

Administración y distribución de productos cítricos en la Región del Évora, Sinaloa

Administration and distribution of citrus products in the Évora Region, Sinaloa

Imelda Zayas Barreras

Universidad Politécnica del Valle del Évora, México

imelda.zayas@upve.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-5643-5711>

Resumen

La citricultura es un cultivo que requiere de atención y un desarrollo más amplio en México, por lo que los agricultores del estado de Sinaloa han despertado el interés por la reconversión de cultivos de granos a árboles de cítricos como el limón, naranja, toronja y lima.

En la Región del Évora existen huertas de cítricos con importante producción y comercialización al interior del país e incluso con la perspectiva de exportación; por lo que el objetivo de la investigación es determinar los procesos de administración de las empresas y distribución del producto, para identificar los factores de crecimiento y éxito.

El carácter y alcance de esta investigación es cualitativo, debido a que se interactuó directamente con los productores de cítricos por medio de entrevistas estructuradas utilizando el muestreo no probabilístico porque se analizó al total de la muestra; encontrando que administran responsablemente la empresa y directamente por el propietario, la distribución es regional con problemas de resistencia al cambio para establecer exportaciones y sólo un productor exporta limón persa a Estados Unidos, con intermediarios en la selección del producto y la exportación.

Palabras clave: Producción, comercialización, distribución, citricultura.

Abstract

Citriculture is a crop that requires attention and a broader development in Mexico, so that farmers in the state of Sinaloa have aroused interest in the conversion of grain crops to citrus trees such as lemon, orange, grapefruit and lime.

In the Évora Region there are citrus orchards with important production and marketing within the country and even with the prospect of export; so the goal of the research is to determine the processes of business administration and product distribution, to identify the factors of growth and success.

The nature and scope of this research is qualitative, because it interacted directly with citrus growers through structured interviews using non-probabilistic sampling because the total sample was analyzed; finding that they manage the company responsibly and directly by the owner, the distribution is regional with problems of resistance to change to establish exports and only one producer exports Persian lemon to the United States, with intermediaries in product selection and export.

Keywords: Production, marketing, distribution, citrus.

Fecha Recepción: Febrero 2019

Fecha Aceptación: Julio 2019

Introducción

El principal elemento que determina la factibilidad de la citricultura en el mundo es el clima que predomina, por ello, la siembra de los cítricos debe darse acorde a la estación del año que propicie su vegetación, de acuerdo a ello, el hemisferio norte es considerado el principal productor de estos frutos, Maya Ambía (2015) indica que “La citricultura es una actividad mundial que se desarrolla en climas tropicales y subtropicales, por lo que su producción y comercialización se rige esencialmente por la estacionalidad. Los países del hemisferio norte son los mayores productores de cítricos con una participación del 70 al 80%; el resto proviene de los países del hemisferio sur”. Es por ello la importancia del avance de la tecnología en cuestión de invernaderos mejor equipados, cuyos mecanismos propician la vida de miles de frutos y plantas que se encuentran fuera de su hábitat convencional, éste suceso ha generado que los países opten por diversificar sus productos de exportación alrededor del mundo.

México es considerado como un país capaz de atraer tanto a un mercado interno como externo gracias a su producción de diversos cítricos, y gracias a ello, en el año 2013 fue relevancia la noticia de que, se posicionó en quinto lugar a nivel mundial como excelente productor de este fruto, Duana Ávila y Valencia Sandoval (2018) “En México, la producción y comercialización de los cítricos representa un referente atractivo tanto para el mercado interno como para los mercados de exportación. México ocupó la quinta posición de producción a nivel mundial en 2013, sólo después de China, Brasil, Estados Unidos e India”. Si bien es cierto, México no cuenta con las altas tecnologías de avance para cultivo, pero sus tierras en diversos estados han resultado sumamente fértiles, tanto que se galardonó al lado de diversas potencias económicas altamente fuertes a nivel mundial.

