

CADENA DE VALOR DEL MELON EN SAN JUAN

Noviembre 2019

I. Introducción.

El cultivo del melón es uno de los principales cultivos hortícolas en el esquema agrícola de la Provincia de San Juan. Este cultivo es el cuarto en importancia en la Provincia con el 7,6% del total de la extensión hortícola, luego del ajo, la cebolla y el tomate.

En Argentina el cultivo está difundido en zonas de climas secos y luminosos como San Juan, aunque no es limitante para otras zonas del país. Con el desarrollo de los cultivos protegidos, se producen melones casi todo el año y en la mayoría de las provincias. La producción de melón a campo se sitúa principalmente en San Juan, Santiago del Estero y Mendoza. También se produce, aunque en menor relevancia, en Corrientes, Formosa, Buenos Aires, San Luis y Entre Ríos.

II. Descripción del producto.

La mayoría de los autores acepta que el melón tiene un origen africano. Si bien, hay algunos que consideran la India como el centro de domesticación de la especie, ya que es donde mayor variabilidad se encuentra para la misma. Afganistán y China son considerados centros secundarios de diversificación del melón y también en España la diversidad genética es importante.

En cuanto a su taxonomía y morfología, el melón pertenece a la familia *Cucurbitácea*, cuyo nombre científico es *Cucumis Melo L.* Es una planta anual, herbácea, de porte rastroso o trepador. Su sistema radicular es abundante, muy ramificado y de rápido desarrollo. El tallo principal está recubierto de formaciones pilosas y presenta nudos en los que se desarrollan hojas, zarcillos y flores, brotando nuevos tallos de las axilas de las hojas. La hoja es de limbo orbicular aovado, reniforme o pentagonal, dividido en 3-7 lóbulos con los márgenes dentados. Las hojas también son vellosas por el envés. Las flores son solitarias, de color amarillo y pueden ser masculinas, femeninas o hermafroditas. Las masculinas suelen aparecer en primer lugar sobre los entrenudos más bajos, mientras que las femeninas y hermafroditas aparecen más tarde en las ramificaciones de segunda y tercera generación, aunque siempre junto a las masculinas. El nivel de elementos fertilizantes influye en gran medida sobre el

número de flores masculinas, femeninas y hermafroditas, así como sobre el momento de su aparición. La polinización es entomófila.

La forma del fruto es variable (esférica, elíptica, aovada, etc.); la corteza de color verde, amarillo, anaranjado o blanco, pudiendo ser lisa, reticulada o estriada. La pulpa puede ser blanca, amarilla, cremosa, anaranjada, asalmonada o verdosa. La placenta contiene las semillas y puede ser seca, gelatinosa o acuosa, en función de su consistencia. Resulta importante que sea pequeña para que no reste pulpa al fruto y que las semillas estén bien situadas en la misma para que no se muevan durante el transporte.

El melón es una especie polimórfica, es decir que está constituida por varios grupos de variedades botánicas o cultivares, de las cuales tres son las más importantes:

