DETECCIÓN Y FORTALECIMIENTO DE PRÁCTICAS SOSTENIBLES DEL SECTOR AGROPECUARIO EN MARISMAS NACIONALES

ISLA DEL PALMITO DEL VERDE, SINALOA

PICOSOS

Isla del Palmito del Verde

- Modelo Productivo
- Cadenas Productivas y Comerciales
- Investigación de Mercados
- Guía de Fortalecimiento hacia Prácticas Sostenibles
- Recomendaciones y Oportunidades de Éxito

SuMar AgroDer

Octubre de 2016

Índice

Índice 2
Editorial 3
Introducción 4
Modelo Productivo de Chile 5
Problemática general 5
Productivo 6
Insumos y costos 7
Valor agregado 8
Financiamiento 8
Proyectos 8
Capacitación 9
Sanidad 9
Organización 9
Comercial 9
Necesidades 9
Potencial 10
FODA 11
Cadenas Productiva y Comercial 13
Recomendaciones 20

Editorial

El presente ha sido elaborado por AgroDer SC, dentro del proyecto: Diagnóstico y Fortalecimiento de prácticas sostenibles del sector agropecuario en Marismas Nacionales.

Ricardo A. Morales – Director de Consultoría
Cynthia Patricia Pliego – Directora de Proyectos
Ivette Rojas – Consultora / Análisis y recopilación de información
Roberto Ramos – Consultor / Análisis y recopilación de información
Lizbeth Gandarilla – Diseño e Imagen

Para más información: agroder.com @agroder

Publicado durante Agosto de 2016.

AgroDer es una Sociedad Civil fundada en 2004 que presta servicios de consultoría, asesoría y análisis. Desarrollamos estudios y proyectos en distintos campos y sectores, enfocados principalmente al desarrollo sostenible del sector primario y la conservación natural, en temas de política pública, planeación estratégica, investigación de mercados, análisis económico e investigación social.

Agradecemos la colaboración de organizaciones y productores independientes dentro de la zona de Marismas Nacionales, así como de SUMAR-Voces por la Naturaleza, A.C., y de las autoridades ejidales.

Introducción

La producción de chile, o los "picosos" como los llaman localmente, se realiza generalmente con uso de agroquímicos y altos riesgos para la salud, tanto de agricultores como de consumidores. Es el principal cultivo en términos de valor de la producción y el quinto en superficie dentro de nuestra Área de Interés en Sinaloa, por lo que es de suma importancia generar un cambio en el modelo de producción a corto plazo que baje la presión en cuanto a contaminación de suelos y acuíferos, riesgos para la salud, la biodiversidad y los ecosistemas en general.

Este documento concentra la información obtenida para el cultivo del chile en 3 capítulos: Modelo Productivo, Cadenas Productiva y Comercial, y la Investigación de Mercado.

Modelo Productivo de Chile

Problemática general

La calidad del agua y la fertilidad de los suelos en la región se han visto deteriorados principalmente por dos factores: el aumento en la salinización de suelos y acuíferos, y el uso intensivo e inadecuado de agroquímicos y sus desechos en la agricultura. Esto ha ocasionado una disminución en la disponibilidad de agua dulce para riego, así como afectaciones a la biodiversidad (muerte de peces y aves). El clima ha sufrido variaciones atípicas, especialmente los regímenes de lluvias que impactan directamente a sus cosechas.

Un problema muy grave es el habitual uso y dependencia que se tiene en la producción hacia los agroquímicos. Los productores consideran que si no los aplican, las plantas no crecen adecuadamente y la calidad de su producto baja, igual que el rendimiento. Algunos productores carecen de infraestructura suficiente para atender las demandas de su mercado, por lo que en ocasiones no vigilan totalmente los procedimientos de inocuidad mínimos antes de cosechar y vender.

Aunque la mayoría de la producción se comercializa a través de intermediarios o coyotes, los productores tienen una visión comercial amplia y cuentan con opciones, como vender directamente a bodegas regionales o foráneas (Guadalajara, por ejemplo) o incluso a empacadoras y otro tipo de industria.

Consideran que existe un peligro potencial de cambio de uso de suelo agrícola por ganadero en la región, debido a la baja rentabilidad que han presentado diversos cultivos en los últimos años.

Escuinapa dispone de un volumen concesionado consuntivo de 60 hm^3/año, siendo un 97% para las actividades agropecuarias (58 hm^3/año), del total de líquido para el sector primario, el 96% proviene de fuentes superficiales.

