CONFEDERACION NACIONAL CAMPESINA A.C.
Federacion nacional de productores de arroz CNC, S.C.

CADENAS DE VALOR

LOGROS Y PERSPECTIVAS DEL ARROZ EN MÉXICO

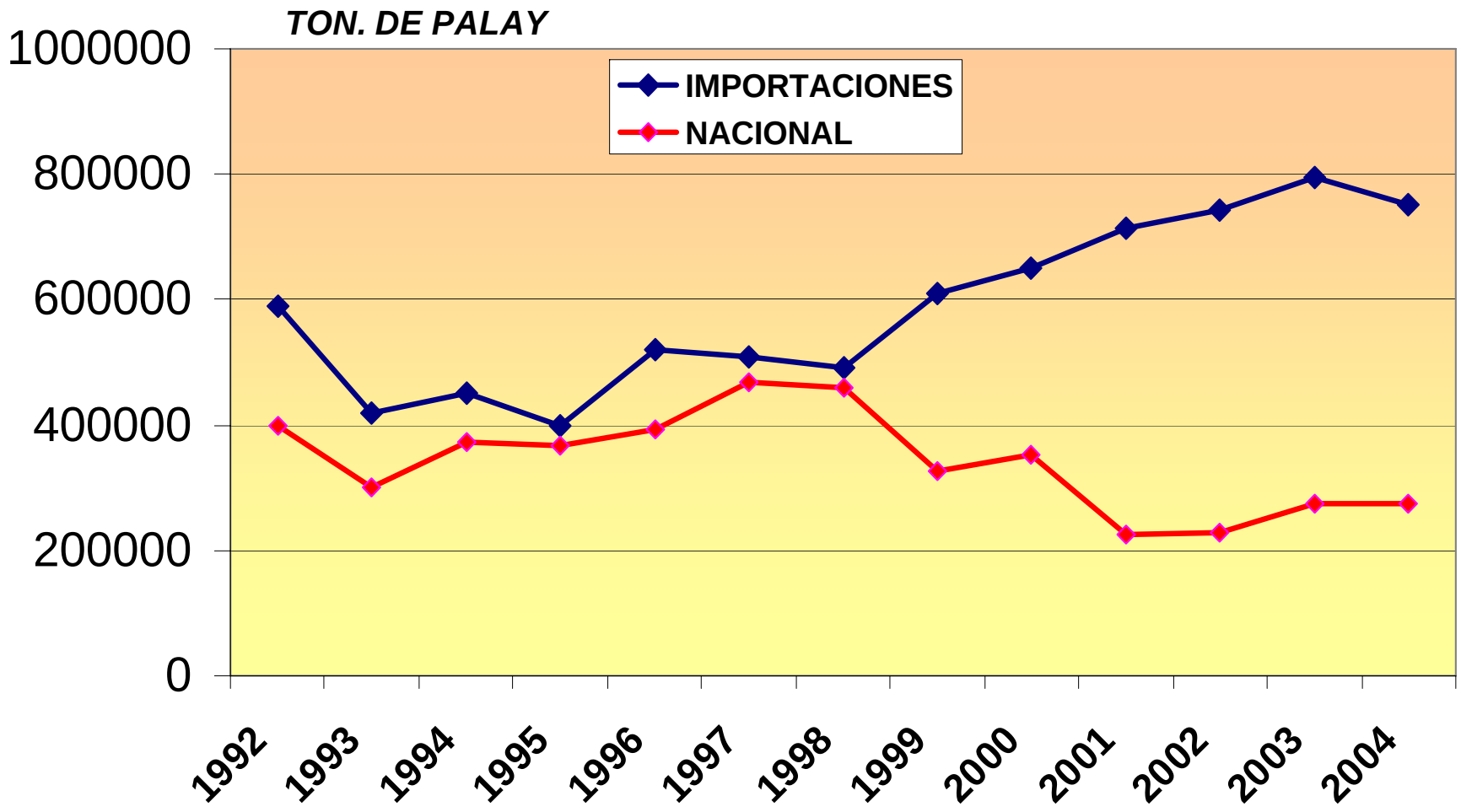
ING. PEDRO ALEJANDRO DÍAZ HARTZ

ANTECEDENTES

México es el ejemplo de un país que importa más **ARROZ** desde Estados Unidos de Norteamérica a partir de la reducción de las barreras al comercio acordadas en las negociaciones del **GATT** y del **TLCAN**.