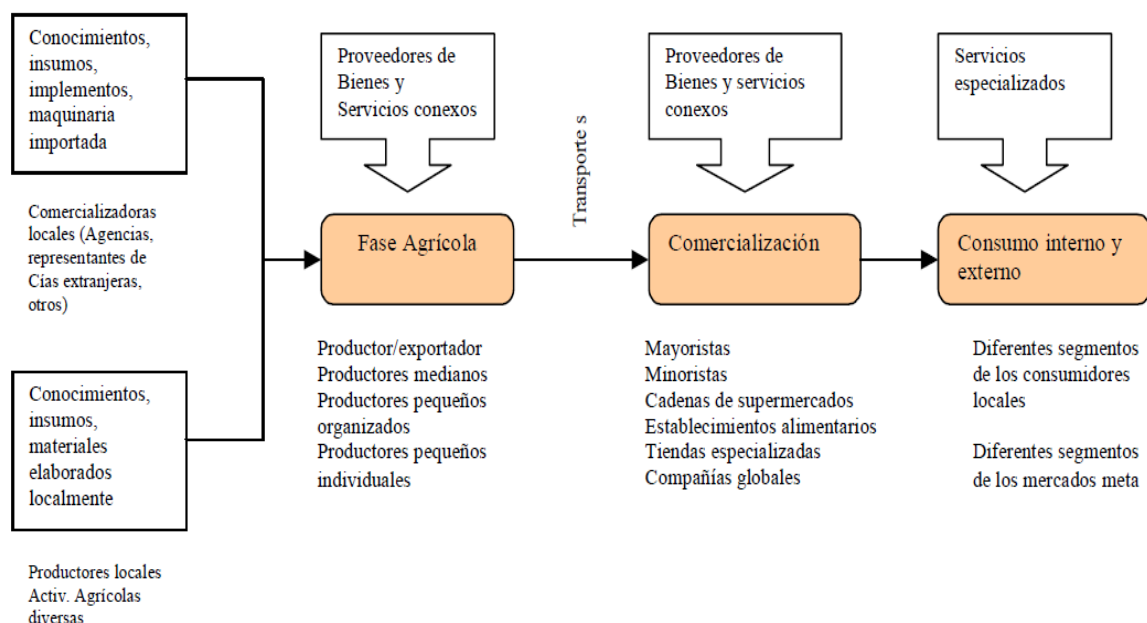
- *Cantalupensis*: comprende variedades comerciales cuyas características de frutos son: cáscara dura, pulpa dulce y anaranjada, perfume intenso y frutos medianos a chicos de 0,5 a 1,5 kg.
- *Inodorus*: son los llamados melones de invierno. A este tipo pertenecen los cultivos adaptados a climas secos y cálidos. Tienen la piel lisa o estriada, sin aroma y son de maduración tardía. Los principales cultivares son Rocío de Miel, de frutos esféricos y pulpa verde, e.g. *Early Drew*.
- *Saccharinus*: en Argentina el más conocido es el Tipo Amarillo con frutos más o menos alargados, peso promedio de 1,5 – 2,5 kg, corteza amarilla brillante u pulpa color blanco verdosa.

El 95% del consumo nacional está abastecido por las variedades Rocío de Miel y el Tipo Amarillo.

III. Estructura de la cadena de valor.

La cadena de valor del melón consta de tres eslabones principales: el eslabón primario o de producción agrícola, el eslabón de comercialización, que incluye la comercialización interna y la exportación, y el eslabón del consumo final (Esquema 1).

Esquema 1: Cadena de valor del melón.



En la fase agrícola, cada temporada de cultivo se inicia con una limpieza del terreno, recogiendo los desechos de mulching plástico de cultivos anteriores o traídos por el viento. En otoño (mayo/junio) se realiza una aradura en el lote seleccionado, para incorporar los restos vegetales que pudiera haber de flora autóctona o cultivos anteriores. Luego, se procede a la adecuada nivelación para garantizar uniformidad en la distribución del agua.

En el caso de suelos arcillosos o compactados, se procede a una labranza profunda a fin de mejorar la infiltración de los mismos. Si el suelo es salino o está salinizado, se procede al lavado del suelo para eliminar o disminuir la presencia de sales. Se realizan las labranzas superficiales necesarias para desmenuzar el terreno y permitir la confección de los bordos o camas de siembra.

Cada una de estas operaciones es realizada por el productor y su familia, de acuerdo a los conocimientos y asesoramientos que le permiten tomar una decisión sobre las mismas y sus alcances.

En cuanto a las fechas de siembra, las usuales – si las condiciones climáticas lo permiten - son de setiembre a noviembre. La fecha de siembra determina la fecha de cosecha, en un ciclo de 90 días. La época de siembra depende de la temperatura, la luminosidad y la disponibilidad y calidad del agua.

En general, la implantación de cultivo se realiza de una sola vez por lote y, ocasionalmente, se escalona la siembra entre distintos lotes para contar con una provisión de frutos a lo largo de la temporada. Los mejores precios se

obtienen por los frutos primicia (diciembre), por lo que se busca un cultivo temprano.

La implantación del cultivo puede realizarse por siembra directa o trasplante de plantines. El terreno – o camas de siembra- se prepara para la implantación en surcos simples o a una cara, surcos dobles o a dos caras o en bordos; cualquiera de las técnicas es aceptada. En el caso de la fertilización fosforada, debe aplicarse antes del armado del bordo. La distancia de plantación depende de la expresión vegetativa del cultivar seleccionado y de la disponibilidad de agua en la parcela. Cada productor define el modo de plantación.