Es el 5° municipio con mayor volumen agropecuario concesionado de los 15 municipios analizados en Marismas Nacionales; es el 3° con más superficie agrícola en modalidad de riego (9,702 ha) y el 7° en rendimiento de agua por hectárea con un volumen de 5,995 m^3/ha.

Se cultivan 12 productos en esta modalidad, siendo el chile verde el de mayor superficie con 3,762 ha, equivalente al 33% de la superficie de riego, seguido por el mango (29%) y tomate verde (29%).

Datos oficiales señalan que en 2013 (año más reciente reportado hasta el momento de redactar el presente) el total de la superficie de Escuinapa era fertilizada con químico,

mientras a nivel estatal el 100% de la superficie de chile verde fue fertilizada con químico.[1]

Productivo

La producción de chile en Escuinapa tiene 2 vertientes, la de los productores medianos (entre 10 y 20 ha en promedio) y la de los grandes productores. En general, el modelo está basado en el uso intensivo de agroquímicos durante todo el ciclo, tanto para productores medianos como grandes: desde químicos que ayudan al crecimiento y floración, hasta los usuales como pesticidas, herbicidas, fungicidas y fertilizantes. A pesar de que algunos productores han cambiado algunos productos por alternativas naturales u orgánicas, existe resistencia al cambio total en el modelo productivo principalmente por la incertidumbre en los resultados esperados o a los que están acostumbrados en términos de rendimientos y calidad. Los productores tienen mercados ya definidos, muchas veces de exportación, que exigen ciertos estándares de inocuidad y calidad, entre los cuales no está que sean orgánicos.

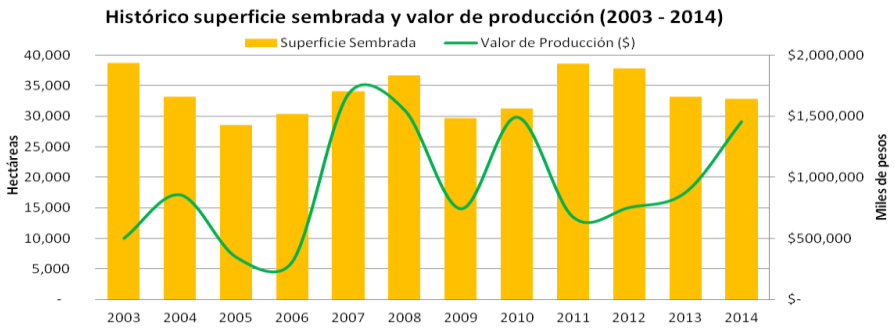
En la zona los picosos que más se cultivan son serrano (verde) y jalapeño. Otros chiles que se siembran en la región son anaheim, güero, habanero y morrón. Actualmente, una hectárea tiene un rendimiento de hasta 50 toneladas. La producción de picosos es tecnificada, la mayoría utiliza acolchado y riego, lo cual incrementa sensiblemente los rendimientos, y algunos incluso han instalado malla sombra o invernaderos. Dependiendo de los cuidados que se den al cultivo y la forma de cosechar, la temporada de corte puede alargarse hasta 5 meses, con cortes cada 20 ó 25 días.

Los productores medianos no llevan un control administrativo, mientras que los ranchos y empresas grandes lo llevan minuciosamente.

Es común que los grandes productores cuenten con certificaciones de su producción, tanto nacionales como internacionales; por ejemplo, el Rancho Las Cabras está certificado con PrimusLab, relativo a inocuidad para exportación. Este mismo rancho cuenta con algunas hectáreas sembradas bajo modelo orgánico, sin embargo, no existe una diferenciación en precio en los mercados que abastecen actualmente, por lo que no han encontrado un incentivo económico para extender este modelo a toda su producción.

La superficie sembrada disminuyó 15% pasando de 38,740 ha en 2003 a 32,801 ha en 2014. Actualmente la superficie de riego es de 11,520 ha, equivalentes al 35%.

[1] SIAP (2014). *Uso de tecnología y servicios en el campo. Cuadros tabulares 2014.* Disponible en: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/92738/Cuadros_tabulares_2014.compressed.pdf



Se produce chile verde en 13 municipios de Marismas Nacionales; este cultivo cubre una superficie total en el ADI de 6,921ha con un valor de $1,539 MDP, siendo Escuinapa el principal productor.

En Escuinapa se siembran 18 cultivos, siendo el chile verde el tercer cultivo con mayor superficie sembrada con 3,762 ha; datos oficiales indican que el total de su producción es de riego, siendo el principal cultivo producido bajo esta modalidad.

