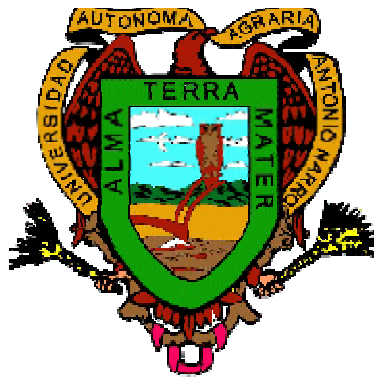


**UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”.**

DIVISION DE CIENCIAS SOCIOECONOMICAS.



**“COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE JAMAICA
(Hibiscus sabdariffa L.) DEL MUNICIPIO DE AYUTLA DE LOS
LIBRES, GUERRERO”.**

POR:

JOSE LUIS NAVA GERVACIO

MONOGRAFIA

**Presentada como requisito parcial para obtener el título de
Ingeniero Agrónomo Administrador.**

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México

Marzo del 2008.

**UNIVERSIDAD AUTONOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”.**

DIVISION DE CIENCIAS SOCIOECONOMICAS.

**“COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE JAMAICA
(Hibiscus sabdariffa L.) DEL MUNICIPIO DE AYUTLA DE LOS
LIBRES, GUERRERO”.**

POR:

JOSE LUIS NAVA GERVACIO

**Que se somete a consideración del H. Jurado examinador como
requisito parcial para obtener el título de Ingeniero Agrónomo
Administrador.**

COMITÉ ASESOR.

**M.C. TOMAS E. ALVARADO MARTINEZ.
PRESIDENTE.**

**LIC. FRANCISCO ORTIZ SERAFIN.
SINODAL.**

**C.P. CARLOS ABREGO AGUILERA
SINODAL.**

**M.C. TOMAS E. ALVARADO MARTINEZ.
COORDINADOR DE LA DIVISION DE CIENCIAS
SOCIOECONOMICAS.**

Buenavista, Saltillo, Coahuila.

Marzo del 2008.

AGRADECIMIENTOS.

A **Dios** nuestro creador de vida, ya que el de mi parte es el motor que me impulso a culminar mis estudios, porque sabía que siempre contaba con él en los momentos tristes, alegres, gracias dios mío.

A mi **ALMA TERRA MATER** por abrirme sus puertas para así poder culminar mis estudios, por brindarme todos los conocimientos y la oportunidad de conseguir una de tantas ansiadas metas, pero que sin duda alguna esta es una de las más importantes. Con profundo cariño y lealtad por el tiempo que me abrazo en su seno, siempre estaré orgulloso de ser NARRO.

Al **M.C. Tomas E. Alvarado Martínez** por la confianza brindada para la ejecución de este trabajo, al fungir como asesor principal de esta investigación, muchas gracias por apoyarme.

Al **LIC. Francisco Ortiz Serafín** por sus sugerencias y apoyo brindado en varios aspectos de la investigación.

Al **C.P. Carlos Abrego Aguilera** por su valiosa cooperación y disposición para conmigo en la realización de este trabajo.

A todos los maestros que intervinieron en mi formación profesional, y que de alguna forma contribuyeron para que lograra mi meta, el ser una persona de provecho. A mis excelentes amigos y compañeros de estudio y de convivencia. A todas las personas que de alguna manera hicieron más placentera mi estancia en Saltillo.

DEDICATORIA.

A las personas que me han cuidado durante mi vida además de que me han ayudado a lo largo de esta.

A MIS PADRES:

Josefina Gervacio Chino y Benito Nava Huizache.

Por su amor incondicional que me ha inspirado a salir adelante, ya que a lo largo de toda mi vida me han heredado una gran cantidad de consejos los cuales me han hecho soñar en grande.

Gracias papas por este tesoro, los quiero mucho.

A MI ESPOSA: Bibiana Ramírez Morales.

A MI HIJO: José Armando Nava Ramírez.

A quienes amo, gracias por ser comprensivos y haber permitido que me separará de ellos por el tiempo justo y necesario para escalar un nuevo peldaño y lograr un triunfo que ahora es de los tres. **La llegada de mi hijo a mi vida ha sido el momento más importante de mi vida “te amo”.**

A MIS HERMANOS:

Pablo Nava G., Norma Nava G., Brianda Estefanía Nava G., Benito Nava G (+)., Apolonia Morales L., Marily Morales L., y Fabiola.

Por ser una parte esencial en mi vida y enseñarme el valor de la unión, por su cariño de hermanos, por acompañarme siempre a pesar de la distancia siempre los tuve presentes, los quiero mucho.

A MI CUÑADA: Marissa Venalanzo Rosario.

A MIS SOBRINAS: Yaretzin Diane Nava V. y Kenia Dairi Nava Venalanzo.

Su llegada fue un motivo de alegría y motivación por tratar de ser un ejemplo para ustedes, me han llevado a esforzarme más.

A MIS ABUELOS:

Paula Chino Angel y Espiridion Gervacio (+).

Dominga Huizache y José Nava.

A MIS AMIGOS:

Armando Segura Ch. (gansito), Jesús Alberto Escobar H. (chuchin), Víctor Iván León C. (popoloca), Atreo Aguilar G. (burris), Edming Portillo V. (gordo), Edwin Nava G. (negro), Carlos J. Días G. (cuapinola), William Rendón R. (kurcovain), Jesús I. Patricio C. (chente), Nayn Rosaliano P. (paisita), Gibran J. Alejandro R. (loco), Alejandro Moyao M. (alex), Omar García A. (puma) y Juan Carlos (garrobo).

Al Lic. Francisco Ortiz Serafín, por apoyarme en todo momento, no olvidare todo el apoyo que me brindo durante toda mi estancia en Saltillo, mil gracias siempre voy estar muy agradecido paisano.

INDICE GENERAL.

	Pág.
I. INTRODUCCION.....	1
II. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION.....	3
2.1. Objetivos.....	5
2.2. Metodología.....	6
III. REVISION DE LITERATURA.....	7
3.1. Teoría de la Competitividad.....	7
3.2. Teoría de la Comercialización.....	8
3.3. Teoría de la Calidad.....	9
IV. DESCRIPCION DEL AREA DE ESTUDIO.....	11
4.1. La Jamaica en el mundo.....	11
4.2. La Jamaica en México.....	12
4.2.1. Principales Estados productores de Jamaica en México.....	13
4.3. La Jamaica en el Estado de Guerrero.....	15
4.3.1. Localización del Estado de Guerrero.....	15
4.4. La Jamaica en el Municipio de Ayutla de los Libres, Guerrero.....	17
4.4.1. Presencia de la región productora de Jamaica en el Estado de Guerrero.....	18
4.4.2. Superficie sembrada con Jamaica en Guerrero.....	19
V. EL SISTEMA DE PRODUCCION DE LA JAMAICA.....	20
5.1. Descripción del sistema de producción.....	20
5.2. Necesidades tecnológicas y debilidades de producción.....	21
5.2.1. Características técnicas del cultivo.....	23
5.3. Descripción botánica.....	24
5.3.1. Clasificación taxonómica.....	26
5.3.2. Variedades.....	27

5.3.3. Características socioeconómicas del cultivo.....	27
5.4. Factores de producción.....	28
5.4.1. Control de plagas y enfermedades.....	29
VI. IMPORTANCIA ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA JAMAICA.....	31
6.1. El canal de distribución y la rentabilidad.....	31
VII. ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE JAMAICA EN EL MUNICIPIO DE AYUTLA DE LOS LIBRES, GUERRERO...	36
7.1. La calidad de la Jamaica.....	36
7.2. Competitividad de los productores.....	38
7.2.1. Problemas estructurales.....	40
7.3. El sistema de comercialización de la Jamaica.....	41
7.3.1. Políticas para la comercialización de la Jamaica en el estado de Guerrero.....	41
7.3.2. Canales de comercialización.....	42
7.3.3. Oportunidades de negocio para la flor de Jamaica.....	46
7.3.4. Usos alternativos que se pueden dar a la Jamaica.....	47
VIII. ANALISIS FODA DEL CULTIVO DE JAMAICA EN EL ESTADO DE GUERRERO.....	48
8.1. Datos que arrojo el análisis FODA.....	50
IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	52
X. BIBLIOGRAFIA.....	54
XI. ANEXOS.....	55

INDICE DE CUADROS.

Cuadro.	Título.	Pág.
1	Producción mundial de Jamaica en 1999.....	11
2	Rendimientos alcanzados de producción de Jamaica (1999), ciclo primavera – verano.....	17
3	Principales municipios productores de Jamaica en el estado de Guerrero.....	17
4	Superficie sembrada según tenencia de la tierra.....	18
5	Porcentajes de producción de cada uno de los municipios.....	19
6	Estacionalidad de la Jamaica en México.....	23
7	Costo de producción por hectárea (costo total sin subsidios y pagando mano de obra, ciclo primavera – verano de 2004).....	33
8	Costo de producción por hectárea (costo total con subsidios y trabajo del productor, ciclo primavera – verano de 2004).....	34
9	Competitividad en el precio.....	39

INDIDCE DE GRAFICAS.

Grafica.	Título.	Pág.
1	Principales estados productores de Jamaica en México (2001).....	13
2	Superficie sembrada y cosecha de Jamaica en México (1995-2001).....	14

INDICE DE FIGURAS.

Figuras.	Título.	Pág.
1	Localización del estado de Guerrero.....	16
2	Canales de comercialización existentes en el estado de Guerrero.....	45
3	Estructura del análisis FODA.....	49

INDICE DE ANEXOS.