El melón es un cultivo que no admite competencia con las malezas especialmente durante las primeras siete semanas. Así, requiere control de malezas por métodos mecánicos y/o químicos.

La recolección de los melones se realiza en forma escalonada dado que la floración es sucesiva y en consecuencia el cuaje y la madurez así lo determinan. La cosecha en el punto justo de maduración es un aspecto relevante de la calidad específica de los melones y es una práctica determinante en la cual se visualiza el saber hacer particular de los productores de melones.

El momento se determina teniendo en cuenta algunos aspectos visuales como la coloración de la piel: el color de fondo debe tener una tonalidad crema; y al tacto de los frutos: cuando están maduros desaparece la pilosidad de la piel y el fruto se torna suave. Algunos cultivares –como el *Sun Dew*- desprenden el fruto de la planta una vez maduro, resultando el momento oportuno de cosecha, cuando se observa el inicio de este proceso.

Los melones se cosechan con un grado de azúcar mínimo de 13º Brix (madurez comercial), aunque los valores óptimos son los superiores a 14º Brix. Para los melones de consumo local, que no tienen tanto traslado, se cosechan algo más maduros. La cosecha en el momento apropiado es determinante de la calidad del fruto y su apetencia por los consumidores, ya que una vez separado el fruto de la planta no incrementa el nivel de azúcar: los frutos que se cosechen inmaduros permanecerán así y serán rechazados por comercializadores y consumidores.

La determinación del estado de madurez de la cosecha es de suma importancia e incide marcadamente en la obtención de frutos de calidad. La cosecha del melón se debe realizar en función del destino de la producción. Se cosecha más maduro para mercados más cercanos.

La corta se realiza manualmente, a primera hora del día, protegiendo los frutos de la incidencia directa del sol y del calor. Una vez cortados, se dejan en el surco de riego y a través de pasamanos se colocan en carros o en bins y luego se trasladan a camión para su transporte a las instalaciones de acondicionamiento y empaque. Todo ello, con cuidados que evitan los golpes y daños que puedan provocar lesiones en las piezas, ya que golpes, marcas o cualquier otro daño mecánico en la fruta produce su descarte.

La descarga de los frutos se realiza en distintas instalaciones. Tradicionalmente, se trasladan a “enramadas” dentro de las mismas fincas, donde se acopian, se tamañan, lavan, secan y se colocan en las cajas de madera descartables o retornables, todo ello a mano y con personas conocedoras. Durante el embalado, en las cajas, se coloca cartón corrugado y viruta, para minimizar los daños por roce. Muchos productores prefieren este sistema que minimiza el manipuleo.

También los compradores pactan la entrega en finca bajo este sistema llevando los embalajes, sus propias etiquetas y el transporte. Aquí el productor pacta un precio “por caja” –considerando únicamente los frutos-.

Las asociaciones de productores están construyendo y equipando instalaciones para la selección, tamañado, lavado y envasado. En temporada de cosecha, también se arman en la zona instalaciones con maquinaria necesaria, aportada por los intermediarios y comercializadores a escala. La manipulación y selección de los frutos en pos cosecha resulta también una aptitud particular de los productores. Allí se realiza la clasificación de calidades comerciales y se apartan los descartes, que en muchos casos superan el 40- 50%.

Los melones son calibrados considerando que en una caja de madera entran 5, 6 o 7 unidades, separados adecuadamente y protegidos con viruta de madera o cartón, lo que implica un peso de 2 a 3 kg c/u. Con color, tamaño y madurez pareja. Pueden también utilizarse cajas de cartón, envases green box, y en general, todo envase que asegure la preservación del fruto hasta su destino final de venta al consumidor. Las cajas llevan, en su mayoría, fajas o etiquetas que identifican la Asociación de productores que las coloca en el mercado.

Un sistema logístico aceitado permite que el plazo entre la cosecha y la llegada a los grandes mercados de abastecimiento no requiera más de 72 horas. Los melones se almacenan siempre en instalaciones bajo cubierta, protegido del fuerte sol, a temperatura ambiente y con ventilación necesaria.