Podemos decir que inició un proceso de reducción de las barreras no-arancelarias a partir de 1985; el precio de garantía fue eliminado y los subsidios a los insumos fueron reducidos en 1989, cambiando también el sistema de comercialización controlado por el gobierno con la empresa paraestatal llamada **CONASUPO**

PRODUCCIÓN NACIONAL VS. IMPORTACIONES



OBJETIVO DEL SISTEMA PRODUCTO

Fortalecer la competitividad y rentabilidad de la cadena agroalimentaria del arroz mexicano y disminuir el riesgo actual en el cultivo.

ESTRATEGIAS PARA LA COMPTETITVIDAD

1. Desarrollo de infraestructura productiva.
2. Creación de esquemas de financiamiento para la siembra y acopio.
3. Sinergias con los programas de gobierno.
4. Promoción comercial del arroz mexicano.
5. Mejoramiento de insumos (Semilla), y Transferencia de Tecnología.
6. Capacitación.

1. Desarrollo de infraestructura productiva

Reducir los costos de producción, incrementar rendimientos y reducir los riesgos de siniestros en la actividad agrícola, mediante la adquisición y establecimiento de infraestructura para la producción y acondicionamiento del arroz.

RESULTADOS

1. SE HAN CREADO 4 CENTROS DE ACOPIO EN SISTEMA DE AGROASOCIACION ENTRE PRODUCTORES Y AGROINDUSTRIAS ARROCERAS.

2. PROYECTO DE NIVELACIÓN PARA SUPERFICIES ARROCERAS SUSCEPTIBLES DE RIEGO.

3. ESTABLECIMIENTO DE DISTRIBUIDORAS DE INSUMOS POR LAS PROPIAS ORGANIZACIONES Y CENTROS DE ACOPIO DE LOS PROPIOS PRODUCTORES.

2. Creación de esquemas de financiamiento para la siembra.

Establecer fondos de garantía en los principales estados productores que les permita acceder a líneas de crédito para habilitar la actividad agrícola y estar en condiciones de desarrollar esquemas de agricultura por contrato entre la industrias y los productores.

RESULTADOS

1. CREACIÓN DE FONDOS DE GARANTÍA LÍQUIDOS EN VERACRUZ, MICHOACÁN Y COLIMA.
2. ESTABLECIMIENTO DE PROGRAMAS DE AGRICULTURA POR CONTRATO DE LOS FONDOS DE GARANTÍA.
3. ESTÁN EN PROCESO DE CONSTITUCIÓN LOS FONDOS DE NAYARIT, TABASCO, CAMPECHE Y TAMAULIPAS.
4. ACTUALIZACIÓN DE LA MATRIZ DE CALCULO PARA DETERMINAR EL PRECIO DEL ARROZ.

COMITÉ NACIONAL SISTEMA PRODUCTO ARROZ

Modelo de Planeación

Estudio de Competitividad → Necesidades de Financiamiento → Matriz de Financiamiento → Apoyo en Gestión → Acceso al Financiamiento

Objetivo:

- Conocer la posición competitiva del Cultivo

Producto Final

- Estudio de competitividad del Cultivo

Objetivo:

- Identificar las necesidades de crédito por:
  - Monto
  - Región
  - Uso
  - Etapa productiva

Producto Final

- Definición de necesidades de financiamiento.

Objetivo:

- Alinear las necesidades de crédito con:
  - Planes Rectores
  - Programa de Garantías (SFA).

Producto Final

- Matriz de necesidades de financiamiento.

Objetivo:

- Facilitar el acceso al crédito y garantías líquidas en tiempo y costo.

Producto Final

- Presentación de solicitudes de garantía líquida y de crédito ante SAGARPA y fuentes de financiamiento, respectivamente.