Anexo.	Título.	Pág.
1	Superficie cosechada (Ha).....	55
2	Volumen de producción (Ton).....	55
3	Rendimiento (Ton/Ha).....	56
4	Precio medio rural (\$/Ton).....	56

I. INTRODUCCIÓN.

La jamaica (*Hibiscus sabdariffa* L.) pertenece a la familia de las malváceas, se cree que es originaria de la India, en donde se le conoce como Sarent, Aleluya, Roselle, Rosa jamaica y flor de jamaica (Martínez 1979). En ese país se cultiva desde hace más de tres siglos, de donde fue llevada al África, y de ahí al Caribe y Sudamérica en el siglo XVII. A México probablemente llegó en la época de la colonia, y por la misma época a Florida en los Estados Unidos.

La superficie cultivada con jamaica en México, se realiza bajo condiciones de temporal en un 99.8 % y bajo condiciones de riego en un 0.2 %. Esta superficie paso de 9.8 mil hectáreas en 1995, a 17.3 mil hectáreas en 1996, bajando en 1997 a 8.4 mil hectáreas y a 2.6 mil hectáreas en el año 2000.

Además de los variados cultivos tradicionales desarrollados en México, se tiene una gran diversidad de cultivos no tradicionales, y la jamaica es uno de ellos. Este es considerado como un cultivo nacional, por la importancia que tiene, desde el punto de vista social, económico, alimenticio, medicinal y de utilización por la industria en general.

El estado de la República que ocupa el primer lugar en este cultivo es Guerrero con el 94.8 por ciento, le sigue Oaxaca con el 3.3, Nayarit con el 1.0 por ciento y Jalisco con el 0.9 por ciento. Se produce en promedio, a nivel nacional, 350 kilogramos por hectárea de cálices secos. Bajo condiciones de riego se ha observado un rendimiento mayor.

Hay otros estados que están adquiriendo importancia en el cultivo de la jamaica como son: Veracruz, Colima y Puebla.

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

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

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

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

Un reporte de la dirección de fomento agropecuario del estado de Guerrero (1982), menciona que la superficie que se siembra con Jamaica anualmente es de 13,600 hectáreas, con una producción de 3,848.8 toneladas y un rendimiento promedio de 0.283 ton/ha.

Debido a la gran diversidad de usos que tiene la Jamaica, se utiliza principalmente para la obtención de fibra; y dependiendo del proceso de extracción, su tendencia naturista incrementa su importancia representando una alternativa como producto orgánico, ya que cada vez es adquirido y solicitado por sus propiedades, naturistas, como colorante y en la dieta alimenticia diaria, pudiendo representar una opción para combatir la pobreza rural.

II. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACION.

Gracias a las riquezas de sus suelos y a la variedad de sus climas, México cuenta con un amplio potencial productivo en su sector agrícola. Además de los productos comúnmente conocidos como granos básicos, frutas y hortalizas tradicionales, nuestro país cuenta potencialmente con una amplia gama de productos considerados como no tradicionales, cuya explotación es regional o Microrregional.

Un producto tradicional que poco a poco ha ido ganando presencia en el mercado nacional es la jamaica, la que además de servir como ingrediente en la preparación de agua fresca, se le han encontrado otros usos.

México ocupa el séptimo lugar en producción de jamaica, a nivel internacional, la producción en el estado de Guerrero representa el 73.58 % de la producción Nacional seguido por Oaxaca y Michoacán, (SAGARPA, 2004).

Como ya se menciona los municipios donde se cultiva la Jamaica son: Ayutla, Tecoanapa, Juan R. Escudero, Acapulco y San Marcos y en menor escala en San Luis Acatlan y en Cuauhtepec de los cuales los 4 primeros son los más importantes en el estado por la aportación de su volumen de producción, cabe mencionar que siempre este cultivo va relacionado con el maíz en terrenos de temporal, ya que estos dos cultivos representan la fuente de los principales ingresos que obtienen los campesinos para el sustento de sus familias (región costa chica).

Por otro lado los sistemas de producción en México no son los más eficientes en lo que respecta a competitividad y productividad ante productores de otros países como Taiwán, China, Corea del Sur, India y Sudan, ya que estos cuentan con apoyos reflejados en subsidios económicos de sus gobiernos tanto estatales como federales por lo que se ven favorecidos con recursos financieros, así como facilidades para obtener créditos e invertir en infraestructura y capital de trabajo principalmente, Etc.

En general, en la actividad agrícola de la región Costa Chica destacan los problemas derivados de la escasa implementación de paquetes tecnológicos, el insuficiente sistema de financiamiento, apoyo institucional de los tres niveles de gobierno, así como una deficiente organización y capacitación de los productores, entre otros. Además de los altos riesgos que implica la actividad por su alta dependencia climática.

Los retos de los productores guerrerenses son muy grandes ya que tendrán que hacer uso de estrategias que los ayuden a salir adelante en un corto plazo o de lo contrario no podrán permanecer en el mercado nacional, esto puede lograrse realizando cambios en el manejo de su producción, adquiriendo infraestructura, lo anterior nos lleva a mejorar los niveles de producción y la calidad de su producto.

Guerrero produce la mayor cantidad de Jamaica a nivel nacional, esto ocasiona que existan problemas por la falta de información sobre el cultivo, por una mala organización entre productores e ingenieros encargados de la producción, esto nos lleva a que el producto en general no tenga la calidad necesaria para su exportación o para poder venderla a un buen precio en el mercado regional y nacional; el propósito de este trabajo es identificar si los productores de Jamaica del municipio de Ayutla, Guerrero; pueden producir con la competitividad que el mercado nacional e internacional demanda actualmente de este cultivo.

Así mismo contribuir en el diseño y desarrollo de estrategias que contribuyan a la mejora continua de su cultivo.

2.1. OBJETIVOS.

Objetivo general.

- Identificar la competitividad de los productores de Jamaica del estado de guerrero en base a producción y calidad.

Objetivos específicos.

- Diseñar estrategias para que la Jamaica obtenga mejores niveles de producción y calidad.
- Plantear alternativas que innoven la comercialización de la Jamaica, para que sus productores obtengan mejores precios y beneficios.
- Generar un mayor conocimiento a los productores sobre el cultivo de la Jamaica.

2.2. METODOLOGIA.

El desarrollo de este trabajo se realizó mediante una integración documental, sobre una serie de bibliografías que nos permitieron obtener un mayor conocimiento y panorama sobre cuál es la capacidad de competitividad que tienen los productores de jamaica del municipio de Ayutla de los Libres Guerrero, en base a su producción y calidad de su producto.

Se obtuvo información por parte de las siguientes instituciones gubernamentales: INIFAP Y SAGARPA. De igual manera se consultó la página de internet: Consejo Estatal de la Jamaica (CEJAMAICA) lo que permitió constituir el Marco de Referencia de esta investigación.

Por lo que respecta a la información técnica se recurrió a revisión de literatura, tesis, monografías y trabajos de observación, construyéndose con esta el Marco teórico de la misma.

En lo relacionado con los datos estadísticos tales como; la producción, comercialización en el Estado de Guerrero y a nivel nacional, la principal fuente de información fue SIACON, Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera, SAGARPA, como ya se mencionó.

III. REVISIÓN DE LITERATURA.

3.1. TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD.

La competitividad se define como la capacidad de una empresa para penetrar en un determinado mercado y conservar o en su defecto ampliar su participación rentable en el mismo.

Lo cual implica que la empresa esté en condiciones de concurrir al mercado en el momento, con la calidad, el volumen y el precio del producto que demanda el mercado, ya sea en condiciones iguales o mejores que sus competidores (Kotler, 1991).

La competitividad, también es exigente en dinámica, visión, misión, creatividad, valor agregado, talento humano calificado, promoción de la investigación.

La competitividad es muy exigente en resultados y en liderazgo, factores sin los cuales, la competitividad carece de sentido. Esas exigencias de la Competitividad, son perceptibles desde la óptica de la globalización y lo estratégico del liderazgo, según planteamientos de Bennis Warren y Nanus Burt en su libro Las Cuatro Claves del Liderazgo Eficaz, página 2. “Si alguna vez hubo en la historia un momento que exigiera una visión global y estratégica del liderazgo es el momento actual.”

- Competitividad significa un beneficio sostenible para su negocio.
- Competitividad es el resultado de una mejora de calidad constante y de innovación.
- Competitividad está relacionada fuertemente a productividad: Para ser productivo, los atractivos turísticos, las inversiones en capital y los recursos humanos tienen que estar completamente integrados, ya que son de igual importancia.

Reflexiones finales.

- La productividad de una nación es la suma de la productividad de sus empresas.
- El aumento de la productividad permite incrementar los retornos financieros, la generación de empleo y los salarios.
- La ventaja competitiva depende de la habilidad de las empresas para mejorar e innovar, utilizando los insumos en forma productiva.
- Las empresas deben anticipar necesidades y tendencias para diseñar sus estrategias.
- Los países y las industrias deben servir como plataformas para formular estrategias competitivas globales.

3.2. TEORÍA DE LA COMERCIALIZACIÓN.

La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de comercialización abarcan todos los procedimientos y manera de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución (Ugarte et al., 2003).

Por tanto, comercializar se traduce en el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman.

Así, comercializar un producto es encontrar para él la presentación y el acondicionamiento susceptible de interesar a los futuros compradores, la red más

apropiada de distribución y las condiciones de venta que habrán de dinamizar a los distribuidores sobre cada canal.

Según Kotler (1995), el proceso de comercialización incluye cuatro aspectos fundamentales:

¿Cuándo?, ¿dónde?, ¿a quién? y ¿cómo?

En el primero, el autor se refiere al momento preciso de llevarlo a efecto; en el segundo aspecto, a la estrategia geográfica; el tercero, a la definición del público objetivo y finalmente, se hace una referencia a la estrategia a seguir para la introducción del producto al mercado.