Para la selección del melón se tiene en cuenta su aspecto exterior libre de manchas, agrietamientos o deformaciones. También su firmeza, color y tamaño. Se toma el punto de cosecha con un refractómetro. El contenido de azúcar tiene que estar entre 12 y 15 grados Brix y el color de la cascara entre blanca y crema. El empaque incluye la recepción del producto, la selección, el lavado, el secado, la selección por tamaño, el acondicionamiento en envases, su identificación varietal y comercial, el paletizado, la carga y el envío a destino. Generalmente se privilegia que el empaque se realice lo más cerca posible de las plantaciones y que la expedición de la mercadería se realice el mismo día de la cosecha para llegar en la mañana a los mercados.

El eslabón de comercialización engrana varios circuitos de intermediarios según el mercado a donde se destina el producto. Los agentes locales con mayor presencia en este eslabón son los comerciantes mayoristas. Los comerciantes incluyen a los minoristas, las cadenas de supermercados, restaurantes. Las cadenas de supermercados llevan los bienes a los consumidores finales a través de sus secciones de ventas de productos frescos. En el mercado externo, están los proveedores externos de servicios de transporte marítimo, terrestre y portuario.

El último gran eslabón corresponde al proceso de consumo de bienes finales. Estos bienes llegan a los consumidores de distintas formas en los diversos períodos del año. La forma de operar de los agentes y el número de intermediarios a través de los cuales llegan los productos a este segmento depende del estrato de la población que se seleccione como mercado meta tanto a nivel local como internacional.

IV. Situación productiva y económica de la cadena.

El Departamento Sarmiento es la zona principal y tradicional de producción de melones en la provincia de San Juan. Está ubicado al sur de la provincia de San Juan, a 59 kilómetros de la Ciudad Capital de la provincia y posee una superficie de 2.782 km². Se encuentra al este de las sierras de Pedernal y Chica de Zonda. Limita al este con 25 de Mayo, al oeste con Calingasta, al norte con Zonda, Pocito y Rawson y al sur con la provincia de Mendoza. Media Agua es la villa cabecera del departamento.

En Sarmiento se localiza aproximadamente el 70% de la superficie cultivada actualmente en la provincia y constituye la zona que originó la amplia reputación del “Melón de San Juan” en el mercado nacional. En esta zona, se verifica una extendida tradición en el cultivo comercial de melón que registra

antecedentes a partir de 1920 y anteriores en el consumo doméstico. Estudios de mercado a nivel nacional la señalan como la responsable del abastecimiento del 30% del mercado nacional de esta fruta. Este departamento es el tradicional centro de producción provincial de este cultivo. En él, se desarrollan aproximadamente el 50% de las plantaciones de melón de la provincia de San Juan. El Melón de Sarmiento ganó prestigio en todos los mercados del país por su presentación, aroma y la dulzura y textura al paladar únicos en el país para esta fruta. El añorado Melón Rocío de Miel es un ejemplo de ello.

Departamento de Sarmiento, San Juan



El clima desértico caracterizado por bajos niveles de precipitación que oscila alrededor de los 150 milímetros anuales, posibilita el desarrollo de numerosos cultivos como el melón, la vid y el olivo bajo excelentes condiciones fitosanitarias. Todas estas condiciones sumadas a la calidad del agua de riego y sus tierras agrícolas, así como la cultura frutihortícola de la zona, permiten obtener las mejores condiciones organolépticas en el melón y su consecuente prestigio nacional e internacional.

Sarmiento se distingue por la presencia de numerosos emprendimientos agrícolas y mineros. Con más de 14.544 hectáreas dedicadas a la producción

agrícola, este departamento posee una de las mayores superficies cultivadas de San Juan. De ese total, el 54% se encuentra ocupado por vides y el 25% por olivos. El resto de las tierras está dedicado a las pasturas, las explotaciones forestales, los frutales, las hortalizas (ajo, tomate y cebolla), las semillas y los cereales.

Debe tenerse en cuenta que San Juan y Mendoza representan casi el 40% del volumen de melón que ingresa por temporada al Mercado Central de Buenos Aires (MCBA) desde todo el país y donde también entra en juego Brasil.

