

Consejo Estatal de Productores de Plátano



Plan Rector de la Cadena
Productiva del Plátano en
el Estado de Colima



Colima, Abril de 2005



Estrategias para la Competitividad Organizacional, S.C.

Consejo Estatal del Platano de Colima

Sr. Francisco Hueso Alcaraz

Presidente

Sr. Efraín Ramos Mendoza

Secretario

Sr. Gustavo Sandoval Fuentes

Tesorero

Unión Agrícola Regional de Productores de Platano

Ing. Jorge Armando Gaytan Sánchez

Gerente

Estrategias para la Competitividad Empresarial, Consultores, S. C.

Ing. Marco Antonio Sinecio Moreno

M.C. Marco Antonio Muñoz María

Ing. José Alejandro Madrueño Dávila

SAGARPA

Facilitador Sistema - Producto

Ing. Gustavo Arturo Carrión Sandoval

CONTENIDO

I	Introducción.
II	Panorama Internacional y Nacional de la Producción del plátano.
III	Diagnostico de la Cadena Productiva del Plátano del Estado de Colima
IV	Principal Problemática de la Cadena Productiva del Plátano y Demandas Prioritarias de Apoyo en el Estado de Colima.
V	Misión, Visión y Objetivos Estratégicos de la Cadena Productiva del Plátano del Estado de Colima
VI	Proyectos Específicos para Fortalecer la Cadena Productiva del Plátano

I.- Introducción

El marco normativo del Plan Rector lo constituyen los lineamientos para la integración y operación de los Comités Sistema-Producto a nivel Estatal que fueron establecidos por la Subsecretaría de Agricultura de la SAGARPA, teniendo como uno de sus propósitos principales establecer e instrumentar los Planes Rectores que contengan las políticas, estrategias y acciones para el ordenamiento, crecimiento y desarrollo de las cadenas productivas agrícolas en nuestro país.

En este contexto, se define cadena productiva como el “proceso sistemático en el que los actores de una actividad económica interactúan desde el sector primario hasta el consumidor final, basados en el desarrollo de espacios de concertación entre el sector público y privado orientados a promover e impulsar el logro de mayores niveles de competitividad de dicha actividad”. También es importante tener presente la definición oficial de lo que es un plan rector en el sentido de que constituye un “conjunto de políticas, estrategias y acciones a realizar en una cadena para alcanzar mejores niveles de productividad y alcanzar mayor nivel de competitividad en todos los eslabones y en la cadena en su conjunto”.

El presente documento pretende constituirse en una guía rectora para impulsar el desarrollo de la cadena productiva de plátano en el Estado de Colima, mediante la determinación y el consenso de los principales agentes productivos sobre los objetivos estratégicos y líneas de acción necesarios de instrumentar con el propósito de atender la problemática productiva y comercial del plátano, así como potencializar sus fortalezas para contrarrestar amenazas y aprovechar sus oportunidades, como mejorar las condiciones de productividad, rentabilidad y competitividad.

Otro aspecto fundamental del presente instrumento es que fue integrado a partir de un proceso participativo de diferentes agentes que intervienen en la cadena productiva, principalmente en los ámbitos de la producción primaria, como de la comercialización del plátano. Con ese propósito fueron realizados 2 Talleres de Planeación Participativa a finales del año 2004 donde participaron directivos y líderes de la entidad en ambas actividades fundamentales de la cadena productiva del plátano.

En esos Talleres fueron identificados y priorizados los principales problemas de la cadena productiva del plátano en el estado, se ubicaron sus debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades. Con base a ello fueron planteadas diversas propuestas específicas de acción, las cuales dan sustento a los objetivos y líneas estratégicas formuladas en el presente Plan Rector, con el claro propósito de mejorar las condiciones de producción, industrialización, comercialización y consumo del plátano y banano de la región.

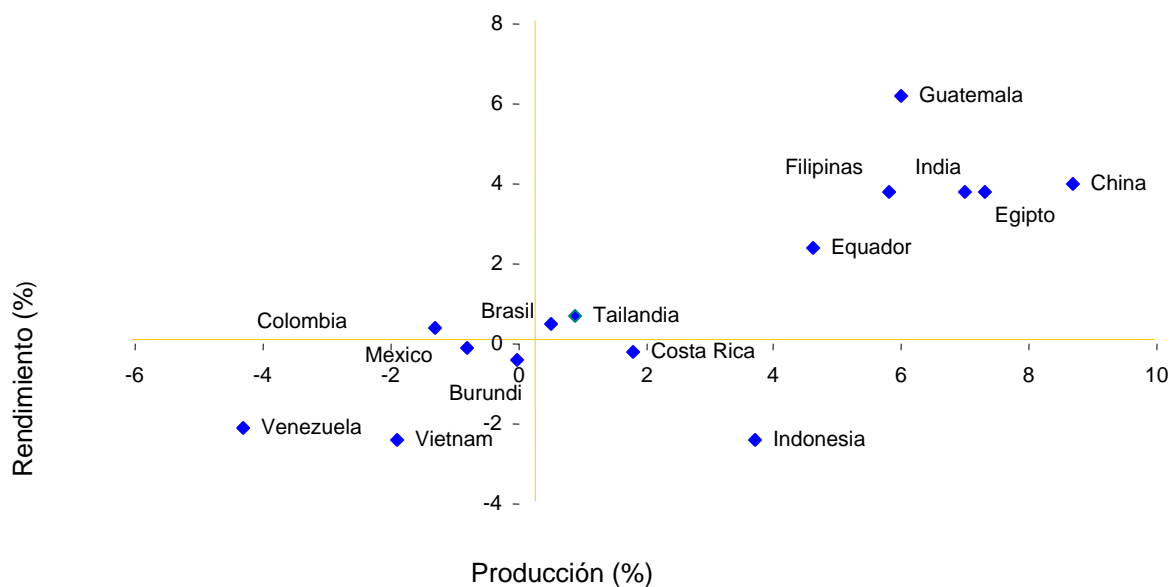
El análisis efectuado por los actores directos de la cadena productiva se complementa con el Diagnóstico de la Cadena Productiva del Plátano en el Estado de Colima, mediante el cual se ubicaron las características técnicas y económicas que determina sus niveles de rentabilidad y competitividad, describiendo a su vez el panorama actual de los mercados, tanto internacional como nacional, sus principales actores, así como los niveles de rentabilidad, márgenes de comercialización y condiciones actuales de la oferta y demanda de la fruta colimense.

Con base a lo anterior, los objetivos y líneas estratégicas de acción determinadas con el presente Plan Rector pretenden orientar de manera más efectiva los proyectos concretos que emprenderán en el corto, mediano y largo plazo los diferentes agentes productivos y de apoyo institucional, a efecto de consolidar la integración y desarrollo de la cadena productiva del plátano en el Estado de Colima.

II.- Panorama Internacional y Nacional de la Producción de Plátano

1. En el 2003 el cultivo del plátano en el mundo ocupó alrededor de 4´494,686 hectáreas, siendo los países con mayor superficie India, Brasil y Filipinas. México ocupa el 14º lugar con 72,645 hectáreas. En cuanto a los volúmenes de producción destacan India y Brasil con 16´450,000 y 6´518,250 toneladas, respectivamente. Posteriormente se ubican China, Ecuador, Filipinas e Indonesia. México figura en el séptimo lugar con 2´026,613 toneladas. Los países con mejores rendimientos expresados en toneladas por hectárea son Guatemala con 52.52, Nicaragua 49.77 y Turquía con 47.83. México se ubicó en el 16º lugar con 27.90.
2. Los países mejor posicionados por las tasas de crecimiento promedio anual de su producción y rendimiento en el cultivo del plátano son China, India, Egipto, Guatemala, Filipinas y Ecuador. En menor proporción se ubican Tailandia, Brasil y Colombia, aunque este con tasa decreciente en la producción. Mientras que Venezuela y México muestran tasas decrecientes en ambas variables. La FAO destaca que China es el país que emerge como uno de los principales productores de banano en el mundo.