3.3. TEORÍA DE LA CALIDAD.

El Control de **calidad** es un sistema de métodos de producción que económicamente genera bienes o servicios de calidad, acordes con los requisitos de los consumidores.

Practicar el control de calidad es desarrollar, diseñar, manufacturar mantener un producto de calidad que sea el más económico, el más útil y siempre satisfactorio para el consumidor.

Para alcanzar esta meta, es preciso que en la empresa de todos promuevan y participen en el control de calidad, incluyendo tanto a los altos ejecutivos como a todas las divisiones de la empresa y a todos los empleados. El control de la calidad no es una actividad exclusiva de especialistas, sino que debe ser estudiado y conseguido por todas las divisiones y todos los empleados. Así se llega el Control Total de la Calidad.

Deming afirma que no es suficiente tan sólo resolver problemas, grandes o pequeños. La dirección requiere formular y dar señales de que su intención es permanecer en el negocio, y proteger tanto a los inversionistas como los puestos de trabajo.

La misión del organismo es mejorar continuamente la calidad de nuestros productos o servicios a fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

Esto se logra generando un ambiente de integración y cooperación en el que los que estén involucrados. Si la organización consigue llegar a esa meta, aumentará la productividad, mejorará su posición competitiva en el mercado, ofrecerá una ganancia razonable a los accionistas, asegurará su existencia futura y brindará empleo estable a su personal.

Trilogía de la calidad (Joseph M. Juran)

Planificación de la calidad. Determinar las necesidades de los clientes y desarrollamos los productos y actividades idóneos para satisfacer aquéllas.

Control de la calidad. Evaluar el comportamiento real de la calidad, comparando los resultados obtenidos con los objetivos propuestos para, luego, actuar reduciendo las diferencias.

Mejora de la calidad. Establecer un plan anual para la mejora continua con el objetivo de lograr un cambio ventajoso y permanente. Lo que hoy se da por admisible, mañana ya no lo será.

IV. DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE ESTUDIO.

4.1. LA JAMAICA EN EL MUNDO.

Se dice que la jamaica para México es un producto de exportación potencial, aunque se han tenido fracasos, por la mala calidad del producto y la oportunidad en el mercado. Anteriormente se exportaban pequeñas cantidades a Japón, pero las exportaciones se vinieron abajo, ya que la calidad no era satisfactoria. En cuanto a los países exportadores China y la India exportan su jamaica principalmente a Estados Unidos, Japón, la Unión Europea y nuestro país

Actualmente los países que más demandan este producto son: Japón, Estados Unidos, Francia y Alemania, quienes tienen un consumo *per cápita* de 2.5 kg de jamaica al año y es muy probable que con los descubrimientos de sus propiedades curativas aumenten los mercados para este producto. La producción mundial de jamaica alcanzó cerca de las 100,000 toneladas en el año de 1999, en este contexto, México ocupa el séptimo lugar con una producción de 5,030 toneladas anuales.

Cuadro N. 1. Producción mundial de jamaica en 1999

Producción país rendimiento.

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

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

4.2. LA JAMAICA EN MÉXICO.

A nivel nacional, durante 2001, se sembró un total de 18,402.50 hectáreas de Jamaica, de las cuales se cosecharon 18,028.50 con una producción obtenida de 4,108.07 toneladas del producto (flor de jamaica) obteniendo así, un rendimiento promedio por hectárea de 0.228 ton.

En dicho año, se identificaron a 15 estados productores de los cuales destacan:

1. Guerrero, con el 66.2% de la producción.
2. Oaxaca con el 21.3% de la producción.
3. Nayarit, con el 4.0% de la producción.

Entre estos tres estados, se obtuvo un 91.5% del total producido, correspondiendo el resto a Campeche, Colima, Jalisco, Michoacán, Morelos, Puebla, Quintana Roo, Sinaloa, Tabasco, Tamaulipas, Veracruz y Yucatán.

De la producción total obtenida, el 98.8% se generó en el ciclo primavera – verano resultando insignificante el nivel de producción para el ciclo otoño – invierno.

De la superficie nacional total, solamente un 0.09% se dirigió hacia la producción de Jamaica, lo que demuestra la poca cultura en la producción de la misma.

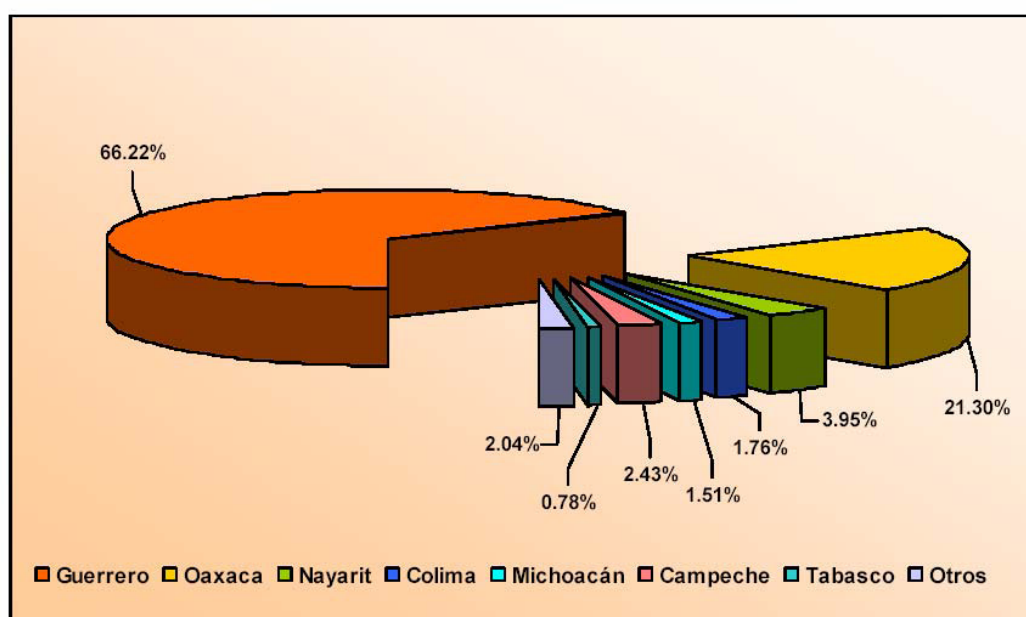
4.2.1. PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE JAMAICA EN MÉXICO.

Volumen Nacional.

La superficie sembrada, igual que la cosechada de jamaica a nivel nacional, han presentado un comportamiento de altibajos durante el periodo 1995 – 2001, con una tendencia a la alza, su tasa de crecimiento resulto positiva en un 6.3% durante el mismo periodo, dado que en el 2001 se sembraron 1,140.5 hectáreas más que en 1995.

Grafica N. 1. Principales estados productores de jamaica en México.

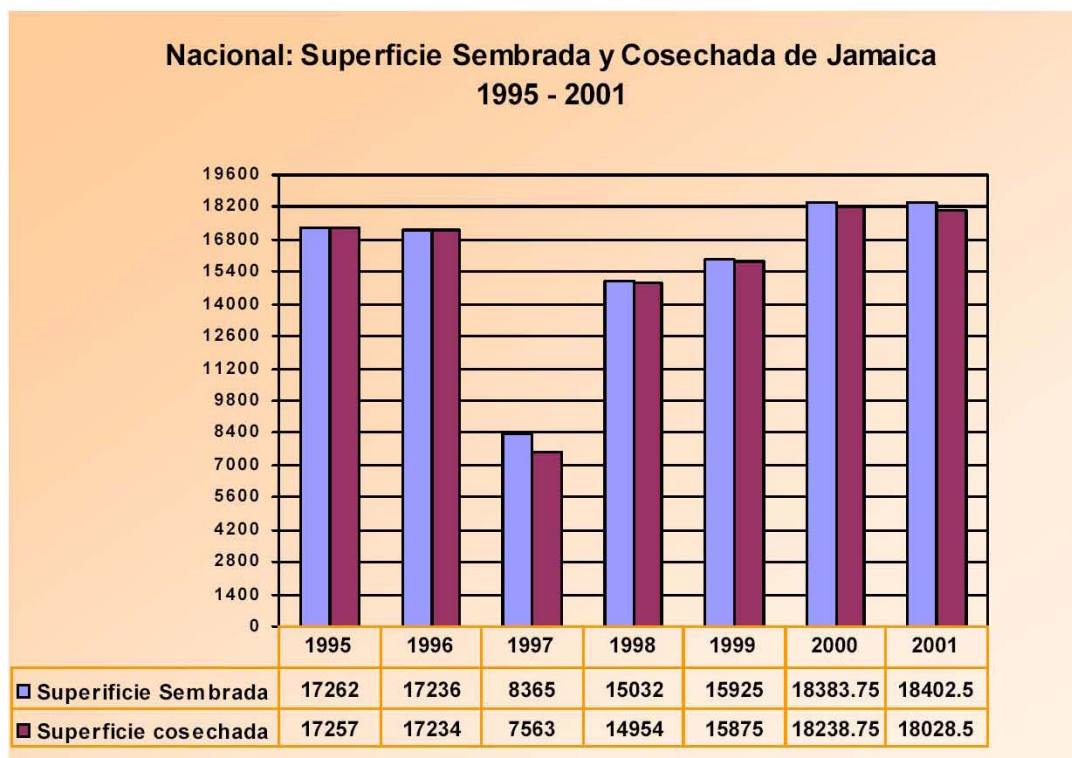
**Principales Estados Productores de Jamaica en México
(2001)**



Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2001

En la siguiente gráfica podemos notar que la mínima superficie sembrada en el periodo considerado fue en 1997, y la máxima en el 2001, aspecto que cambia con relación a la superficie cosechada cuando la máxima se presentó en el 2000.

