

Integración Económica: El caso del mezcal de San Miguel de las Palmas

Ana Mercedes González Espinosa¹, Laura Elena Garza Bueno¹, Ignacio Caamal Cauich², Jaime Arturo Matus Gardea¹, Silvia Xóchilt Almeraya Quintero¹

¹ Colegio de Postgraduados. Km 36.5 Carretera México-Texcoco, Montecillo, Estado de México. C.P. 56264.

² Universidad Autónoma Chapingo, Km. 38.5 Carretera México – Texcoco. Chapingo, Texcoco, Estado de México C.P. 56230.

* Autor para correspondencia: amge_10@hotmail.com

Problema

San Miguel de las Palmas es una localidad del municipio Huitzuc de los Figueroa, en Guerrero, México, y forma parte de los territorios en donde opera el Programa Sembrando Vida (PSV), que —en este caso— apoyó a los campesinos para la siembra de maguey a partir de 2020. Gracias a la siembra y al apoyo técnico se ha logrado incrementar la producción y productividad de este cultivo lo que ha suscitado el interés por identificar una forma de comercialización que mejore la que se realiza actualmente. En este municipio, al igual que en el resto del país, la mayoría de los productores no trascienden el eslabón de la producción primaria y rematan sus productos a los intermediarios conocidos mayormente como “coyotes”. A la fecha los productores de esa zona venden a los intermediarios las piñas del maguey a un precio de \$8,000 (USD\$ 400.00) la tonelada o, en el caso del mezcal, el precio a obtener es de \$180 el litro a mayoreo (mayor a 20 litros=USD\$9.0). En ambos casos la producción se realiza sin ningún control de calidad. Adicional al interés de los productores habría que destacar la importancia de dar continuidad a la estrategia del PSV trascendiendo el eslabón de la producción primaria y la venta al “coyote”, mediante la mejora en las técnicas de producción y otorgándole mayor valor al producto mediante un envasado acorde con las normas sanitarias.

Solución planteada

Derivado del contexto anterior se diseñó el presente trabajo de investigación con el objetivo de identificar mejores precios para la venta del maguey y del mezcal y mejorar la tasa de rentabilidad de la venta del mezcal envasado. El trabajo se llevó a cabo entre los meses de marzo a junio en el marco del Proyecto “Fortalecimiento de la economía de los productores rurales mediante el desarrollo de empresas sociales agrupadas en proyectos de integración económica bajo un enfoque de equidad y sustentabilidad”. Dicho proyecto está a cargo del Colegio de Postgraduados y cuenta con el financiamiento del hoy CONAHCyT. La solución planteada y asumida por los

Cómo citar: González-Espinosa, A.M., Garza-Bueno, L.E., Caamal-Cauich, I., Matus-Gardea, J.A., & Almeraya-Quintero, S.X. (2024). Integración Económica: El caso del mezcal de San Miguel de las Palmas. *Agro-Divulgación*, 4(3). <https://doi.org/10.54767/ad.v4i3.285>

Editores académicos: Dra. Ma. de Lourdes C. Arévalo Galarza y Dr. Jorge Cadena Iñiguez.

Publicado en línea: Julio 2024.

Agro-Divulgación, 4(3). Mayo-Junio. 2024. pp: 65-67.

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Attribution-Non-Commercial 4.0 International



Imagen de Alejandro G. en Pixabay

productores —no sin cierta dificultad— fue la de transformar sus prácticas agrícolas para asegurar el abasto de maguey y mantener la producción de mezcal, así como asociarse y crear una empresa para envasarlo y comercializarlo de manera conjunta por los beneficios económicos derivados de la integración económica y la agregación de valor inherente a ella. Logrado el acuerdo de los productores se procedió a diseñar con ellos la empresa envasadora y realizar el análisis financiero para evaluar su viabilidad, análisis cuyos resultados se describen a continuación.

Resultados del análisis financiero de la empresa envasadora de mezcal de los productores de San Miguel de las Palmas

Con base en los principios de escala y agregación de valor se planificó la creación de la empresa partiendo de que sus funciones económicas serían el acopio, envasado y comercialización del mezcal. La evaluación se realizó con una comisión de organización integrada por 10 productores, aunque participaron otros 38 productores. Los cálculos se realizaron considerando los volúmenes de producción de maguey de los productores considerados como socios potenciales y se estimó un procesamiento promedio de 10 toneladas diarias de maguey durante 6 meses de cosecha, lo cual genera un volumen de 156 mil litros anuales de mezcal artesanal envasado para comercializar. San Miguel de las Palmas se localiza a dos horas y media de la ciudad de Acapulco, la cual por su importancia turística cuenta con numerosos bares y clubs nocturnos que demandan mezcal en volúmenes que pueden ser satisfechos por la empresa. De ahí que la producción puede dirigirse a este puerto.