Tasas anuales de crecimiento 1990 - 2003 de los 15 principales países productores



Fuente: (www.agrocadenas.gov.co).

3. En el comercio internacional de plátano se distinguen 3 grandes flujos: 1) Centro y sur América hacia Estados Unidos y secundariamente hacia Europa y Japón; 2) Filipinas hacia Japón y secundariamente hacia el Cercano Oriente; 3) África y el Caribe hacia Europa y el Cercano Oriente. El 81% de las exportaciones mundiales del plátano está controlado por las trasnacionales Dole Foods (USA), Chiquita Brands (USA), Fresh del Monte (Chile), Noboa (Ecuador) y Fyffes (Irlanda).
4. Ecuador liderea a los países exportadores de plátano con alrededor del 28.5% de los 14.5 millones de toneladas que se exportan anualmente en el mundo. Le siguen en importancia Costa Rica, Filipinas, Colombia y Bélgica. México no destaca como país exportador de plátano.
5. En el 2002 Estados Unidos fue el principal importador de plátano en el mundo con cerca de 4 millones de toneladas. En 2º lugar Alemania con un millón 182 mil toneladas y en 3º lugar Japón con poco mas de 936 mil toneladas. Las importaciones de plátano de los Estados Unidos son cubiertas por Costa Rica con 29%, Ecuador 25%, Guatemala 21%, Colombia 13%, Honduras 9% y otros 3%.
6. En México las zonas con mejor vocación para el cultivo de plátano se localizan en el trópico húmedo y seco con disponibilidad de agua. Durante 2000 a 2003 la producción promedio anual de plátano fue de 2'012,125 toneladas. El Estado de Chiapas produjo el 35% con 704,449 toneladas; Tabasco el 27.6% con 556,250 toneladas, Veracruz el 10.8% con 216,990 toneladas; Colima el 8% con 160,172 toneladas y Michoacán el 4.9% con 98,024 toneladas.
7. Los Estados con mejores rendimientos promedio anual registrados durante el periodo 1993 a 2003 son Chiapas con 39.6 y Tabasco con 33.0 toneladas por hectárea. Muy abajo esta Michoacán y Colima con 23.9 y 23.0 toneladas por hectárea, respectivamente.
8. Las exportaciones de plátano mexicano son al mercado de los Estados Unidos. Dichas exportaciones muestra una tendencia a la baja en los últimos años de la década de los noventas. El mayor volumen de plátano exportado fue en 1993 con 295,000 toneladas que generaron 92'875,000 dólares.

III.- Diagnostico de la Cadena Productiva del Plátano del Estado de Colima

1. Durante el 2003 en el Estado de Colima se cosecharon con plátano 5,168 hectárea produciéndose 158 mil 693 toneladas, lo cual genero un valor de la producción por 223´510,000 pesos. Dicho valor representa el 8.8% del valor de la producción agrícola de la entidad, el cual fue de 2,554 millones 338 mil pesos. La cadena productiva ocupa el tercer lugar en importancia por la generación de ingresos agrícolas, destacándose también por su generación de empleo y por ser el plátano uno de los principales productos de la canasta básica familiar.
2. Los agentes de la cadena productiva del plátano de Colima son productores primarios, acopiadores al pie de la huerta, empacadores, distribuidores mayoristas, comercializadores al detalle, proveedores de insumos y servicios y consumidores.
3. Los productores de plátano en Colima tienen parcelas promedio entre 10 y 12 hectáreas, predominando las tierras de origen ejidal con riego a base de agua rodada o gravedad. Aproximadamente el 75% de los productores cultivan la variedad “Enano Gigante”, como monocultivo o asociado con palma. El 18% cultiva plátano macho y el restante 7% cultiva Pera y Manzano. También se estima que el 85% de productores son propietarios de sus huertas y cerca de la mitad de productores solo se dedica a este cultivo, mientras que el resto además cultiva limón, palma de coco y mango.

Número de productores y predios cultivados con Plátano en el Estado

Municipio	Productores	Predios	Superficie (ha)
Manzanillo	224	265	1,963.0
Tecoman	180	224	2,702.5
Armería	81	94	429.0
Total	485	583	5,094.5

Fuente: Unión Agrícola Regional de Productores de Plátano de la Región Pacifico Centro.

4. Los productores empresarios tienen integrado el proceso de comercialización, canalizando su fruta a la exportación o a los mercados de Guadalajara, Aguascalientes, León o Irapuato, principalmente. En algunos casos cuentan con bodegas que les permiten comercializar la fruta de otros productores de la entidad.

5. Los pequeños y medianos productores no cuentan con bodegas en los centros de consumo y venden a través de dos posibles canales: a) vía comerciantes intermediarios al pie de la huerta, canal recorrido por el 74% de los productores; b) vía comerciantes mayoristas en las bodegas o centrales de abasto, en el cual el precio se negocia con el producto puesto en la bodega y el costo de transporte es cubierto por los productores.
6. Se estima que el 90% de los productores venden su fruta en el mercado nacional y el 10% empaca la fruta para expórtala directa o indirectamente, principalmente a California, Estados Unidos y en menor medida a Canadá y/o Japón.
7. Conforme a la encuesta aplicada se identifica que 3 de cada 5 productores vende su fruta a plazos, 1 de cada 5 recibe el pago de contado, 1 de cada 10 comercializa con un contrato legalmente formalizado y 1 de cada 5 logro algún grado de satisfacción con el proceso de comercialización, destacando los que exportan su producción.
8. La mayor debilidad de los productores en las relaciones establecidas con los agentes comercializadores de la fruta es su mínimo poder de negociación sobre el precio que le pagan, así como su insuficiente infraestructura empresarial para compactar la oferta de manera sostenida para garantizar el abasto conforme lo demandan los mercados.
9. En Colima se identifican 24 empresas proveedoras de insumos para plátano, destacando “Proveedora Agrícola de Tecoman”, “Casa Agrícola de Tecoman”, Fertilizantes “Hermanos Gómez” y “Agroservicios de la Costa”. La oportunidad del pago a plazos y sus políticas de fidelización sobre sus clientes son los principales factores que les han permitido establecer relaciones aceptables con productores.
10. Las instituciones públicas con mayor presencia por sus servicios y apoyos de regulación y fomento en la cadena productiva de plátano son SAGARPA, INIFAP, CNA, BANCOMEXT, Financiera Rural y FIRA, así como la Secretaría de Desarrollo Rural del Gobierno del Estado. También destaca la presencia de los organismos auxiliares y organizaciones siguientes: Comité Estatal de Sanidad Vegetal, con el combate de la “Sigatoka Negra”; la Fundación Produce Colima A.C. en apoyo a la investigación y la transferencia de tecnología, así como el Patronato de Investigación Agrícola de Colima, A.C. con la producción en laboratorio de plantas resistentes a la “Sigatoka Negra”.