Principales cultivos en 2014								
Ranking	Cultivo	Sup. Sembrada (ha)	Producción (ton)	Rendimiento (ton/ha)	Valor Producción (Miles de Pesos)		% Sup. Sembrada	% Valor producción
1°	Mango	12,135	22,793	2	$	41,116	37%	3%
2°	Pastos	6,932	83,184	12	$	49,910	21%	3%
3°	Chile verde	3,762	198,985	53	$	1,110,805	11%	76%
	15 cultivos restantes	9,972			$	251,370	30%	17%
	TOTAL	**32,801**			**$**	**1,453,202**	**100%**	**100%**

Insumos y costos

Los productores medianos consiguen los insumos en las casas de químicos de la zona. Una libra de semilla tiene un costo de aproximadamente $20, 000 pesos, siendo las marcas más referidas por los productores Syngenta y Seminis.

Se debe de considerar que el chile es uno de los cultivos donde la inversión de tecnología es mayor: en la zona el uso de acolchado es común, normalmente el acolchado se vende con las perforaciones a doble hilera en tresbolillos (triangular), a una distancia de 35cm entre plantas, equivalente a 36,500 plantas por hectárea.[2]

[2] Cfr. "Plantación y uso apropiado de acolchado plástico en el cultivo del chile" en *Hortalizas*. Disponible en: http://www.hortalizas.com/cultivos/chiles-pimientos/uso-apropiado-de-acolchado-plastico-en-el-cultivo-del-chile/

Se estima que el costo de producción asciende a $150,000 / año, distribuido en: insumos, cosecha, labores postcosecha, preparación de la siembra, semilla, aplicación de riego, pizca, encostale y armado de arpillas. Aproximadamente, 50% de este costo está asociado al insumo biológico, cuyo costo es elevado por ser semilla mejorada.[3]

Datos oficiales indican que en 2014 Escuinapa produjo 199 mil toneladas de chile verde, con un rendimiento de 53 ton/ha. Si se considera que el valor de una tonelada en el municipio es de $5,582 pesos, el valor de una hectárea equivale a $317 mil pesos / año. Con estas cifras, se calcula una utilidad anual promedio de $164 mil pesos por hectárea. Cabe destacar que Escuinapa es quien ostenta el mayor rendimiento del cultivo en relación al total de municipios analizados en Marismas Nacionales.

Valor agregado

Normalmente, los productores no añaden valor a su producción, ya que están habituados a vender directamente a los acopiadores en la parcela. Cuando este valor agregado existe, es mínimo: en ocasiones, es empacado en costales de arpilla y trasladarlo a bodegas o centrales de abasto. Son las grandes empresas quienes seleccionan calidades y las separan, realizan etiquetado y empacado, siendo éstas las que añaden valor al producto.

Financiamiento

Cuando los productores medianos por alguna razón no cuentan con recursos suficientes para solventar los costos e inversiones para su próximo ciclo, normalmente acuden a instituciones financieras (por ejemplo, casas de ahorro) para solicitar un préstamo. Algunos de ellos, de acuerdo con lo comentado en la investigación de campo, se organizan entre sí para solicitar el crédito en conjunto. Otros piden los insumos, herramienta o maquinaria a su proveedor, quien les fía y lo pagan conforme obtienen ingresos cuando su proveedor los conoce.

Proyectos

Para los ranchos y empresas grandes, habitualmente la primera prioridad es ampliar la superficie en la que tienen malla sombra e invernaderos, ya que el cultivo cerrado atenúa las variaciones ambientales y potencializa los efectos de los fertilizantes, ya sean orgánicos e inorgánicos, para tener mayor control sobre los cultivos. Otro proyecto común entre los productores grandes es extender el modelo de producción orgánica dentro de sus parcelas.

---

[3] AgroDer con información de campo, cfr. CONAPROCH. *Plan Rector Comité Nacional Sistema Producto Chile 2012*. Disponible en: http://dev.pue.itesm.mx/sagarpa/nacionales/EXP_CNSP_CHILE/PLAN%20RECTOR%20QUE%20CONTIENE%20PROGRAMA%20DE%20TRABAJO%202012/PR%20_CNSP_CHILE%20_2012.pdf y Gobierno de Chihuahua. *Análisis de Competitividad.* Disponible en: http://www.chihuahua.gob.mx/atach2/sdr/uploads/File/chile.pdf

Capacitación

En general, intentan mantenerse actualizados en el desarrollo de capacidades, principalmente en aspectos productivos, con la finalidad de mantener o incrementar los rendimientos de sus cultivos.