Objetivo:

- Detonar líneas de crédito a productores integrados a los SP.

Producto Final

- Detonación de líneas de crédito

Crédito

Esquema

3. Sinergias con los programas de gobiernos.

Junto con los gobiernos buscar las soluciones para acceder a los diferentes programas de apoyo en infraestructura, ingreso objetivo, promoción comercial, coberturas, fletes, pignoración, etc.

RESULTADOS

1. FORTALECIMIENTO DE SISTEMAS PRODUCTO.
2. PROMOCIÓN COMERCIAL.
3. GARANTÍAS LÍQUIDAS.
4. INFRAESTRUCTURA POSTCOSECHA.
5. CAPACITACIÓN.
6. APOYOS A LA COMERCIALIZACIÓN.

4. Promoción comercial del arroz mexicano.

Incrementar el consumo percápita del arroz en el país y lograr que el ama de casa identifique el arroz nacional del importado, mediante una campaña de promoción comercial en radio, televisión y promoción en punto de venta para incrementar la demanda del arroz mexicano.

RESULTADOS

1. CAMPAÑA DE PROMOCIÓN AL CONSUMO DE ARROZ MEXICANO.
2. APROBACIÓN DE LA NORMA DEL ARROZ BLANCO PARA EVITAR QUE EL CONSUMIDOR RECIBA UN PRODUCTO DE CALIDAD INFERIOR.
3. ESTUDIO DE PREFERENCIAS DEL MERCADO PARA EL CONSUMO.
4. REGISTRO DEL SELLO Y EL LOGOTIPO DEL CONSEJO MEXICANO DEL ARROZ Y SISTEMA PRODUCTO.

5. Mejoramiento de insumos (Semilla).

Contar con semilla certificada de alta pureza genética de grano grueso y delgado producido en el país de acuerdo a las demandas del mercado final, aprovechando las instituciones de investigación mediante materiales obtenidos del Fondo Latinoamericano de Arroz de Riego e INIFAP.

RESULTADOS

1. INGRESO DE MÉXICO EN EL "FLAR" (FONDO LATINOAMERICANO DE ARROZ DE RIEGO) PARA OBTENER VARIEDADES MAS COMPETITIVAS.

2. PROYECTO DE VIVEROS DE REPRODUCCIÓN Y VALIDACIÓN DE MATERIALES DEL FLAR.

3. ESTUDIO DE CALIDAD MOLINERA DE LOS DIFERENTES TIPOS DE ARROZ.

6. Capacitación.

Adquirir mayores conocimientos teóricos y prácticos por parte de los productores y miembros del Sistema Producto Arroz sobre las tecnologías de producción desarrolladas y aplicadas en el país y en otros países con características similares a México.

RESULTADOS

1. REALIZACIÓN DE CONGRESOS NACIONALES E INTERNACIONALES CON ORIENTACIÓN TECNOLÓGICA.

2. REALIZACIÓN DE VIAJES DE TRANFERENCIA DE TECNOLOGÍA A PERÚ, COLOMBIA Y COSTA RICA.

3. ASESORÍA TÉCNICA EN MÉXICO POR ESPECIALISTAS EN EL MANEJO AGRONÓMICO DEL CIAT.

Fortalecimiento a la organización

RESULTADOS

1. CREACIÓN DE COMITÉS DE SISTEMAS PRODUCTOS ESTATALES.

2. LA DOTACIÓN DE COMPUTADORAS A NUESTROS COMITÉS PARA FAVORECER LA COMUNICACIÓN Y ESTABLECER UNA RED INFORMATIVA.

3. CREACIÓN DE PAGINA DE INTERNET PARA UNA MEJOR INFORMACIÓN cmarroz@prodigy.net.mx
4. www.fenaparroz.com

5. PLAN RECTOR CON SUS PROYECTOS GLOBALES Y ESPECÍFICOS APROBADOS POR LOS MIEMBROS DEL SISTEMA PRODUCTO ARROZ.

NOS FALTA MUCHO POR REALIZAR PERO EL SISTEMA PRODUCTO ARROZ NOS HA PERMITIDO IR MEJORANDO Y CON ELLO MOTIVAR A LOS INTEGRANTES DE LA CADENA PARA QUE NUEVAMENTE INVIERTAN Y CREAN EN UNA RECUPERACION DE NUESTRO CULTIVO