El volumen producido es muy importante en San Juan, que envía a Buenos Aires cerca de 6.500 toneladas, alrededor del 30% de las 20.00 toneladas que se comercializan en la temporada. Los ingresos al MCBA son desde octubre hasta marzo, con picos en diciembre, enero y febrero.

Dentro de la oferta anual de fruta que se comercializa en el MCBA, el melón ocupa el 8° lugar, lo cual demuestra un gran consumo de la especie a pesar de ser consumo estacional. Las principales provincias productoras son: Santiago del Estero, Mendoza, San Juan, Salta y La Rioja. Estas provincias explican alrededor del 85% de todo el melón ingresado al MCBA. Las primeras tres provincias productoras son Mendoza, San Juan y Santiago del Estero.

Melón de San Juan
Superficie cultivada

Período	Hectáreas
2002	745
2003	743
2004	742
2005	741
2006	740
2007	738
2008	764
2009	803
2010	888
2011	939
2012	996
2013	1.020
2014	1.079
2015	1.142
2016	1.209
2017	1.280
2018	1.355

Fuente: IIEE.

Melón de San Juan
Producción

Período	Toneladas
2003	33.452
2004	33.397
2005	33.342
2006	33.287
2007	33.232
2008	34.373
2009	36.120
2010	39.943
2011	42.238
2012	44.818
2013	45.884
2014	48.569
2015	51.411
2016	54.419
2017	57.603

Fuente: IIEE.

De acuerdo a estimaciones del Instituto de Investigaciones Económicas y Estadísticas realizadas sobre la base del Censo Nacional Agropecuario 2002 y del Censo Provincial realizado por el Departamento Provincial de Hidráulica en 2007, la superficie de la provincia cultivada con melón fue en 2018 de 1.355 hectáreas, mostrando un crecimiento en los últimos años. Las estimaciones indican también que la producción de melones en el año 2017 fue de 57.000 toneladas, mostrando también un aumento en los últimos períodos.

V. Comercio internacional y mercado global.

El principal importador mundial de melón es Estados Unidos. Otros importantes importadores son el Reino Unido, Canadá, Alemania y Países Bajos. Este grupo de países representa el 67% del comercio mundial de melón. Por su parte, los tres países exportadores más importantes a nivel mundial son España, México y Estados Unidos.

Sin embargo, los principales exportadores de melones no necesariamente son los principales productores. Durante los últimos 10 años, se han destacado cinco países como los más importantes productores: China, Turquía, Estados Unidos, España e Irán. Este grupo de países productores representan conjuntamente, el 60% de la producción mundial. Sólo Estados Unidos y España sobresalen como exportadores a otros mercados. Gran parte de toda la producción de esos países no exportadores es consumida internamente.

Desde los años 90 la Provincia de San Juan viene intentando experiencias comerciales en los mercados de contra estación del hemisferio norte. Pero la cercanía de países productores como Costa Rica y Ecuador constituye una fuerte competencia para los productores locales que, además, enfrentan el desafío de la logística del frío y el ciclo de vida pos cosecha del melón.

En este marco, durante el año 2018 las exportaciones de melones de la Provincia de San Juan sumaron 60 toneladas por USD 57.000. Alrededor del 85% tuvo como destino España, y el resto fue enviado a Uruguay. Del mismo modo que la producción, las exportaciones de melones de San Juan han ido en aumento durante los últimos años.

VI. Políticas públicas relevantes.

Entre las políticas públicas más relevantes para esta cadena se encuentra

el reconocimiento de la indicación geográfica “Melon de Media Agua, San Juan”, por Resolución 549/2014 de Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

En Argentina, la Ley nacional N° 25.380 y su modificatoria, la Ley 25.966, define a la Indicación Geográfica (IG) como “la designación que identifica un producto como originario del territorio de un país, de una región o localidad, cuando determinada calidad u otras características del producto son atribuibles fundamentalmente a su origen geográfico”.

Las IG son un signo distintivo, dentro de la propiedad intelectual, que sirve para diferenciar un producto frente a otros similares de su mismo tipo y comunican el atributo derivado del origen geográfico. Obtener esta calificación denota calidad permite la diferenciación del producto y constituye un impulso del desarrollo local y el agregado de valor de origen.

