

CAPITULO V: Conclusiones

Una vez cubiertos los objetivos de la investigación, se puede hacer las siguientes conclusiones:

En el contexto internacional México ha sido uno de los principales productores y exportadores de cítricos, y de entre ellos, de los dos tipo de limón: Colima o Mexicano y de la especie Persa.

Desde los años 80's a la fecha para un gran número de productores de todo el país, el limón persa ha sido un cultivo que ha provocado una derrama económica y social muy importante. En Tabasco desde 1990 hasta la fecha el número de hectáreas cosechadas ha aumentado año con año, esto como consecuencia de dos factores: el cambio de hectáreas registradas de naranja a limón, y el precio promedio rural que alcanzó la producción; cabe mencionar que el valor de la producción ha sido la variable que mayores cambios ha presentado.

Las exportaciones de limón que se cultiva en el estado de Tabasco, se han destacado entre los primeros 5 productos de exportación que mayores divisas ha aportado al Estado.

La ventaja principal de Tabasco con relación a los demás productores del país, incluyendo Martínez de la Torre, Veracruz, que es la principal zona productora, es que en el Estado se da el limón Persa de Invierno, el cual alcanza los mayores precios en el mercado internacional, debido a que la oferta del limón Persa en esta temporada es muy escasa.

La infraestructura del estado para hacer frente a la comercialización del producto, es insuficiente, se requiere contar con establecimientos (empacadoras) que trabajen al 100% de su capacidad; además que por la conservación del producto se necesita que el producto sea trasladado en contenedores refrigerados.

Uno de los principales condicionantes del tamaño del proyecto es, sin duda, la demanda del producto, sin embargo, en este caso por dirigirse el producto hacia el mercado mas grande del mundo, (Estados Unidos) y el pequeño tamaño de la planta se deduce que toda la producción será absorbida por dicho mercado donde

el limón será transportado vía terrestre; para ello se requerirá la renta de fletes de otra empresa en ese ramo.

Los canales de distribución que utiliza el limón persa no son los más indicados, pero la práctica y falta de alternativas, como distribuidoras o casas comercializadoras, provoca que la mayoría de los productores o empaquetadoras, tengan que hacer tratos comerciales con Agentes comisionistas o Brokers, los cuales cobran una comisión alta (entre 10 y 15 %) que es buena parte de las utilidades de los dueños de las mercancías. Ellos imponen las condiciones de la compra-venta, pero en ningún momento asumen la responsabilidad de la mercancía. Y lo más negativo de esta relación es que se desconoce en qué es utilizado el limón Persa, es decir, se ignora el uso final del producto.

Hace falta una mayor participación de los productores y empaquetadores del limón en eventos como: ferias internacionales, misiones comerciales y viajes de negocios. Estos eventos representan la oportunidad de conocer y establecer relaciones con clientes potenciales, contactar con proveedores de insumos relacionados con la exportación del limón: establecer relaciones más directas entre el vendedor y el comprador, es decir, se pueden ir eliminando los intermediarios. Participar más que gastos, significa: Invertir y tener visión comercial.

McAllen, Texas es una de las puertas de entrada comercialmente hablando, al mercado estadounidense. Por su situación geográfica, por su infraestructura comercial, económica y social, representa no solo para el limón persa, sino para cualquier producto mexicano, la oportunidad de colocarse en uno de los mercados más grandes del mundo. El hecho de que México y Estados Unidos compartan la frontera, de algún modo se facilita la relación comercial entre ambos países, pues, las condiciones de la compra-venta son similares y esto permite que se tenga mayor conocimiento sobre las exigencias de los compradores estadounidenses.