HOY SABEMOS QUE TRABAJANDO CON EL SISTEMA PRODUCTO ARROZ INTEGRADOS TODOS LOS ACTORES DE LA CADENA; LOS OBJETIVOS PUEDEN SER LOGRADOS Y EL CAMBIO A LA COMPETITIVIDAD A NIVEL INTERNACIONAL ES SOLO CUESTION DE TRABAJO, COORDINACION Y TIEMPO.

……. MUCHAS GRACIAS

Conclusiones

1. El SP es, en general, financieramente viable.
2. El productor tiene agricultura por contrato con la industria, así como de ingreso objetivo, lo que minimiza el riesgo crediticio de los productores.
3. El sector necesita de liquidez, por lo que requiere de financiamiento de avío
4. Ser requiere financiar inversión de largo plazo en maquinaria y equipo para minimizar los costos de siembra y cosecha.
5. Financiamiento de largo plazo para infraestructura en riego = Aumento en los rendimientos.
6. El sector requiere de canales de acceso rápido al crédito de avío (FINCAS y/o Entidades Dispersoras) en las regiones relevantes.
7. Se debe construir un modelo y programa de cobertura de precios y seguro agrícola.
8. Acceder a instrumentos de factoraje para igualar las ventajas competitivas de la Cadena Productiva en EE.UU.

COMITÉ NACIONAL SISTEMA PRODUCTO ARROZ

Matriz de Diagnóstico: Nacional

Función	Producción	Transporte	Almacenaje	Industrialización	Comercialización	Consumidor
Asesoría 1.Esquema de Financiamiento 2.Gestión	1. Crédito de avío para 38,011 has de entre $4,465 - $ 5,188 /ha. Fundamentalmente para herbicida y fertilizante. **2006** 1. Largo Plazo para: **Nivelación:** $2,500 / ha en 33,161 has. **Riego:** $ 2,500 /ha en 4,850 has.	S/I	Largo Plazo para Centros de: i) Acopio ii) Secado y iii) Almacén. Costo de $ 18 mdp c/u. Garantía 10% (SAGARPA).	Se requiere un esquema de factoraje que otorgue 180 días para pagar al industrializador del secado. El costo financiero es de $ 21.2 mdp.	Apoyos de ASERCA para facilitar el acceso al crédito con la Financiera Rural en el programa de Agroindustria por $ 196.7 mdp.	S/I
RED	1. Creación de 8 FINCAS de asociaciones de productores.	S/I	S/I	S/I	S/I	S/I
Unidad de Seguimiento	Para las FINCAS creadas.	S/I	S/I	S/I	S/I	S/I
Estímulos y Apoyos	1. 19.67 mdp para avío (por ciclo). 2. Subsidio a la prima agropecuaria hasta por $ 76 mdp.	S/I	12.6 mdp para 7 Centros de Acopio.	S/I	S/I	S/I
Agronegocios	1. Se contempla la industrialización de 120 mil toneladas, para el secado del arroz. El requerimiento de capital es de $ 7.5 mdp.	S/I	S/I	1. Inversión para la creación de una comercializadora con capacidad para 23.5 mil ton con facturación de $ 94.3 mdp.	S/I	S/I
Ingeniería Financiera	S/I	S/I	S/I	S/I	S/I	