El Melón de Media Agua, San Juan, designa a los melones producidos en la zona rural contigua a la localidad de Media Agua, cabecera del departamento Sarmiento. Es un melón tipo blanco, de forma redonda, piel color crema, lisa y suave, con o sin presencia de retículo. Grande, con un peso unitario de 2 a 3 kg. La pulpa es amarillo verdosa, muy jugosa, azucarada y crujiente. Estas características se adjudican a factores naturales como los suelos franco a franco arcillosos, antiguos fondos de laguna, el agua de riego, el clima y su forma de cultivo.

El melón de Media Agua es un fruto con destacadas notas en su pulpa de aromas a ananá, kiwi, banana, durazno, mango. En la cáscara los descriptores más destacados son papaya, mango y frutos tropicales. Presenta una fibrosidad muy baja, prácticamente imperceptible. La firmeza de la carne tiene valores medios, atributo importante en este varietal, dado que en los frutos la textura de la pulpa disminuye debido a la degradación ocasionada por las enzimas pectolíticas, con lo cual se ve disminuida su calidad. De este modo en su grado óptimo de maduración esta variedad de melón mantiene su estructura. Como atributos diferenciales deben destacarse el dulzor, y el alto contenido en jugosidad, que destacan al melón de Media Agua por sobre otros

Los Melones de Media Agua son de “tipo blanco” (“Rocío de Miel” o “*Honey Dew*”) en sus diversos cultivares comerciales. Es un producto estacional, que se cosecha desde diciembre a marzo. Se cultiva integralmente al aire libre, aunque pueden utilizarse protecciones térmicas. El principal insumo físico de los Melones de Media Agua-San Juan son las semillas y la forma de implantación es siembra directa o trasplante de plantines encargados a vivero por los

productores.

Los agricultores del Departamento Sarmiento, que integran el grupo promotor de la IG Melón de Media Agua están altamente especializados a través de los saberes que se transmiten verticalmente (con traspaso generacional, coincidiendo con su neto carácter de agricultores familiares) y horizontalmente (asesoramiento técnico de instituciones y de intermediarios), y a su vez están abiertos a las innovaciones que mejoran la calidad de los frutos y la rentabilidad del cultivo. Llevan una larga tradición de trabajo conjunto en base a lazos familiares y, en los últimos años, se asocian en grupos (Asociaciones Civiles o Cooperativas). En la actualidad, más del 60% de los productores de Melón de la zona geográfica se encuentran asociados y realizan actividades de comercialización conjunta. Hay en el Departamento más de 100 productores de melón, agricultores familiares en su gran mayoría, agrupados por lazos familiares o en asociaciones formalizadas.

Los Melones de Media Agua bajo la IG, son calibrados considerando que en una caja de madera, de medidas estandarizadas, entran 5, 6 o 7 unidades, separadas adecuadamente y protegidos con viruta de madera o cartón, lo que implica un peso de 2 a 3 kg c/u. Con color, tamaño y madurez pareja. Cada unidad se identificará con una etiqueta autoadhesiva la cual llevará el logotipo diseñado por el grupo y el sello oficial de Indicación

Sello oficial de Indicación Geográfica



Con esta indicación geográfica, el melón de San Juna pasó de ostentar el 16,7% al 27,2% de los volúmenes comercializados en el Mercado Central de Buenos Aires, liderando el segmento del melón blanco rocío de miel.

Por este sello de calidad anclado al origen el precio de U\$S 4,90 en el ciclo 06-07 subió U\$S 14,90 en la 17-18, pasando por valores superiores a U\$S 16 en algunas campañas. El año pasado, los precios oscilaron los \$390 la caja de melón amarillo medianos de Brasil, \$230 para el melón chico de Corrientes en bandeja y entre \$300 y \$270 para los cajones de melones medianos de Salta y Santiago del Estero. El de San Juan arrancó la temporada con precios de \$400 a \$350 el cajón de seis unidades.

VII. Desafíos y oportunidades. Competitividad de la cadena.

Al igual que la mayoría de los productos regionales, el melón en San Juan presenta materias pendientes, como el marketing nacional e internacional y la diferenciación, el agregado de valor y la industrialización. La indicación geográfica de Melón de Media Agua de San Juan apunta justamente al agregado de valor y la diferenciación y posicionamiento en los mercados nacional e internacional.