Grafica N. 2. Superficie sembrada y cosechada de jamaica en México (1995-2001).



Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2001

4.3. LA JAMAICA EN EL ESTADO DE GUERRERO.

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

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

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

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

4.3.1. LOCALIZACIÓN DEL ESTADO DE GUERRERO.

El estado de Guerrero, situado en el sur de la República Mexicana, se localiza totalmente en la zona tropical, entre los 16° 18' y 18° 48' de latitud norte y los 98° 03' y 102° 12' de longitud Oeste. Limita al norte con los estados de México, Morelos, Puebla y Michoacán; al sur, con el océano Pacífico; al este con Puebla y Oaxaca; y al oeste con Michoacán y el Pacífico.

El estado de Guerrero tiene una extensión territorial de 63,794 kilómetros cuadrados, que representan el 3.2% de la superficie total de la República Mexicana. Su forma es irregular; la mayor anchura es de 222 kilómetros y la mayor longitud es de 461 kilómetros; su litoral es de 500 kilómetros aproximadamente.

Figura N. 1. Localización del estado de guerrero.



4.4. LA JAMAICA EN EL MUNICIPIO DE AYUTLA, GUERRERO.

El municipio se localiza al sureste de Chilpancingo, colinda con Quechultenango y Zapotitlán Tablas, al sur con Florencio Villareal, al oeste con Tecoanapa y al este con Cuautepec y San Luis Acatlan.

Agricultura.

Destaca la producción de maíz, sandía, jitomate, melón, arroz, jamaica, coco, limón, papaya, nanche, mango y tamarindo.

**Cuadro N. 2. Rendimientos alcanzados de producción de jamaica (1999).
Ciclo primavera – verano.**

MUNICIPIO	RENDIMIENTO (TON/HA)
Ayutla de los Libres	0.175
Tecoanapa	0.175
Juan R. Escudero	0.190
San Marcos	0.180
Acapulco	0.130
Otros	0.175

Fuente: Distrito de Desarrollo Rural 02, Las Vigas, Gro. 1999

Promedio=0.171

La mayor producción se encuentra concentrada en los municipios de Ayutla de los Libres, Tecoanapa y Juan R. Escudero y es de la siguiente manera:

Cuadro N. 3. Principales municipios productores de jamaica en el Estado de Guerrero.

MUNICIPIO	PRODUCCIÓN (TON)	PORCENTAJE %
Ayutla de los Libres	693	30.99
Tecoanapa	665	29.74
Juan R. Escudero	475	21.24
Total	1,633 ton	82.17 %

Fuente: Distrito de Desarrollo Rural 02, Las Vigas, Gro. 1999.

En el cuadro anterior podemos observar que los 3 primeros municipios aportan un 82.17% de la producción de la región. En los 2 primeros municipios es donde se realiza la mayor parte de las transacciones de los productos locales e insumos necesarios para la agricultura.

4.4.1. PRESENCIA DE LA REGIÓN PRODUCTORA DE JAMAICA EN EL ESTADO DE GUERRERO.

La región productora se encuentra principalmente en la parte Noreste de la Costa Chica del estado de Guerrero, dentro de la cual se encuentran ubicados los municipios de Ayutla de los Libres, Tecoaapa, Juan R. Escudero, San Marcos y zona rural de Acapulco.

Según datos oficiales en 1999, aproximadamente 6,100 familias campesinas de esta región subsisten de los ingresos que adquieren de la venta de sus cosechas de este cultivo.

La superficie dedicada a este cultivo es de 12,648 has y se distribuyen de la siguiente manera:

Cuadro N. 4. Superficie sembrada según tenencia de la tierra.

TIPO DE TENENCIA DE LA TIERRA	HECTÁREAS	PORCENTAJE (%)
Ejidal	12,648	100
Comunal	0	0
Pequeña propiedad	0	0
Total	12,648 has	100 %

Fuente: Distrito de Desarrollo Rural 02, Las Vigas, Gro. 1999

4.4.2. SUPERFICIE SEMBRADA CON JAMAICA EN GUERRERO.

La jamaica es un cultivo que se siembra asociado con maíz, teniendo en el estado una superficie total sembrada de 15,908 has; establecidas durante el ciclo primavera – verano. La principal zona productora es la Costa Chica con 483 has.

Debido a lo anterior podemos mencionar que las 12,648 has se encuentran en cultivo mixto y se distribuyen de la siguiente forma:

Cuadro N. 5. Porcentajes de producción de cada uno de los municipios.

MUNICIPIO	HECTÁREAS	PORCENTAJE (%)
Ayutla de los Libres	4,000	31.62
Tecoanapa	3,825	30.24
Juan R. Escudero	2,500	19.76
San Marcos	718	5.67
Acapulco	50	0.39
Otros	1,555	12.39
Total	12,648 has	100 %

Fuente: Distrito de Desarrollo Rural 02, Las Vigas, Gro. 1999.

V. EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE LA JAMAICA.

5.1. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN.

Preparación del terreno.

La preparación del terreno se hace mediante el barbecho y rastreo, como en el caso del maíz ya que sus raíces son profundas. Generalmente, la preparación del terreno se realiza en los meses de mayo y junio antes de la siembra.

Siembra.

Esta se realiza entre los meses de junio – agosto. La siembra se hace por semilla, depositando en el surco de cuatro a seis semillas por golpe. La distancia entre surco es de 92 cm a 1 m y entre mata y mata de 50 a 80 cm y hasta 1 m, según la variedad y fertilidad del suelo. También, se puede sembrar en vivero y posteriormente transplantarlo al campo, cuando las plántulas tengan de 8 a 10 cm.

Labores culturales.

Se recomienda dar la primera escarda cuando las plantas hayan alcanzado de 10 a 15 cm; y la segunda escarda, cuando tenga una altura de 30 a 40 cm.

Cosecha.

La cosecha se efectúa a los quince días después de la floración por los meses de diciembre y enero. El método utilizado para la cosecha de la jamaica consiste en cortar toda la planta, posteriormente se junta en montones para ser cosechada, esto se hace de dos maneras:

La primera, consiste en desprender cáliz por cáliz por medio de los dedos; este método, proporciona una jamaica limpia pero es más tardado; además se emplea más mano de obra.

El segundo método, consiste en utilizar una especie de horqueta hecha de lámina por las cuales se hace pasar toda la planta; este método es más rápido, utiliza menos mano de obra, pero deja basura y residuos de cosecha etc.

Una vez cosechado el producto, se procede a deshidratarlo mediante el asoleo en patios, dejando la jamaica por varios días, lista para su comercialización y consumo.

Esta labor se hace a los rayos directos del sol, sobre cemento, costales, petates o bien sobre laminas de zinc, este ultimo procedimiento requiere de temperaturas ambiente promedio de 38°C en 3 días contantes sin que se guarde en costales, canatos u otros depósitos antes del secado final, ya que de lo contrario pueden ser atacados por hongos los cálices.

En forma general, se puede decir que en secado de las cálices se pierde el 90% de su peso, por lo que para obtener un kilo de flor seca se requiere de 10 kgs de flor ó cálices húmedos o frescas (U.A.CH,1997).

Se recomienda un contenido de humedad de 10 a 12 %. La jamaica puede almacenarse por 3 a 4 meses en un lugar fresco y seco, en casos de que el lugar sea muy caliente la jamaica deberá moverse periódicamente. La producción de cálices secos la requieren las industrias refresqueras, dulceras, gelatinera, médica, de polvos y esencias.

5.2. NECESIDADES TECNOLÓGICAS Y DEBILIDADES DE PRODUCCION.

NECESIDADES TECNOLOGICAS.

*Agricultura por contrato.

*Capacitación y asesoría especializada.

*Equipamiento agroindustrial y elaboración de derivados.

*Centro de acopio, empaque y transformación de apoyo a la comercialización.

DEBILIDADES DE PRODUCCION.

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

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

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

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

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

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

Si sembraran solo Jamaica, obtendrían 600 Kg. por hectárea, con un valor de: \$18,000.00 y con menor costo, ya que la mayor parte de los insumos utilizados son para el maíz. Actualmente intercalado, obtiene 300 Kg. de Jamaica con un valor de \$9,000.00 y 2 toneladas de maíz con un valor de \$4,000.00.

Cuadro N. 6. Estacionalidad de la Jamaica en México.

	Mayo	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct.	Nov.	Dic	Enero	Feb	Mzo	Abril
Preparación del terreno y siembra												
Cultivo y Cosecha												
Consumo												

5.2.1. CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL CULTIVO.

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

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

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

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

5.3. DESCRIPCIÓN BOTÁNICA.

Con base en la revisión bibliográfica realizada, se puede mencionar que la planta de jamaica, comprende dos tipos de especies de las cuales, una es productora de cálices y otra de fibra.

Purseglove (1974), señala que botánicamente dos variedades son reconocidas: la variedad sabdariffa, que es un arbusto ramificado matoso, con sus tallos rojos o verdes y con cálices comestibles; y, la variedad altísima Ester, con tallo vigoroso, prácticamente sin ramificaciones, de 3 a 5 m de altura, fibroso, espinoso y no comestible.

La jamaica es propia de los ambientes cálidos por lo que su desarrollo adecuado es en los lugares tropicales y subtropicales. En zonas templadas, la producción de cálices ocurre en condiciones libres de frío. El mayor porcentaje de germinación y emergencia ocurre a los 25 °C.

Los requerimientos de agua para este producto no son altos; siendo su precipitación óptima alrededor de 1.5 mm. Los suelos más apropiados son los pesados o arcillosos fértiles con humedad permanente y el cultivo en sí, resulta resistente a la sequía.