Sanidad

Aquellos productores que tienen mercados definidos que les demandan estándares mínimos de calidad y quienes monitorean los productos, tienen esquemas organizados para vigilar la calidad, principalmente orientada a inocuidad y sanidad. Sin embargo, hay otros productores que no ejercen revisiones ni cuidan que las recomendaciones de inocuidad y sanidad se cumplan, ya sea durante el ciclo productivo o al momento de la cosecha.

Organización

Las empresas tienen un esquema de organización interna bien definida, con cargos y funciones distribuidas entre sus trabajadores. En contraparte, los productores individuales a nivel regional no se encuentran organizados entre sí, aflorando la apatía y el desconocimiento de la situación del resto de los productores de picosos, ya que muchas de sus actividades las llevan de forma individual (como la compra de insumos por volumen, búsqueda de cursos para varios productores o la organización entre ellos para fijar precios). El primer domingo de cada mes se celebra una reunión de ejidatarios, en donde se tocan temas de interés general, pero se mantienen al margen del orden estructural de sus respectivas parcelas productivas.

Comercial

La comercialización de los picosos se da a través de diferentes vías. La más común entre ellos es mediante los "coyotes" o acopiadores, normalmente a pie de parcela. Otra es directamente con bodegas en centrales de abastos o supermercados, ya sean regionales –Tepic- o en otros estados del país –Guadalajara, Monterrey, Ciudad de México-, o con agroindustria como empacadoras o congeladoras. Una minoría ha logrado la exportación de sus productos, a Estados Unidos primordialmente.

Necesidades

Los productores cuentan con diversas necesidades. Aunque les llama la atención la agricultura protegida, sus costos han representado una limitante. También han pensado extender el área de producción orgánica (sustituyendo otros cultivos, o bien chile cultivado con agroquímicos) así como encontrar mercados en los que exista una diferenciación en el precio, para que el cambio a un modelo sostenible u orgánico les reditúe económicamente y justifique las inversiones para realizar esta migración.

En conjunto, consideran que sería útil el establecimiento de parcelas demostrativas de los beneficios de la producción natural / orgánica para que los productores se convenzan de primera mano que el cambio significaría ventajas en distintos rubros, tanto productivos como económicos, con múltiples beneficios al medio ambiente y los recursos naturales.

Potencial

Con ayuda de distintos elementos que muestren a los productores de picosos que un cambio de modelo hacia prácticas naturales u orgánicas, ya sea en alguna parte del ciclo productivo o en su totalidad, el potencial que tiene este cultivo para aportar en el mejoramiento de los recursos naturales de la zona de Marismas Nacionales es enorme, mientras se benefician de un diferencial positivo en el precio del producto que los ayude a mejorar su situación económica y capacidad de inversión.

FODA

Chiles

Fortalezas

Emplea a mucha gente.
Industria formal.
Grado de tecnificación e infraestructura alto.
Amplia experiencia (años) en el cultivo.
10 hectáreas promedio (productores pequeños).

Oportunidades

Mercado de exportación (normas sanitarias).
Creciente tendencia del mercado orgánico nacional.
Mejoramiento de suelos y rendimientos del cultivo.
Las buenas prácticas inciden en el mejoramiento y rendimiento de las tierras para éste y otros cultivos.
Capacitación en manejo orgánico.
Alternancia de actividades productivas (chile, mango, camarón).

Debilidades

Dependencia de modelo con agroquímicos.

Apatía sobre el tema de cambios en la producción.
Producción a cielo abierto.

Mal manejo de agroquímicos (aplicación excesiva) y sus desechos.

Perfiles diversos de productor: Empresario y pequeño productor (ejidatario/comunero).

Amenazas

Mercado estructurado.
Términos y requisitos de compra (bodegas Gdl.).
No hay rigor sanitario.
Dinámica de precios.
Dependencia comercial los intermediarios (coyotes).
Facilidad de aplicación de agroquímicos / eficiencia.

La principal debilidad del cultivo de chile en la zona son los perfiles tan diversos de productores. Un par de agroempresas concentran un gran volumen de producción, principalmente el Rancho las Cabras, mientras que el resto de productores cuentan en promedio con 10 hectáreas y son de perfiles muy diversos. Se manifiesta interés en buenas prácticas agrícolas libre de químicos únicamente en los productores con mayor volumen de producción y penetración en el mercado, quienes por su experiencia y oportunidades comerciales se han visto en la necesidad de adoptar prácticas sostenibles y buscar continuamente la eficiencia en su producción.