Apuntando a estas mismas direcciones, entre las recomendaciones planteadas por las diferentes fuentes consultadas se encuentran:

- Promover y reforzar la confianza del consumidor frutihortícola y facilitar así el acceso a mayores y mejores mercados.
- Aumentar la producción y comercialización de melón en el mercado nacional e internacional como fruto diferenciado por su calidad atribuida al origen.
- Promover la implementación y desarrollo de la cultura de la calidad así como la implementación de sistemas de gestión de calidad.
- Promover y resguardar el prestigio comercial del “Melón de Sarmiento” o “Melón de San Juan”, su autenticidad y originalidad.
- Identificar y determinar los parámetros productivos, normas de calidad, inocuidad y genuinidad que diferencian la cadena de valor del melón de San Juan, del producido en otras regiones del país y del mundo.

- Extensión de la superficie cultivada con melón en el principal oasis agrícola, en un primer término departamental y luego provincial.
- Mejora de las condiciones y términos de venta por una mejor calidad, y mejora en las condiciones de oferta conjunta y acceso a nuevos y mejores nichos de mercados.
- La implantación por parte de los productores de sistemas de gestión de la calidad que permitirá desarrollar la labor productiva de una manera amigable con el medio ambiente.
- Fomentar la asociatividad de los productores a lo largo de la cadena y las economías de escala en la producción del melón. La mejor manera de obtener una oferta exportable competitiva, de calidad estandarizada y con volúmenes significativos, es lograr la asociación entre productores, que permita superar sus principales restricciones y aprovechar el potencial que tienen frente a otros países competidores en los mercados internacionales.
- Agregación de un mayor valor al producto. En el corto plazo esto se puede lograr implementando acciones como: la selección de la fruta, el empaque y una mejor presentación del producto.
- La tecnificación de los procesos productivos. Es vital tecnificar e incrementar constantemente los procesos de producción, especialmente lograr en el corto y mediano plazos incrementos en los rendimientos físicos y la calidad del melón *cantaloupe* y *honeydew*.
- Invertir en la gestión de la calidad y del ambiente. Estos son cada vez factores que más inciden en los mercados internacionales y en los niveles de competitividad. Especialmente se recomienda la aplicación y generalización de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), así mismo implementar el sello de certificación de calidad.
- Invertir en la gestión de la información e infraestructura tecnológica. Resulta clave mantener sistemas de información de mercados entre unidades exportadoras y productores, así como la computarización del manejo de logística interna y externa a nivel de empresas comercializadoras exportadoras.
- Formular planes operativos de internacionalización. Desarrollo activo de planes y estrategias para exportar hacia países como Estados Unidos.

- Ofertar servicios de post venta. Ello implica la implementación de planes de seguimiento y atención a clientes para garantizar la sostenibilidad del abasto del melón.
- Mantener constancia y cercanía con los clientes del melón. Constante comunicación con los clientes redunda en oportunidades permanentes.
- Fomentar un mercado organizado para el melón, aglutinando actores como cooperativas, que permita ir construyendo *cluster* o conglomerados para la exportación.
- Mejorar el manejo ex-ante, durante y pos-cosecha del melón para incrementar y garantizar la calidad y productividad de la cadena.
- Desarrollar infraestructura esencial para la exportación del melón, especialmente en caminos de penetración a zonas seleccionadas, almacenamiento y redes de frío.
- Observancia de las regulaciones de los mercados de destino del melón. Es cada vez más exigente los mercados de destino en cuanto al cumplimiento estricto de las normas y regulaciones internacionales. Particularmente en las siguientes acciones:
 - ✓ Entender cómo opera la regulación de las autoridades en el mercado de destino.
 - ✓ Cumplir con los estándares aplicados en los mercados internacionales de cada país.
 - ✓ Usar empaques, etiquetas e información, adecuados a los requerimientos de cada país.
- Contactos comerciales y de mercado del melón. Mantener una actividad permanente y dinámica de conocimiento e información de los mercados resulta ser una de las piezas claves en el éxito de la exportación. Las siguientes acciones coadyuvan a lograr un buen posicionamiento:
 - ✓ Establecer un sistema de información de la cadena del melón, incorporando inteligencia de mercados externos.
 - ✓ Familiarizarse con los sistemas de mercadeo en cada uno de los países seleccionados, reconstruyendo historia de penetración de

mercados. Contactar las dependencias oficiales del país importador de melón para obtener información directa.