Mientras que Cobley (1957) y Ochse et al. (1982), describen a la planta de jamaica (*Hibiscus sabdariffa L.*) como una planta herbácea, robusta, erecta y ramificada, anual con ciclo vegetativo de 110 a 160 días y con las siguientes características particulares:

TALLO.

El tallo es un arbusto anual que alcanza una altura de 2 a 3 metros, es sub.leñoso, ramoso, inerme, con epidermis carminada, cuyo color también se ve en la nervadura de las hojas, en los cálices y en los botones de las flores. El tallo encierra una medula verdosa ácida y sin color.

RAIZ.

La raíz es cabelluda, pivotante, caríacea, grisácea e inodora.

HOJAS.

Las hojas son verdosas por arriba y amarillentas por abajo; alternas, lisas, con pecíolos largos y erguidos, llevando una glandulita en el nacimiento de la nervadura dorsal provisto de estipulas filiformes. Están compuestas de tres lóbulos oval-lanceoladas, siendo el central mucho más largo. Las hojas situadas en la parte interior del tallo son simples, ovales y más pequeñas. Todas son flexibles, dentadas con las nervaduras principales de carmín y su sabor es ácido, ligeramente astringente.

FLOR.

Las flores son axilares, solitarias y casi sesiles; y los cálices son casi persistentes y rojizos; el exterior, está cortado profundamente en lacinio agudas derechas o encorvadas; el interior es más grande, semiquenquifido de color púrpura.

La corola es campanulada, de color rosado o amarillo rojizo, compuesto de cinco pétalos provistos de una mancha de color oscuro en la parte inferior, en el centro de la flor hay una columna estaminal que contiene numerosos estambres en su parte superior, los cuales tienen pequeños filamentos libres que llevan anteras reniformes.

El ovario es supero, coronado con un estilo filiforme y situado en medio de la columna estaminal, la parte superior está dividida en cinco partes provistas de estigmas globosas.

La corola después de cierto tiempo se marchita y desaparece quedando solo los cálices, de los cuales el interior se alarga y se vuelve carnoso y toma un color oscuro y un sabor ácido.

FRUTO.

El fruto es seco de cinco lóbulos, compuesto cada uno de tres laminas delgadas y oblongas; lisas por dentro y erizadas por fuera, de pelos finos y picantes. Cada fruto encierra unos veinte granos negros y reniformes.

5.3.1. CLASIFICACION TAXONOMICA.

Según Patiño (1975) la Clasificación Taxonómica del cultivo de la jamaica es de la siguiente manera:

Reino	Vegetal
División	Antophytas
Subdivisión	Angiosperma
Clase	Dicotiledónea
Orden	Malvales
Familia	Malvaceae
Genero	Hibiscus
Especie	Sabdariffa
Nombre Científico	Hibiscus Sabdariffa
Nombre v.	Jamaica

5.3.2. VARIEDADES.

Patiño (1975) define las siguientes variedades que se cultivan por sus frutos (cálices):

RICA.

Es una planta que generalmente alcanza poca altura, pero es muy productiva, sus flores tienen los cálices grandes y rojos.

VICTOR.

Es una variedad de tallos vigorosos y rojizos, por lo tanto es una variedad con más coloración roja y buena productora de cálices y frutos.

ARCHER.

Es una planta que posee sus tallos y hojas de color verde (planta verdosa), es vigorosa y muy productiva; siendo esta variedad, la más productiva y comercial.

5.3.3. CARACTERÍSTICAS SOCIO - ECONÓMICAS DEL CULTIVO.

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

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

5.4. FACTORES DE PRODUCCION.

Luz y temperatura.

La jamaica requiere ambientes cálidos para su desarrollo, por lo cual, los lugares tropicales y subtropicales son ideales. En zonas templadas, la producción de cálices no ocurre hasta que las condiciones están libres de frío. En invierno las plantas no crecen (Crane 1943).

Mansour (1975) menciona que las plantas de jamaica para el buen desarrollo y producción de flor requiere temperaturas medias de 25 °C, con días soleados, con menos de 12 horas de luz, siendo de foto período corto; por otra parte, se menciona que la jamaica puede soportar climas calientes y húmedos, pero es susceptible a daño por bajas temperaturas.

Humedad.

Chakravarty et al. (1976) menciona que algunas variedades híbridas obtenidas del cultivo de jamaica en la india en 1967 son tolerantes a la sequía. Se ha observado que los requerimientos de agua para este cultivo en el estado de Guerrero son apropiados. La jamaica, puede cultivarse en regiones con precipitación de 135 a 140 mm. mensuales, ya que aun cuando las lluvias son escasas, la producción es buena, pudiendo aprovecharse las tierras de las costas de varios estados, con precipitaciones de 600 a 2500 mm. al año, (Patiño, 1975)

Fertilización.

El Shafie (1979) recomienda la siguiente dosis para el cultivo de jamaica: 114.8 kg/ ha de nitrógeno, 102.5 kg/ ha de fósforo y 117 kg/ ha de potasio, ya que requiere de estos tres macro elementos para un mejor desarrollo y sanidad de las plantas. Recomendaba también, aplicar dicha dosis entre 40 y 70 días después de la plantación, con la finalidad de obtener una mejor altura de la planta y desarrollar eficientemente sus partes reproductivas.

Ucan (1993) reporta que la jamaica responde favorablemente a la dosis de fertilización de 50-80-00 kg/ ha, obteniendo el mejor resultado de la producción de peso de cálices.

5.4.1. CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES.

Plagas.

La presencia de algunas especies de insectos en las plantas de jamaica no representa gran problema. Un reporte del Instituto Tecnológico de El Salvador, menciona que muchos de los insectos encontrados en la jamaica pertenecen al grupo de los visitantes, los que nos ocasionan ningún perjuicio en la planta; otros, son depredadores, y muy pocos son perjudiciales. Entre los últimos, se encuentran la hormiga arriera (*Atta* spp) y algunos pulgones. Se indica también, que la hormiga arriera debe catalogarse como plaga, ya que puede ocasionar las mayores pérdidas en las plantaciones de jamaica.

Por lo común el combate de plagas y enfermedades es mínimo; solo cuando el ataque es intenso de algunas plagas como la “ hormiga arriera “, se aplica el polvo “ Fitoklor “, así como cuando existe presencia de coleópteros y algunas cochinillas.

Hormiga arriera: Hormiga de color café rojizo de 0.5 a 1.0 cm. de largo; la cual deshoja las plántulas de noche pudiendo causar la pérdida total del cultivo si no se combate a tiempo o bien, reduce los rendimientos al retrasar el desarrollo normal de las plantas.

Enfermedades.

Las de mayor importancia son las enfermedades fungosas, que se presentan en el cultivo de la jamaica, debido a su diversidad, a su fácil diseminación y al daño que ocasionan. Estas enfermedades se pueden clasificar en dos grupos: las que afectan las partes aéreas (rama, hojas, flores y frutos), y las que afectan la base del tallo y las raíces.

Dentro del primer grupo, Crane (1943), al igual que el Instituto Tecnológico de El Salvador, indican el ataque de Phoma sabdariffae, Cercospora malvensis y Oidium sp. Los dos primeros hongos, causan manchas y perforaciones; y el ultimo, una cenicilla.

El segundo grupo de enfermedades es mas numeroso, lo que sugiere que los principales problemas fitosanitarios de la jamaica se presentan en las raíces y el tallo. Los hongos que producen estas enfermedades son: Rhizoctonia solani, pythium perniciosum, Fusarium spp., phymatotrichum omnivorum, Sclerotium rofsii y phytophthora parasitica.

La enfermedad conocida como “pata prieta” es la más común y esta escausada por un hongo patógeno; el daño se presenta en el cuello de la raíz provocando marchites y secado de las plantas.

VI. IMPORTANCIA ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA JAMAICA.

Una flor que extiende la vida por sus atributos medicinales y su creciente demanda la Flor de Jamaica se ha convertido en el cultivo apetecido por los productores locales se puede tomar en té, refresco e incluso utilizarse como condimento.

Desde hace año, la Flor de Jamaica (*Hibiscus Subdariffa L.*) se vende muy bien en los supermercados, tienditas, mercados del estado de puebla.

Hay quienes atribuyen la demanda a sus atributos medicinales y otros, en tanto, la explican como secuela de la “moda” orgánica que se instaló desde hace algún tiempo en el país.

Los pequeños productores de jamaica pueden incrementarla, si se establece una metodología que identifique aquellos canales de comercialización que simplifiquen los procesos. De acuerdo a dos principales variables que son:

6.1. EL CANAL DE DISTRIBUCION Y LA RENTABILIDAD.

- **Canal de distribución:** Es el camino seguido por el producto, a través de los intermediarios, desde el productor al consumidor. Sistema que para el caso de la Jamaica el productor entrega a intermediarios o acopiadores. El sistema de comercialización se describe más adelante.
- **Rentabilidad:** La rentabilidad se refiere al porcentaje que represente la utilidad obtenida durante un periodo con relación al capital, ventas, o activos utilizados.

Para poder estructurar bien estas variables sobre la hipótesis se especificarían los procesos que cada una implica para poder llegar al objetivo desarrollando estrategias de acuerdo a los factores que influyen en la selección de

canales de distribución, como son factores internos (mercado, precios, comunicación, recursos) competencia, intermediarios, factores de mercado (conducta de compra, variables ambientales.)

En este caso para determinar la rentabilidad en la operación real de un productor se consideraron los costos y el valor de las actividades que el productor y su familia realizan, pues en condiciones de minifundismo, la renta de la tierra no resulta el valor más importante, lo que destaca es la mano de obra del productor.