La mayor amenaza es el uso intensivo de agroquímicos y la falta de monitoreo en cuestiones de inocuidad y sanidad, arriesgando tanto la salud de las personas que trabajan las parcelas como la inocuidad del producto que sale a mercado. En los productores con menor volumen de producción se manifiesta una alta dependencia a los agroquímicos en busca de un rendimiento en el menor tiempo posible, afirmando

que es el modelo que mejor les ha servido, y hasta que se compruebe de manera tangible lo contrario, continuarán utilizando los mismos insumos.

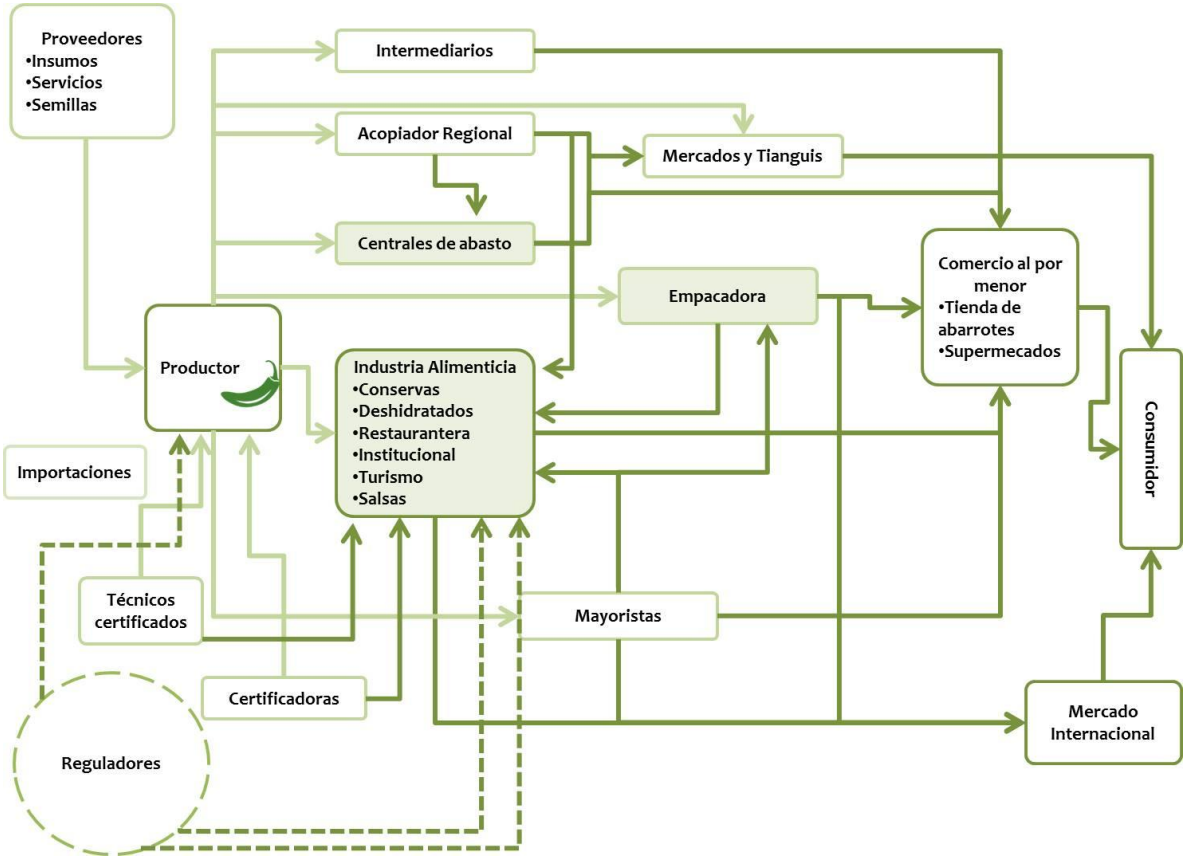
El chile en esta zona es un cultivo que durante años se ha ido fortaleciendo y mejorando su grado de tecnificación, formalizándose como un producto que ofrece oportunidades laborales a múltiples productores y sus familias.

Sus fortalezas le conceden la particularidad de ser un producto atractivo para exportación, condición que exigirá la disminución (e incluso en algunos casos para mercados orgánicos la suspensión) del uso de agroquímicos, posibilitando el acceso a la tendencia creciente de mercados orgánicos. Aunado a las ventajas comerciales, la adopción de buenas prácticas agrícolas permitirá mejorar al mismo tiempo la salud humana, la calidad e inocuidad de los productos que salen al mercado y las condiciones de los suelos y acuíferos, principalmente.

