

Jamaica



CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN.

El escenario mundial en el que se desarrolla la producción y la comercialización de alimentos ha ido modificando drásticamente la producción agrícola durante las dos últimas décadas, como consecuencia de los procesos de globalización, entendidos como el aumento de las relaciones comerciales entre países; favorecidas por el desarrollo tecnológico, los tratados comerciales y el flujo de capitales a escala mundial.

A partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, nuestro país inició un proceso de creciente apertura económica a las mercancías, servicios y capitales extranjeros. Este acuerdo ha representado ventajas importantes en materia de eliminación de barreras arancelarias, diversificación de mercados, aumento de las relaciones comerciales entre los países miembros, intercambio tecnológico y una mayor integración regional.

Sin embargo, dentro de esta apertura, el sector agrícola mexicano ha jugado un papel de baja competitividad frente a los países miembros de TLCAN debido a factores como:

- Proteccionismo de los países desarrollados.
- Altos costos de producción.
- Bajo desarrollo tecnológico.
- Alta marginación del sector rural.
- Problemas de organización social y articulación productiva.

La entrada al TLCAN ha significado un aumento de las importaciones de productos agropecuarios en un 44% pasando de 2,900 millones de dólares a 4,200 millones en los primeros ocho años de su entrada en vigor (SAGARPA, 2003). Este aumento en las importaciones ha generado un déficit importante en la Balanza Comercial del sector.

En el año 2001 las exportaciones totalizaron 8,131 millones de dólares mientras que las importaciones se colocaron en 11,077 millones provocando un déficit de 2,946 millones de dólares (SAGARPA, 2003).

Como consecuencia de lo anterior, el sector agrícola mexicano se ha rezagado frente a sus similares dentro del TLCAN, provocando numerosos problemas socioeconómicos entre los que destacan:

- a) El desplazamiento de cultivos básicos tradicionales como el maíz y el frijol por importaciones de los mismos productos a precios más bajos.
- b) La sustitución paulatina de los hábitos alimenticios de la población local por alimentos importados, como el caso de las comidas enlatadas elaboradas con insumos de origen mexicano.
- c) Migración de la población del sector rural en busca de mejores salarios en comparación al ingreso en el campo, lo cual ha empujado a campesinos, mujeres y niños a expatriarse.

En contraste, el sector agroindustrial ha crecido a tasas superiores que la actividad primaria y generado mayor valor agregado. El Producto Interno Bruto (PIB) agroindustrial en el periodo 1990-2000 paso de 53,509 millones de pesos a inicios del periodo a 75,337 millones en el año 2000, con una tasa de crecimiento anual promedio de 3.5%. (SAGARPA, 2001).

Por otro lado, las tendencias de producción agroindustrial se han desarrollado de manera vertiginosa a nivel mundial gracias a factores como la investigación genética, la aplicación de avances tecnológicos, la integración productiva, las tendencias de producción orgánica y el cambio de paradigmas entorno a la agricultura, migrando paulatinamente del modelo tradicional de producción primaria al de innovación, desarrollo productivo e integración de cadenas agroindustriales regionales.

En este contexto, en México y en particular en el estado de Puebla, existe la preocupación por incrementar la competitividad del sector agroindustrial y los sistemas agroalimentarios con un enfoque de aprovechamiento de las oportunidades de mercado.

Para hacer frente a los retos que la globalización plantea al sector agrícola en México, y en particular en el Estado de Puebla, es necesario un enfoque amplio que permita visualizar un horizonte global de oportunidades comerciales y valor agregado para los productos mexicanos. Por ello, es fundamental una estrategia competitiva que permita integrar la cadena de valor agrícola en un modelo que contenga los eslabones de innovación tecnológica, transformación y comercialización.

Es dentro del eslabón de comercialización donde es necesario un análisis especializado que permita elevar la competitividad de los productos poblanos en el extranjero, detectar nichos de mercado y plantear estrategias de penetración adecuadas para los productos agropecuarios de nuestro país.

Una de las herramientas de análisis para lograr un enfoque competitivo, es el Plan de Exportación, ya que proporciona un conocimiento amplio de los mercados potenciales, permite identificar nichos de oportunidad para los productos agroindustriales poblanos, facilita la planeación estratégica de penetración comercial, y provee de proyecciones económicas que garanticen la viabilidad financiera de las empresas agroindustriales.