Es importante señalar que la agricultura específicamente en el sector cítrícola es una fuente de generación de nuevos mercado e ingresos para los productores, indicado por Chávez Tovar (2019) “El sector de los cítricos es una opción para aquellas personas que deseen invertir en un nuevo negocio sobre comercio de productos agrícolas, ya que es rentable tanto para el mercado interno y la industria, pero principalmente para el mercado de exportación, siendo que es el mercado que demanda en mayor cantidad estos frutos”. Considerando que existen otros mercados en el extranjero que requieren de los productos, se analiza la necesidad de incrementar la cantidad de hectáreas con huertos de cítricos para abastecer la demanda.

Debido a la imposibilidad de Florida para cubrir la demanda interna de producción de cítricos se espera que para el presente año México logre aumentar en un 3% su producción, oportunidad para que el país exporte hacia Estados Unidos una alta cantidad de producto. Un aspecto que favorece este hecho es que, ciertos países requieren fruta fresca para procesarla en la industria y México se considera la opción ideal para ello, señalado por Infoagrimundo (2019) “Gracias a las óptimas condiciones climáticas y mejores rendimientos, se espera que la producción de cítricos mexicanos aumente un 3% en la campaña 2018- 2019. Se pronostica que la producción fresca de naranja y lima continuará creciendo. Debido a la disminución en la producción de naranja en Florida, las exportaciones de fruta fresca a Estados Unidos para procesamiento suministrada desde el norte de México han aumentado. Se pronostica que la producción de jugo de naranja concentrado fresco para el año 2018/19 aumentará con el amplio suministro esperado de naranjas y por los atractivos precios internacionales. Los productores de naranjas indican una fuerte demanda de los

procesadores debido a los atractivos precios futuros del jugo de naranja, ya que Florida no puede cubrir la demanda interna”. También se requiere que México amplíe la variedad de naranjas que produce, de manera que en un futuro se logre abarcar mayor parte del mercado internacionales hacia diversos países y no siempre hacia los mismos.

México es uno de los países productores de cítricos que exporta sus productos a Estados Unidos que requiere de nuevos mercados a otros países y convertirse en el líder de producción, Ruíz Rodríguez, Vela Hernández y Moreno Luce (2017) señalan que “La exportación de cítricos de México, es una de las actividades económicas más relevantes para el sector agrícola nacional, de la cual destaca la exportación de limón que ha incrementado considerablemente en los últimos años. México se coloca entre los países líderes en producción y exportación del cítrico, siendo Estados Unidos de Norteamérica el principal receptor del producto, seguido de Japón”. Con la apertura de nuevos mercados al extranjero México podrá ampliar su producción y generar nuevas variedades de cítricos que son requeridos en otros países.

En base a lo anterior, se estima que esto es una oportunidad para que Sinaloa se posicione en un futuro como uno de los estados con la capacidad de cubrir la gran demanda de cítricos hacia otros países potenciales que requieran de ello, agrega Paláu (2019) “Esto ofrece una oportunidad a Sinaloa para incursionar en estos cultivos. Hermosillo ya está exportando naranja a Estados Unidos en contenedores de 500 kilogramos. Baja California Sur y estos dos estados, serán la zona citrícola del futuro, según apreciación de Rogaciano”. El estado de Sinaloa siempre se ha caracterizado por adentrarse a las exportaciones agrícolas hacia países cercanos, pero aun no explora por completo el ámbito de la citricultura, lugar donde seguramente también resaltarán en un futuro.

La citricultura en el estado de Sinaloa

El total de hectáreas dedicadas a la producción de frutas cítricas en Sinaloa son muy pocas y se espera en un par de años más la situación mejore. Se considera que, para ello, se requerirá promover también miles de empleos permanentes y temporales en la región. Asimismo, se propone que las frutas a producir sean limones, mandarinas, naranjas, limas y toronjas dependiendo de la zona, esto de acuerdo con Paláu (2019) “Según el Comité Estatal de Sistema Producto de Cítricos, en Sinaloa se dedican escasamente 6 mil 200 hectáreas. Ellos están proponiendo sembrar 24 mil hectáreas (2019 - 2024) para llegar a las 40 mil hectáreas en 2030. Estas propuestas implican 12 mil empleos permanentes y 48 mil empleos indirectos. Proponen en el norte de Sinaloa limones amarillos y

mandarinas. En el centro de Sinaloa naranjas para jugo, naranjas para mesa, lima persa y lima mexicana; y toronjas para el sur de Sinaloa. Solo se requieren tierras con agua de mediana calidad”. Actualmente el agua de riego se está convirtiendo en un grave problema para las regiones sinaloenses, al menos eso sucede en las regiones agrícolas y tal vez sea la razón por la cual el hecho de dedicarse a la citricultura es un asunto que debe pensarse mucho, o bien considerar introducir mejores tecnologías de riego.

