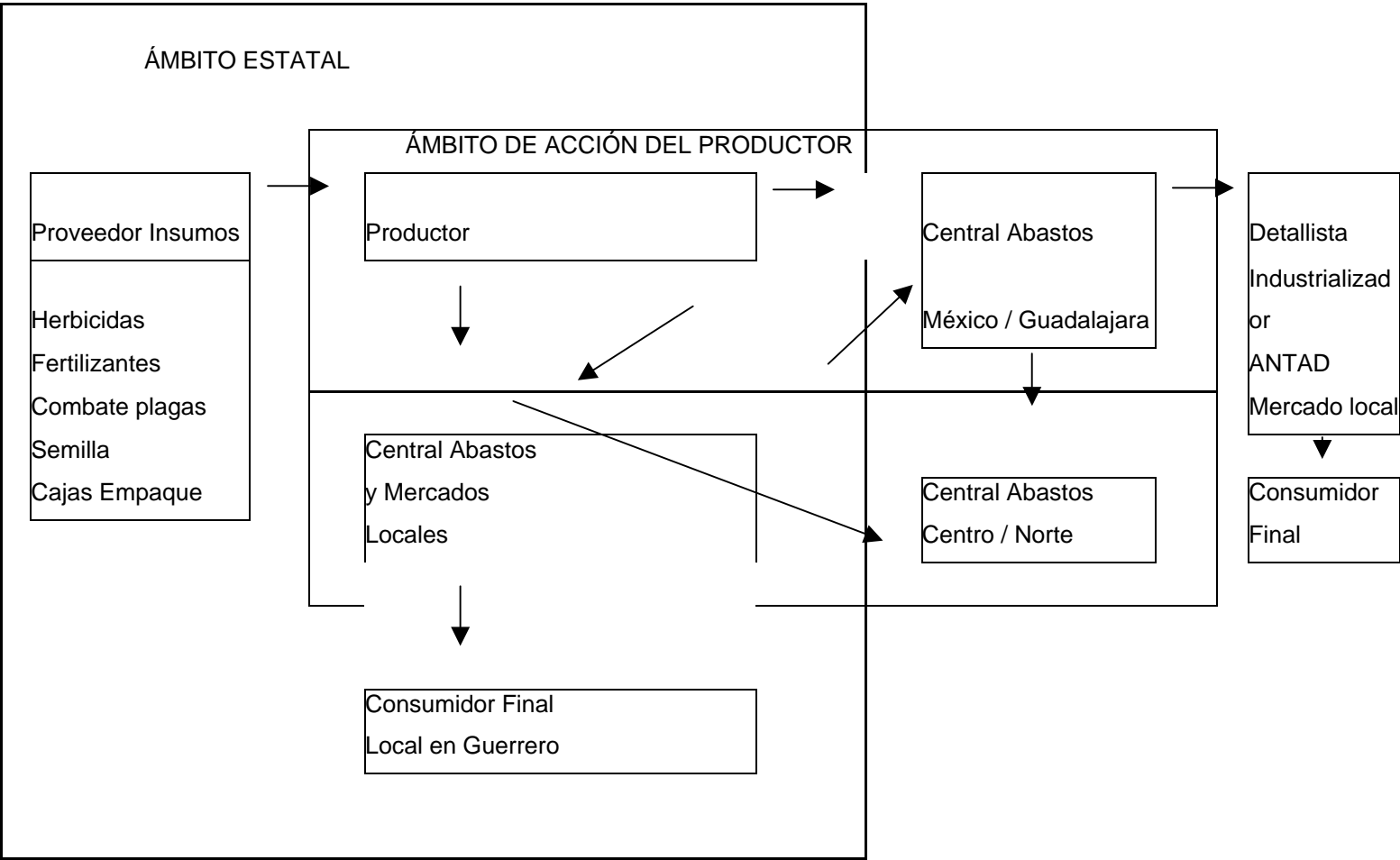
En el ámbito estatal se da la producción con sus requerimientos de insumos, el productor abastece además el mercado local con la producción de tercera calidad (pachanga) que no tiene cabida en el mercado de exportación ni el nacional del centro del país.

Esta parte de la producción que representa el 15% se distribuye localmente con precio de \$400.00 / m³ equivalente en peso a 1.5 toneladas y a \$0.26 por kg.



Las mismas empresas se encargan de enviar el producto a las centrales de abasto de México, Guadalajara y las del centro y norte del país, a su vez de las bodegas de las empresas, se distribuye a detallistas, a la ANTAD, al mercado local y a una pequeña gama de industrializadores, básicamente para producción de helados y aguas.

Para ubicar bien la operación de las empresas productoras en el contexto de la cadena agroalimentaria, en el siguiente diagrama se especifica su ámbito de operación en el mapa de la cadena total.



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

- Consejo de Productores

Cuentan con Consejo de Productores Y Comité Sistema Producto, en ambas organizaciones participan las empresas que operan en la región tierra caliente del estado; no protocolizaron las actas constitutivas, solo cuentan con actas avaladas y por la Delegación de la SAGARPA y el Gobierno del Estado.

Tanto el Consejo de Productores como el Comité Sistema Producto, se constituyen el 21 de noviembre del 2002 en asamblea realizada en Ciudad Altamirano Guerrero.

Funge como presidente del Consejo el C. Abelardo Monroy Medrano Director General de la Empresa Alta Providencia S. A. y como Vicepresidente el C. Salvador Sánchez Magallon Director General de la empresa Productores Agrícolas, Ganaderos y Forestales "El Herradero S. A. de C. V.

Los directivos del Comité son los mismos pero invirtiendo cargos, Don Salvador es representante no Gubernamental y Abelardo Suplente.

Cabe mencionar que los productores y las empresas que participan, tienen sus sedes, rentan tierras, siembran y empacan indistintamente de ambos lados del Río Balsas en el Estado de Guerrero y en el Estado de Michoacán.

La operación del Consejo desde su fundación ha sido mínima, a pesar de que a las empresas los unen problemas muy serios y comunes; probablemente ha faltado algún elemento que le de vigencia a las cesiones y que mantenga vivas las negociaciones emprendidas a través de actas y acuerdos, estableciendo también el vínculo con las dependencias de gobierno de los tres niveles tanto del Consejo

Consultivo del Consejo de Productores como del Comité Sistema Producto, a través del Representante Gubernamental.

El Consejo Consultivo es parte de la figura de los Consejo de Productores denominados Consejos Estatales en el estado de Guerrero y en este participan las dependencias e instituciones vinculadas con el campo, siendo efectiva, decisiva y provechosa en casi todos los Consejos existentes en el estado.

En este Consejo participan: la Delegación de la SAGARPA, la Delegación de la Secretaría de Economía con toda su infraestructura; la 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 la zona productora 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.

- Comercializadores

Como ya se comentó, las empresas que operan en el estado, participan en la producción y comercialización, al menos a nivel estatal, ellos cubren la cadena completa, faltando solo los comercializadores detallistas de las centrales de abasto locales y los detallistas de mercados y tiendas, organizados en asociaciones de comerciantes y locatarios de los mercados, con quienes se esta trabajando para intentar su integración, ya que son organismos muy cerrados con poca participación fuera del ámbito de conveniencia económica propia.

El representante de los comercializadores ante el Comité Sistema Producto es el C. Arturo Loubet Rodríguez comercializador especializado en melón que opera en la Central de Abastos de México en forma coordinada con las empresas locales.

- Proveedores de insumos

Al igual que la comercialización; la adquisición de insumos la realizan con proveedores especializados y por volúmenes mayores con el fin de disminuir sus costos; por esta razón, en el Comité Sistema Producto, participa el C. Jorge Ramírez cuyo negocio se ubica en la ciudad de Puebla y está especializado en la venta de insumos para el cultivo de melón.

Se esta trabajando en la posibilidad de que participen algunos proveedores locales, que negocian con los productores miembros del Consejo.