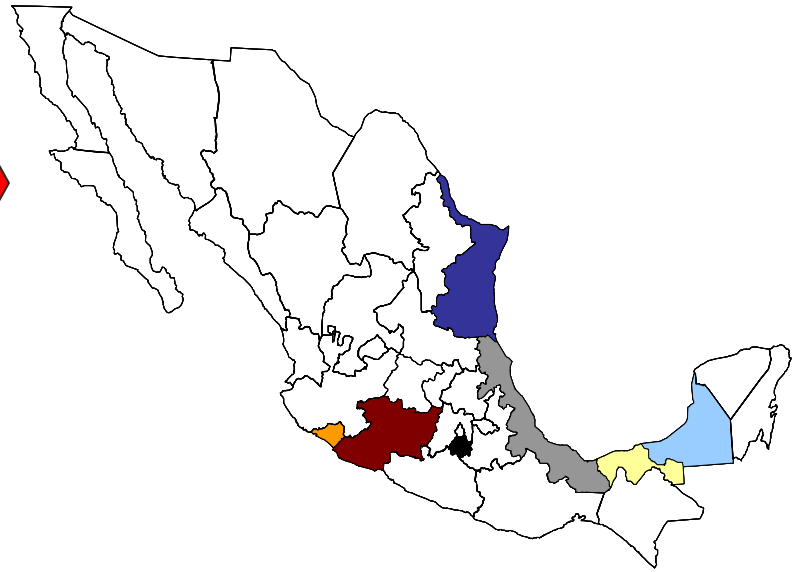
S/I = Sin identificar

Crédito detonado: Sistema Producto Arroz

Estados	Crédito	Productores	Has
Michoacán[1]:	5.08	90.1	1,053
Colima[1]:	4.00	71.0	829
Morelos[1]:	10.00	177.4	2,072
Veracruz[1]:	60.00	1,064.6	12,431
Nayarit:	15.00	266.1	3,108
Campeche:	50.00	887.2	10,359
Tabasco:	20.00	354.9	4,144
Tamaulipas:	5.00	88.7	1,036
Total	**169.08**	**3,000**	**35,032**

1/ autorizados

- Constitución de 8 FINCAS de productores integrados al SP
- 1,000 Nuevos Sujetos de Crédito, distribuidos en los 8 entidades federativas
- Se satisfacen las necesidades de crédito de avío del 53.6% de los productores de arroz.



- Gestión de garantías, a junio del 2005, por $ 16.90 MDP con impacto en el 92% de los estados arroceros del país.

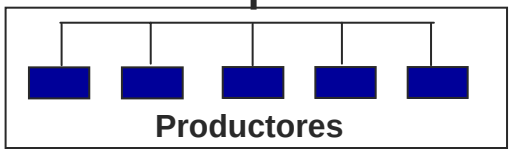
COMITÉ NACIONAL SISTEMA PRODUCTO ARROZ

Esquema de Financiamiento: Sistema Producto Arroz

2004
Sin FINCA de Productores

Fuente de Fondeo

Dispersora (Industria)

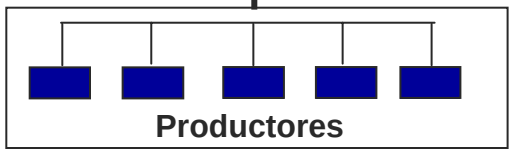


- Se solicitan garantías prendarias e hipotecarias a los productores, elevando el costo y dificultando el acceso al crédito
- Cobro de margen de intermediación financiera a través de tasa y/o precio del producto

2005
Con FINCA de Productores

Fuente de Fondeo

Dispersora (Industria)

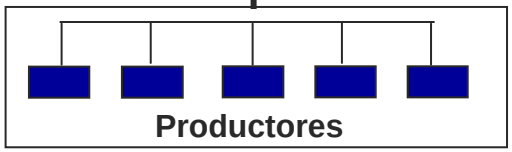


- Se aportan garantías líquidas, **ya no** se aportan garantías hipotecarias y/o prendarias. Esto disminuye el costo financiero
- Integración de 1,000 nuevos productores al Sistema Financiero Formal
- El dispersor absorbe el margen de intermediación financiera vía tasa y/o precio del producto

2006
Con FINCA y Entidad Dispersora de Productores

Fuente de Fondeo

Dispersora (Productores)



- Con los FINCAS se accede a la infraestructura financiera que coadyuva a dispersar el crédito a través de los productores
- Se aportan garantías líquidas y ya no garantías hipotecarias y/o prendarias
- Los productores se apropian del margen de intermediación financiera