Cada vez más se conoce al limón persa en las regiones de Sinaloa, debido a que éstas comienzan a adentrarse a su exportación comercial. Este suceso se debe a los apoyos vegetativos que el gobierno comienza a proveer con el propósito de inducir incluso a las pequeñas Entidades a su producción de manera que se vaya elevando en el mercado, manifiesta Vega (2017) “Marte Vega Román, jefe del Distrito 001 de la Sagarpa, señaló que definitivamente el mayor crecimiento del limón persa se presenta en el norte, derivado de que los productores han encontrado en este cultivo una buena opción productiva que incluso les permite incursionar en los mercados de exportación, ya que el producto tiene una buena aceptación en los mercados internacionales...Indicó que la superficie de siembra con este cítrico poco a poco se ha venido elevando, en parte gracias a los programas de apoyo emprendidos con el apoyo de las autoridades para la distribución de material vegetativo que han permitido ampliar las áreas en producción”. Los usos del limón en el mercado comercial se están ampliando, no sólo para ofrecerlo en el exterior para uso comestible, sino que más empresas cosmetológicas lo utilizan para crear productos de belleza y exfoliación, aumentando así la demanda de ello.

México ha incursionado en las exportaciones de cítricos hacia Japón y por ello se hace mención a las oportunidades que el estado de Sinaloa también tiene para poder dedicarse a la producción de cítricos y lograr comercializarlos hacia dicho país. Pero se requiere a su vez, aumentar la diversificación de variedades de estos frutos, tal como lo da a conocer Maya Ambía (2015) “El estado de Sinaloa ha destacado como un importante productor y exportador nacional de frutas y verduras; sin embargo, para ser competitivos, los agricultores sinaloenses necesitan diversificar tanto sus mercados, ya que la mayor parte de sus ventas se orientan hacia Estados Unidos, como su oferta, pues el grueso de sus exportaciones se limita a una reducida gama de productos. De ahí que resulte de interés explorar las posibilidades que representa para Sinaloa el cultivo de cítricos, que podrían ser exitosamente exportados a Japón, pues con ello se podría avanzar en la doble

diversificación arriba apuntada”. La razón por la que se hace mención de Japón, es debido a que se considera como uno de los mayores países importadores de cítricos, puesto que no logra cubrir su producción interna y por ello no abastece la demanda.

Problemas del comercio de cítricos en México y Sinaloa

El mayor problema al cual se encuentran los productores de naranja es que, debido a la sobreoferta regional y/o temporal, y por falta de planeación logística esta producción no puede ser distribuida exitosamente al mercado en su totalidad; esto a su vez genera que el precio del producto logre decaer incluso al punto que el productor no consiga cubrir los gastos de su cosecha, como lo indica el Consejo Citrícola Mexicano, A.C. (2009) “La citricultura mexicana se encuentra concentrada en la región Golfo-Norte del país, particularmente en lo referente a la naranja (cítricos dulces). Adicionalmente, las huertas de naranja se concentran en la variedad “Valencia”, muy apreciada por la industria juguera. Esta concentración univarietal y regional genera un problema serio de sobreoferta regional y temporal de la producción tal que la infraestructura logística no es capaz de desplazar toda la producción a diferentes mercados, deprimiendo el precio a niveles en donde de manera frecuente, ni siquiera es posible que el productor pague los costos de cosecha. Este problema logístico ha demandado un subsidio crónico a los productores a través del programa Apoyos a la Comercialización”. Esto comúnmente se conoce como sobreproducción, es decir, que se produzca demasiado producto por encima de las necesidades de compra que tiene el mercado interno y por ello se debe destinar a la exportación, pero se vuelve un problema cuando la empresa o el productor no tiene en sus manos un plan logístico para distribuir su producto.