A continuación se describe el paquete tecnológico recomendado por el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP) en el ciclo Primavera – verano del 2004, lo cual sirve de base para llevar a cabo el análisis financiero que implica la producción del cultivo de Jamaica en el municipio de Ayutla, asociado con el cultivo del maíz, ya que el productor siempre lleva a cabo esta actividad asociada para que le resulte provechosa, así mismo se toma en cuenta que no existe apoyo alguno por parte de los tres poderes de gobierno.

Cuadro N. 7. Costo de producción por hectárea.
Costo total sin subsidios y pagando mano de obra
Ciclo Primavera – Verano 2004.

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

INGRESOS

JAMAICA SECA	300.00	KG	\$30.00	\$9,000.00
MAIZ	2,000.00	KG	\$2.00	\$4,000.00
TOTAL				\$13,000.00

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

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

En este cuadro se puede observar el análisis anterior únicamente que considera el apoyo que brinda el gobierno Federal, através del programa denominado Apoyo al Productor del Campo (PROCAMPO). Tomando como base el ciclo primavera – verano de 2004.

Cuadro N. 8. Costo de producción por hectárea.

Costo total con subsidios y trabajo del productor.

Ciclo Primavera – Verano 2004.

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

INGRESOS

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

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

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

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

- Margen de Utilidad sin subsidios: \$ 1,265.00
- Margen de Utilidad con subsidios: \$ 11,145.00

Aun así el rendimiento es bajo y malo para el productor que depende exclusivamente del trabajo de la tierra ya que los precios y los costos, así como el efecto de la Inflación, no están bajo su control, lo cual provoca una alta incertidumbre en el productor y hace muy inestable la actividad.

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

VII. ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE JAMAICA EN EL MUNICIPIO DE AYUTLA, GUERRERO.

7.1. LA CALIDAD DE LA JAMAICA.

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

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

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

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

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

¿En qué se ve la calidad de la Jamaica o como se puede notar?

Como mexicanos estamos acostumbrados a las bebidas ácidas, entonces cuando una jamaica se prepara y queda ácida dice uno que es de muy buena calidad, además la coloración, entre más fuerte este el agua pigmentada de color rojo hasta rojo oscuro decimos que esa Jamaica es de buena calidad hay algunas que desde su aspecto se ven muy deteriorada.

La diferencia entre jamaica de calidad o de mala calidad, es un buen secado.

La Jamaica de Guerrero es considerada de mala calidad, principalmente porque para secar el productor la extiende sobre la tierra en el patio, sin cuidar la higiene. Una buena práctica de secado representa la posibilidad de controlar la humedad, que a su vez determina la textura que requiere la flor para una buena imagen.

En la actualidad los productores secan en el piso, algunos sobre pisos de cemento, en Oaxaca secan sobre una malla de acero no oxidable colocada suspendida entre cuatro paredes, existen también secadores solares, de gas y eléctricos, por lo que puede ser cualquiera de estos dispositivos, comprobando que será el mejor desde todos los puntos de vista.

Con este trabajo que se realizó podemos decir que los productores de Jamaica del municipio de Ayutla de los Libres son los que más producen en el estado, pero eso no implica que el producto obtenido sea de buena calidad, ya que a comparación con otros estados como Oaxaca, que produce menos pero su producto tiene una mejor calidad que la que se siembra en Guerrero.

Esto se debe a que no se le da un buen secado al producto de jamaica, además de que no se le da un buen cuidado en la cosecha, esto es debido a que al momento de estarla cosechando se dejan residuos de partes de la planta o se quitan partes del cáliz, y esto ocasiona un maltrato en el producto y esto ocasiona que el consumidor final no quiera pagar un buen precio por la jamaica.

Otro problema es el manejo que se le da a al momento del secado, ya que pudo haberse llevado una buena cosecha (despicar correctamente), pero al momento del secado la gente tiene la costumbre de echarla al suelo, ya sea sobre cemento o polvo y al momento de guardarla ocupan escobas y chiquigüites como contenedores.

En general el cáliz adquiere un mal aspecto, ya que no tiene el color y el olor fuerte que debe tener.

7.2. COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES.

Los productores de jamaica de la región Costa Chica y principalmente del municipio de Ayutla de los Libres, enfrentan problemas técnicos y ambientales que limitan su probabilidad de obtener un producto de calidad y niveles adecuados de productividad, lo que se refleja en una baja capacidad para competir.

Las condiciones climáticas (naturales), son consideradas en general como la principal limitante ya que les impide tener una adecuada producción y de buena calidad para poder competir en el mercado nacional e internacional.

Los ejidatarios del municipio de Ayutla de los Libres, manifestaron que las condiciones climáticas son su principal problema para ser competitivos. Para minimizar esta problemática requieren de inversiones muy costosas lo que aumentaría sus costos de producción y que dadas las condiciones de producción con que cuentan no es muy fácil invertir por los escasos recursos que les genera la actividad.

La escasez de agua es el segundo factor limitante para la competitividad, ya que en algunas ocasiones se presentan complicaciones debidas a la falta de agua en las siembras, estas son más marcadas en la época de sequía.

Las plagas y enfermedades se consideran como otra limitante, dentro de las posibilidades de competir con otros productores, debido a que pueden causar deformaciones en el producto disminuyendo considerablemente su calidad y las posibilidades de que sea aceptado por los consumidores, ya que los productores afirman no contar con los elementos necesarios para combatirlos, debido a que no existen paquetes tecnológicos que se encuentren a su alcance para ponerlos en práctica.

Aparte de los problemas climáticos, escasez de agua y plagas y enfermedades existen otros problemas que limitan su capacidad competitiva, tales como:

- Deficiencia tecnológica.
- Problemas financieros.
- Falta de capacitación técnica.
- Altos costos de producción.
- Manejo inadecuado por parte de la mano de obra.
- Falta de una política adecuada en el país.
- Falta de interés por parte de los propios productores.

Dadas estas condiciones los productores también se ven afectados por los precios de la jamaica importada, ya que tiene precios muy bajos tales como la jamaica de sudan, Taiwán e India que se vende a precios de 20 pesos.

Por otro lado los sistemas de producción en México no son los más eficientes en lo que respecta a competitividad y productividad ante productores de otros países como Taiwán, China, Corea del Sur, India y Sudan, ya que estos cuentan con la ayuda política y económica de sus gobiernos tanto estatales como federales por lo que se ven favorecidos por medio de subsidios, facilidades para obtener créditos y facilidad para invertir en infraestructura, Etc.

Cuadro N. 9. Competitividad en el precio.

Jamaica de Oaxaca, precio en la Central de Abastos.	\$ 40.00 kg.
Jamaica de Puebla, precio en la Central de Abastos.	\$ 35.00 kg.
Jamaica importada, precio en la Central de Abastos.	\$ 25.00 kg.
Jamaica de Guerrero, precio en la Central de Abastos.	\$ 35.00 kg.

Fuente: Cejamaica, 31 de Octubre de 2007.

7.2.1. PROBLEMAS ESTRUCTURALES.

- Falta de planeación para el establecimiento de cultivos redituables. Mucha influencia de usos y costumbres, muy escasa capacitación y asistencia técnica, sobre todo de administración y conceptos de mercado.
- Altos costos de cultivo por lo pequeño de las parcelas y la falta de cultura de organización, obligando al productor a comprar insumos caros.
- Falta de agroindustrias para la transformación de la materia prima a productos elaborados y mercados muy distorsionados, con productos comerciales elaborados con materias primas sintéticas de bajo costo, introducidos en el gusto del consumidor a base de precios bajos y mercadotecnias engañosas, que impide la competencia a los productos naturales.
- Alto intermediarismo y nula cultura de organización, para contrarrestarlo.
- Falta de información de precios de mercado.
- Baja adopción de variedades y nuevas tecnologías en cultivos cíclicos y perennes. La falta de difusión de tecnología generada por las instituciones dedicadas a la investigación.
- Deficiente mercado en época de producción de algunos productos En general se requieren nuevos modelos de producción, capacitación y organización, que deriven en mayores niveles de rentabilidad, para motivar cambios estructurales en la cultura del productor.

7.3. EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE LA JAMAICA.

Prácticamente la comercialización de la jamaica se lleva a cabo en costales de henequén que pesan entre 15 y 20 kg, para el producto con una humedad aceptable y también se menciona una comercialización en costales de polietileno que pesan entre 12 y 15 kg; se considera que el mejor manejo es cuando se comercializa en los costales de fibras naturales ya que el intercambio de humedad con el ambiente se facilita mas; en el segundo envase se pueden presentar problemas si la humedad es alta.

Actualmente en las tiendas de autoservicio se vende este producto en bolsas de plástico, con marca propia y código de barras; aunque no se mejora la calidad del producto, si se facilita el manejo para los consumidores.

Las condiciones adecuadas para el almacenamiento es un lugar seco, fresco y libre del sol, con buena ventilación para evitar que en algunas áreas se desarrollen hongos.

7.3.1. POLÍTICAS PARA LA COMERCIALIZACION DE LA JAMAICA EN EL ESTADO DE GUERRERO.

Como líneas de política, la comercialización debe enfocar su acción a tres aspectos primordiales del proceso de producción en su totalidad como son: la producción, manejo del producto y su comercialización.

En lo que respecta a la producción.

- Los campesinos deben poner especial atención a la tarea de elevar los rendimientos medios obtenidos, los cuales son de 0.283 ton / ha.
- Construir un servicio apropiado de asesoramiento para proporcionar al productor conocimientos o recomendaciones sobre selección de variedades, prácticas de cultivo, métodos de cultivo y cosecha, así como tecnificación en el sector rural.

En el manejo del producto.

- Deben cuidar que la recolección del producto sea en el menor tiempo posible.
- Operar basándose en las expectativas de cosecha, para que la recepción estimada ayude a estructurar los programas de comercialización y distribución.