La empresa fue diseñada para que pague a los productores el más alto precio posible por las piñas de maguey, manteniendo su rentabilidad y sin utilidades, a fin de generar beneficios de manera directa e inmediata los productores quienes, en su carácter de socios propietarios, la dirigirán con criterios empresariales conforme a la participación accionaria que fue acotada a un porcentaje pequeño de acciones. La inversión total proyectada es de \$33,410,979 millones (USD\$1,670,548.95) dividida en 80% de crédito y 20% aportaciones directas de los socios, aunque un menor porcentaje de crédito reduciría los costos financieros y mejoraría la rentabilidad y los indicadores financieros resultantes. La proyección financiera omitió cualquier tipo de subsidio, lo cual no cancela que los productores realicen gestiones para solicitar apoyos institucionales. Con los productores considerados como socios potenciales y su capacidad de producción de maguey la proyección financiera realizada mostró que la escala es suficiente para lograr rentabilidad en la empresa.

La inversión proyectada para la empresa se divide en un capital propio de \$7,039,796 y crédito por un monto de \$26,371,183. La aportación por socio es de \$137,350 correspondiente a \$99,292 para activos fijos y \$38,059 para capital de trabajo aportados como cobro diferido por la entrega del producto. Una fuente sustancial para que los productores puedan realizar las aportaciones directas correspondientes, es el ahorro que se ha acumulado por tres años de \$500 mensuales como parte del PSV.

La creación de la empresa les permitiría pagarse la tonelada de piña a 16 mil pesos lo cual representa el doble de lo que reciben actualmente del intermediario. Esta ganancia se obtendría bajo la premisa de la constitución de una empresa productora de mezcal artesanal con una fábrica certificada bajo la NOM-070-SCFI-2016. El precio al que actualmen-

te se comercializa el mezcal es de \$180, con la creación de la empresa y las medidas necesarias se llegaría a comercializar a un precio de \$400. Conforme lo muestran los resultados financieros la empresa es viable. Aun cuando el mezcal puede venderse a \$400.00 pesos el litro (USD\$20.00), el análisis financiero mostró que la viabilidad de la empresa resiste una caída de precios de hasta el 50% para un precio de venta de \$208 (USD\$10.4).

El análisis de viabilidad y rentabilidad de la empresa se hizo considerando el precio más alto posible para la tonelada de piña (“cabezas”) y una utilidad mínima para la empresa, a fin de beneficiar al productor en el momento de entrega de la piña sin necesidad de esperar un reparto de utilidades. De esta manera, el precio de compra se incrementó al máximo posible, pero se aseguró una relación beneficio/costo favorable de 1.0056.

En suma, el proyecto para la agrupación de productores de San Miguel de las Palmas para la producción, envasado y comercialización de mezcal artesanal es viable financieramente. Estos resultados se obtuvieron con los productores, y este fue el detonante para que decidieran constituir la empresa. Mostrarle las ventajas que tienen las economías de escala fue de gran ayuda para que de los productores identifiquen las alternativas económicas que les ofrece su asociación para apropiarse de los eslabones de la cadena productiva y trascender producción primaria.

Retribución social

El análisis mostrado esta a disposición de los productores y comunidad mencionada en el manuscrito.

Innovaciones, impactos e indicadores

Nivel de Innovación	Descripción	Transferido	Impacto		Indicador General de Políticas Públicas	Indicadores Específicos	Subindicador
			Sector	Ámbito			
Incremental	Busca mejorar los sistemas de producción de mezcal homogeneizándolo asegurando un estándar de calidad.	Productores independientes	Primario: Agricultura	Social	Económico	Competitividad	Certificaciones
			Secundario	Económico		Comercio	38 familias beneficiadas
Procesos	Implementación de una significativa mejora en la producción de mezcal						Aplicación de técnicas y conocimientos económico-financieros para el desarrollo social y económico