11. Las huertas de plátano en Colima tienen en promedio 8 años de antigüedad, 2 de cada 3 huertas cumplen con la densidad de plantación establecida en el paquete tecnológico. Los rendimientos promedio por variedades “enano gigante”, “macho” y “manzano” se estiman en 45.6, 8.8 y 8.5 ton/ha, respectivamente. Las necesidades de mejora en las huertas de plátano de Colima que se aprecian son las siguientes:

R E N D I M I E N T O	Alta ↑ 40 Ton/ha	Mejorar densidad de plantación 13.3%	Mantener y mejorar continuamente 50.0%
	Baja ↓	Reconversión Productiva 20.0%	Mejorar practicas agrícolas 16.7%
		Baja ← 1,800 plantas	Alta →
DENSIDAD DE PLANTACIÓN			

Fuente: Encuesta aplicada por Econsultores en 2005.

12. La gran mayoría de los productores no cuentan con registros, ni realizan valoraciones mas objetivas de los resultados obtenidos con la aplicación de agroquímicos sobre la productividad y rentabilidad de sus huertas. En el cultivo de la variedad “Enano Gigante se identifican 21 diferentes tipos de fertilizantes, siendo los mas empleados: Fosfonitrato, Sulfato de Potasio, Urea, Sulfato de Amonio, Triple 16 y Cloruro de Potasio.

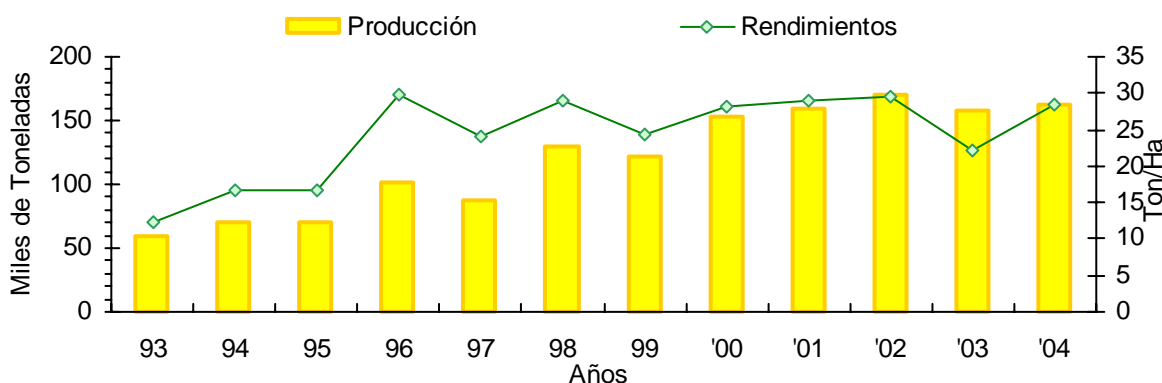
13. La calidad del plátano de Colima es variable debido a las diversas tecnologías y sistemas de producción aplicadas. El inadecuado manejo del corte, acopio y transporte y la insuficiente aplicación de tecnología de manejo y conservación son algunas de las principales causas de las mermas en los volúmenes y calidad de la producción.

14. De 1993 a 1996 las ha. con plátano en Colima se redujeron en un 37.4% al pasar de 5,502 a 3,446. Las causas fueron: a) El huracán “Calvin” de 1993 que afecto al 95% de las plantaciones con vientos de hasta 145 Km. por hora y lluvias en 2 días de hasta 276 mm. b) Los bajos precios pagados al productor que no hacían rentable la actividad. c) Los consecuentes bajos rendimientos obtenidos por la desmotivación de los productores a invertir y aplicar insumos productivos al tener pocas expectativas de recuperar sus costos. En 1997 se empezó a recuperar gradualmente la superficie establecida a una tasa de crecimiento promedio anual del 2.2%, pasando de 3,817 a 5,718 ha. en el 2004.

Dicho crecimiento podría ser atribuible al aumento nominal del precio medio rural que se registro de 1997 al 2003.

15. La producción estatal de plátano de 1993 a 2004 registró una tasa de crecimiento promedio anual del 11.2%, como consecuencia del aumento que registró el rendimiento promedio anual al pasar de 12.34 a 28.4 toneladas por hectárea. Este rendimiento es similar al promedio anual nacional, pero insuficiente para alcanzar los niveles competitivos de Tabasco con 44 toneladas por hectárea o Guatemala, Nicaragua o Costa Rica con rendimientos de 52.5, 49.8 y 44.6, respectivamente según la FAO.

Producción Estatal de plátano en Colima (1993-2004)



Fuente: SAGARPA, Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON)

16. Colima tiene condiciones climáticas y edáficas apropiadas al cultivo del plátano. El clima en la región platanera es calido subhmedo con lluvias en verano y una temperatura media anual entre 26° y 28° C. El régimen pluvial medio oscila entre los 700 y 1,200 mm, menos de los 2,000 a 3,000 mm anuales recomendados, por lo que se requieren riegos en la época de secas. El tipo de riego más usado es por inundación con láminas de riego profundas originando un alto consumo de agua, lo que podría provocar abatimiento de los mantos freáticos. Los suelos son principalmente de migaron, profundos de textura media con abundante contenido de limo y buen drenaje, que en su mayor parte se han formado de materiales de los ríos y arroyos que drenan los valles y la planicie costera desembocando al pacifico, entre los cuales destaca los ríos Armería, Marabasco y las Adjuntas.

17. El consumo del plátano producido en Colima de 2000 a 2002 se estima es el 89.9% en el mercado nacional, 6.26% en el local y solo 3.79% es exportado. Durante este periodo se estima que 160,664 toneladas se canalizaron al mercado nacional, 10,053 toneladas al mercado estatal y solo 6,090 toneladas a la exportación.
18. Los principales destinos de la producción platanera en el mercado nacional son las ciudades de Guadalajara, Ciudad Guzmán, León, Irapuato, Celaya, Aguascalientes, Zacatecas, Morelia, Culiacán y Querétaro. Las exportaciones del plátano colimense han sido durante los últimos años principalmente a Los Ángeles y San Diego, California E U y se registran también exportaciones en menor escala a Japón y Canadá. En el 2002 se registró el mayor volumen exportado en 9,726 toneladas de plátano colimense.
19. Según el INEGI, el consumo per cápita nacional de 1997 a 2003 registró un promedio de 16.1 kilos anuales por persona, presentándose un tendencia creciente de 1998 a 2001 al pasar de 13.0 hasta 18.8 kilogramos; No obstante, a partir de este año se reporta un decremento hasta llegar en el 2003 a los 15.1 kilogramos. El consumo per cápita de plátano en México se ha mantenido estancado, lo cual origina la necesidad de fomentar el consumo con el propósito de generar una mayor demanda en el mercado nacional.
20. La baja tasa de crecimiento anual en el consumo per cápita del plátano registrado en México de 1997 a 2003 y de la población colimense calculado por la CONAPO, obligan a implementar campañas efectivas para incentivar su consumo, de no ser así la situación en el 2010 prácticamente se mantendrá en los niveles obtenidos al inicio del siglo 2000.

Proyección del Consumo Per cápita y Total en el Estado de Colima

Consumo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Per capita	16.2	16.4	16.5	16.6	16.7	16.8	17.0
Potencial	9,489	9,677	9,865	10,055	10,245	10,437	10,630

Fuente: Estimación Propia con datos del INEGI

21. Los precios nominales promedio anual pagados al productor del 2001, 2002 y 2003 en el Estado de Colima aumentaron a tasas de crecimiento del 33.3%, 25.0% y 11.6%, respectivamente. Esas tasas son mayores a la inflación registrada durante esos mismos

años, es decir 4.40%, 5.70% y 3.98%, respectivamente. Pero a pesar de esos aumentos nominales, la participación del productor en el precio que finalmente paga el consumidor por su producto son desventajosos respecto a márgenes de comercialización.