En la comercialización.

- Recabar toda la información necesaria para identificar, donde, cuando, y a qué precio podrá colocar una cantidad determinada de su producto.
- La investigación de mercado será fundamental para conocer los hábitos de compra del consumidor, tendencias, crecimientos y transformación de estructuras del comercio agrícola, para tener los elementos para definir su estrategia de comercialización.

7.3.2. CANALES DE COMERCIALIZACION.

Los agentes o intermediarios que componen esta cadena son aquellos individuos o empresas quienes se han especializado en llevar acabo las distintas actividades, procesos o servicios de la comercialización.

Entre estos se pueden mencionar los siguientes:

- **COMERCIANTE MAYORISTA.** Este se encuentra ubicado en la central de abastos del D.F., posee grandes capacidades de acopio. Esta persona financia la cadena de comercialización bajo el siguiente sistema: distribuye jamaica a comerciantes minoristas, sin que este pague al momento de recibir el producto, sino que, se hace un contrato de pago a determinado plazo.

- **COMERCIANTE MINORISTA.** Estos individuos cuentan con menor infraestructura de acopio, pero poseen los medios de transporte adecuados para distribuir la jamaica a los diversos mercados. También son intermediarios de financiamiento de pago por mercancía o bien venden al contado; los contratos de pago en este caso, se hacen a un plazo menor.

- **DETALLISTAS.** Comerciantes pequeños que venden diversos productos directamente a los consumidores, se encuentra ubicados en los mercados pequeños y mercados sobre ruedas.

- **CONSUMIDORES.** Principalmente amas de casa que compran pequeñas cantidades de jamaica seca para consumo del hogar.

Entre los canales opcionales tenemos:

- **TIENDAS DE AUTOSERVICIO.** Estos compran jamaica seca a los comerciantes mayoristas, pero bajo cierta presentación, como es: empacados en bolsas de polietileno o cartón de 1, ½, ¼ de kg. Esta se distribuye directamente a los consumidores.

- **INDUSTRIAS.** Compran jamaica seca, bajo cierto control de calidad y sobre todo bajo un régimen de compra planificado para todo el año.

CANALES EXISTENTES.

Para intercambiar su producción el campesino cuenta con dos vías de comercialización: la vía de los comisionistas y la de los intermediarios, salvo las raras excepciones de organización en que los tres o más productores se unen para vender su producto por otras vías, estas se explican continuación:

- **VIA COMISIONISTAS.** Estos constituyen una red de compra subsidiada por los acaparadores regionales; estos, les dan dinero a los comisionistas para que

comprende jamaica en los pueblos y también facilitan los medios de transporte. Los comisionistas compran un buen volumen y lo entregan al acaparador regional.

- **VIA INTERMEDIARIOS.** Estos compran jamaica con capital propio, con sus propios medios y realizan un pequeño acopio para venderla a los acaparadores regionales y trasladarla a la central de Abastos de la Cd., de México, D.F., y venderla directamente con los comerciantes mayoristas. En muchas ocasiones funcionan como reguladores del precio en la región ofreciendo un pago mayor por kilo cuando comercializan directamente a la Central de Abastos.

Otra oportunidad de comercializar es directamente con el acaparador regional, lo cual no representa ninguna ventaja ya que el precio que ofrece por la compra del producto no es superior al que ofrecen sus comisionistas.

Se ha dado otro sistema que aunque no es común, en ocasiones se practica. Un grupo de pequeños productores se unen para comercializar su producto la que unen para venderla en la Central de Abastos de la Cd. de México o bien distribuirla al menudeo en mercados populares.

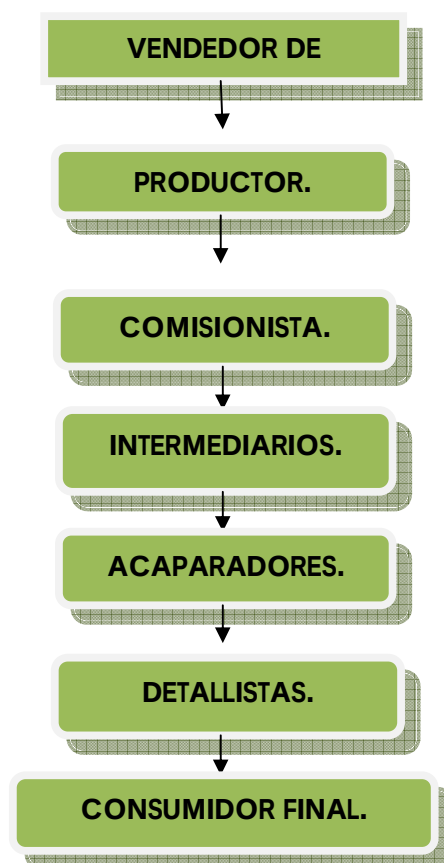
- **ACAPARADORES REGIONALES.** Mientras los comisionistas e intermediarios son una gran cantidad, los acaparadores regionales son pocos (se pueden contar 5 o 6), pero los segundos tienen un gran poderío de comercialización ya que cuentan con gran capital de trabajo, además, de medios de acaparamiento y comercialización como son transporte de carga y grandes bodegas.

Su principal sistema de comercializar es acopiar una gran cantidad de jamaica en épocas de cosecha (entre diciembre – y principios de febrero) y venderla posteriormente en los meses de junio y agosto. Estas personas cuentan con bodegas en la región y sus ventas las hacen principalmente con comerciantes en la Central de Abastos del D.F., aunque también distribuyen a otras centrales importantes, como son la de Monterrey, N.L. y Guadalajara, Jal.

Estos importantes agentes de comercialización se encuentran ubicados en Tecoanapa, Ayutla, Las Mesas, Tierra Colorada y Buena vista que prácticamente son los que controlan la compra de toda la región.

En contadas ocasiones llegan comerciantes mayoristas de las centrales de Abasto de México y Guadalajara, que mejoran en gran medida el precio, su sistema consiste en rentar casas habitación que se utilizan como bodegas improvisadas de captación y cuando tienen determinado volumen transportan la jamaica a sus bodegas ubicadas en las centrales. En muchas ocasiones compran jamaica a los acaparadores regionales los cuales les venden grandes volúmenes.

Figura N. 2. Canales de comercialización existentes en el Estado de Guerrero.



7.3.3. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA LA FLOR DE JAMAICA.

Los principales mercados se ubican en economías de elevado desarrollo económico, por lo que este Seminario está enfocado a analizar las oportunidades de negocios existentes en Norteamérica, La Unión Europea y Japón. México tiene diversas ventajas competitivas para consolidarse como un proveedor sobresaliente de productos orgánicos, entre las que destacan:

- La cercanía con el principal mercado mundial;
- Elevada biodiversidad;
- Estructura madura para el procesamiento de alimentos; Acceso preferencial a los mercados más dinámicos del mundo gracias a los tratados de libre comercio con América del Norte, la Unión Europea y Japón.

Además, a partir del presente año, contamos en México con la legislación que regula la producción y comercialización de productos orgánicos, lo que proporciona un marco de certidumbre para productores y consumidores y garantiza la calidad de la oferta exportable.

En la última década nuestro país ha realizado importantes avances en la producción de orgánicos, destacando actualmente su ubicación como el principal exportador mundial de café orgánico, así como uno de los principales proveedores de miel de abeja, miel de agave y cacao producidos bajo esta modalidad.

En pocos años se ha multiplicado la superficie cultivada y se han incrementado las exportaciones de productos orgánicos las que, el año pasado, sumaron más de \$250 millones de dólares. Entre los principales cultivos destacan, aparte del café y la miel que ya les mencioné, cacao, flor de jamaica, vainilla, garbanzo, arroz, frijol, nopal, hortalizas, sábila, chiles, conservas, jugo de manzana, frutas deshidratadas, guayaba, aguacate, plantas medicinales y aromáticas, entre otros.

Se considera que es factible incrementar la participación de productos mexicanos en este segmento de mercado dadas las ventajas competitivas y las perspectivas de que continuará al alza la demanda mundial por productos orgánicos.

7.3.4. USOS ALTERNATIVOS QUE SE LE PUEDEN DAR A LA JAMAICA.

La planta de Jamaica tiene varias posibilidades de uso y comercialización:

La flor: Es utilizada para hacer jaleas, mermeladas, salsas, dulces, conservas y preparación de bebidas refrescantes y vinos de mesa.

Las hojas tiernas y tallos: Se consumen en ensaladas y como alimento forrajero.

Las semillas: Contienen aceite comestible y constituyen un excelente alimento para las aves.

Con su fibra: Se elaboran productos como cordones y similares, sustituyendo al cáñamo o yute.

Con Jamaica se pueden hacer vinos, licores, gelatinas. Y después de hacer el agua de jamaica el bagazo que queda se puede dejar que se seque un poco y este se puede cocinar como si fuera machaca, con huevo y es una excelente fibra para el estómago, a nivel industrial la jamaica se utiliza como pigmento o para teñir los jarabes para la tos.