Cabe mencionar que, otro de los problemas a nivel nacional es la caída de los precios de la fruta que provoca desmotivación en los productores al no generarles ganancias estables al final de la cosecha. Por ende, esto provoca que los productores no puedan cubrir la necesidad de invertir en la calidad sanitaria y a su vez provocar que, por falta de ciertas reglas de sanidad el producto no pueda ser exportado a los países de destino; este inconveniente conlleva precisamente al tema anteriormente mencionado: la sobreoferta regional y la caída de la producción de cítricos, como lo señala el Consejo Citrícola Mexicano, A.C. (2009) “Obteniendo precios tan bajos en la temporada de cosecha, desestimula la inversión del productor, lastimando con ello el logro de productividad, la capitalización de las unidades productivas y el manejo sanitario suficiente para solventar problemas regionales de control de plagas y enfermedades. El mantener problemas de sanidad

vegetal, evita el acceso de la fruta a diferentes mercados agravando el problema de sobreoferta regional y temporal y deprimiendo los precios a manera de círculo vicioso”. Una de las soluciones en poner en marcha para esta problemática, es participar en un nuevo mercado que permita canalizar la mayor parte de la producción regional para evitar que los precios decayeran de cierta manera.

Se ha determinado que el limón persa en México ha tenido mucho éxito en cuanto a su producción y exportación de cítricos las últimas décadas; sin embargo, a nivel estado no ha generado los mismos resultados debido a que, para la demanda interna este cítrico no ha logrado posicionarse como el favorito para su consumo o distribución dentro de Sinaloa. Una de las soluciones a tratar es diversificar la producción de cítricos en el Estado basándose en la preferencia de otros países para importar directamente de Sinaloa estas frutas, ratifica Fing Quintana (2017) “Desafortunadamente se ha demostrado que el limón persa no es el favorito para los consumidores nacionales, por lo que finalmente los productores sinaloenses están conscientes que corresponde más bien a un producto de exportación con alta demanda en el mercado internacional. Si consideramos este último elemento, resulta necesario no sólo estructurar estrategias previas en la diversificación mercados externos, sino que también resulta necesario considerar la diversificación de productos de este mismo sector que demandan otros países. Se recomienda entonces no sólo enfocarse a la producción de limón persa, sino también considerar de manera estratégica las demás categorías de productos cítricos que podrían producirse en la región, aquellos que conlleven a generar un incremento de sus exportaciones y por consiguiente lograr mejoras para Sinaloa en este sector”. Es importante que el estado logre identificar nuevas oportunidades de negocio en el exterior, como lo ha hecho el país, proponiendo en práctica nuevos planes de exportación.

El proceso de distribución de los cítricos en México

El canal de comercialización es un conjunto de etapas por las cuales el producto pasa desde el proceso de la cosecha hasta que llega a las manos del consumidor final, el propósito de ello es minimizar los riesgos de transporte del producto de manera que se asegure que el proceso de comercialización es el adecuado, como lo definen Caamal Cauich, Pat Fernández, Jerónimo Ascencio y Romero Balam (2015) “El canal de comercialización es el conjunto de agentes por los que pasa el producto desde que sale de la explotación agrícola, hasta que llega al consumidor final; también se puede definir como la vía, etapas, por los que pasa el producto desde el productor hasta

el consumidor final, pasando por varios intermediarios. El objetivo del estudio de los canales de comercialización, aparte de conocer las rutas por donde circulan los productos, es buscar la disminución de la incertidumbre y los riesgos que originan una deficiente coordinación de la comercialización. Los principales agentes de la cadena de comercialización son: acopiadores, mayoristas, estos a su vez se clasifican en: mayoristas de origen y mayoristas de destino, industria y minorista y detallista”. Una correcta ruta de comercialización siempre asegurará que las condiciones del producto final sean las adecuadas, a su vez minimizará el tiempo de transporte hacia su lugar de destino y por ende los costes que ocasiona.