Precio mensual del plátano pagado al Productor en la huertas del Estado de Colima

Año	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Prom.
1999						0.15	0.45	0.75	0.59	0.45	0.28	0.25	
2000	0.65	0.88	1.10	1.15	1.00	0.35	0.45	0.29	0.18	0.18	0.30	0.28	0.57
2001	1.52	1.45	1.45	0.55	0.48	0.20	0.31	0.88	0.80	0.40	0.38	0.65	0.76
2002	1.08	0.75	0.75	0.95	0.43	1.15	1.40	1.72	1.28	0.33	0.68	0.90	0.95
2003	1.78	1.70	1.80	0.88	0.65	1.10	1.19	1.43	0.59	0.37	0.42	0.80	1.06
2004	1.77	2.90	2.40	1.61	0.62	1.40	0.75	0.35	0.25	0.25	0.25		
Prom.	1.36	1.54	1.50	1.03	0.64	0.73	0.76	0.90	0.62	0.33	0.39	0.58	0.86

FUENTE: Unión Agrícola Regional de Productores de Plátano "Pacífico Centro".

22. El precio pagado al los plataneros de Colima depende mas de la estacionalidad de la producción nacional que de la estatal. a) De enero a abril se presentan mejores precios para el productor, cuando el precio promedio mensual es por arriba del \$1.00 por kilo, alcanzando el histórico más alto de \$1.80 en marzo de 2003. Esto obedece a ser el periodo de mas baja producción estatal y nacional (28%). b) De mayo a agosto los precios promedios fluctúan de \$0.69 hasta \$1.00 y la producción mensual estatal presenta los mayores volúmenes del año (44.0%). Sin embargo, la producción mensual estatal es hacia la baja y la nacional se incrementa alcanzando mayores volúmenes que el periodo anterior (34.71%). c) De septiembre a Diciembre los precios promedio mensuales son muy bajos, siendo en octubre de \$0.35 y en septiembre de \$0.69. La producción estatal es incluso ligeramente menor (27.96%) que el primer cuatrimestre, pero la producción nacional alcanza no solo los mayores porcentajes de producción mensual, sino también el mayor volumen que los cuatrimestres anteriores (36.45%), siendo septiembre el mes con mayor porcentaje de producción nacional (10.09%).

23. De 1999 a 2004, el precio promedio al mayoreo del plátano "Tabasco" de origen Colima en el Centro Comercial Agropecuario de Aguascalientes, Central de Abasto de León y el Mercado de Abasto de Guadalajara registraron tasas de crecimiento anual del 3.7%, 7.6% y 5.35%, respectivamente.

Cabe compararlas con la tasa de inflación promedio anual del 5.65% que se registro durante esos años en el país. El precio promedio anual al mayoreo en el mercado de Aguascalientes fue entonces de 2.49 pesos, en León de 2.55 pesos y en Guadalajara fue de 2.51 pesos el kilogramo de plátano.

24. De 2002 al 2004, en el mercado de abasto de Morelia, el precio promedio mensual del kilogramo del plátano “Tabasco” de origen Colima registro un valor mayor entre un 9% y 14% sobre el precio del plátano cuyo origen fue el mismo Estado de Michoacán.
25. La drástica caída del precio pagado al productor durante el último cuatrimestre del año debido al excedente de la producción nacional de plátano, no beneficia a los consumidores. El precio promedio al productor se redujo del 1º al 3º cuatrimestre del 2003 en casi un peso, es decir en un 64.3%, en tanto al consumidor durante los mismos cuatrimestres se redujeron en solo 17.7% en el mercado de Guadalajara, 17.4% en el mercado de Aguascalientes y 23.4% en el mercado de León.

Precio Promedio al Productor y Consumidor del Plátano de Colima en el 2003

Cuatrimestre	Precio al Productor	Precio al Consumidor		
		Gda	Ags	León
Enero a Abril	1.54	4.69	5.00	6.02
Mayo a Agosto	1.09	4.41	5.21	5.61
Septiembre a Diciembre	0.55	3.86	4.13	4.61
Promedio	1.06	4.32	4.78	5.41

Fuente: Banco Nacional de México. Precios al Consumidor en las Ciudades de Guadalajara, Aguascalientes y León publicados en el Diario Oficial de la Federación.

26. En el 2003 el precio promedio al mayoreo fue más homogéneo que el precio promedio pagado por el consumidor. El precio promedio anual pagado por el consumidor es 13.2% más alto en el mercado de León que el de Aguascalientes, a pesar que el precio promedio anual al mayoreo fue mayor en este ultimo por 7 centavos. En tanto, el mercado de Guadalajara presento los precios promedio anual relativamente más bajos, tanto al mayoreo como al consumidor.

Precios al Productor, Mayoreo y Consumidor del Plátano de Colima en los mercados de Guadalajara, Aguascalientes y León durante 2003.

Mes	Precio pagado al	Precio al Mayoreo (2)			Precio al Consumidor (3)		
	Productor (1)	Gdl	Ags	León	Gdl	Ags	León
Enero	1.78	2.99	3.27	3.10	4.45	5.00	5.51
Febrero	1.70	3.30	3.56	3.15	4.83	5.00	6.27
Marzo	1.80	3.66	3.70	3.63	4.89	5.00	6.52
Abril	0.88	3.31	3.71	3.22	4.60	5.00	5.76
Mayo	0.65	2.32	3.09	2.67	4.60	5.00	5.79
Junio	1.10	2.56	2.68	2.73	4.37	5.00	5.41
Julio	1.19	2.90	2.96	2.89	4.26	5.83	5.71
Agosto	1.43	2.99	3.18	3.25	4.41	5.00	5.54
Septiembre	0.59	2.67	2.64	2.80	4.35	4.50	5.68
Octubre	0.37	2.03	1.70	1.98	4.26	4.00	4.66
Noviembre	0.42	1.93	1.78	1.88	3.46	4.00	3.82
Diciembre	0.80	1.99	1.80	1.98	3.35	4.00	4.29
Promedio	1.06	2.72	2.84	2.77	4.32	4.78	5.41

1: Unión Agrícola Regional de Productores de Plátano "Pacífico Centro", Colima.

2: SNIM con datos del Mercado de Abasto de la Ciudad de Guadalajara, Jalisco, Centro Comercial Agropecuario de Aguascalientes y Central de Abastos de León, Guanajuato.

3: Banco Nacional de México. Precios al Consumidor en las Ciudades de Guadalajara, Aguascalientes y León publicados en el Diario Oficial de la Federación.

27. En el 2003, el precio promedio anual por kilogramo de plátano de Colima pagado por el consumidor de Guadalajara fue de \$4.32, correspondiendo \$1.06 al productor, \$1.66 al mayorista y \$1.60 al distribuidor al menudeo. Es decir, la participación del precio final de un kilogramo de plátano fue del 24.5%, 38.5% y 37.0%, respectivamente. El margen de producción promedio anual fue de \$1.06, en tanto el margen de comercialización fue de \$3.26, ósea que mientras un \$1.00 se quedó en la producción primaria, \$3.00 fueron en la comercialización.

28. El precio promedio anual pagado por el consumidor de Aguascalientes por cada kilogramo de plátano de Colima en el 2003 fue de \$4.78, de los cuales \$1.06 correspondió al productor, \$1.78 al mayorista y \$1.94 al distribuidor al menudeo.

