ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACION DE MELON EN LA REGION LAGUNERA

AUTOR

DRA. NORMA LETICIA ORTIZ GUERRERO

CO-AUTOR

**ING. KARINA ISABEL MONARREZ
ARMENDARIZ**

Tabla de contenido

I. ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL MELÓN	6
Contratos de venta de la producción de Melón.....	6
II. VENTAJAS PARA LOS AGRICULTORES	7
2.1. Suministro de insumos y de servicios de producción ..	8
2.2. Acceso al crédito.....	8
2.3. Agricultura por contrato 15	9
2.4. Transferencia de tecnología por difusión	9
2.5. Transferencia de destrezas	10
2.6. Estructuras de precios fijos y garantizados	10
2.7. Acceso a mercados seguros	11
III. CONSECUENCIAS DE LOS MERCADOS SEGUROS	11
3.1. Producción de tomate en India.....	11
IV. PROBLEMAS ENFRENTADOS POR LOS AGRICULTORES	12
V. TECNOLOGÍA INAPROPIADA E INCOMPATIBILIDAD DE CULTIVOS	12
VI. CORRUPCIÓN	13
VII. DOMINIO DE LOS MONOPOLIOS	14
VIII. ENDEUDAMIENTO EXCESIVO Y EXCESO DE DEPENDENCIA	14
IX. VENTAJAS PARA LOS PATROCINADORES	15
9.1. Aceptabilidad política	15
9.2. Superación de las limitaciones de tierra	16
9.3. Confiabilidad de la producción y riesgo compartido ...	17

9.4. Agricultura por contrato.....	17
9.5. Consistencia de la calidad.....	18
9.6. Promoción de insumos agrícolas.....	19
X. PROBLEMAS ENFRENTADOS POR LOS PATROCINADORES.....	19
10.1. Restricciones de disponibilidad de tierra.....	19
10.2. Restricciones sociales y culturales	20
10.3. Descontento del agricultor	20
10.4. Comercialización extracontractual.....	21
10.5. Desviación de insumos	21
XI. EMPAQUE DE LA PRODUCCIÓN.....	22
11.1. Requisitos que deberán observarse para la producción y empaque de melón.	22
11.2. Requisitos para la producción y empaque del melón	23
XII. CARACTERÍSTICAS QUE DEBEN TENER LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS RURALES	25
XIII. PRINCIPIOS ORGANIZATIVOS	27
XIV. FACTORES DE FUNCIONAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS	30
XV. FACTORES INTERNOS.....	30
XVI. FACTORES EXTERNOS.....	31
XVII. ORIENTACIÓN EMPRESARIAL DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS	33
XVIII. VISIÓN EMPRESARIAL DE LAS ORGANIZACIONES	34

XIX. LITERATURA CITADA..... 41

I. ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL MELÓN

Contratos de venta de la producción de Melón.

La agricultura por contrato bien administrada es una forma efectiva de coordinar y promover la producción y la comercialización en la agricultura. No obstante, es esencialmente un acuerdo entre partes desiguales: empresas, agencias gubernamentales o empresarios individuales por una parte y agricultores económicamente más débiles por otra. Sin embargo, es un enfoque que puede contribuir a aumentar los ingresos de los agricultores y a generar mayor rentabilidad para los patrocinadores. Cuando los proyectos se administran en forma organizada y eficiente se reducen los riesgos y la incertidumbre para ambas partes, en comparación con lo que ocurre con la compra y venta de la producción en el mercado abierto.

Quienes critican la agricultura por contrato tienden a hacer énfasis en la desigualdad en la relación y en la posición más fuerte de los patrocinadores frente a la de los agricultores. Este tipo de contrato es considerado esencialmente como en favor de los patrocinadores al permitirles conseguir mano de obra barata y transferir los riesgos a los cultivadores. Sin embargo, esta opinión contrasta con la creciente atención que la agricultura por contrato está recibiendo en muchos países, ya que la evidencia indica que ella constituye una forma de reducir la incertidumbre para ambas partes. Aún más, inevitablemente habrá dificultades para sostener una relación si los beneficios se distribuyen sin justicia entre los patrocinadores y los agricultores.

Las ventajas, desventajas y problemas que surgen de la agricultura por contrato variarán de acuerdo con los ambientes físicos, sociales y de mercado.

Más precisamente, la distribución de los riesgos dependerá de factores tales como la clase de mercados para las materias primas y para los productos elaborados, la disponibilidad de oportunidades alternativas de ingresos para los agricultores, y de hasta qué punto es apropiada la información técnica que se suministre al agricultor bajo contrato. Es probable que estos factores cambien con el tiempo, al igual que la distribución de riesgos.

Tanto el “patrocinador” y “administrador” se usan, en términos generales, como sinónimos, a menos que claramente se diga lo contrario. Se prefiere usar “patrocinador” en vez de “empresa” porque muchos proyectos de agricultura por contrato son ejecutados por organizaciones controladas por el gobierno.