- Comité Sistema Producto Melón

Fue constituido el 21 de Noviembre de 2002 en Cd. Altamirano Gro; la lista de asistencia a la asamblea constitutiva, prácticamente son los mismos asistentes que participan en el Consejo de Productores. En esta acta no consideran representantes de los comercializadores y los proveedores de insumos.

No cuenta con reglamento, no tiene programa de trabajo y no manifiesta operación consecuente, a pesar de estar constituido desde hace año y medio.

Existe en plan para que antes de concluir el plazo del Fortalecimiento de las Cadenas Productivas, se encauce en una dinámica propia en los términos de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

I.3.3 DIRECTORIO DE INTEGRANTES DEL COMITÉ SISTEMA PRODUCTO

Dado que en la constitución del comité hubo algunas omisiones, esta en proceso la realización de las modificaciones necesarias con los cargos definidos en la Ley y para dotar al Comité de Reglamento Interno y Programa de trabajo. El siguiente directorio se espera que se consolide como parte del fortalecimiento a la Cadena Melón.

COMITÉ SISTEMA PRODUCTO

DIRECTORIO						
Nº	NOMBRE	EMPRESA	LOCALIDAD	MUNICIPIO	TELÉFONO	CARGO
1	SALVADOR SÁNCHEZ MAGALLON	EL HERRADERO SA DE CV	V. RIVA PALACIO MICH.	SAN LUCAS	7676722369	REP PRODUCTORES
2	ABELARDO MONROY MEDRANO	ALTA PROVIDENCIA SPR	SAN BARTOLO POLIUTLA	ARCELIA	7323640591	SUPL RTTE PRODUCTORES
3	ARTURO LUBET RODRÍGUEZ		MÉXICO DF.	MÉXICO DF.	5556409809	REP. COMERCIALIZADORES
4	JORGE RAMÍREZ		PUEBLA PUE	PUEBLA PUE	2222621179	REP PROVEEDORES INSUMOS
5	ROLANDO C. GARZÓN BERNAL	SUBDELEGADO AGROPECUARIO	CHILPANCINGO	CHILPANCINGO	7474726008	REP. GUBERNAMENTAL

- Consejo de Productores (Consejo Estatal del Melón / Cemelón)

DIRECTORIO								
Nº	NOMBRE	EMPRESA	LOCALIDAD	MUNICIPIO	DOMICILIO	TELÉFONO	TELÉFONO	CARGO
1	ABELARDO MONROY MEDRANO	ALTA PROVIDENCIA SPR	S. BARTOLO POLIUTLA	ARCELIA	CONOCIDO	7323640591	5519993728	PRESIDENTE
2	GERZAÍN MARTÍNEZ GONZÁLEZ	LEGUMBRERA SAN LUIS SPR	CD. ALTAMIRANO	PUNGARABATO	CONOCIDO	7676721524	7676721571	SECRETARIO
3	GILBERTO GALÁN ESTRADA	GRUPO BEBO	CD. ALTAMIRANO	PUNGARABATO	CONOCIDO	7676720957		
4	SALVADOR SÁNCHEZ MAGALLON	EL HERRADERO SA DE CV	V. RIVA PALACIO MICH.	SAN LUCAS	CONOCIDO	7676722369	7676722164	VICEPRESIDENTE
5	FRANCISCO PACHECO GALLARDO	PEPINOS DE MÉXICO USPR	MC. ALLEN TX.	TEMPORADA		7676738068		SUPL. SRIO.
6	J. CRUZ SEBASTIÁN MACEDO	PRODUCTOR	CD. ALTAMIRANO	PUNGARABATO	CONOCIDO	7676717061		CONTR. SOCIAL
7	REYNA GASPAR MOLINA	EL CANTÓN SSS	SANTA ANA	AJUCHITLAN	CONOCIDO	7326724041		
8	SALVADOR SÁNCHEZ GARIBAY	EL HERRADERO	V. RIVA PALACIO MICH.	SAN LUCAS	CONOCIDO	7676722369	7676722164	TESORERO
9	VÍCTOR SALGADO	LEGUMBRERA SAN LUIS	CD. ALTAMIRANO	PUNGARABATO	CONOCIDO	7676721524	7676721571	
10	LEONILO CAMACHO BUCIO	PRODUCTOR	CD. ALTAMIRANO	PUNGARABATO	CONOCIDO	7676725389		SUPL. TES.

- Comercializadores

De hecho todas las empresas comercializan, en el Comité participa el C. Arturo Lubet Rodríguez como su representante, ya que opera como apoyo solo para comercialización.

- Proveedores de insumos:

Las cuatro grandes empresas adquieren los insumos necesarios al C. Jorge Ramírez, por lo que se considera su representante ante el Comité Sistema Producto.

I.3.4 TIPIFICACIÓN DE ACTORES DEL COMITÉ SISTEMA PRODUCTO

- Productores

Por tipo de riego:

El 100% cultiva en terrenos de riego

Por extensión del cultivo:

Extensiones de 0 a 40 hectáreas 3 productores

Extensiones de 200 a 500 hectáreas 3 empresas

Extensiones mayores a 500 hectáreas 1 empresa

Por tecnología:

En este momento el 100% utiliza alto nivel de tecnología, ya que las condiciones de producción como las normas internacionales para exportar a los Estados Unidos, les exigen cada vez mas y mejor tecnología.

Por Tenencia de la tierra:

Ejidal rentada 100%

Todos los datos vertidos son estimaciones consensadas con los productores y las empresas.

- Comercializadores

Las empresas que producen también comercializan su producción, mediante bodegas en la central de abastos en la Ciudad de México que generalmente son de su propiedad.

En el Comité Sistema Producto Melón, participará un agente comercializador que opera solo como tal y no es productor; su actividad consiste en el enlace de las bodegas y los productores y en la información de mercados que demandan el producto.

- Proveedores de insumos

Participará el proveedor de insumos con quien trabajan varias de las empresas que participan en el Consejo de Productores.

I.3.5 RENTABILIDAD DE OPERACIÓN DE LOS ACTORES

a) Análisis de la rentabilidad del productor que no comercializa y vende a granel (Los valores son por kg de melón de calidad promedio):

Productor: (Renta tierra, cuenta con Experiencia y Conocimiento de la Tecnología)

Costo de Producción	\$1.00
Precio de Venta	\$1.21
Utilidad Bruta	\$0.21
Margen de Ganancia	21%
Proporción de la Utilidad Total	4%

Comercializador Intermediario: (Cuenta con Capital, Transporte, Bodega, Conocimiento del Mercado)

Costo de Comercialización	\$1.21
---------------------------	--------

Precio de Venta	\$2.00
Utilidad Bruta	\$0.79
Margen de Ganancia	65%

Comercializador Mayorista: (cuenta con Bodega, Capital, Conocimiento del Mercado)

Costo de Comercialización	\$2.00
Precio de Venta	\$3.50
Utilidad Bruta	\$1.50
Margen de Ganancia	75%

Comercializador Detallista: (cuenta con Infraestructura, Capital, Clientes)

Costo de Comercialización	\$3.50
Precio de Venta	\$7.00
Utilidad Bruta	\$3.50
Margen de Ganancia	100%
Proporción de la Utilidad Total	58%

Consumidor Final:

Costo	\$7.00
-------	--------

Este concepto de producción, donde el productor le vende al siguiente eslabón de la cadena, le permite ganar el 21% en la operación, pero esta cantidad representa solo el 4% de la utilidad generada en toda la cadena, hasta que el producto llega al consumidos.