El proceso de comercialización de la naranja en el país, el intermediarismo es el principal agente que participa en la distribución parcial y final de este cítrico. La naranja puede ser vendida por medio de un intermediario ya sea al momento que el huerto coseche sus frutos o inclusive en una subasta regional, ésta última es lo más conveniente para que el cítrico obtenga un buen precio para los productores. Una vez que pase por un proceso de lavado y encerado, se vende de nuevo a una central de abastos para volver a ser subastada por los compradores finales, argumenta Ángeles del Rosal (2003) “La comercialización de la naranja, es quizá uno de los ejemplos donde el intermediarismo tiene una amplia participación (como es el caso de Veracruz, principal estado productor), de tal modo que es a través de estos agentes como se comercializa gran parte de la producción del país. En esta perspectiva, el intermediario está presente tanto en la huerta como en la subasta regional, que es el espacio donde asisten los productores a negociar el precio del cítrico. A partir de aquí, la cadena se va incrementando sobre todo si consideramos que la naranja se lava y encera, es transportada a la central de abasto, en donde pasa nuevamente por el área de subasta y de ahí distribuida a grandes y pequeñas bodegas, centros comerciales y mercados detallistas para llegar finalmente al consumidor”. En cada proceso o etapa de ésta comercialización, se va generando un nuevo valor monetario del producto a tratar, también conocido como valor agregado.

En el caso del limón persa, el canal principal es directamente a las exportaciones internacionales, pero existe también un canal secundario el cual consta que los productores tengan contacto directo con las empacadoras del producto. Por otro lado, los productores prefieren el canal terciario, el cual trata de vender ellos mismos su fruto a la subasta para obtener un mejor precio, sin necesidad de pasar por los acopiadores locales, como lo plantean a continuación Caamal Cauich et al. (2015) “Canal secundario: El 30% de los productores comercializan su producción a través de este canal,

el cual es el más eficiente, debido a que el productor comercializa su producción directamente con las empacadoras, desplaza a los acopiadores y se queda con su margen de comercialización, y por consecuencia, aumenta las ganancias considerablemente... Canal terciario El 29% de los productores de Martínez de la Torre comercializan la producción a través de este canal, para algunos productores resulta innecesario venderle su limón a los acopiadores locales, sabiendo que el destino de su limón es la subasta y prefieren realizarlo ellos mismos, ya que casi la mayoría de los ellos cuenta con unidades vehiculares para transportar su producto, la cercanía de la subasta hace que esto sea más fácil para los pequeños productores”. Los canales de comercialización anteriormente mencionados son un medio adecuado para vender el producto de segunda o tercera calidad que no logra contar con los parámetros de exportación, de manera que el 100% del producto sea vendido para cualquier uso.

Algunas estrategias de mercado propuestas incrementar la comercialización de los cítricos hacia el extranjero son aumentar la inversión en las medidas sanitarias de los productos, tratando de obtener una certificación de calidad, asimismo se busca el apoyo de los gobiernos para que regulen los aranceles de exportación y los precios no sean un impedimento para comercializar los frutos cítricos internacionalmente, SAGARPA (2019) “Se recomienda que los productores, empacadores y exportadores inviertan en el mantenimiento y mejoramiento de la sanidad vegetal; asimismo, que la autoridad inicie las gestiones con otros países para obtener los requisitos de sanidad vegetal para exportación y así lograr diversificar las exportaciones...Se sugiere fortalecer una postura que evite la implementación de medidas no arancelarias que resulten en la restricción del comercio en los mercados de exportación”. Estrategias que permitirán una mejor estabilidad a los productores de cítricos en cuestión de mercados extranjeros.

La administración de las empresas productoras de cítricos en México

La logística es una parte importante de la administración empresarial, debido a que comúnmente se conoce como el proceso correcto de distribución, pero desde la adquisición de todo lo que se requiere para producir hasta que llega al cliente final, forjando así un excelente servicio al consumidor, que al final de ello se obtendrá una entrega a tiempo y al menor precio del producto, por ello se determina como una ventaja a aplicar dentro de la producción de cítricos sin importar si es una empresa dedicada a la industrialización de estos frutos o el principal productor de los cítricos, deduce Urbina Medellín y Urbina Medellín (2011) “Se entiende por logística al conjunto

de conocimientos, acciones y medios destinados a prever y proveer los recursos necesarios para realizar una actividad principal en tiempo, forma y al menor costo en un marco de productividad y calidad. Es decir, la logística es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente”. Para un buen manejo de la logística se requiere el trabajo conjunto de todos los departamentos que intervienen desde la adquisición de materiales y materia prima a utilizar hasta del más mínimo detalle de su distribución y transporte.