Cadenas Productiva y Comercial

La cadena comercial representa las interacciones que existen entre los integrantes del mercado al que pertenece cada producto. Existen diferentes integrantes que hacen posible que el producto llegue al consumidor final, cada uno desempeña un papel importante ya sea en la producción del mismo, o en la comercialización.

A continuación se presenta la cadena comercial completa de chile, identificando principalmente: las interacciones directas con el productor (actores en color tenue) y los actores más importantes en el mercado en términos comerciales.



La información de la región para la producción de chiles se obtuvo de productores con un esquema productivo, comercial y administrativo avanzado. El volumen de producción actual que manejan Rancho Las Cabras y Tomatera Hermanos Gómez les permite colocarse en el mercado como principales proveedores de la región, entregando su producto directamente en bodegas mayoristas propias, es decir, tiene mayor presencia dentro del esquema comercial agrícola.

Los actores que conforman la cadena comercial del chile por niveles, de acuerdo a las etapas de comercialización son:

Primer nivel:

Los actores de primer nivel son aquellos que tienen participación antes de empezar el ciclo productivo:

- Proveedores
- Academia e Investigación
- Apoyos directos e indirectos
- Técnicos certificados

Todos estos actores tienen una participación antes y durante las actividades de preparación de la tierra y siembra. Asesoran y apoyan directamente a los productores en: materia prima, prácticas agropecuarias, técnicas, comercialización y toma de decisión.

Segundo Nivel:

En este nivel se encuentra el **productor**, quién lleva a cabo todas las actividades relacionadas a la producción de chile, y los **reguladores**, es decir, agencias certificadoras e instituciones evaluadoras de la sanidad del producto, quienes establecen normas y criterios para cada tipo de cultivo y especie. Los reguladores inciden en otros puntos de la cadena dependiendo del tratamiento que se le dé al producto.

Tercer Nivel:

En esta etapa se divide el producto en dos destinos: para transformación o uso agroindustrial y para consumo directo.

- Intermediarios de venta indirecta (el producto llega a su destino a través de dos o más intermediarios)
- Intermediarios de venta directa (el producto llega a su destino a través de un solo intermediario o se entrega directamente del sitio de producción).
- Transformadores (todos aquellos que no son productores y dan valor agregado al producto).

En este nivel la participación de los reguladores vuelven a ser imprescindible para asegurarse que el producto mantiene las propiedades necesarias para su consumo.

Cuarto Nivel:

Este nivel lo integran todos los modelos o formatos de punto de venta (PDV), es decir, tiendas, supermercados, mercados y tianguis locales.

Quinto nivel:

En la última etapa el único actor es el consumidor, el cual determina algunas de las condiciones comerciales previas, ya que éste establece los principales puntos de comercialización, la presentación del producto y la calidad esperada.

OPORTUNIDADES DE MERCADOS ESPECÍFICOS PARA PICOSOS.

Situación actual de los mercados y potenciales salidas comerciales

En el mercado nacional, el chile convencional (jalapeño y serrano) ha mostrado una variación en los precios, tanto a lo largo del tiempo como entre distintas centrales de abasto, siendo las que muestran los mejores precios Guadalajara y Tepic, en las que actualmente ya comercializan los productores de picosos en Marismas Nacionales.

Año	DF: Central de Abasto de Iztapalapa DF		Jalisco: Mercado de Abasto de Guadalajara		Jalisco: Mercado Felipe Ángeles de Guadalajara		Sinaloa: Central de Abasto de Culiacán	
	Jalapeño	Serrano	Jalapeño	Serrano	Jalapeño	Serrano	Jalapeño	Serrano
2005	8.0	19.0	15.0	18.0	14.2	18.2	13.0	15.0
2006	10.0	14.0	15.0	12.0	15.2	14.7	13.0	15.0
2007	12.0	22.0	10.7	12.0	11.7	12.3	11.0	17.0
2008	13.0	13.0	10.0	16.0	10.2	16.3	15.0	18.0
2009	9.0	13.0	13.7	16.0	13.8	16.3	14.0	20.0
2010	11.0	4.5	14.0	16.0	12.7	16.3	14.0	20.0
2011	8.0	12.0	8.0	13.8	8.3	14.2	8.0	10.0
2012	12.0	25.0	10.0	14.0	10.5	14.5	16.0	21.0
2013	11.0	23.0	15.0	20.0	15.2	22.5	13.0	17.0
2014	12.0	22.0	14.0	22.0	14.8	22.5	11.0	15.0
2015	14.0	20.0	19.5	24.0	20.3	25.3	16.0	23.0