El margen de utilidad que obtiene es bueno por el volumen que producen las empresas, por ejemplo alguna de estas que cultiva 300 has, esta percibiendo una utilidad neta se:

SUPERFICIE	300	has
RENDIMIENTO	18	Ton / ha
PRODUCCIÓN	5,400	ton
VALOR	3,700	\$/ton
INGRESO	\$19,980,000	\$
UTILIDAD	\$4,195,800	21%

Los eslabones de comercialización obtienen márgenes mas amplios pero absorben mayores riesgos y manejan volúmenes mas bajos por unidad comercializadora. El caso de la ANTAD y Walmart, son especiales ya que los volúmenes son también muy altos y los niveles de utilidad deben ser muy elevados.

b) Análisis de la rentabilidad del productor que comercializa hasta el nivel del detallista y vende empacado (Los valores son por kg de melón de calidad promedio):

Productor: (Renta tierra, Cuenta con Experiencia y Conocimiento de la Tecnología, también Empaca, Almacena y Transporta)

Costo de Producción	\$4.00
Precio de Venta	\$5.00
Utilidad Bruta	\$1.00
Margen de Ganancia	25%
Proporción de la Utilidad Total	34%

Comercializador Detallista: (Cuenta con Infraestructura, Capital, Clientes)

Costo de Comercialización	\$5.00
Precio de Venta	\$7.00
Utilidad Bruta	\$2.00
Margen de Ganancia	40%
Proporción de la Utilidad Total	66%

Consumidor Final:

Costo \$7.00

La modalidad del productor que vende hasta la penúltimo eslabón de la cadena, es el caso de algunas de las empresas, o algunas de las operaciones de todas las empresas, donde a través de sus bodegas de la central de abastos, venden directamente al detallista, elevando a 25% y a \$1.00 por kg. su expectativa de obtención de utilidad neta, respecto de su operación representando un 34% de la utilidad de toda la cadena.

SUPERFICIE	300	has
RENDIMIENTO	18	Ton / ha
PRODUCCIÓN	5,400	Ton
VALOR	3,700	\$/ton
MARGEN	5,000	\$/ton
INGRESO	\$27,000,000	\$
UTILIDAD	\$6,750,000	25%

En el calculo los valores son estimativos para explicar la rentabilidad de cada eslabón de la cadena y como referencia se incluyen los siguientes cuadros donde se considera un costo de producción de \$35,000.00 por hectárea de acuerdo a la distribución que se puede ver a continuación:

COSTO DE CULTIVO DE MELÓN (\$/ha)

CONCEPTO	COSTO	PORCENTAJE
Mano de obra	3,124	8.88%
Maquinaria	2,890	8.21%
Semilla	2,445	6.95%
Fertilizante	2,330	6.62%
Costo agua	2,700	7.67%
Plaguicida / Fungicida	5,885	16.73%
Costo financiero	2,911	8.27%
Seguro Agrícola	1,848	5.25%
Otros	11,053	31.41%
Total	35,186	100.00%

FUENTE: Revista Claridades Núm. 82 / ACERCA / SAGARPA

El costo varia en diferentes regiones del país, por lo que se considera un costo de producción promedio de \$30,000.00. Como se puede observar en el cuadro anterior está un poco elevado, pero en el siguiente cuadro, que contiene un comparativo entre el costo en Sonora Y Michoacán, se entiende este promedio.

COSTO DE CULTIVO DE MELÓN POR ACTIVIDAD COMPARACIÓN SON - MICH

	SONORA		MICHOACÁN	
	COSTO	PORCENTAJE	COSTO	PORCENTAJE
Preparación del terrero	1,360	3.87%	1,750	8.94%
Siembra	2,677	7.61%	3,360	17.16%
Fertilización	2,642	7.52%	2,270	11.59%
Labores culturales	3,751	10.67%	610	3.11%
Riego y drenaje	3,064	8.72%	840	4.29%
Control de plagas y enfermedades	5,654	16.08%	5,655	28.87%
Cosecha	9,930	28.25%	5,100	26.04%
Costos indirectos	6,078	17.29%	0	0.00%
Total	35,156	100.00%	19,585	100.00%

FUENTE: Revista Claridades Núm. 82 / ASERCA / SAGARPA

En este ultimo cuadro aparecido en el numero 82 de Claridades, se tienen datos con diferencias muy marcadas, que explican deferencias tecnológicas y de recursos para la producción, de ahí que la preparación del terreno y la siembra son mas baratos en Sonora, pero el riego y las labores culturales son mas baratas en Michoacán.

I.4 CARACTERIZACIÓN CUANTITATIVA DE LOS MERCADOS

I.4.1 CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DEL MELÓN EN GUERRERO

La Oferta de melón es de la mas alta calidad, se cultiva con los estándares y la tecnología mas avanzada, la calidad es de exportación, un descuido provocó que en 2002 cerraran la frontera de Estados Unidos por cargamentos infectados con salmonela, sin embargo las empresas productoras están observando los puntos débiles para lograr su certificación con la FDA.

CARACTERIZACIÓN DE LA OFERTA DE MELÓN DE GUERRERO

AÑO	SUP. SEM.	SUP. COS.	PRODUCCIÓN	PRECIO M.R.	VALOR PROD.
	HECTÁREAS	HECTÁREAS	TONELADAS	\$	\$
2003	3,397	3,127	74,082	\$3,708.00	\$274,697,539.20
2002	2,843	2,843	52,773	\$2,078.71	\$109,699,905.00
2001	2,446	2,446	41,966	\$1,910.96	\$80,195,182.00
2000	3,778	3,776	73,009	\$1,836.40	\$134,073,646.00
1999	3,827	3,827	66,573	\$2,070.32	\$137,827,500.00
1998	4,365	4,365	63,535	\$1,580.00	\$100,385,300.00
1997	3,973	3,990	61,241	\$1,955.28	\$119,743,302.48
1996	3,795	3,791	53,289	\$1,258.72	\$67,075,760.00
1995	4,135	4,128	57,686	\$1,916.47	\$110,553,652.00
1994	2,978	2,978	40,890	\$1,305.67	\$53,388,846.30
1993	4,239	4,239	59,554	\$1,439.09	\$85,703,565.86
SUMA	39,776	39,510	644,598	\$29,202.51	\$1,814,115,649.00
PROMEDIO	3,616	3,592	58,600	\$2,654.77	\$164,919,604.45

FUENTE: Anuario Estadístico de la Delegación SAGARPA Guerrero

Los datos oficiales que maneja de Delegación de la SAGARPA en el estado, están dentro de los límites razonables, según consenso con el Comité; esto implica que se estima con márgenes muy pequeños de error debido a que son muy pocos los productores lo que facilita el manejo de la información.

Cuando existe variación de los números oficiales se deben a que para su elaboración estiman promedios y tendencias, por lo que muchas veces no registran movimientos bruscos por fenómenos inesperados.

MUNICIPIOS DONDE SE PRODUCE MELÓN EN EL ESTADO



I.4.2 CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA

Hasta el año de 2002, una buena parte de la producción de melón se exportó a los Estados Unidos

El esquema de producción, en relación a las exportación, el comercio nacional y el estatal es:

COMPARATIVO PRODUCCIÓN - EXPORTACIÓN EN EL PAIS Y EL ESTADO DE GUERRERO

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL	EXPORTACIÓN NACIONAL	RELACIÓN EXP / PRO	PRODUCCIÓN ESTADO	EXPORTACIÓN ESTADO	PRECIO M. R. ESTADO
2003	459,482.0	0.0	0.0%	74,082.4	0.0	\$3,708.00
2002	514,500.0	0.0	0.0%	52,773.0	0.0	\$2,078.71
2001	531,333.0	0.0	0.0%	41,966.0	0.0	\$1,910.96
2000	581,580.0	240,903.0	41.4%	73,009.0	62,057.65	\$1,836.40
1999	498,915.0	266,817.0	53.5%	66,573.0	56,587.05	\$2,070.32
1998	553,450.0	211,136.0	38.1%	63,535.0	54,004.75	\$1,580.00
1997	590,237.0	223,333.0	37.8%	61,241.0	52,054.85	\$1,955.28
1996	472,045.0	207,543.0	44.0%	53,289.0	45,295.65	\$1,258.72
1995	423,972.0	138,849.0	32.7%	57,686.0	49,033.10	\$1,916.47
1994	446,674.0	106,320.0	23.8%	40,890.0	34,756.50	\$1,305.67
1993	394,216.0	119,377.0	30.3%	59,554.0	50,620.90	\$1,439.09

FUENTE: ASERCA 2000 / SAGARPA SIAP

De acuerdo a las cifras oficiales, como se puede ver, los volúmenes de producción no han disminuido, al contrario la tendencia es de un ligero crecimiento, respecto una disminución que sufrió la producción en 2001 y 2002, el año pasado creció nuevamente.