La participación en el precio final de un kilogramo fue del 22.2%, 37.3% y 40.6%, respectivamente. Es de destacarse que en promedio por cada kilogramo de plátano comercializado en el mercado de Aguascalientes, el mayorista y el distribuidor a menudeo obtuvieron 12 y 34 centavos más que los de Guadalajara, respectivamente. El margen de comercialización promedio anual en el mercado de Aguascalientes fue de \$3.72 centavos, es decir 46 centavos más que en el mercado de Guadalajara. El margen promedio anual del precio que le correspondió a la producción primaria fue de \$1.06, en tanto que a la comercialización le correspondieron \$3.26. Es decir, mientras \$1.00 se quedo en la producción primaria, \$3.00 pesos fueron en la comercialización.

Márgenes del Productor y Comercialización del Plátano de Colima durante el 2003

Mercado	Margen por eslabón del precio pagado por el Consumidor			Márgen de Comercialización (\$)	Participación Porcentual en el Precio al Consumidor		
	Productor (\$)	Mayoreo (\$)	Menudeo (\$)		Productor (%)	Mayoreo (%)	Menudeo (%)
Gdl	1.06	1.66	1.60	3.26	24.5	38.5	37.0
Ags		1.78	1.94	3.72	22.2	37.3	40.6
Leon		1.71	2.64	4.35	19.6	31.7	48.8

29. El precio promedio anual que pago el consumidor en el mercado de León por cada kilogramo de plátano de Colima fue de \$5.41, es decir \$1.09 más que el mercado de Guadalajara y \$0.63 más que en el de Aguascalientes. \$1.06 correspondió al productor, \$1.71 al mayorista y \$2.64 al distribuidor al menudeo. La participación porcentual del precio final de un kilogramo de plátano fue del 19.6%, 31.7% y 48.7%, respectivamente.

30. En el mercado de León, el distribuidor al menudeo obtuvo en promedio anual el doble del margen del precio al productor primario. Mientras que a la producción primaria le correspondió \$1.06 a la comercialización fue de \$4.35. Es decir, de cada peso que se le pago al productor primario, se generaron cuatro pesos para los agentes que comercializaron cada kilogramo de plátano en este mercado.

31. En los meses de enero a marzo el margen de participación porcentual en el precio pagado por los consumidores les fue más favorable para los productores en los 3 mercados. En cambio, octubre y noviembre fueron los más desfavorables.

32. Conforme a la información proporcionada por los productores respecto al 2004 en sus rendimientos, disponibilidad de infraestructura productiva y comercial, densidad de plantación y aplicación de agroquímicos, se identifican 4 segmentos de productores de plátano del Estado, clasificados por su nivel de rentabilidad y en alguna medida por su condición de competitividad en el mercado. Dichos segmentos son los siguientes: 1) Productores Empresarios: Con rendimientos mayores a 60 ton. por ha, superficie cultivada mayor a 30 ha., regularmente cuentan con empaque, cable vía y sistema de riego. La densidad de población promedio en sus predios es cercana a las 2,000 plantas por ha. En este pequeño segmento se ubican los que han incursionado en la exportación del plátano. 2) Productores con Alta Rentabilidad: Con rendimientos mayores a 60 ton. por ha., superficie cultivada variable de 3 o mas ha. y no cuentan con empaque, pero en varios casos disponen de sistema modernos de riego. La densidad en estas huertas es en promedio mayor a 1,800 plantas por ha. 3) Productores con Media Rentabilidad: Con rendimientos entre 40.0 y 59.9 ton. por ha. y con superficie cultivada muy variable. Tampoco cuentan con empaque, su sistema de riego es generalmente por gravedad y la densidad promedio es de 1,780 plantas por ha. 4) Productores con Baja Rentabilidad: Con rendimientos menores a 39.9 ton. por ha. Las demás características son semejantes al segmento anterior, no obstante se identifican en este segmento al mayor número de productores que no fertilizan o aplican bajas dosis y/o no recordaron las dosis o incluso nombres de los productos empleados en la fertilización de sus huertas.

Costo Medio, Valor Medio de Producción, Utilidad Estimada y Beneficio-Costo por hectárea por nivel de rentabilidad de los productores de plátano de Colima

R E N T A B I L I D A D	Tipo de Productor	Costo medio por Ha (\$)	Valor de la Producción media por Ha (\$)	Utilidad Estimada por Ha (\$)	B/C
	Empresarial (con empaque)	63,300	94,400	31,000	1.49
	Alta	40,100	57,900	17,700	1.44
	Media	30,000	35,300	5,300	1.17
	Baja	23,200	21,500	-1,700	0.93

Fuente: Encuesta aplicada por Econsultores en 2005

33. Las huertas de los productores empresariales con alta rentabilidad presentaron en el 2004 costos de producción y empaque entre 60,000 y 72,000 por ha. En tanto, sus precios promedio de venta se ubican entre \$1,340 y \$1,680 por ha. Con rendimientos mayores a las 60 toneladas, se estima que generan un valor medio de producción de \$94,400, lo cual les permite generar una utilidad mayor a los \$30,000 en cada hectárea.
34. Los productores con alta rentabilidad que venden a empacadores locales, bodegas en las zonas de consumo o incluso a intermediarios al pie de la huerta, tiene costos de producción entre \$40,000 y \$48,000 por ha. y sus precios promedio de venta oscilan entre \$650 y \$1,000 por tonelada. También con rendimientos mayores a 60 toneladas generan un valor medio de \$57,900, obteniendo utilidades por el orden de los \$17,700 en cada hectárea cosechada; Es decir obtienen alrededor del 50% de la utilidad que obtiene un productor empresarial con un proceso productivo y comercial mejor integrado.
35. Los productores con media rentabilidad tienen costos entre \$28,000 y \$35,000 por ha. y precios de venta promedio entre \$600 y \$1,000 por tonelada. El valor de producción medio estimado es de \$35,300 por ha, lo cual les permite una utilidad estimada en \$5,300. Entonces el beneficio obtenido por ha. equivale al 30% de la utilidad alcanzada por el segmento de alta rentabilidad y apenas el 17% de los productores empresariales.
36. En contraste, los productores con baja rentabilidad incurren incluso en pérdidas económicas. Se estima que el punto de equilibrio es decir el nivel de rendimientos en el cual el productor no gana ni pierde, se ubica en este segmento teniendo como base un precio promedio anual de \$810 por tonelada presentado de 2000 a 2003, un rendimiento aproximado a las 30 ton. por ha. de plátano "Enano Gigante" en huertas con densidad de 1,800 plantas por hectárea, sin acceso al crédito, ni seguro agrícola.
37. Considerando el mayor volumen que obtienen los productores de alto rendimiento sus costos por unidad producida son menores a los que incurren los productores de medios y bajos rendimientos. También es de observarse que el precio medio pagado a los productores de alto rendimiento es 18.7% y 27.5% mayor al que es pagado a productores de mediano y bajo rendimiento, respectivamente. Es probable que dicho diferencial en precio se deba a la calidad de la fruta y/o a la conformación de una mejor oferta empresarial.