- ✓ Participar en eventos internacionales de la industria alimentaria en países seleccionados como Canadá y Estados Unidos. Invitar a potenciales compradores de melón a conocer la oferta de exportación.

Para finalizar esta sección, resulta oportuno reproducir el análisis FODA realizado por PROCAL II (2010).

7. FODA de la Producción de Melón en Sarmiento

	PROBABILIDAD	AMENAZAS	FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
IMPACTO ALTO	ALTA	Marcas de otras zonas productoras del país.	Producción tradicional de la zona.	Bajo asociativismo de productores.	Nuevos nichos: Alimentos certificados
		Bajo poder de negociación frente a los clientes para consumo en fresco y/o industrial.	Agro ecología óptima exclusiva: suelos, clima, agua.	Escasa o nula inversión en investigación y desarrollo de biotecnologías	Demanda de: Verduras de alta gama y tercera a quinta gama
		Plagio del origen San Juan de otras zonas productoras	Asistencia y vinculación tecnológica (INTA, Esc. Agrot, etc)	Falta de entidades representativas	Desarrollos de nuevos mercados
		Atas tasas de interés.	Calidad y sanidad del producto hortícola	Falta de capacitación en marketing Frutihortícola	Mayor inserción en mercado nacional e internacional
		Baja previsibilidad económica (inflación, fiscal, laboral, etc.).	Disponibilidad de tecnologías y sistemas de calidad	Poca información de mercados	Asociación estratégica con exportadores
		Problemas fitosanitarios	Trayectoria y prestigio productivo y comercial	Falta de información sobre financiamiento y subsidios	Aparición de nuevos créditos y financiación
		Precios con tendencia a la baja frente suba de costos.	Personal especializado (cuadrillas)	Baja trascendencia e imagen internacional	Perfil agro ecológico de San Juan
		Mayor oferta de otras zonas productivas	Conocimiento técnico profesional privado y publico	Crisis hortícolas recurrentes	Incorporación de nuevas tecnologías de producción.

FODA de la Producción de Melón en Sarmiento (continuación)

IMPACTO MEDIO	MEDIA	Aumento de la oferta de otras zonas.	Contingencias climáticas en otras zonas productoras	Inexistencia de seguro agrícola.	Buena disponibilidad de tierras
		Estacionalidad del consumo y la producción	Capital Social: Fuerte vinculación empresas-municipio-INTA-Escuela Agrot.- INTA	Falta de un sistema de Inteligencia Comercial.	Acceso a nuevos mercados.
		Oscilación de la oferta y calidad por factores climáticos	El clima desértico permite menor uso de agroquímicos	Altos costos de acceso a nuevas tecnologías	Nuevos desarrollos tecnológicos.
		Aparición de nuevas plagas.	Fuerte potencial para la producción orgánica.	Economías de escala reducidas.	Acceso a capacitación y especialización.
		Dificultad para conseguir mano de obra	Especialización de operarios	Aumento de los costos de Mano de Obra.	Mecanización de labores.

VIII. Conclusiones.

El cultivo del melón es una actividad agrícola sustantiva para la Provincia de San Juan, tal como se ha mostrado en el presente informe. Hay una serie de medidas, tanto a nivel privado como público, que pueden adoptarse para incrementar la competitividad de este cultivo y poder agrandar el mercado nacional, expandir actuales mercados internacionales y poder tener presencia en nuevos países.

IX. Referencias

Rothman, S. (2011), “Cultivo del Melón”, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Universidad Nacional de Entre Ríos.

Fernández Lozano, J. (2012), La producción de hortalizas en Argentina, Secretaría de Comercio Interior. Mercado Central de Buenos Aires. 2012

PROCAL II (2010), Implementación de indicación geográfica – denominaciones de origen en la cadena de melón del departamento Sarmiento de la provincia de San Juan, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.