Al mismo tiempo, el Precio Medio Rural registró un crecimiento considerable, por lo que es probable que tantos años de exportación hayan provocado un descuido del mercado nacional que tiene un gran potencial.

El estado de guerrero tiene una gran ventaja comparativa con el resto de los estados productores; en los meses que sale al mercado coincide cuando los precios son mas altos y el mercado registra mayor demanda.

Si se llega a abrir la frontera, esto es, si mediante las practicas de mejoramiento de la calidad logran que les certifique la FDA, indudablemente que traerá un importante beneficio a los productores.

Estas actividades de las empresas, son parte de las estrategias del programa de trabajo del Comité, conjuntamente con las políticas publicas que implementa la SAGARPA para la solución del problema ya que es de nivel nacional (en 2005 solo se han certificado 6 empresas sonorenses, siendo las únicas que podrán exportar en este año.

Es muy importante considerar que dadas las circunstancias del crecimiento de la producción en Centro América durante los años en que el país no exportó y dado que estos países salen al mercado al mismo tiempo que el estado de Guerrero, convendría mantener un alto índice de presencia y una atención muy especial al mercado nacional.

Los precios vigentes en el mercado este año 2004 para la producción de melón local fueron:

Diciembre a Febrero	\$3.00 por kg
Marzo	\$2.50 por kg
Abril a Mayo	\$1.00 por kg
Después de Mayo	\$0.50 por kg

Precios a detallistas, incluyen costo de empaque.

Con el precio mas bajo se vende hasta el 10% de la producción (corresponde a la pachanga)

El Promedio Nacional de Precios en Pesos (\$) por Kilogramo en 2003 fue de:

Enero	1.23
Febrero	1.10
Marzo	0.98
Abril	0.98
Mayo	0.90
Junio	0.73
Julio	0.76
Agosto	0.91
Septiembre	1.02
Octubre	1.12
Noviembre	1.20
Diciembre	1.00

FUENTE: INIFAP – Laguna
Grupo BEBO

Respecto al destino de la comercialización de la producción del estado en el los mercados nacionales, existen pocos datos con detalles, por lo que una proporción de estos volúmenes de acuerdo con el Comité es la siguiente:

Comercialización a la Central de Abastos de México	60%
Comercialización a las Centrales de Abastos de Guadalajara Y Monterrey	25%
Comercialización en el Estado	15%

I.5 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO A TRAVÉS DE INDICADORES

Son los cálculos de algunas razones que permiten tener una idea precisa de la rentabilidad de operación de la cadena:

Rentabilidad = Ingresos > Costos

Datos proporcionados en el capítulo de rentabilidad de operación de los eslabones de la Cadena Melón.

PRODUCTOR; RENTABILIDAD POR HECTÁREA:

COSTO = \$35,000.00 Según el rendimiento 17 ton / ha incluye empaque.
INGRESO = \$87,000.00
RENTABILIDAD \$52,000.00

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

Producción (Con datos oficiales del 2003) = 74,082 ton
Precio medio rural (Datos oficiales del 2003) = \$3,708 por ton
Valor de la Producción = \$274,697,539.00

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

Valor de la Producción = \$274,697,539.00
Costos Totales (Costo del paquete de tecnológico) = \$109,445,000.00
Beneficio Bruto = \$165,252,539.00

RAZÓN BENEFICIO COSTO: (Beneficio Bruto / Costo Total)

Costos Totales = \$109,445,000.00
Beneficio Bruto = \$165,252,539.00
Razón Beneficio Costo = 1.50

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

Beneficio Bruto	= \$165,252,539.00
Valor de la Producción	= \$ 274,697,539.00
Razón beneficio ventas	= 0.60

**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)	(\$)	melón (\$)	trabajo del Prod. (\$)	VP - CT (\$)	BB / CT (\$)	BB / VP (\$)
2003	3,127	74,082	\$3,708.00	\$274,697,539.20	\$109,445,000.00	\$165,252,539.20	1.51	0.60
2002	2,843	52,773	\$2,078.71	\$109,699,905.00	\$55,782,714.84	\$53,917,190.16	0.97	0.49
2001	2,446	41,966	\$1,910.96	\$80,195,182.00	\$44,119,996.84	\$36,075,185.16	0.82	0.45
2000	3,776	73,009	\$1,836.40	\$134,073,646.00	\$65,452,663.51	\$68,620,982.49	1.05	0.51
1999	3,827	66,573	\$2,070.32	\$103,350,000.00	\$74,786,727.81	\$28,563,272.19	0.38	0.28
1998	4,365	63,535	\$1,580.00	\$100,385,300.00	\$65,098,300.97	\$35,286,999.03	0.54	0.35
1997	3,990	61,241	\$1,955.28	\$119,743,302.48	\$73,639,388.35	\$46,103,914.13	0.63	0.39
1996	3,791	53,289	\$1,258.72	\$67,075,760.00	\$45,041,218.91	\$22,034,541.09	0.49	0.33
1995	4,128	57,686	\$1,916.47	\$110,553,652.00	\$74,674,216.64	\$35,879,435.36	0.48	0.32
1994	2,978	40,890	\$1,305.67	\$53,388,846.30	\$36,701,721.71	\$16,687,124.59	0.45	0.31
1993	4,239	59,554	\$1,439.09	\$85,703,565.86	\$57,581,064.68	\$28,122,501.18	0.49	0.33
SUMA	39,510	644,598	\$29,202.51	\$1,238,866,698.84	\$702,323,014.26	\$536,543,684.58		
PROM.	3,592	58,600	\$2,654.77	\$112,624,245.35	\$70,232,301.43	\$53,654,368.46	0.76	0.48

El cuadro anterior se elaboró con la información de la caracterización de la oferta del melón, por lo que la fuente es la SAGARPA. Se hicieron las siguientes consideraciones:

1.- El costo de producción, se consideró de \$35,000.00 por tonelada en 2003 y se prorrateo en función del precio medio rural

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)

Los datos de la demanda de la población local y el de importaciones no se tienen, por lo que no es posible calcular estos indicadores.

COMERCIALIZADOR; RENTABILIDAD POR VOLUMEN MANEJADO

Los datos se tomaron del planteamiento de operación de un comercializador que le vende al consumidor final

COSTO = \$ 50,000.00 \$ / ton

INGRESO = \$ 70,000.00 \$ / ton

RENTABILIDAD \$ 20,000.00 \$ / ton

I.6 PROGRAMAS DE GOBIERNO

I.6.1 SAGARPA

La delegación de la SAGARPA ha apoyado a los productores con algunos cursos de Sanidad Vegetal.

También está en trámite el pago del Diesel Agropecuario

El apoyo que están solicitando las empresas productoras es la aplicación de políticas públicas a través de SENASICA y otras oficinas de apoyo a exportadores de la SAGARPA

Requieren apoyo para soportar sus argumentos ante las autoridades de la FDA para que sean más equitativos en la aplicación de los criterios de certificación y poder acceder al mercado de exportación de los Estados Unidos.

I.6.2 OTROS

No reciben otros apoyos

I.7 CONCLUSIÓN

La organización de las empresas productoras es importante para dar solución a la problemática existente que se reduce a dos aspectos claves:

- a) Apertura de la frontera con Estados Unidos para exportación de la producción.
- b) Conservar su presencia en el mercado nacional, mejorando sus prácticas de comercialización, básicamente en el sentido de empaquetar la fruta para su manejo.

Es necesario regularizar la operación del Comité desde el punto de vista formal, pero también sentar las bases para propiciar el trabajo continuo para mantener la actividad organizativa para lograr avances en sus estrategias de corto, mediano y largo plazo.