Costo medio de producción, precio medio por kilogramo y utilidad estimada por nivel de rentabilidad de los productores de plátano del Estado de Colima en 2004

R E N T A B I L I D A D	Tipo de Productor	Costo medio por Kilogramo (\$)	Precio de venta medio por Kgm (\$)	Utilidad Estimada por Kgm (\$)
	Empresarial (con empaque)	0.96	1.43	0.47
	Alta	0.61	0.91	0.30
	Media	0.67	0.74	0.07
	Baja	0.80	0.66	- 0.14

Fuente: Encuesta aplicada por Econsultores en 2005

38. Los plataneros generalmente prefieren contar con trabajadores permanentes. Los de baja y media rentabilidad pagan a menor precio el jornal y la superficie media atendida por trabajador se estima en 4.3 y 3.4 ha, respectivamente. Dichos costos corresponden al 42% del total de sus costos de producción. En contraste, los productores de alta rentabilidad pagan mejor el jornal y a cada trabajador le corresponde atender 3.1 hectáreas en promedio y solo 2.2 hectáreas en el segmento empresarial. Esta condición les podría estar permitiendo atender más apropiadamente las labores agrícolas a efecto de lograr mejor calidad en la fruta y mayor productividad en las huertas. También es importante señalar que los costos de los jornales contratados por los productores de alto rendimiento representan en promedio el 38% del costo total de producción.

Costo medio, importancia relativa del costo por Jornal y superficie media por trabajador permanente conforme al nivel de rentabilidad de los productores de plátano de Colima

R E N T A B I L I D A D	Tipo de Productor	Costo medio del Jornal (\$)	Participación del costo jornal en los costos totales	Superficie media por trabajador permanente (ha)
	Empresarial	136.6	38.2%	2.2
	Alta	141.7	38.1%	3.1
	Media	114.8	42.2%	3.4
	Baja	108.5	42.3%	4.3

Fuente: Encuesta aplicada por Econsultores en 2005

IV- Principal Problemática de la Cadena Productiva del Plátano y Demandas Prioritarias de Apoyo en el Estado de Colima.

El Comité Estatal del Sistema Producto Plátano en su sesión efectuada el 18 de febrero del 2005, analizó y priorizó la problemática de la Cadena Productiva, teniendo como base en Diagnostico integrado con el Plan Rector del Sistema Producto Nacional del Plátano que elaboró en el 2004 el Tecnológico de Monterrey, así como los resultados de los Talleres de Planeación Participativa realizados con productores y comercializadores de plátano en Colima durante el 2004 y 2005 con el respaldo de la Unión Agrícola Regional “Pacífico Centro” de Productores de Plátano y la Fundación Produce Colima, A.C. En dichos Talleres, entre otras actividades, se conformaron mesas de análisis sobre la problemática de la cadena productiva de plátano en relación a la comercialización, sanidad vegetal, producción primaria, planeación agrícola y los servicios y apoyos a la cadena productiva.

A continuación se identifica la problemática por tema, señalando primero la correspondiente al Plan Rector Nacional de la Cadena Productiva Plátano priorizados por el Comité Estatal del Sistema Producto y enseguida se ubica los planteamientos relacionados con dicha problemática registrados en los Talleres Estatales de Planeación Participativa:

Sanidad e Inocuidad Alimentaria:

Prioridad 1: Las enfermedades existentes, principalmente la “Sigatoka Negra”. Su daño llega a ser muy fuerte con motivo de los cambios climatológicos que provocan altas humedades.

- 1º No se derriban plantaciones abandonadas, que son áreas de infección.
- 2º Deficiente combate de la “Sigatoka Negra”
- 3º Deficiente control de plagas.
- 4º Riesgo latente del “Moko Bacteriano”.
- 5º Uso inadecuado de agroquímicos, provocando degradación del suelo y agua.

Prioridad 2: Falta la aplicación de criterios de inocuidad alimentaria.

- 1º No se atienden los lineamientos de inocuidad por los productores.

Comercialización:

Prioridad 1: Existe un mal sistema de comercialización que afecta visiblemente al funcionamiento redituable del sistema.

- 1° No se cuenta con un sistema de comercialización que beneficie a productores.
- 2° Los intermediarios obtienen mayores márgenes de utilidad que los productores.
- 3° Falta infraestructura poscosecha para el manejo adecuado de la fruta.
- 4° Falta desarrollar la industrialización del plátano.
- 5° Insuficiente promoción comercial de la producción nacional.
- 6ª Precios bajos en relación a los crecientes costos de producción.
- 9° Falta calidad en los productos y hay deficiencias en el empaque.

Prioridad 2: Reglas de comercialización que favorezcan la agilidad en los pagos.

- 4° Incertidumbre en el pago de la venta del plátano.
- 8° No hay protección jurídica comercial para los productores.

Prioridad 3: Las técnicas comerciales son poco dinámicas y actualizadas.

- 2° El intermediarismo excesivo.
- 3° El contrabando de la fruta desde Guatemala u otros países.
- 4° Baja o nula promoción del consumo nacional de plátano.
- 4° Bajos precios de las frutas en los mercados nacionales e internacionales

Prioridad 4: Falta de cultura para administrar los riesgos de mercado.

Prioridad 5: Existe carencia de información sobre los precios

- 7° Se carece de un eficiente sistema de información comercial.

Prioridad 6: El sistema de comercialización genera un desbalance en la distribución de las ganancias en el sistema (concentraciones monopólicas).

- 1° La competencia desleal por grandes empresas plataneras de otros estados que saturan el mercado con productos a bajos precios.
- 4° Las desiguales condiciones para exportar ante el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Financiamiento:

Prioridad 1: Un problema que aqueja a la mayor parte de productores es la falta de liquidez.

1º Insuficiente financiamiento público como privado a la cadena productiva de plátano.

Prioridad 2: Carencia absoluta sobre el manejo de instrumentos financieros que disminuyan el efecto de las fluctuaciones de los precios.

1º Inoportuno e inaccesible financiamiento a la cadena productiva de plátano.

2º No se capacita permanentemente a los productores.

Prioridad 3: Se requiere la formulación de un buró de crédito al servicio del sistema producto plátano.

Producción y Organización:

Prioridad 1: Carencia de planeación en cultivo y cosecha.

No se tiene un confiable padrón de productores.

Existe sobreoferta de fruta durante el último cuatrimestre del año.

No se planea la producción nacional de plátano

Prioridad 2: Falta un sistema de seguridad social acorde a las condiciones actuales del campo.

3º No se tiene un sistema de seguridad social acorde a las condiciones del campo.

Prioridad 3: Se requieren elementos de protección a la inversión del productor primario.

4º Falta un adecuado seguro agrícola.

Investigación y Transferencia de Tecnología

Prioridad 1: La mitad de los productores poseen un rango tecnológico que se puede calificar entre bajo y muy bajo

2º Deficiente transferencia de tecnología.

2º No se capacita permanentemente a los productores.

- 3º Deficiente servicio de asistencia técnica para la producción.
- 7º Insuficiente apoyo para la tecnificación y la investigación del cultivo.
- 8º Faltan bancos de planta certificada.

Prioridad 2: Los procesos de producción se caracterizan por su bajo rendimiento y altos costos de producción

- 4º Alto costo de agroquímicos.
- 5º Baja rentabilidad en producción primaria.

Prioridad 3: Falta de control de danos a las plantaciones ocasionados por el viento y cambios climáticos impredecibles.

- 4º Inundación de plantaciones de plátano por el río “Marabasco”.

Relacionado con la problemática identificada, es importante tener presente en el Plan Rector de la Cadena Productiva Estatal del Plátano, las demandas de apoyo tecnológico que han sido identificadas mediante un Taller de Planeación Participativa organizado por la Fundación Produce Colima A.C. en el 2004, donde se registraron los siguientes planteamientos por tema:

Sanidad e Inocuidad Alimentaria:

- ◆ Identificación oportuna de plantaciones de plátano abandonadas y aplicación estricta de la ley y reglamentos por la autoridad competente para efectuar el derribo de aquellas que constituyan un foco de infección fitosanitario.
- ◆ Programa eficiente para el combate de la “Sigatoka Negra” que incluya la determinación de zonas compactas para efectuar monitoreos cada 8 a 14 días, compra consolidada de agroquímicos y sus aplicaciones en bloque, al mismo tiempo y del mismo producto.
- ◆ Sistema modelo de control temprano de la “Sigatoka Negra” mediante manejo integrado de la plantación y un uso mas racional de agroquímicos en el ejido “Colomo y la Arena”, municipio de Manzanillo.
- ◆ Investigación sobre la sensibilidad y resistencia del hongo de la “Sigatoka Negra”.