VIII. ANALISIS FODA DEL CULTIVO DE JAMAICA EN EL ESTADO DE GUERRERO.

FODA (en inglés *SWOT*), es la sigla usada para referirse a una herramienta analítica que le permitirá trabajar con toda la información que posea sobre su negocio, útil para examinar sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

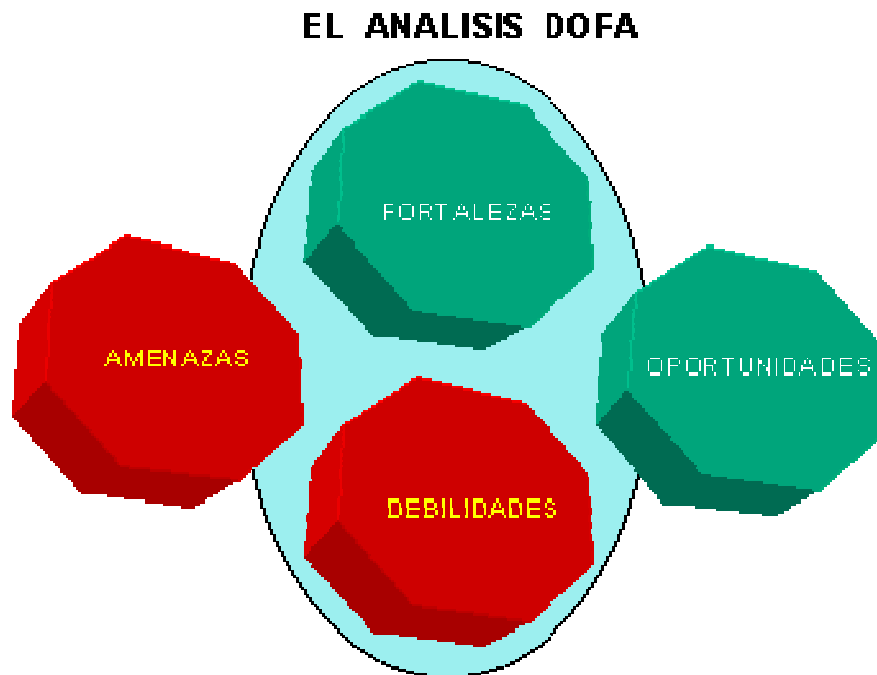
Este tipo de análisis representa un esfuerzo para examinar la interacción entre las características particulares de su negocio y el entorno en el cual éste compete.

El análisis FODA tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como producto, mercado, producto-mercado, línea de productos, corporación, empresa, división, unidad estratégica de negocios, etc.).

Muchas de las conclusiones obtenidas como resultado del análisis FODA, podrán serle de gran utilidad en el análisis del mercado y en las estrategias de mercadeo que diseñe y que califiquen para ser incorporadas en el plan de negocios.

El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno.

Figura N. 3. Estructura del Análisis FODA.



Lo anterior significa que el análisis FODA consta de dos partes: una interna y otra externa.

- La parte interna tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de su negocio, aspectos sobre los cuales usted tiene algún grado de control.
- La parte externa mira las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar su negocio en el mercado seleccionado. Aquí usted tiene que desarrollar toda su capacidad y habilidad para aprovechar esas oportunidades y para minimizar o anular esas amenazas, circunstancias sobre las cuales usted tiene poco o ningún control directo.

8.1. DATOS QUE ARROJO EL ANÁLISIS FODA.

Fortalezas.

- ♣ Superficie apta para el cultivo.
- ♣ Mano de obra de calidad.
- ♣ Experiencia en el cultivo.
- ♣ Cultivo tradicional.
- ♣ Difusión nacional de los usos y bondades del producto.
- ♣ Producción en forma orgánica.

Oportunidades.

- ♣ Poca inversión.
- ♣ Generación de empleos (local y familiar).
- ♣ Apertura comercial para su exportación.
- ♣ Apoyos gubernamentales.

Debilidades.

- ♣ Ciclo productivo largo (6 meses).
- ♣ Baja productividad.
- ♣ Ausencia de infraestructura.
- ♣ Mucho intermediarismo.
- ♣ Deficiente maquinaria y equipo.
- ♣ Poca organización.
- ♣ Nula tecnología.
- ♣ Semilla no mejorada.
- ♣ Falta de inocuidad del producto.
- ♣ Inseguridad en la venta del producto.
- ♣ Nula infraestructura.
- ♣ Cosecha en forma manual.
- ♣ La mayoría de las tierras solo tiene ese cultivo/año.

Amenazas.

- ♣ Factores climatológicos (lluvia, viento, etc.).
- ♣ Plagas y enfermedades.
- ♣ Caída de precios.
- ♣ Degeneración de la variedad.
- ♣ Precios bajos.

IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

CONCLUSIONES.

Los productores de jamaica del municipio de Ayutla de los libres (Guerrero), enfrentan una serie de problemas en la producción y comercialización de su producto que impiden que puedan ser competitivos, tales como: deficiencias hídricas, climáticas y problemas de plagas y enfermedades, por lo que la producción que obtienen no reúnen las características necesarias para ser competitivos, ya que esta tiene una mala calidad.

Los canales de comercialización que emplean los productores de jamaica no son los adecuados y seguros, debido a que no permiten dirigir su producción al consumidor y de esa manera cubrir sus gastos de producción, principalmente para los ejidatarios y pequeños productores.

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

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

No está muy claro como producen en los países africanos, para vender con precios abajo de \$20.00 por kg, contra los nacionales que promedian \$30.00; se especula que la flor de jamaica es un subproducto (Cejamaica 2004).

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

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

En conjunto las actividades del Consejo, del Gobierno del Estado y de la SAGARPA están encaminadas a apoyar al productor para que eleve su

productividad con algunas acciones donde destaca el manejo postcosecha más rentable y la presentación en parcelas demostrativas de paquetes tecnológicos que modifican el cultivo actual Maíz – Jamaica por otro, transformándose en monocultivo de Jamaica, con calculo de aplicación de insumos para obtener un producto de calidad a bajo costo.

RECOMENDACIONES.

- Es necesario que se difundan los resultados de investigaciones realizadas en Universidades e Instituciones para que se mantengan informados a mejores técnicas de producción y de comercialización, para así poder aumentar su producción y calidad de su producto y por consecuencia ser competitivos.
- Diseñar una estrategia de integración vertical que permita a los productores eliminar el intermediarismo que afecta los ingresos y por ende la utilidad que puedan obtener de su actividad.
- Una buena organización entre productores para poder solicitar créditos, maquinaria para la cosecha con el fin de aumentar su producción.
- Promover el producto, primeramente regional, estatal y nacional para que la mayoría de las personas conozcan su producto y estén enterados de los beneficios que puede brindarles.
- Los productores deben exigir al INIFAP una mayor información sobre la jamaica (paquetes tecnológicos).

X. BIBLIOGRAFIA.

- Paquete Tecnológico Inifap Guerrero.
- Anuario Estadístico Delegación SAGARPA Guerrero.
- SIAP SAGARPA Internet.
- Ponencias Asamblea Constitutiva del Consejo Estatal de la Jamaica de autores varios.
- Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2004.
- ASERCA 1999. Revista Claridades Agropecuarias No, 73 "México proveedor de especies y plantas medicinales al mundo".
- PORTER, Michael,"Ventaja competitiva", edit. CECSA, p,22.

Páginas de Internet.

- <http://www.pmministries.com/ministeriosalud/medicinanatural/NotiNatur2001.htm#La%20Flor%20de%20Jamaica>
- <http://www.elocal.gob.mx/work/templates/enciclo/guerrero/municipios/12056a.htm>
- http://www.sagarpa.gob.mx/dlg/guerrero/agricultura/informacion/imagenes/diagnostico_jamaica.pdf
- <http://www.sagarpa.gob.mx/dlg/guerrero/agricultura/acerca.htm>
- <http://cuentame.inegi.gob.mx/monografias/informacion/impresion/guerrero.asp>
- <http://www.Infocentros/mercadeo..p1>

XI. ANEXOS.

Anexo N. 1. Superficie Cosechada (Ha).

1995 – 2001.

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total Nacional	17,257	17,234	7,563	14,954	15,875	18,238.7	18,028.50
Guerrero	16,173	15,908	6,804	13,080	13,019	14,652	14,300
Oaxaca	700	1,050	280	1,000	1,750	2,600	2,500
Nayarit	133	134	168	221	177	315.25	395
Colima	193	60	55	147	93	161	115
Michoacán	0	20	100	190	213	167.5	262
Campeche	0	62	104	258	425	260	260
Tabasco	0	0	0	0	0	0	64
otros	58	0	52	58	198	83	132

Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2001

Anexo N. 2. Volumen Producción (Ton).

1995 – 2001.

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

Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2001

Anexo N. 3. Rendimiento (Ton/Ha).

1995 – 2001.

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total Nacional	0.316	0.297	0.22	0.331	0.479	0.223	0.228
Guerrero	0.291	0.291	0.207	0.334	0.498	0.184	0.19
Oaxaca	0.8	0.35	0.239	0.35	0.35	0.35	0.35
Nayarit	0.323	0.41	0.327	0.367	0.452	0.519	0.41
Colima	0.451	0.65	0.418	0.318	0.354	0.493	0.629
Michoacán	0.0	0.3	0.4	0.289	0.295	0.307	0.237
Campeche	0.0	0.367	0.317	0.589	0.381	0.385	0.385
Tabasco	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.503

Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2001

Anexo N. 4. Precio Medio Rural (\$/Ton).

1995 – 2001.

Año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Total Nacional	14,303.89	25,922.53	28,772.20	25,933.60	25,112.82	27,644.48	28,057.14
Guerrero	14,250.00	28,000.00	29,050.00	25,774.04	24,606.51	26,553.75	27,551.29
Oaxaca	13,500.00	1,000.00	25,000.00	25,000.00	30,000.00	29,500.00	30,000.00
Nayarit	19,800.00	24,072.73	29,864.38	29,851.85	30,335.08	33,096.20	29,484.14
Colima	20,000.00	20,451.86	35,000.00	40,000.00	30,000.00	41,180.71	39,502.01
Michoacán	0.00	25,000.00	35,000.00	33,545.45	24,896.41	27,797.20	28,218.95
Campeche	0.00	20,000.00	23,181.82	20,000.00	22,500.00	22,500.00	22,000.00
Tabasco	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	32,280.77

Fuente: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) SAGARPA. 1980-2001