Recomendaciones para Cítricos del Sureste

Con base en la investigación realizada es posible hacer algunas sugerencias que faciliten la operación comercial vinculada con el limón Persa:

- En las épocas en las que el precio del limón persa es bajo, debe procurarse negociar el producto con industrias refresqueras y jugueras del país, es decir propiciar que el limón sea utilizado con otros fines, que no sean sólo los de fruta fresca. Con anticipación se debe hacer la oferta a dichas industrias.
- A parte de buscarles otros usos al limón, sería conveniente buscarle nuevos nichos de mercados (en otros países) para no depender de las condiciones de compra-venta de los importadores estadounidenses.
- La mayoría de los productores son micro y pequeño, por lo que, deben procurar estar en contacto con las Asociaciones Agrícolas Locales de su comunidad y con la Asociación de Citricultores de la Chontalpa, con el fin de que tengan conocimiento sobre los sucesos relacionados con la compra-venta del producto.
- Procurar estar informados sobre las plagas y enfermedades que puedan atacar los cultivos del limón, y estar prevenidas, para evitar el ataque a los plantíos. Se debería contratar asesoría especializada para ello. De igual modo, es recomendable estar al tanto sobre las publicaciones que manejan los organismos ya mencionados, pues, en ellas pueden encontrarse temas actualizados y relacionados con productos agrícolas.
- Aprovechar que en estos momentos Estados Unidos esta rechazando las exportaciones de limones persa provenientes de Veracruz debido a

una plaga que ataco las plantaciones, la plaga no es dañina para el ser humana, pero por las reglas que establece Estados Unidos, el limón persa veracruzano esta siendo rechazado en el mercado.

- Utilizar los servicios de la SECOFI, SAGARPA y BANCOMEXT, ya que ellos tienen como fin orientar y ayudar a los exportadores reales y potenciales; y los servicios de todas aquellas instituciones que puedan facilitar la realización de postrámites originados por la compra-venta del producto.
- Estar actualizado en cuanto a las restricciones de calidad, fitosanitarias, legales y comerciales que acontecen en el mercado internacional, en cuanto al limón persa concierne, pues, esto permitirá satisfacer más y de mejor manera al cliente de cualquier región o país.
- Para ser competitivo en el mercado nacional o internacional es importante establecer una diferencia; certificando todo producto hortifrutícola, para que los compradores tengan la certeza de que adquieren Calidad Suprema, logrando así que la comercialización se facilite y que el consumidor pague lo que el producto vale.

Por ello recomendamos ampliamente que “Cítricos del Sureste” así como los demás productores mexicanos de limón persa (en especial los tabasqueños) certifiquen a través de la Secretaría de Agricultura y de su marca oficial “México Calidad Suprema” sus productos.

México Calidad Suprema es un sello distintivo que identifica a los productores agroalimentarios y pesqueros mexicanos que han pasado por un proceso de certificación en aspectos de buenas prácticas agrícolas y de manufacturas, sanidad y calidad por atributos del producto como: sabor, color, textura y frescura.

La certificación la elaboran organismos privados e imparciales de prestigio a nivel mundial. La Secretaría de Agricultura cubre el 50% del costo de la certificación.

Diversas Corporaciones alrededor del mundo han establecido sistemas de calidad en estándares. Desde las grandes hasta las pequeñas empresas con intercambio comercial internacional consideran a las series ISO 9000 como una ruta para abrir nuevos mercados y mejorar su competitividad. No es necesario ser una corporación multinacional o contar con negocios en ultramar para beneficiarse de la instrumentación de estos estándares.

La importancia del certificado de ISO 9000 como una herramienta de competitividad de mercado, varía de acuerdo al sector, las compañías europeas pueden pedir a los proveedores la aprobación de exámenes de sus sistemas de calidad en sus lugares de origen como una condición de compra.

La certificación ISO 9000 puede servir como una forma de diferenciación "clase" de proveedores, debido a que el que tenga un certificado ISO 9000 puede tener una ventaja competitiva con algunos compradores, particularmente en áreas de alta tecnología, donde la alta seguridad de los productos es de gran importancia. El certificado de ISO 9000 puede también ser un factor competitivo en áreas de productos donde preocupa la seguridad o la confiabilidad

En nuestro caso, Estados Unidos, en donde la importación de alimentos es muy delicada por los diversos acontecimientos terroristas, la certificación ofrece mayor confianza tanto para el gobierno como para los compradores; además de incrementar la competitividad del limón persa en el mercado.

Los productores interesados pueden ingresar a la página www.mexicocalidadsuprema.com para responder un cuestionario y realizar una autoevaluación con la finalidad de saber si cumplen con las condiciones que exige la certificación.