



Redacta de manera breve la(s) propuesta(s) de solución al problema identificado:

- Para la entrega de propuestas o ponencias, favor de enviarlas al correo [evelynsalgado@transformandoguerrero.com](mailto:evelynsalgado@transformandoguerrero.com) registrarlos en la página [www.transformandoguerrero.com](http://www.transformandoguerrero.com)
- En caso de que sea de interés del ponente exponer su trabajo en público durante el foro de opinión, deberán asistir a la sede, en la fecha, lugar y mesa correspondiente al eje temático establecidos en la convocatoria.
- Las ponencias que por limitantes de tiempo no sean expuestas en la respectiva reunión, serán consideradas para la elaboración del instrumento "Sentimientos del Pueblo Guerrerense" que servirá para elaborar el Plan Estatal de Desarrollo 2021 - 2027.



**PROPUESTA DE DESARROLLO:**

**COMERCIALIZACIÓN DE LAS FRUTAS DE GUERRERO**

**ANÁLISIS DEL PROBLEMA:**

En base a la política impulsada por el Lic. Andrés Manuel López Obrador, presidente electo de la República Mexicana, se establece la necesidad urgente de posicionar la producción agropecuaria de nuestro estado en el mercado nacional, para lo que se propone este mecanismo que impulse el fomento a la comercialización de los productos de los cuales por excelencia el estado de Guerrero es un importante productor nacional.

Productos con los que se ha venido trabajando de forma constante y contundente por parte de los productores del estado y en los que se ha creado una logística organizativa de gran visión, integrando así los sistemas producto, que en la actualidad están en la necesidad apremiante de comercializar su producción ya inventariados dentro su área de influencia y los cuales son:

SISTEMA PRODUCTO	SISTEMA PRODUCTO	SISTEMA PRODUCTO
1. Mango	6. Papaya (estratégico)	11. Maguey mezcal
2. Aguacate	7. Mamey	12. Guayaba
3. Miel	8. Café	13. Limón mexicano
4. Coco	9. Ornamentales	14. Jamaica
5. Plátano	10. Maíz	

La finalidad de fomentar la producción de los diversos sectores del Estado es impulsar el desarrollo económico de la fruticultura en beneficio de los guerrerenses. Sin embargo, esto no ha sido posible por no haber una comercialización y rentabilidad eficientes.

El sector comercio y abasto es la cadena final para completar de manera exitosa el ciclo de mercado. Es el momento de romper barreras comerciales y generar el desarrollo que tanta falta hace a los guerrerenses.

La producción frutícola de Guerrero, a pesar de ser exitosa, en muchos casos, enfrenta varios problemas para la comercialización de sus productos, la falta de competitividad comercial y la posición de marcas impiden su crecimiento; también se han desaprovechado las áreas de oportunidad que ofrece nuestra entidad.

Los sistemas producto en el estado de Guerrero se encuentran en una situación de comercialización incipiente, copada por los intermediarios que finalmente obtienen una utilidad por la actividad que realizan y que es dentro del marco legal, sin embargo, el

potencial productivo y recurso humano de los sistemas producto, les ayudan a estar en condiciones de desempeñar y adoptar la comercialización en un nivel de distribuidores, para aspirar a tener una mayor rentabilidad por la producción y venta de sus productos, al abarcar un eslabón de la cadena productiva.

De esta forma se puede afirmar que existen las herramientas suficientes para que los productos de nuestro Soberano Estado de Guerrero, se posicionen mediante acciones estratégicas que ayuden a impulsar la comercialización de estos productos con apoyo de la participación del ejecutivo estatal como facilitador y no como inversionista directo.

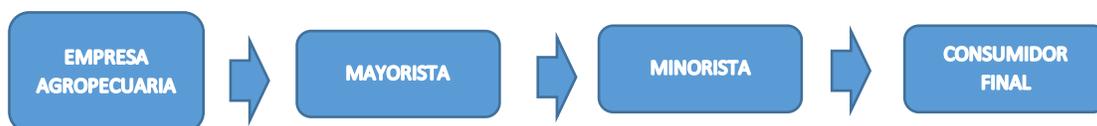
Para lograr los objetivos, se necesita el compromiso del gobierno de Guerrero, con el propósito de impulsar la producción del Estado, mitigando así el rezago comercial que ahora padece la producción frutícola en la entidad. Para lo que se plantea la siguiente:

### ***PROPUESTA DE SOLUCIÓN:***

**Se propone la creación de puntos de venta en las centrales de abasto de las ciudades grandes del centro del País para vender los productos frutícolas de Guerrero.**

Consiste en retomar el canal de comercialización que en la década de los ochentas se realizó con éxito, y que debido al enfoque de políticas públicas en el estado dejó de realizarse, por lo que se propone:

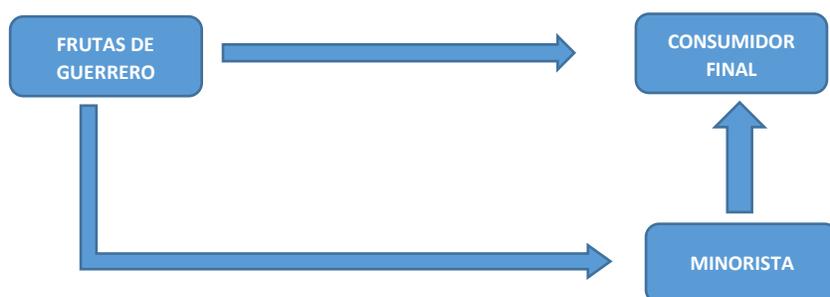
- La creación de un Organismo Público Descentralizado a nivel estatal denominado, **FRUTAS DE GUERRERO**.
- FRUTAS DE GUERRERO, servirá para disminuir los eslabones de comercialización y será una instancia vinculatoria directa entre el productor y consumidor, que sirva para comercializar los productos frutícolas de Guerrero.
- Consolidar los canales comerciales hacia el Estado de México, la CDMX y otros Estados de la República Mexicana y promover a nivel interestatal la venta de los productos agrícolas de Guerrero en coordinación con los productores identificados desde el seno de los sistemas producto. Esto se hará con los cultivos de mayor volumen de producción.
- Modificar el actual canal de comercialización que se desarrolla para los productores de Guerrero que es de la siguiente forma:



- Trabajar con la premisa de impulso a la comercialización y bajo el esquema de empoderamiento de los sistemas producto, dentro de una filosofía de mercado que e:



- Establecer la nueva cadena de comercialización en la que el productor se ubique en otro eslabón de dicha cadena, con el fin de que haya mayor utilidad de venta por incremento en el valor del producto al disminuir eslabones, como se muestra en la siguiente imagen:



- Para ejecutar este plan de acción y llegar a esta cadena de comercialización, requiere de una serie de consideraciones de suma importancia, dentro de las que se pueden contemplar las siguientes:
  1. Cálculo del potencial productivo de los sistemas producto más consolidados
  2. Identificar el mercado destino en las centrales de abastos regionales
  3. Análisis del mercado
  4. Estrategias de mercado y de penetración
  5. Análisis y diseño de canales de distribución
  6. Organización, acopio y distribución del producto
  7. Establecer cada año el canal de comercialización de dos sistemas producto después de consolidado el plan estratégico mediante la asignación de capital semilla para inicio de operaciones.

### **ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN.**

Para la ejecución de esta estrategia se necesita contemplar las siguientes acciones:

- Que la estrategia se realice con un equipo de especialistas con amplia experiencia en el manejo y comercialización de frutas, para lo cual, estos ya están plenamente identificados.

- Esta estrategia está destinada a realizarse en la ciudad de Toluca, del estado de México, para lo que ya se tiene identificado el lugar, que servirá como almacén en la central de abastos y la logística de transporte de los productos de Guerrero al estado de México.
- Identificar los productos a comercializar y orígenes de producción, estos ya están identificados.
- Destinar una inversión total de \$11, 000,000.00 de pesos para el primer año, los cuales contemplan gastos de operación, considerando que el capital es totalmente recuperable en el segundo año de su implementación.

Al realizar esta estrategia se beneficiará a:

- Al estado de Guerrero con la compra de 1,200 toneladas de productos frutícolas anuales con precio justo y de contado, muy diferente a la compra que se realiza actualmente conocida como “a la vuelta” en donde el producto es pagado hasta los ocho días.
- La derrama económica por la compra en el primer año será de \$ 6,000,000.00.
- La compra de producción generara el trabajo para 240 empleos directos.
- El empleo de 9 profesionistas especializados en manejo pos-cosecha, comercialización, contabilidad, comercialización legal y liderazgo de proyectos.
- Al ingreso de los productores, pues la relación beneficio – costo en dos años es positiva, por lo que no hay problema en que después de la primera inversión el proyecto se mantenga por sí solo.

#### CUADRO DE GASTOS DE INVERSION

CUADRO DE COSTOS ANUALES				EGRESOS	
CONCEPTO	U. DE MEDIDA	CANTIDAD	\$ UNITARIO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO
ASESORES EN PRODUCCION Y EMPAQUE	SERVICIO	3	300,000.00	900,000.00	900,000.00
ASESORES EN COMERCIALIZACIÓN	SERVICIO	3	300,000.00	900,000.00	900,000.00
CONTADOR	SERVICIO	1	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ASESOR LEGAL	SERVICIO	1	180,000.00	180,000.00	180,000.00
LIDER DE PROYECTO	SERVICIO	1	350,000.00	350,000.00	350,000.00
CAPITAL DE TRABAJO	APALANCAMIENTO	1	2,060,000.00	2,060,000.00	
EQUIPO PARA OFICINA Y COMERCIALIZACION	LOTE	1	430,000.00	430,000.00	
COMPRA DE PAPAYA *	TONELADAS	1,200	5,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00
				<b>11,000,000.00</b>	<b>8,510,000.00</b>
INGRESOS ANUALES	U. DE MEDIDA	CANTIDAD	\$ VENTA	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO
VENTA DE PAPAYA	TONELADAS	1,200	11,000.00	<b>13,200,000.00</b>	<b>13,200,000.00</b>
			RBC ANUAL	1.20	1.55
			RBC PROMEDIO		<b>1.38</b>

\*Para este cuadro de inversión se consideró el precio base de la papaya.

Seguro del gran entusiasmo de este nuevo gobierno por sacar adelante a nuestro estado y su gran visión de desarrollo para Guerrero, observara la gran oportunidad de crecimiento económico que representa ejecutar este plan, como **Red de Agrónomos Democráticos y profesionales del campo de Guerrero**, le solicitamos respetuosa y atentamente, que nos brinde la oportunidad de ser el equipo executor del proyecto.