Año	Nayarit: Mercado de abasto 'Adolfo López Mateos' de Tepic		
	Anaheim	Habanero	Serrano
2005	17.0	95.0	18.0
2006	18.0	100.0	18.0
2007	20.0	100.0	20.0
2008	20.0	145.0	27.0
2009		90.0	23.5
2010	18.0	140.0	20.0
2011	25.0	90.0	15.0
2012	32.0	90.0	22.0
2013	30.0	90.0	23.0
2014	28.0	80.0	19.0
2015	30.0	120.0	26.0

La salida comercial que se presentan a la mayoría de los campesinos es por medio de los intermediarios quienes distribuyen el producto adquirido a las empacadoras y en las centrales de abastos anteriormente referidas.

En el caso de las centrales de abasto, en ocasiones son los bodegueros quienes fungen como segundos intermediarios ante los supermercados.

Por su parte, de acuerdo con las empresas registradas en SAGARPA para exportar producto agrícola, se identifican nueve en Sinaloa que exportan diferentes tipos de picosos:

Empresas exportadoras de chile en Sinaloa			
Empresa	Ciudad	Productos	Certificaciones
Agrícola de Gala	Culiacán	**Chile Jalapeño**, Pepinillo, Tomate Verde	
Agrícola Gotsis	Culiacán	Calabacita, **Chile Picante**, Jitomate, Pepino, **Pimiento Morrón**	BPA (Buenas Prácticas Agrícolas),SENASICA
Agrícola Roberto Compeán Meléndez	Los Mochis	Calabacita, **Chile Picante**, Sandía	
Agrícola Savannah	Guasave	**Chile Mini Bell**	Primus GFS
Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES)	Culiacán	Berenjena, Calabacita, C**hile Picante**, Jitomate, Pepino	
Distribuidora Hortimex	Culiacán	**Chile Jalapeño**, Mango, Pepino, Tomate Saladette	GlobalGAP,Primus GFS,SENASICA
Empaque Don Jorge	El Rosario	**Chile Picante**, Mango, Mango Orgánico, Tomate Verde	GlobalGAP,Primus GFS,Productos Orgánicos de Estados Unidos (NOP),USDA/NOP JAS
Frutería Indira	Culiacán	Cebolla, **Chile Picante**, Jitomate	
Higueral Produce	Los Mochis	Calabaza, **Chile Jalapeño**, **Chile Poblano**, **Chile Serrano**, Jitomate, Mango, Pepino, Sardina, Tomate Verde	Primus GFS,SENASICA

AgroDer 2016 con información de SAGARPA

En el caso de la exportación, México es el segundo proveedor mundial de chile después de China. Enviando principalmente su producción a Canadá y EEUU.[4]

[4] Cfr. SIAP-SAGARPA. *Atlas Agropecuario 2015*

Empacadoras			
Estado	Expo	Nacional	Total
Nayarit	13	10	**23**
Sinaloa	10	10	**20**

Empacadoras por Municipios	Total
El Rosario, Sin.	8
Escuinapa, Sin.	14
Santiago Ixcuintla	4
Tecuala	3
Tepic	5
Tuxpan *	1
Xalisco	1
Total	**36**

La transición hacia un producto sin agroquímicos debe ser de manera escalonada. Los ciclos agrícolas no muestran cambios inmediatos. De esta misma manera, se irá accediendo a los distintos mercados. Ante este escenario, se visualizan las siguientes salidas comerciales a corto, mediano y largo plazo:

- Corto plazo: mercados en los que actualmente cumplen condiciones y tienen mejor precio.
- Mediano plazo: mercados para los que hay que hacer cambios menores (organizarse, cambiar algunas prácticas)
- Largo plazo: mercados que exigen certificaciones que no pueden conseguirse en corto plazo.