- ◆ Capacitación permanente y continua sobre el combate de la “Sigatoka Negra” y el “Moko Bacteriano”.
- ◆ Diagnósticos por zona sobre la inocuidad en el cultivo y empaque de plátano.

Comercialización:

- ◆ Estudio sobre los mercados del plátano, complementado con el diseño de una estrategia para compactar la oferta por zona y la venta directa a bodegueros o en su caso la exportación.
- ◆ Sistema de comunicación de las organizaciones para la comercialización agropecuaria que contemple la difusión oportuna de información institucional y la aportación de los productores con información sobre precios de los productos agropecuarios, posibles oportunidades de mercado, participación de intermediarios, precios de insumos, campañas sanitarias, etc.
- ◆ Promover una reforma legislativa que regule de manera apropiada el cumplimiento de compromisos comerciales entre los agentes que intervienen en la cadena productiva.

Financiamiento:

- ◆ Capacitación sobre los esquemas y fuentes oficiales de financiamiento, así como el manejo eficiente del crédito.
- ◆ Información sobre los requisitos y mecanismos de apoyo institucional para dotar de recursos profesionales, infraestructura y equipo a las organizaciones de productores.

Producción y Organización:

- ◆ Información sobre las reformas al seguro social en el campo.
- ◆ Capacitación para organizar y dar eficiencia al trabajo de las cuadrillas de cortadores y empacadores de plátano.

Investigación y Transferencia de Tecnología

- ◆ Divulgación efectiva y oportuna de los resultados de las investigaciones mediante folletos y trípticos más accesibles a los productores.
- ◆ Parcelas demostrativas por zona donde se transfiera y validen los resultados de las investigaciones que realiza el INIFAP sobre la generación de tecnología para incrementar la producción y calidad del plátano.
- ◆ Tecnologías para la programación de la cosecha aprovechando la época de mejores precios durante el primer cuatrimestre del año. Dichas tecnologías permitirían reemplazar las plantaciones viejas por las obtenidas en el laboratorio de tejidos y podrían sustentarse en las siguientes prácticas agrícolas: a) Desahije programado de plantaciones contando con asistencia técnica. b) Derribe parcial en época de mayor producción. c) Derribo total de plantaciones dejando solo las yemas. d) Derribe completo del 10% de las plantaciones a partir de enero de cada año. e) “Vampireo” para impedir que brote el racimo.

V.- Misión, Visión y Líneas Estratégicas de la Cadena Productiva del Plátano del Estado de Colima

Misión:

“Promover la integración, cooperación y desarrollo empresarial en la Cadena Productiva de Plátano del Estado de Colima, mediante el mejoramiento continuo de sus condiciones financieras, tecnológicas, organizativas, sanitarias y de inocuidad para comercializarlo eficientemente en los mercados regional, nacional y internacionales”

Visión:

“Ser una cadena productiva plenamente integrada en la región del pacifico centro para respaldar solidamente la producción primaria, la industrialización, comercialización y el consumo de plátanos y bananos de excelente calidad, obtenidos en condiciones de alta rentabilidad, productividad y competitividad con el propósito de mejorar los ingresos y las condiciones de vida de todos sus agentes”.

Líneas Estratégicas:

Las líneas estratégicas de acción se determinaron a partir del análisis efectuado sobre la problemática, las demandas de apoyo tecnológico y las posibles alternativas de solución y desarrollo que sobre la cadena productiva del plátano formularon sus principales agentes en el Estado de Colima. Aunado a ello, el diagnostico formulado sobre la cadena productiva permitió fundamentar la definición no solo de las líneas estratégicas, sino también de los proyectos concretos que conforman este Plan Rector:

1.- Mejorar la Sanidad Vegetal: Prevenir, combatir y/o erradicar plagas y enfermedades en el cultivo del plátano a través de instrumentar acciones fitosanitarias de manera integral, conjunta y corresponsable entre los diferentes agentes de la cadena productiva.

2.- Mejorar el Acceso a la Comercialización: Respaldar la comercialización del plátano y banano en beneficio de los agentes productivos de la cadena para lograr un precio más estable, condiciones de mercado más justas y mayor garantía en el cumplimiento de los contratos comerciales.

3.- Adoptar Mecanismos Eficientes de Financiamiento: Propiciar esquemas de financiamiento público y privado apropiado, suficiente y oportuno a los procesos productivos y comerciales del plátano, así como la adquisición de conocimientos y habilidades necesarias para la adecuada administración de los recursos financieros y económicos de los productores y sus empresas.

4.- Desarrollar la Infraestructura Agroindustria: Impulsar acciones integrales para apoyar la instación y consolidación de empresas agroindustriales del plátano, principalmente empaques modernos y transformadoras de la materia prima en productos manufacturados con mayor valor agregado a efecto de alcanzar mejores condiciones de rentabilidad y competitividad en la cadena productiva en el Estado de Colima.

5.- Desarrollar la Infraestructura Productiva: Impulsar la adquisición de infraestructura para mejorar la producción primaria, la cosecha y el manejo poscosecha del plátano para impactar favorablemente en la productividad de las huertas, la reducción de los costos de producción, la calidad de la fruta y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales.

6.- Desarrollar la Capacidad Empresarial: Promover la proyección, instalación y consolidación de las empresas requeridas para lograr el funcionamiento mas apropiado y equitativo de la cadena productiva del plátano en la entidad, respaldando a los productores con acciones mas efectivas y continuas de asesoría profesional y capacitación que permitan generar economías de escala, la eficiente administración empresarial y la mejora continua de los procesos productivos y comerciales.

7.- Acceder a la Innovación Tecnológica Agrícola: Impulsar la reducción de los costos de producción y mejorar la calidad de la fruta, mediante la generación, validación, divulgación y adopción de tecnologías modernas y apropiadas a las condiciones agroecológicas de las huertas del plátano, conforme a las condiciones técnicas y de regulación normativa del producto y los procesos productivos que requieran los mercados.

8.- Fortalecer la Gestión del Apoyo Gubernamental: Incidir favorablemente en el eficiente y efectivo funcionamiento de los organismos y mecanismos de participación social y decisión gubernamental para integrar y fortalecer el funcionamiento de la cadena productiva del plátano en el Estado de Colima.

VI.- Proyectos Específicos para Fortalecer la Cadena Productiva del Plátano

1.-Mejorar la Sanidad Vegetal

Corto Plazo:

1.1.- Programa Integral de Sanidad Vegetal para el cultivo del Plátano: Se pretende impulsar durante el corto y mediano plazo, la adopción de mejores tecnologías de producción para controlar y erradicar plagas y enfermedades, reduciendo la aplicación de agroquímicos para el control de la “Sigatoca Negra”, manteniendo el status fitosanitario libre de “Moko Bacteriano del Plátano” e inculcando la cultura de las buenas practicas agrícolas que permitan reducir la contaminación ambiental. También se prevé continuar con la evaluación de los materiales híbridos resistentes a la “Sigatoca Negra” y el monitoreo de la sensibilidad del hongo *Mycosphaerella fijiensis* a los productos empleados para su control.