I.7.1 PRODUCTIVIDAD

La agricultura del melón en México ha alcanzado muy buen grado de avance tecnológico y se ha desarrollado ampliamente, los productores han elevado su productividad hasta el grado de estar a la altura de las mejores del mundo.

I.7.2 RENTABILIDAD

La operación de las empresas es rentable, pero disminuye sensiblemente en el momento que se cerro la frontera

I.7.3 RETORNO DEL PRODUCTOR

Los niveles de ingreso de las empresas sufrieron un marcado deterioro al cerrar la frontera y en estos dos años han tenido que cubrir costos extras para la obtención del certificado de exportación, lo que ha mermado el retorno al productor, sin embargo como cultivo anual, ha sido entable.

I.7.4 PARTICIPACIÓN DEL MERCADO META

La distribución de la producción en la tierra caliente del estado, es como se indica en los siguientes cuadros; en estos municipios siembran todas las empresas, aunque también las mismas empresas siembran del lado del Río Balsas que corresponde a Michoacán.

Esta circunstancia podría generar una desviación, ya que los datos que reportan, en las estadísticas de los empresas, solo reportan un datos.

PRODUCCIÓN DE MELÓN CANTALUPO EN EL ESTADO DE GUERRERO

AÑO AGRÍCOLA			
2001			
SUP. SEMBRADA		24,547.0	Has
SUP. COSECHADA		23,656.0	Has
PRODUC OBTENIDA		531,333.0	Ton
RENDIMIENTO		24.5	Ton / Ha

2001-2002			
		Sup. Sem.	Prod.
		(Has)	(Ton)
ZIRANDARO		1,163.0	28,731.0
AJUCHITLAN		470.0	6,580.0
COYUCA DE CATALÁN		126.0	2,268.0
ARCELIA		420.0	5,880.0
TLAPEHUALA		311.0	4,354.0
TOTAL			47,813.0

FUENTE: Subdelegación de Planeación y Desarrollo Rural SAGARPA Guerrero

Con la consideración anterior, en el siguiente cuadro, están separados los estados de Guerrero y Michoacán.

PRODUCCIÓN NACIONAL DE MELÓN CANTALUPO

ESTADO		Sup. Sem.	Prod.
		(Has)	(Ton)
MICHOACÁN		2,335.0	85,081.0
COAHUILA		3,303.0	79,916.0
DURANGO		2,794.0	64,399.0
SONORA		2,579.0	58,098.0
COLIMA		2,160.0	54,624.0
GUERRERO		2,446.0	41,969.0
OTROS			145,000.0
TOTAL			529,087.0

FUENTE: Subdelegación de Planeación y Desarrollo Rural SAGARPA Guerrero

I.7.5 COMPETITIVIDAD EN EL PRECIO

Los precios vigentes en el mercado este año 2004 para la producción de melón local fueron:

Diciembre a Febrero	\$3.00 por kg
Marzo	\$2.50 por kg
Abril a Mayo	\$1.00 por kg
Después de Mayo	\$0.50 por kg

Precios a detallistas, incluyen costo de empaque.

Con el precio mas bajo se vende hasta el 10% de la producción (corresponde a la pachanga)

El Promedio Nacional de Precios en Pesos (\$) por Kilogramo fue de:

Enero	1.23
Febrero	1.10
Marzo	0.98
Abril	0.98
Mayo	0.90
Junio	0.73
Julio	0.76
Agosto	0.91
Septiembre	1.02
Octubre	1.12
Noviembre	1.20
Diciembre	1.00

FUENTE: INIFAP – Laguna

Grupo BEBO

Comparativamente por la época en que sale al mercado nacional el Estado de Guerrero, tiene ventajas en precio, como puede verse en los datos anteriores.

I.7.6 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO GLOBAL

El mercado internacional de interés para los productores mexicanos es el de los Estados Unidos, que es el mas grande y atractivo por su preferencia hacia esta fruta.

Como se puede ver en el siguiente cuadro, en este mercado, México despuntó como líder hasta el año 2001, de entonces al 2003, disminuyo sus exportaciones un 84% y en lo que va del año 2004 un 94%, lo que ha perjudicado seriamente el aparato productivo del país.

El próximo año productivo reiniciarán exportaciones 6 empresas del estado de Sonora que han logrado sus certificación de la FDA y los Productores del Estado están en espera de que su esfuerzo en este sentido y la aplicación de políticas publicas de apoyo de la SAGARPA les ayuden a resolver el problema a corto plazo para continuar con los niveles de comercialización perdidos.

EE.UU.: IMPORTACIONES DE MELÓN CANTALUPO (DÓLARES)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Incre % 2003/02	Enero-Junio		Incre % 2004/03
													2003	2004	
TOTAL	66,367	70,247	82,725	109,852	132,476	124,043	154,332	147,220	161,247	140,051	116,717	-16.7%	92,885	100,881	8.6%
Guatemala	10,162	12,655	13,996	15,580	24,222	21,139	32,928	41,031	35,858	52,926	52,578	-0.7%	34,017	35,461	4.2%
Costa Rica	20,712	19,197	20,412	27,724	25,151	22,022	26,701	32,209	50,130	43,324	31,356	-27.6%	30,753	38,302	24.5%
Honduras	14,308	15,004	13,333	13,247	18,803	19,260	16,988	18,434	22,941	20,079	24,784	23.4%	22,386	20,738	-7.4%
R. Dominicana	1,177	1,773	4,233	5,260	6,840	3,735	5,288	4,894	5,180	5,639	4,139	-26.6%	3,478	2,011	-42.2%
MÉXICO	17,691	19,182	28,828	46,069	55,621	57,087	71,815	49,494	46,419	17,549	2,727	-84.5%	1,429	2,765	93.5%
Nicaragua	1,027	1,917	1,560	1,573	1,639	751	532	1,024	384	404	570	41.1%	570	769	34.9%
Otros	1,290	519	363	399	200	49	80	134	335	130	563	333.1%	252	835	231.3%

Fuente: USDA-

FAS.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Anuario Estadístico

Delegación SAGARPA Guerrero

SIAP SAGARPA

Internet

Revista Claridades No. 84

SAGARPA /Internet

Información interna

Comité Sistema Producto Melón

Diario Oficial de la Federación

13 de noviembre de 2002

Informe de la situación de SENASICA

Asamblea Comité 19 Ago 2004

ESTRATEGIAS DEL SISTEMA PRODUCTO MELÓN

ÍNDICE

II. INTRODUCCIÓN

II.1 JUICIO DE VALOR

II.1.1 VISIÓN

II.1.2 MISIÓN

II.2 CONCEPTO DE ESTRATEGIA EN LA CADENAS MELÓN

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 Melón en el Estado de Guerrero enfrenta en la actualidad un fuerte problema por el cierre de la frontera con Estados Unidos desde el Octubre del 2002.

Este problema alcanzo a todos los estado meloneros del país, generando mucha competencia por el mercado nacional y provocando una importante disminución de la producción.

Existen otros problemas de orden general, pero la situación que está haciendo crisis y que representa el centro de acción para el Comité es lograr la apertura de la frontera con los Estados Unidos.

La problemática que se consensó y se considera, como base para hacer un planteamiento realista de estrategias tiene los siguientes objetivos:

- Evitar un mayor deterioro de la condición de desarrollo de la cadena.
- Elevar la competitividad de los productores y las empresas que participan en esta Cadena.
- Mejorar las condiciones de trabajo de los jornaleros que laboran en los campos meloneros.

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

- 1.- Fuerte competencia por el mercado nacional.

2.- Problemas con la FDA para acordar las estrategias y concretar los puntos para obtener la certificación.

Esta problemática también ha sido el motivo para que la organización de las empresas productoras se desarrolle y se vea al Comité Sistema Producto como una alternativa de organización.