Actualmente, el hecho de posicionar una empresa en el mercado es cada más exigente, no sólo se requiere de ofrecer a los clientes un producto de calidad, sino que para ello se debe tomar en cuenta otros aspectos como la forma de transporte del producto para que éste llegue en buen estado al cliente final, y que a su vez los costes del mismo sean mínimos para que el precio definitivo a ofrecer al consumidor sea atractivo, menciona Urbina Medellín y Urbina Medellín (2011) “Hoy en día donde el mercado se torna más exigente; la calidad y el precio han dejado de ser los únicos indicadores que permitían a las empresas posicionarse en el mercado y surge la necesidad de mejorar el servicio al cliente mejorando la fase de mercadeo y transporte al menor costo posible provocando que el éxito y la competitividad de la organización dependan en gran parte de su logística y cadena de suministro”. La cadena de suministro permitirá a la empresa productora de cítricos elegir el mejor proceso de embalaje, transporte o distribución y embarque, con el propósito de minimizar el tiempo y costo de cada etapa.

Método

El alcance de esta investigación es de carácter cualitativo, porque se interactúa directamente con productores de cítricos de la Región del Valle del Évora, estado de Sinaloa; realizando 10 entrevistas de un total de 10 productores con huertos de cítricos, descartando los huertos de traspatio existentes en las comunidades porque sólo son para consumo familiar. Se efectuó una tipología de carácter unilateral, debido a que se hace en un periodo de tiempo determinado que abarca el periodo en que se toman los datos de los productores que comprende de febrero a Julio del año 2019. La investigación cualitativa según Mendoza Palacios (2006) dice que: “la metodología cualitativa, como indica su propia denominación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto

acontecimiento dado, sino descubrir tantas cualidades como sea posible. En investigaciones cualitativas se debe de hablar de entendimiento en profundidad en lugar de exactitud: se trata de obtener un entendimiento lo más profundo posible”. Es por tal motivo que se emplea el método cualitativo para esta investigación, porque se aplica una de las técnicas que es la entrevista, dirigida a productores de cítricos; instrumento que se aplicó bajo una guía de preguntas estructuradas; en la cual se buscó la opinión de los productores en cuanto a la administración, producción y comercialización de los productos.

Para determinar el tamaño de la muestra se consideró el tipo de muestreo no probabilístico porque la población a entrevistar son productores de cítricos con huertos de más de dos hectáreas dedicados al comercio, teniéndose un universo de 10 productores de cítricos en la región del Valle del Évora, ubicados dos en el municipio de Salvador Alvarado, uno en Mocorito y siete en Angostura según información proporcionada por Sanidad Vegetal; donde se entrevistó a la población total por ser reducida y la facilidad de localización de los entrevistados; sin considerar a aquellos huertos de traspatio que son para consumo familiar existentes en las comunidades rurales.

Resultados

En relación a los datos obtenidos de las diez entrevistas a productores de cítricos quienes manifestaron no contar con un administrador que dirija los procesos de comercialización, sino que ellos mismos como propietarios se encargan de hacer todo el proceso y en algunos casos los encargados de las huertas sólo registran las salidas de producto, así mismo indicaron el 90% que tienen variedad de cítricos naranja (Valencia 1, 2 y 3, tangelos y Marrs), limón colima y toronjas rojas, el resto que es el 10% señaló que sólo tiene plantado limón persa. El total de hectáreas en producción varía de 2 a 10 hectáreas en el 90% de los productores y el 10% que tiene plantado limón persa cuenta con 60 has., obteniéndose una producción variada de acuerdo al ciclo de vida del árbol, que oscila entre 18, 20 y 25 toneladas por hectárea de los distintos cítricos en el caso de los productores con huertas pequeñas de hasta 10 has. sin embargo, el productor que tiene 60 has. levanta una producción anual de 7 toneladas dedicadas a la exportación de limón y con una plantación joven.