II. VENTAJAS PARA LOS AGRICULTORES

La ventaja principal de un acuerdo contractual para los agricultores radica en que el patrocinador se comprometerá a adquirir toda la producción bajo unos parámetros de cantidad y calidad determinados. Los contratos también pueden dar a los agricultores acceso a una amplia variedad de servicios de extensión, técnicos y de administración que de otra forma no estarían a su alcance. Los agricultores pueden hacer uso de los acuerdos contractuales como garantía para concertar créditos con los bancos comerciales que les permitan obtener recursos para la adquisición de insumos. De esta forma, las principales ventajas para los agricultores son:

- Un suministro de insumos y de servicios de producción.
- Un acceso al crédito.

- Una preparación para la tecnología apropiada.
- Una transferencia de destrezas.
- Un estructuras de precios determinadas y garantizadas, y
- Un acceso a mercados confiables.

2.1. Suministro de insumos y de servicios de producción

Muchos arreglos contractuales incluyen un apoyo significativo a la producción además del abastecimiento de insumos básicos tales como semillas y fertilizantes. Los patrocinadores pueden contribuir también con la preparación de la tierra, labranza del campo y cosecha, así como entrenamiento gratuito y servicios de extensión. Esto se hace, principalmente, para asegurar que se observen las prácticas agrícolas apropiadas para el cultivo con el fin de lograr los rendimientos proyectados y las calidades requeridas. Existe, sin embargo, el peligro de que tales arreglos puedan llevar al agricultor a convertirse en solo un poco más que un trabajador en su propia tierra.

2.2. Acceso al crédito

La mayor parte de los pequeños propietarios agrícolas experimentan dificultades para obtener crédito para la adquisición de insumos de la producción. Con el desplome o reestructuración de muchos bancos de desarrollo agrícola y el cierre de muchas Juntas de Mercadeo para la exportación de productos agrícolas (especialmente en Africa) que en el pasado abastecían a los agricultores con insumos a crédito, las dificultades han aumentado más bien que disminuir.

Con frecuencia, la agricultura por contrato permite a los agricultores tener acceso a alguna forma de crédito para financiar los insumos de producción.

2.3. Agricultura por contrato 15

Frecuentemente se requieren nuevas técnicas para mejorar los bienes agrícolas destinados a mercados que exigen altos estándares de calidad. Generalmente se necesita de nuevas técnicas de producción para aumentar la productividad y para asegurar que el bien cumple con las demandas del mercado. Sin embargo, es usual que los pequeños agricultores sean reacios a adoptar nuevas tecnologías por temor a los posibles riesgos y costos que ellas conllevan. Existe mayor probabilidad de que ellos acepten nuevas prácticas cuando cuentan con recursos externos para los insumos materiales y tecnológicos. No obstante, la introducción de una nueva tecnología no tendrá éxito a menos que se comience dentro de una operación agrícola bien estructurada y bien administrada.

Comúnmente, los agronegocios privados ofrecen la tecnología en forma más cuidadosa que los servicios de extensión del estado porque tienen interés económico directo en mejorar la producción de los agricultores.⁶ La mayoría de los grandes patrocinadores prefieren suministrar sus propios servicios de extensión antes que fiarse de los servicios gubernamentales.

2.4. Transferencia de tecnología por difusión

Las principales responsabilidades del grupo de extensión están enfocadas hacia las habilidades administrativas que se requieren cuando se entregan nuevas técnicas a los agricultores de SONY. Estas incluyen trasplante, espaciamiento, aplicación de fertilizantes, prácticas de cultivo y de cosecha. También, SONY promueve programas de entrenamiento de agricultores y organiza días de campo para demostrar los más modernos métodos de producción de caña de azúcar.

2.5. Transferencia de destrezas

Entre las habilidades y destrezas que el agricultor adquiere con la agricultura por contrato pueden estar las que tienen que ver con manejo de registros, el uso eficiente de los recursos de la finca, métodos mejorados de aplicación de productos químicos y fertilizantes, el conocimiento de la importancia de la calidad y de las características y exigencias de los mercados de exportación. Los agricultores pueden ganar experiencia realizando actividades de campo que siguen una programación estricta impuesta por el servicio de extensión. Además, los efectos derivados de las actividades de la agricultura por contrato pueden conducir a la inversión en infraestructura de mercados y en capital humano, mejorando así la productividad de otras actividades de la finca. Es frecuente que los agricultores apliquen en otros cultivos de subsistencia las técnicas que han sido introducidas por la administración (construcción de camellones, fertilización, trasplantes, control de plagas y enfermedades, etc.).

2.6. Estructuras de precios fijos y garantizados

El producido que los agricultores reciben por sus cultivos en el mercado abierto depende de los precios que predominan en el mercado y de la habilidad que tengan los agricultores para negociar con los compradores. Esto puede crear una considerable incertidumbre que, hasta cierto punto, puede ser superada por la agricultura por contrato. Con frecuencia, los patrocinadores indican con anticipación el precio o los precios que van a ser pagados y estos se especifican en el acuerdo o contrato. Por otra parte, algunos contratos no se basan en precios fijos sino que tienen relación con los precios de mercado del momento de entrega. En estos casos, el agricultor contratado depende claramente de la volatilidad del mercado.