El presente trabajo expone la importancia de la integración productiva bajo el modelo de cadena agroalimentaria impulsado en el estado de Puebla a partir del año 2003 por diversos organismos públicos y privados. Asimismo, propone un plan de exportación para la cadena agroindustrial de la flor de jamaica dentro de la región del TLCAN, como herramienta de competitividad dentro del eslabón de comercialización de uno de sus productos más desarrollados: el licor.

A lo largo de este estudio, se expondrán los orígenes del modelo de cadena agroalimentaria, sus impulsores y la forma en que este modelo se ha aplicado en el cultivo de la flor de jamaica, conocida por su nombre científico como *hibiscus sabdariffa*, en el estado de Puebla.

Se expondrá el desarrollo de la cadena agroindustrial de este cultivo haciendo énfasis en el establecimiento y puesta en marcha de la primera planta procesadora de flor de jamaica (*hibiscus sabdariffa*) en el país: la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia S.A. de C.V. ubicada en la Región Mixteca del estado de Puebla.

Así mismo, se presentará el desarrollo de una estrategia de comercial a través de un plan de exportación de licor y mermelada de jamaica, que verifique la viabilidad y rentabilidad de un primer embarque solicitado por un distribuidor en la ciudad de San Diego, California en Estados Unidos, el cual representa una oportunidad de introducción al mercado del TLCAN.

Este documento será enriquecido con observaciones de campo, adquiridas a través del trabajo realizado como gerente comercial de la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia S.A. de C.V. a partir de noviembre de 2005.

1. Objetivo general.

Desarrollar los aspectos más importantes del modelo de integración productiva de cadena agroindustrial en el Estado de Puebla, haciendo énfasis en el desarrollo de una estrategia comercial a través de un plan de exportación que eleve la competitividad de la cadena de la flor de jamaica poblana (*hibiscus sabdariffa*) dentro de la región del TLCAN.

2. Objetivos Específicos.

- a) Definir el modelo de integración productiva de cadena agroindustrial destacando su potencial competitivo para el sector agropecuario de Puebla en particular para el cultivo de la flor jamaica (*hibiscus sabdariffa*).
- b) Analizar información primaria y secundaria del mercado del TLCAN y demostrar la aceptación del producto a través de un estudio de mercado internacional.
- c) Realizar un análisis financiero que verifique la rentabilidad que la aplicación del plan de exportación brindará a la empresa durante los próximos cinco años del proyecto, utilizando diferentes herramientas financieras.

- d) Realizar un análisis detallado de la empresa, método de producción, características específicas, aspectos técnicos y potencial comercial de los productos a exportar.
- e) Proponer una estrategia comercial en base a las necesidades de la empresa que contemple un análisis logístico integral para la colocación de un primer pedido de subproductos de jamaica (*hibiscus sabdariffa*) bajo la marca Roja Mixteca en California, Estados Unidos con potencial de expansión dentro de la región del TLCAN.

3. Justificación.

Uno de los factores más importantes dentro de la integración de una cadena productiva es la parte del mercado, cuyo fin es la correcta aplicación de estrategias enfocadas a la comercialización de los productos de la cadena.

De acuerdo al diagnóstico del sector agropecuario poblano realizado a principios del año 2003 por el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Puebla (CECYT) y la Fundación PRODUCE - Puebla A.C. (FUPPUE) se identificó como necesidad prioritaria enfocar recursos humanos y tecnológicos que favorecieran el cambio de orientación de la producción primaria hacia un enfoque competitivo basado en el aprovechamiento de las oportunidades del mercado.

“El nuevo desafío que se presenta para los productores, transformadores y comercializadores de productos del campo es la capacidad de respuesta a las demandas de los distintos mercados con productos diferenciados por sus atributos, calidad, precios accesibles y convenientes para un consumidor cada día más exigente y dinámico” (FUPPUE, Cecyt. 2003 p. 12).

En este contexto, la cadena agroindustrial de la flor de jamaica en el estado de Puebla, representa una serie de inversiones en recursos humanos, tecnológicos y económicos que deben ser maximizados y orientados a la competitividad de mercado.