El tipo de suelo utilizado para el desarrollo de los cítricos es variado considerándose el arcilloso-limoso y arcilloso-arenoso, según sea el caso con sistema de riego por gravedad en un 80% y el 20% con riego presurizado por goteo, obteniendo frutos con muy buena calidad para la venta.

La comercialización y distribución del producto en un 90% de los entrevistados es regional dentro del estado de Sinaloa, mientras que es el 10% quien produce limón persa es exportado a Estados Unidos a lugares como Arizona, California y Texas; señalando que para exportar se requieren de intermediarios para el proceso de selección y traslado del producto que se envía a Tecomán Colima y luego se envía a Estados Unidos, mientras que el resto de los productores manifestaron que venden en la región en los mercados locales, restaurantes, fruterías y supermercados, para la distribución utilizan sus propias camionetas de 3.5 toneladas, con embalaje de cajas plásticas y arpillas según el caso, para el producto de exportación, sólo se utilizan cajas plásticas y es trasladado en tráiler refrigerado.

En cuanto al precio de los productos es muy variable, porque para el caso de la naranja según su variedad es el precio, por ejemplo: la naranja valencia se vende en \$5.00 el kilo y el tangelo se vende entre 5 y 7 pesos el kilo, de igual forma la toronja su precio varía entre 7 y 9 pesos por kilo, mientras que el limón también presenta sus variantes de acuerdo a la oferta y la demanda oscilando entre 11 a 60 pesos por kilo, por lo que no hay un precio fijo establecido en el mercado.

El producto para ser comercializado debe de tener un buen desarrollo, de buen color según el producto, jugoso, libre de manchas (ácaros) y limpio; señalaron el total de entrevistados que el uso comercial que se le da a sus productos es para jugo o consumo natural según las necesidades de los clientes. Además los entrevistados indicaron que no tienen un control de calidad estricto para la comercialización de los productos, calificándolo en un rango de bueno a excelente de acuerdo a las condiciones climáticas existentes y a las medidas fitosanitarias empleadas como desarrollo de plantas con patrones de calidad y yemas estériles para injertar, así como todas aquellas recomendaciones de cuidado y manejo de plagas establecidas por Sanidad Vegetal y el Ingeniero especialista en citricultura que los atiende en la región.

Por último, todos los productores de cítricos entrevistados indicaron que no han escuchado el término de logística o cadena de suministro, mismo que al desarrollarlo les traería beneficios en el proceso de producción, distribución y comercialización de los productos.

Discusión

En los resultados de la presente investigación se encontró que los productores de cítricos no llevan a cabo una administración efectiva, todo es bajo conocimiento empírico o por experiencia, generando desconocimiento de algunas funciones administrativas como es la gestión y la logística administrativa, así como los modelos de distribución que proporcionarían mayor eficiencia en el proceso de comercialización y distribución de los productos.

Los productores presentan problemas de incertidumbre por la variación de los precios en el mercado y la mayoría de ellos han optado por venderlos dentro del estado de Sinaloa o bien en la región del Valle del Évora; sin embargo, es importante que los productores entiendan que es necesario abrir nuevos canales de comercialización, porque hay periodos en que la cosecha es muy alta su producción y se abastece el mercado local, quedando productos en bodegas sin refrigeración con la posibilidad de echarse a perder.

Para obtener cosechas con productos de calidad es importante que los productores sigan las recomendaciones del especialista en citricultura y Sanidad Vegetal, porque los árboles están expuestos a enfermedades como los ácaros que manchan la cáscara de la naranja y pierde atractivo para el cliente, además hay enfermedades como gomosis expuesta, huanglonbing (HLB), virosis, entre otros, que afectan a los cítricos y hasta se pueden perder árboles en plena producción, que afectaría al total de la producción de la huerta.

Conclusiones

En relación a los resultados de la investigación se llegó a la conclusión de que los productores de cítricos requieren de establecer más canales de comercialización y distribución, por lo que es necesario la participación de un especialista que con sus conocimientos realice un plan estratégico que permita conocer las necesidades de las empresas en cuanto a distribución, administración y comercialización, además de que informe los beneficios e importancia de la logística y cadena de suministro en las empresas de éste ramo.