2.- Mejorar el Acceso a la Comercialización

Corto Plazo

2.1.- Desarrollo de Empresas Comercializadoras de Plátano de los Productores Colimenses: Se busca impulsar un sistema competitivo de comercialización de plátano mediante el diseño, constitución y consolidación de empresas integradoras que cuente con infraestructura comercial, capital financiero y personal calificado que permita lograr mayores beneficios a los productores organizados.

2.2.- Desarrollo de Empresa Proveedora de Insumos para el cultivo del plátano: constitución y consolidación de empresas de los productores organizados para realizar compras consolidadas de insumos productivos como fertilizantes, herbicidas, fungicidas, insecticidas, combustibles, equipos, materiales, entre otros, permitirá generar economías de escala para abatir sus costos de producción. También se contempla prestar el servicio de fumigación aérea u otros que sean mayormente demandados por los productores.

Mediano Plazo:

2.3.- Programa de Servicios para Apoyar la Comercialización: Proporcionar servicios en torno a una estrategia integral de apoyo para acceder a la información oportuna y suficiente de mercados, estudios de mercado, servicios profesionales de consultoría y capacitación en materia de derecho mercantil, práctica de la exportación de productos agrícolas, convenios internacionales para el comercio de frutas, regulaciones mercantiles, contratos comerciales y formas de pago, entre otros.

3.- Desarrollo de Mecanismos para el Financiamiento

Corto Plazo:

3.1.- Programa de Apoyo Crediticio a los productores de plátano: Fortalecer la gestión de los productores ante la banca comercial y/o de desarrollo para facilitar su acceso al crédito en tiempo y forma, procurando le sean otorgadas mejores tasa de intereses y periodos de gracia en la recuperación de los financiamientos otorgados.

Mediano Plazo:

3.2.- Entidad Difusora de Crédito para la Producción, Industrialización y Comercialización de Plátano: Fortalecer la actividad económica de los productores mediante el diseño, promoción, constitución y consolidación de empresas intermediarias financieras con apoyo del FIRA y/o la Financiera Rural que les proporcione un servicio profesional de financiamiento en mejores condiciones que la banca comercial.

3.3.- Fondos de Autoseguro Agrícola de los Productores de Plátano: También se prevé la oportunidad de integrar la operación del seguro agrícola, ganadero y de vida a la estructura administrativa de las empresas difusoras del crédito con el propósito de darle mayor viabilidad financiera a los proyectos emprendidos por los plataneros de Colima.

4.- Desarrollo de Infraestructura Agroindustrial:

Mediano Plazo:

4.1.- Proyecto de inversión para industrializar el plátano: Elaborar el proyecto de inversión y gestionar los recursos públicos y privados requeridos para instalar una planta agroindustrial procesadora de harina, polvo, conservas, bebidas, golosinas, forrajes y/u otros productos derivados del plátano que permita generar mayor valor agregado al plátano y conformar una opción mas rentable para la venta de la fruta durante los periodos en que las condiciones del mercado nacional derrumban los precios pagados a los productores por sus cosechas

4.2.- Proyecto estratégico para desarrollar la infraestructura de empaque del plátano en la región: Conforme a las condiciones de competitividad en los mercados nacional e internacional, la situación productiva en la costa de Colima, Jalisco y Michoacán y la prospectiva tecnológica, se prevé la necesidad de diseñar, promover y gestionar la instalación de empaques modernos del plátano, así como apoyar la mejora en el funcionamiento de los establecidos en la región.

5.- Desarrollo de Infraestructura Productiva:

Corto Plazo:

5.1.- Proyectos de Inversión para el establecer sistemas de riego en huertas de plátano: Fortalecer la gestión de los productores para instalar sistemas de riego presurizado o por goteo en sus huertas de plátano, lo cual permitirá aprovechar mas racionalmente sus recursos agua y suelo, mediante la reducción de los volúmenes en el gasto de agua en que actualmente incurren la mayor parte de productores al realizan sus riegos por gravedad.

6.- Desarrollar la Capacidad Empresarial

Corto Plazo:

6.1.- Unidad de Capacitación y Organización del Consejo Estatal del Plátano: Se apoyará la planeación estratégica y operativa, la ejecución profesional y la evaluación de eventos de capacitación y adiestramiento para mejorar los procesos productivos y comerciales, mediante la instalación de una unidad profesional de apoyo para el desarrollo continuo de actitudes, habilidades y capacidades empresariales, comerciales, tecnológicas y financieras de los productores de plátano del Estado de Colima.

7.- Acceder a la Innovación Tecnológica Agrícola

Corto Plazo:

7.1.- Producción de planta para el cultivo del plátano: Fortalecer la producción y distribución de planta certificada de plátano resistente a la enfermedad de la “Sigatoka Negra” que emprende el Patronato de Investigación Agrícola de Colima.

7.2.- Programa de Apoyo a la Investigación Agrícola: Impulsar integral y sistemáticamente la generación, validación y adopción de conocimientos y tecnologías apropiadas a la región para mejorar las condiciones productivas del plátano, mediante la realización de estudios e investigaciones aplicadas para prevenir y combatir plagas y enfermedades, principalmente la “Sigatoka Negra” y el “Moko Bacteriano”, la programación de cosechas para vender la fruta en los periodos de mejores condiciones de mercado, el cultivo sustentable del plátano, el establecimiento de parcelas demostrativas por zona para transferir investigaciones del INIFAP, así como la edición y divulgación de folletos o trípticos sobre los resultados de las investigaciones y estudios sobre el plátano y banano, entre otras acciones.

Mediano Plazo:

7.3.- Programa de Impulso a Mejores Prácticas Agrícolas: Instrumentar estrategias que permitan reducir los posibles peligros o riesgos en la producción, cosecha, transportación, almacenamiento o procesamiento agroindustrial que origine algún agente químico, microbiológico y/o físico del plátano capaz de ocasionar un daño en la salud del consumidor.

7.4.- Proyectos de Reversión Productiva: Implementar actividades de asesoría técnica, capacitación, divulgación y consultoría para emprender la innovación tecnológica en las huertas con bajos y medios rendimientos a efecto de mejorar sus condiciones de rentabilidad y competitividad conforme a las condiciones actuales de los mercados del plátano o incluso de otras alternativas productivas y comerciales.

8.- Fortalecer la Gestión del Apoyo Gubernamental

Corto Plazo:

8.1.- Comité Estatal del Sistema Producto Plátano: Se promoverá la mejora en el proceso de representatividad de los agentes integrantes, el sistema de información y análisis para la toma de decisiones, así como la coordinación y colaboración institucional a efecto de alcanzar mayores resultados y concurrencia en la resolución de la problemática y aprovechamiento de las oportunidades de la cadena productiva del plátano.

8.2.- Consejo Estatal de Productores de Plátano: Impulsar el establecimiento de sistemas de gestión más apropiados para lograr mejores servicios y apoyos a la cadena productiva del plátano, así como mecanismos de control para registrar, dar seguimiento, comunicar y evaluar el cumplimiento de acuerdos y compromisos adquiridos en el seno del Consejo Estatal de Productores de Plátano.

Mediano Plazo:

8.3.- Sistema de Información sobre la Cadena Productiva del Plátano: Proporcionar información oportuna, suficiente y veraz sobre los aspectos tecnológicos, comerciales, financieros, sanitarios y sobre inocuidad de la cadena productiva del plátano, mediante la instalación y operación de una red de informática y telecomunicación que sea accesible a los productores, proveedores, prestadores de servicios técnicos y autoridades gubernamentales que inciden en la cadena productiva.