Como se observar, en el caso de la Cadena Melón el apoyo que requieren principalmente es la aplicación de políticas públicas que les faciliten el camino para la apertura de la frontera; el apoyo económico vía subsidios a través de los programas establecidos es secundario, solicitado solo la eficiencia en el trabajo de la SSA y la SEDESOL para mejorar las condiciones de vida de los jornaleros emigrantes que requieren servicios asistenciales durante la época de cultivo en los campos agrícolas.

II.1 JUICIO DE VALOR

II.1.1 VISIÓN

Las empresas productoras son importantes generadoras de empleo en la región y tienen mucho potencial, ya que las tierras y el clima resultan especiales para la producción de Melón.

Estas empresas que conforman el comité bien organizadas, pueden elevar su competitividad muy por encima de los niveles alcanzados y generar los empleos que requiere la región de la Tierra Caliente; hace falta que se apropien de la Cadena y que trabajen en armonía para mantener los mercados nacional y el de los Estados Unidos a su favor.

La competencia de Centro América y de los productores locales de estados Unidos, es importante pero una vez abiertas las fronteras, la potencialidad de la producción nacional permitirá a retomar el mercado de los Estados Unidos.

Es necesario que los integrantes de los Comités Sistema Producto estatal y nacional se apropien de la Cadena y hagan un esfuerzo para mantener y elevar el grado de organización para desarrollar armónicamente la potencialidad de la misma.

II.1.2 MISIÓN

La Cadena Productiva Melón en el estado y a nivel nacional, seguirá siendo la base del consumo en los Estados Unidos, recuperando de esta manera los niveles de rentabilidad y competitividad que tenía antes del cierre de la frontera.

II.2 CONCEPTO DE ESTRATEGIA EN LA CADENAS MELÓN

La Cadena Melón en el estado no tiene la estructura tradicional, está conformada por pocas empresas (5) y algunos productores aislados (3), pero a pesar de que los integrantes cuentan con capital, necesitan de la organización eficiente para mantenerse operando y para seguir siendo exitosas en el mercado nacional y el de los Estados Unidos, así como para seguir siendo una alternativa de generación de empleo en la región.

Por lo tanto es necesario definir los conceptos para la consideración de las Estrategias, en base a las propuestas de solución planteadas en las dos asamblea realizadas por las empresas y las dependencias interesadas que conforman el Comité.

Las propuestas principales corresponden a estrategias que permitan abordar la problemática general y en las que se prioriza: la aplicación de políticas publicas, el acuerdo interno para fomentar la organización y resolver las diferencias entre ellos con las cuales se afectan mutuamente y finalmente mejorar las condiciones de vida de los jornaleros. El caso de subsidios en esta Cadena no es significativa, mas bien estos corresponden a la aplicación de programas de orden general como los de Salud y SEDESOL de atención a la población de jornaleros emigrantes.

Uno de los aspectos considerados que requieren de una estrategia para hacer efectiva la acción, es la organización estatal de la Cadena, pero no solo eso, en el caso de la Melón por su estructura, requiere de la operación y apropiación de la Cadena a nivel nacional.

La aplicación y el impacto esperado, estará en relación a las posibilidades reales de seguimiento tanto del Comité Sistema Producto estatal como del nacional, con objeto de que el Plan Rector sea un instrumento de apropiación de la Cadena, que

de certidumbre a los resultados y que retroalimente a los actores la necesidad de darle seguimiento para acelerar la dinámica.

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 siendo necesario que se extiendan a todas las empresas participantes como se dijo; a nivel nacional, para que la Cadena en su conjunto se comprometa en la solución permanente de la problemática.

Esta forma de organización, para elevar la competitividad es totalmente factible en esta Cadena por los pocas empresas que participan, solo hace falta iniciar el esfuerzo y definir formas de comunicación permanente y métodos de control de la ejecución de los acuerdos, así como un método para el recuento de los impactos positivos en cada empresa, midiendo el efecto de este impacto, difundiendo estos grados de avance para que sirvan de base para la motivación general de la Cadena.

II.2.1 DEFINICIÓN

las estrategias son acciones que elevan la rentabilidad del cultivo para las empresas que participan en la Cadena.

Las estrategias emanadas del consenso de la Cadena a través de varias asambleas del Comité Sistema Producto, son ideas concretas, factibles de lograr y de poner al servicio de los integrantes.

Las estrategias serán para la solución de la problemática que afecta a las empresas desde afuera de estas, como el caso de los desacuerdos con los métodos de la FDA para lograr la certificación.

Se programarán en el corto, mediano y largo plazo, dejando margen para que 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

A partir de 2002, los empresarios meloneros, se han manejado con fuertes dificultades, en el mercado nacional, sin embargo continúan trabajando esperando la apertura de las frontera con Estados Unidos.

Las principales fortalezas que muestran son:

- 1.- Son empresas con capitales suficientes para cubrir los altos costos de producción de la actividad.
- 2.- Generalmente abarcan todas las etapas de la Cadena, contando con muy buenas estructuras de comercialización, incluso en ocasiones con bodegas en la central de abastos de México y con contactos de buen nivel en el mercado de los Estados Unidos.
- 3.- Son pocas empresas en el país, lo que facilita su organización
- 4.- El mercado del Melón ha estado en constante crecimiento, sobre todo en los Estados Unidos.

II.2.3 DEBILIDADES

1.- Entre las empresas existen diferencias fuertes en el concepto de atención al mercado.

2.- Se ha dificultado el proceso de certificación con FDA retrasando 2 años la posibilidad de continuar las exportaciones y seguramente este ciclo 2004 – 2005, también será difícil lograrlo.

II.2.4 OPORTUNIDADES

Con la aprobación e implementación de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, se abren un abanico de posibilidades a las empresas meloneras para recuperar sus posiciones perdidas y para crecer en los mercados nacionales y de los Estados Unidos.

1.- La dinámica que ha tomado actualmente el Comité a partir de la aplicación de la Estrategia de Fortalecimiento a las Cadenas Productivas son las primeras acciones de una serie que se requieren para impulsar la Cadena exitosamente; en estas ha participado la Delegación de la SAGARPA y otras Dependencias afines por iniciativa de la primera, con acciones concretas para la solución de la problemática de la Cadena, tomando acuerdos y comprometiéndose en las soluciones.

II.2.5 AMENAZAS

El contexto gubernamental del estado no se ha manifestado en relación al desarrollo de las zonas de producción meloneras, existiendo una diferencia

marcada entre el apoyo que estos tienen en sus campos de ambos lados del Río Balsas, respecto del apoyo del gobierno de Michoacán.

1.- Para igualar sus capacidades las empresas medianas que participan en la Cadena requieren de créditos tan baratos como en los Estados Unidos, para que permitan el establecimiento de iguales condiciones para lograr la competitividad de la Cadena.

Tanto entre las empresas estatales, como nacionales e internacionales, existen empresas que se financian en los Estados Unidos con tasas mas bajas que en México, por lo que no se puede esperar que el rendimiento sea igual entre estas.

2.- A pesar que el gobierno del estado ha tenido representante en las asambleas realizadas, aun en la fecha de elaboración del presente documento, no planteaba una política de respuesta a la solicitud de apoyo a la solución de los problemas que han disminuido la eficacia de la Cadena Melón.

3.- También es necesario integrar a las autoridades municipales de los municipios donde se produce el melón, ya que esta instancia de gobierno debería ser la mas interesada en ampliar la cobertura de estas, beneficiándose con la generación de empleo.

La apertura de las fronteras en el mundo, ha dado paso a una competencia general de los mercados nacionales e internacionales, y en su proceso de estabilización, ha perjudicado fuertemente a los cultivos poco rentables; es claro que en relación a la producción de melón, la tendencia es a que sobrevivan las empresas mas fuertes.

Esta nueva política en el mundo, amenaza con cambiar modos de producción locales, imponiendo fríamente las reglas del mercado como única relación posible, por lo que las reglas para competir adquieren mucha relevancia, la guerra entre

las empresas es devastadora para alguna que no participe con una estrategia similar y con similares condiciones.