El nivel de integración de la cadena agroindustrial de la flor de jamaica ha llegado al establecimiento de la primer planta procesadora de esta flor (*hibiscus sabdariffa*) en el país; la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia S.A. de C.V. empresa que requiere de una estrategia comercial viable y rentable que permita identificar nichos de mercado adecuados para sus productos con mayor grado de desarrollo (licor y mermelada).

Así mismo, se como Gerente Comercial de la empresa y autor de esta investigación, he tenido experiencias de promoción comercial de los subproductos de jamaica (*hibiscus sabdariffa*) en exposiciones nacionales e internacionales, encuentros de negocios y entrevistas comerciales los cuales han derivaron en una demandas concretas por parte de compradores potenciales.

Como resultado de lo anterior, se ha determinado que la región de TLCAN representa oportunidades reales de comercialización en el mediano plazo, para lo cual es necesaria la elaboración de un plan de exportación específico que atienda la demanda solicitada en California, Estados Unidos por parte de una empresa importadora de productos alimenticios de origen mexicano.

Derivado de todo lo anterior, este estudio se justifica por dos razones fundamentales:

- a) El desarrollo de una estrategia comercial especifica para elevar la competitividad de la cadena agroindustrial de la flor de jamaica.
- b) Atender la demanda detectada a través de un plan de exportación de licor y mermelada de jamaica a la ciudad de San Diego, California en Estados Unidos.

4. Alcances.

El presente estudio tiene como alcance principal la colocación de un primer pedido de licor de jamaica, para atender la demanda detectada en la ciudad de San Diego California, Estados Unidos. Se buscará exponer los elementos de información cualitativa y cuantitativa que sustenten la importancia de un plan de exportación, y su papel como herramienta de competitividad para la cadena agroindustrial de la flor de jamaica (*hibiscus sabdariffa*) en el Estado de Puebla.

5. Limitantes.

Una limitante de este proyecto consiste en que sus resultados serán aplicables sólo a la cadena agroindustrial de jamaica en el Estado de Puebla, por ser ésta la que mayor grado de integración registra para este cultivo a nivel nacional. Así mismo, el presente análisis y plan de exportación sólo podrá ser aplicado por la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia S.A. de C.V empresa integrante de la cadena.

Otro factor a considerar como limitante es el financiero, ya que la aplicación de la metodología de exportación planteada en este estudio se dará en función de la disponibilidad de recursos por parte de la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia S.A. de C.V.

Por último, se debe considerar que el plan de exportación contenido en este estudio, se ha basado únicamente en un pedido inicial con fines de promoción comercial y es aplicable sólo para la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia y la empresa compradora EZ Trade Inc. ubicada en la ciudad de San Diego California.

6. Organización del estudio.

El presente estudio se encuentra dividido en cinco capítulos comenzando con la introducción y el marco teórico, los cuales ofrecen las bases introductorias al concepto de cadena productiva, el plan de exportación y la empresa procesadora de jamaica.

En el del capítulo cuatro se desarrollarán los puntos medulares correspondientes al plan de exportación tomando como base las metodologías de los organismos de fomento exportador de los países miembros del TLCAN.

Por último, en el quinto capítulo se presentan conclusiones y recomendaciones en base a la información analizada en materia de mercado, logística y análisis financiero; elementos que en su conjunto, podrán sustentar la viabilidad y rentabilidad de la exportación de licor de jamaica.

A continuación se desglosa a detalle el contenido de cada capítulo:

- a) El capítulo uno introduce a los aspectos esenciales de la cadena productiva destacando la importancia del eslabón de comercialización.
- b) El segundo capítulo presenta un marco de referencia teórico que sustenta los aspectos más importantes sobre la cadena agroindustrial, el plan de exportación y el estudio de mercado.
- c) El tercer capítulo presenta el análisis de la situación actual de la primer planta procesadora de jamaica (*hibiscus sabdariffa*) en el país, la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia S.A. de C.V.
- d) El cuarto capítulo contiene los elementos condensados del plan de exportación de Bancomext, el cual contiene un análisis de mercado internacional, una estrategia de penetración, análisis logístico y financiero.
- e) Por último, el capítulo cinco presenta conclusiones y recomendaciones en base a la información analizada y experiencias obtenidas.