Etapa	Cadena	Funciones	Requisitos
Corto plazo	Acopiador regional	Recolecta el producto de diversos productores para venderlo a otro integrante de la cadena: empacadoras, centrales de abasto, mayoristas, etc.	Sin exigencias.
	Central de Abasto	Almacenamiento y venta al mayoreo.	Altos volúmenes y entrega en bodega.
	Tianguis locales	Venta de productos al por menor.	Bajos volúmenes y alta calidad.
	Tienda de abarrotes	Venta de productos al por menor.	Bajos volúmenes y alta calidad.
	Restaurante	Transformación del producto y venta directa.	Bajos volúmenes y alta calidad.
Mediano plazo	Empacadoras *	Acopio, almacenamiento, empaquetado y distribución de producto.	RFC, volumen mínimo, certificados, insumos específicos. *Los requisitos dependen del destino del producto.
	Supermercados	Venta de productos al por menor.	Altos volúmenes, calidad especial y extra, guía fitosanitaria, transportación incluida con documentación de fumigación, y buena presentación del proveedor.
	Agroindustria	Selección, transformación y distribución.	Normas fitosanitarias, calidad preestablecida, insumos específicos y suministro constante.
Largo plazo	Tianguis orgánicos	Venta de productos al por menor de productos certificados.	Verificación de sitios de producción, libre de químicos y buenas prácticas.
	Tienda especializada orgánicos	Venta de productos al por menor de productos certificados.	Certificados y empaque.
	Restaurante orgánico	Transformación del producto y venta directa de productos certificados.	Certificados y empaque.
	Empresas orgánicas	Acopio, almacenamiento, empaquetado y distribución de producto certificado.	Certificación de parcela.
	Mercado internacional	Comercio de exportación.	Normas fitosanitarias, empaque, calidad, certificados de exportación

La siguiente tabla muestra el esquema comercial actual y futuro de los productores de chile, siempre y cuando se transite a un modelo productivo libre de químicos, ateniendo a las normas y regulaciones fitosanitarias orgánicas.

Cadena	Hoy - Picosos	1 año - Picosos	5 años - Picosos
Acopiador regional	✓	✓	x
Central de Abasto	✓	✓	✓
Tianguis locales	✓	✓	x
Tienda de abarrotes	✓	✓	x
Supermercados	×	✓	✓
Agroindustria	✓	✓	✓
Restaurante	✓	✓	✓
Tianguis orgánicos	×	×	✓
Tienda especializada orgánicos	×	×	✓
Restaurante orgánico	×	×	✓
Empresas orgánicas	×	×	✓
Empacadoras	✓ x	✓ x	✓
Mercado internacional	×	✓×	✓

Recomendaciones

Como resultado del trabajo del taller y pláticas con productores de picosos en Isla del Palmito del Verde, Escuinapa, Sinaloa, y de la investigación de gabinete que se hizo con respecto al mercado potencial, las opciones de financiamiento por parte del gobierno y al diagnóstico de la región, AgroDer emite las siguientes recomendaciones:

- Conversar con los productores sobre la situación actual, sus necesidades y los esquemas que pueden visualizarse como salidas comerciales a corto, mediano y largo plazo.

- Establecer junto con los productores una ruta crítica para lograr el cambio a modelos sostenibles mientras se va accediendo a mejores mercados.

- Para dichas reuniones, será conveniente involucrar a personal de la SAGARPA, SENASICA e INIFAP, de manera que escuchen las inquietudes de los productores y expliquen los distintos programas de apoyo a los que pueden acceder los productores, especificando que se trata de mejorar las condiciones productivas y la calidad de los productos que salen a mercado.

- En una reunión por separado, será conveniente involucrar a personal de SEMARNAT, de tal modo que puedan emitir recomendaciones y ofrecer a su vez apoyo para capacitar o acceder a recursos de distintos programas a los productores.

- Es recomendable promover los cursos de capacitación accesibles que existen en la zona, ya sea de instancias gubernamentales o de otra procedencia, sobre todo aquellos enfocados en buenas prácticas, manejo orgánico, aspectos administrativos y comerciales.

- En conjunto con los productores, INIFAP y SAGARPA, se recomienda apoyar la creación de una parcela demostrativa de chile natural y orgánico.

- Dentro de esa parcela, buscar alternativas para la remediación de suelos.

- Crear un centro de acopio por producto para que los agricultores tengan la oportunidad de aprovechar y vender a mejor precio.

- Con respecto a los apoyos gubernamentales, orientar los esfuerzos en aquellos programas donde se cumplan los requisitos o el perfil (ver documento Opciones de Apoyo Gubernamental).

- Promover la implementación de BUMAs (Programa de Buen Uso y Manejo de Agroquímicos).

- Orientar y acercar a los productores a las instituciones públicas de interés presentes en la zona.
- Brindar una plática sobre la relevancia, los beneficios, las ventajas y las opciones que tienen los productores en cuanto a esquemas organizativos.