Por lo que la organización y el acuerdo de las empresas para su participación en el mercado es de fundamental importancia.

II.3 BASES PARA LA DETERMINACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS

Las estrategias en la Cadena Melón son muy específicas y su orientación es clara y concisa, por lo que no habrá duda sobre la eficacia de su planeamiento y del efecto final al intervenir estas como líneas de acción, para elevar la competitividad de la Cadena.

1.- La problemática de la Cadena esta muy estudiada y las empresas han hecho esfuerzos y gastos fuertes para su solución del principal problema representado por la apertura de la frontera, por lo que es necesario que en el planteamiento de las estrategias se defina el tiempo de aplicación y el ritmo que se requiere para tener avances concretos.

2.- En este contexto, también es necesario definir bien la organización necesaria para que en el corto plazo las empresas se apropien de la Cadena.

3.- La programación de acciones derivada del planteamiento de las estrategias, requiere ser aprobado mediante un acuerdo con el Representante Gubernamental, para que se defina la participación de las Dependencias para la solución de la problemática de la Cadena, también es necesario que el Gobierno del Estado, y los municipios propongan una forma para su participación en estas soluciones.

II.3.1 ESTADO DEL COMITÉ

El Comité Sistema Producto Melón se constituyó en Noviembre del 2002, teniendo muy poca actividad como tal, las empresas se reúnen en el medio de la actividad agrícola, toman algunos acuerdos mínimos principalmente de trabajo, pero no habían tenido una vida organizativa y mucho menos, se había dado en las instancias y con el reglamento del Comités Sistema Producto.

Actualmente se ha elaborado y aprobado en asamblea un reglamento que normará el trabajo organizativo del Comité, sin embargo es necesario darle seguimiento, ya que la rutina del trabajo y la poca costumbre para trabajar organizados rebasa la posibilidad de aterrizar este trabajo de organización.

En la agenda de las asambleas, la Delegación de la SAGARPA ha tomado la responsabilidad de dar seguimiento a algunas acciones, pero en relación a la organización de la Cadena, tampoco esto es garantía de la permanencia de esta organización, ya que están por iniciar este mes de Octubre el ciclo productivo 2004 – 2005 y la dinámica del cultivo les ganará, opacando con bases poco firmes hasta el momento, por esto también requieren un seguimiento estrecho del avance organizativo, que mantenga vigentes y de vida a los acuerdos tomados, en relación a las acciones pendientes y en referencia a la Delegación de la SAGARPA y otras dependencias del Gobierno estatal, Federal y Municipal.

Otro problema importante es la falta de una política nacional como Comité Sistema Producto Melón Nacional, ya que al parecer el representante sufrió un accidente y su situación ha afectado la dinámica de este órgano de decisión; lo que ha afectado la operatividad del resto de los Comités estatales y esta es una Cadena que requiere del trabajo de nivel nacional.

II.3.2 DINÁMICA DEL COMITÉ

Desde su constitución, el Comité Sistema Producto Melón hasta las primeras semanas de iniciada esta Estrategia, no habían podido reunirse formalmente y no tuvieron una reunión con autoridades gubernamentales hasta el día de la primera asamblea extraordinaria el 19 de Agosto pasado, organizada por el Ing. Luis Martín Hernández Hernández Jefe del programa Agrícola de la Delegación de la SAGARPA y con asistencia del C. Delegado MVZ Francisco Velarde García y el Subdelegado Agropecuario Ing. Cesar Rolando Garzón Bernal, con invitados de

SENASICA y del despacho en los Estado Unidos de la SAGARPA, mismo que actualmente se encarga de la gestión ante la FDA del problema de apertura de la frontera.

Este precedente es muy importante para la solución de los problemas de las empresas meloneras, sus dueños y representantes comentaron de la importancia de estas asambleas y es un sentir común la importante de darles continuidad, pero también es importante ir avanzando con eficacia con objetivos específicos para enfocar las estrategias y lograr la solución de los problemas.

El registro de estos avances será una base segura para la organización con la tendencia hacia la apropiación de la Cadena por parte de las empresas que participan en esta.

II.3.3 NIVEL DE APROPIACIÓN DE LA CADENA

La falta de cultura organizativa y la dinámica propia de la Actividad, han influido en ausencia de trabajo conjunto y ha generado confusiones en cuanto a los objetivos del Comité.

Sin una base organizativa y sin la conciencia de la potencialidad del trabajo conjunto, es difícil que en algún momento hubiera nacido la idea de apropiarse se la Cadena, fin ultimo del Comité Sistema Producto para lograr elevar la competitividad.

En esta Cadena donde se ve muy posible lograr importantes bases de organización por el numero de empresas participantes, se siente muy posible que en el corto plazo se logre que dichas empresas se apropien de la Cadena.

II.4 PROPUESTA DE ESTRATEGIAS

1.- Estrategias para resolver problemas externos a la Cadena que afectan su desarrollo:

a) Certificación de huertas y empaques por la FDA para lograr la apertura de la frontera con Estados Unidos y continuar la exportación de Melón.

Objetivo.- Continuar la exportación de Melón a los Estados Unidos. Solo dos empresas han iniciado los trabajos que les requieren como parte de la certificación; los empaques necesitan algunas reformas y en las zonas de producción se necesita controlar adecuadamente los desechos orgánicos y tratar y proteger las fuentes de agua para riego contra la contaminación intencional.

En esta año, lograron su certificación 6 empresas de el estado de Sonora, faltan algunas mas de allá, las de la Laguna y las locales. Los esfuerzos que realizaron las 2 empresas que están intentando certificarse, toparon con una maraña burocrática y poco precisa por parte de las autoridades estadounidenses, contaron con poco apoyo gubernamental en el intento, sin embargo en el periodo de cultivo – cosecha , esperan lograrlo.

Tiempo esperado para materializarla.- 5 meses.

b) Reconversión de cultivos atractivos para exportación a los Estados Unidos, para que las empresas que por alguna circunstancia no logren la certificación, mantengan un buen nivel de competitividad.

Objetivo.- Ante la posibilidad de que no todas las empresas logren la certificación, una alternativa es que cambien de cultivo, por alguno que tenga demanda en los

Estado Unidos y en el que sean competitivos, con el fin de aprovechar los contactos comerciales que tienen.

Los cultivos con demanda en los Estados Unidos son Melón Honeydew, sandía y papaya.

Tiempo esperado para materializarla.- 8 meses

2.- Estrategias para resolver problemas internos de la Cadena que afectan su desarrollo:

c) Lograr la organización nacional, a través de la operación del Comité Sistema Producto Melón Nacional.

Objetivo.- La Cadena Melón requiere para equilibrar sus potencialidades, de un plan y una retroalimentación de información de los mercados con todos los productores del país, garantizando el equilibrio de la Cadena.

Tiempo esperado para materializarla.- 5 meses

d) Lograr el acuerdo interno sobre la estrategia de comercialización en el mercado nacional, en relación a la utilización de empaque para traslado, con tal de igualar las condiciones de competencia entre las empresas.

Objetivo.- Dar una mejor imagen al consumidor acordando la utilización de empaque para enviar al mercado y eliminar diferencias entre quienes empacan y quienes envían a granel, ya que el costo de empacar es considerable y por desacuerdos se daña la presencia del Melón guerrerense en el mercado

Tiempo esperado para materializarla.- 3 meses

e) Obtención de créditos con tasas fijas y bajas similares a las otorgadas por bancos de los Estados Unidos, que sirva como base para igualar las condiciones de competitividad entre las empresas.

Objetivo.- Dado que algunas de las empresas contratan créditos en dólares, se requiere que las instituciones crediticias, faciliten mas el crédito y bajen sus tasas para que las condiciones de producción sean parejas y tengan el mismo nivel de competitividad.

Tiempo esperado para materializarla.- 9 meses

f) Establecer en coordinación con la SSA y la SEDESOL programas de beneficio a los Jornaleros en los campos meloneros, que les permita una estancia digna durante el cultivo y la cosecha; los servicios que se requieren son: sanitarios, médicos, capacitación, alfabetización, financieros principalmente; así como asistenciales; equipamiento y abastecimiento de medicamentos en las clínicas de la SSA.

Objetivo.- En el próximo periodo de cultivo y cosecha de melón, se requiere que las solicitudes de beneficio para los jornaleros, se hagan realidad, ya que se habla de grupos importantes de familias que emigran de otros lugares del estado, para ocuparse como jornaleros y durante este tiempo carecen de los servicios de sanidad y educación mas elementales.

Tiempo esperado para materializarla.- 3 meses

II.4.1 CORTO PLAZO (menos de 6 meses)

a) Certificación de huertas y empaques por la FDA para lograr la apertura de la frontera con Estados Unidos y continuar la exportación de Melón.

c) Lograr la organización nacional, a través de la operación del Comité Sistema Producto Melón Nacional.

d) Lograr el acuerdo sobre la estrategia de atención al mercado, en relación a la utilización de empaque para traslado, con tal de igualar las condiciones de competencia entre las empresas.

f) Establecer en coordinación con la SSA y la SEDESOL programas de beneficio para los Jornaleros en los campos meloneros, que les permita una estancia digna durante el cultivo y la cosecha; los servicios que se requieren son: sanitarios, médicos, capacitación, alfabetización, financieros principalmente; así como asistenciales como equipamiento y abastecimiento de medicamentos en las clínicas de la SSA.

II.4.3 MEDIANO PLAZO (manos de un año)

a) Certificación de huertas y empaques por la FDA para lograr la apertura de la frontera con Estados Unidos y continuar la exportación de Melón.

b) Reconversión de cultivos atractivos para exportación a los Estados Unidos, para que las empresas que por alguna circunstancia no logren la certificación, mantengan un buen nivel de competitividad.

e) Obtención de créditos con tasas fijas y bajas similares a las otorgadas por bancos de los Estados Unidos, que sirva como base para igualar las condiciones de competitividad entre las empresas.

II.4.2 LARGO PLAZO (mas de un año)

a) Certificación de huertas y empaques por la FDA para lograr la apertura de la frontera con Estados Unidos y continuar la exportación de Melón.

b) Reconversión de cultivos atractivos para exportación a los Estados Unidos, para que las empresas que por alguna circunstancia no logren la certificación, mantengan un buen nivel de competitividad.

II.5 CONCLUSIÓN

En la Cadena Melón el Comité esta en pleno trabajo organizativo, lo que permite entender que se lograrán los objetivos de organización y el control de las acciones que requieren para elevar su competitividad a corto plazo y para apropiarse de la Cadena.

Es necesario que exista un medio para darle seguimiento a estas acciones hasta que las empresas se hayan apropiado de la Cadena.

PROYECTOS DEL SISTEMA PRODUCTO MELÓN

ÍNDICE

III.1 INTRODUCCIÓN

III.2 PROYECTOS

III.3 CONCLUSIÓN

III.1 INTRODUCCIÓN

Como se ha comentado, la Cadena Melón tiene características muy especiales y una de estas es que para la solución de los problemas que enfrentan las empresas que la componen no requiere de proyectos, en los términos estrictos de la palabra.

Requiere de acciones simples para lograr los propósitos planteados como estrategias.

Las empresas que participan dominan perfectamente bien la tecnología de producción del Melón; dominan también las practicas para comercializarlo, en general dominan las técnicas de todos los eslabones de la Cadena, por lo que definir la actividad del comité en términos de proyectos, no tiene sentido.

El comité en la corta experiencia de trabajo realizado, se ha enfocado a la solución de problemas prácticos internos como la necesidad de acordar que el Melón se empaque y externos como el problema de contaminación con salmonela, en donde por múltiples causas, se cerro la frontera, afectando a todos por el descuido de algunas de las empresas.

Dado este esquema de la Cadena, el planteamiento que se propone es la definición, cuantificación y determinación del tiempo estimado para la realización de las estrategias propuestas.

III.3 PROYECTOS (ACCIONES)

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

Estrategias de corto plazo:

Tema

Certificación de huertas y empaques por la FDA para lograr la apertura de la frontera con Estados Unidos y continuar la exportación de Melón.

La apertura de la frontera no será fácil, por lo que se propone como estrategia de corto plazo, pero se requerirá de varias etapas para lograrlo, en tanto las empresas se preparen para enfrentar el problema particular de cada una.

Acción a emprender.- Lograr la certificación de la FDA para exportar Melón a los Estados Unidos.

Objetivos.- Recuperar el mercado de los Estado Unidos y elevar el nivel de producción hasta los volúmenes que se manejaban en el año del 2001 antes del cierre de la frontera.

Desarrollo.- Esta acción es la de mayor relevancia en la Cadena, es necesario que a corto plazo logren la certificación las empresas que están listas para enfrentar los costos y el proceso de modificaciones y adiciones requerido..

Es deseable que todas puedan exportar, sin embargo, las practicas necesarias para lograr la certificación, no son fáciles y resultan costosas, por lo que se necesitará tiempo para concluir el proceso.

A corto plazo es probable que logren la certificación dos empresas, “Alta Providencia SPR de RL” y “Legumbrera San Luis SSS” las que han estado trabajando al respecto ya en el periodo de cultivo 2003 - 2004.

La superficie sembrada de estas empresas es de 300 y 3,000 hectáreas, respectivamente según datos de siembra del periodo 2003- 2004.

Ambas cuentan con empaque, por lo que tendrán que hacer cambios importantes tanto en el interior de estos, básicamente en las líneas de proceso como en las áreas de cultivo.

En los empaques requieren hacer modificaciones en la trayectoria de la fruta, principalmente en relación a la pileta de lavado, ya que se argumenta que la contaminación con salmonela estuvo en este paso, por el uso de agua contaminada.

El cambio consiste en sustituir el lavado por sumersión por un chorro aplicado sobre una banda transportadora

También requerirán hacer las reparaciones que requiera el empaque para cumplir la norma, como proteger las tomas de agua y garantizar que esta cumpla con la normatividad, cerrar el área para evitar polvo y suciedad en el interior, acondicionar los baños y los servicios a los trabajadores, para facilitar que estos realicen su trabajo con la mayor higiene posible.

Respecto de los trabajos en el campo es necesario que controlen y traten el agua utilizada para riego y controlen la emisión de desechos orgánicos en las áreas de cultivo.

También es necesario que controlen el acceso de personas ajenas al cultivo, que en las extensiones de siembra es muy difícil dada las costumbres de la zona y

como son terrenos rentados, las costumbres no las definen ellos, por lo que resulta muy difícil normar algo a lo que luego no es posible darle seguimiento, por esto, lograrlos implica un costo elevado.

Como Se puede ver las condicionantes para la certificación son muchas y costosas, por esto en el periodo pasado de cultivo inatentaron lograrlo pero fracasaron, pues les faltaban aspectos básicos de las exigencias de la FDA.

Aunado a esto se quejan que algunos puntos de la agenda de certificación resultan confusos, ya que se exige el uso de dispositivos que pudieran tener varias soluciones posibles y califican con la idea que tiene el certificado, lo cierto es que les faltan aspectos importantes por controlar para lograr dicha certificación.

Tiempo esperado.- El tiempo aceptable para que logren su certificación en este periodo y puedan exportar en el periodo 2005 – 2006 es de menos de 6 meses, antes de la cosecha siguiente, por lo que desde este momento en que se inician los trabajos de cultivo, deben arrancar los preparativos para lograr estos propósitos.

III.4 CONCLUSIÓN

en el caso de la cadena Melón existen pocas acciones que requieren de análisis profundo, fuera de los esfuerzos por lograr la certificación, las demás son propuestas a las dependencias para corregir algunas anomalías en la prestación de servicios como el caso de la atención a los jornaleros y algunos acuerdos internos que tendrán que darse con el desarrollo de los trabajos normales del Comité.