La exportación de cítricos requiere de un proceso establecido, mismo al que los productores presentan resistencia al cambio; es decir, de la venta regional a la exportación, porque no se cuentan con los contactos de clientes potenciales en el extranjero, es por tal motivo que se necesita de

especialistas o administradores que dirijan el proceso de comercialización para lograr un mayor desarrollo empresarial.

Referencias

Ángeles del Rosal, J. (2003) Problemática en la comercialización de naranja (*Citrus sinensis*) en el estado de Veracruz, Coahuila. Consultado el día 21 de junio del 2019 en: <http://usi.earth.ac.cr/glas/sp/Unarrow/0030.pdf>

Caamal Cauich, I; Pat Fernández, V; Jerónimo Ascencio, F. y Romero Balam, R. (2015) Canales de comercialización de limón persa en el municipio de Martínez de la Torre, Veracruz, México. Consultado el día 21 de junio del 2019 en: <https://www.ecorfan.org/handbooks/Ciencias-ECOHT I/Handbook Ciencias Sociales Economia y Humanidades T1 V1 49 61.pdf>

Consejo Citrícola Mexicano, A.C. (2009) "Estudio orientado a identificar las necesidades de Infraestructura logística en la cadena de suministro de cítricos para la exportación de jugo a los mercados meta identificados", Tamaulipas. Consultado el día 21 de junio del 2019 en: http://www.sagarpa.mx/agronegocios/Documents/Estudios_promercado/CITRICOLA.pdf

Chávez Tovar, M. (2019) El comercio de cítricos, una alternativa para el mercado de exportación en México, *Blog Agricultura*, México, consultado el día 2 de agosto de 2019 en: <https://blogagricultura.com/comercio-citricos-mexico/>

Duana Ávila, D y Valencia Sandoval, K. (2018) Los cítricos más cultivados en México, Hidalgo, México. Consultado el día 19 de junio del 2019 en: <https://www.milenio.com/opinion/varios-autores/ciencia-tecnologia/los-citricos-mas-cultivados-en-mexico>

Fing Quintana, L. (2017) La producción de cítricos en Sinaloa; Japón una opción para la diversificación de mercados internacionales (Parte I), Noroeste, periódico de Sinaloa, México. Consultado el día 21 de junio del 2019 en: <https://www.noroeste.com.mx/publicaciones/opinion/la-produccion-de-citricos-en-sinaloa-japn-una-opcin-para-la-diversificacin-de-mercados-internacionales-parte-i-99989>

- Infoagrimundo (2019) México: se estima crecimiento de los cítricos en la temporada 2018-2019, Agrimundo: Inteligencia Competitiva para el sector Agroalimentario, Santiago de Chile. Consultado el día 19 de junio del 2019 en: <http://www.agrimundo.gob.cl/?p=36422#>
- Maya Ambía, C. (2015) Cítricos mexicanos en el mercado japonés: experiencias y oportunidades para Sinaloa, Guadalajara. Consultado el día 19 de junio del 2019 en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/mcp/v6n16/2007-5308-mcp-6-16-00107.pdf>
- Mendoza Palacios, R. (2006) Investigación cualitativa y cuantitativa – diferencias y limitaciones, Piura, Perú, consultado el día 18 de febrero 2015 en: <http://www.prospera.gob.mx/portal/work/sites/web/resouces/archivoContent/1351Investigacion%20cualitativa%20y%20cuantitativa.pdf>
- Paláu, E. (2019) La citricultura y la fruticultura con gran potencial en Sinaloa: opciones de reconversión, Noroeste, periódico de Mazatlán, Sinaloa, México. Consultado el día 19 de junio del 2019 en: <https://www.noroeste.com.mx/publicaciones/opinion/la-citricultura-y-la-fruticultura-con-gran-potencial-en-sinaloa-opciones-de-reconversin-108069>
- Ruíz Rodríguez, R., Vela Hernández, G.V. y Moreno Luce, R.G. (2017) Exportación de cítricos mexicanos, alternativas para el mercado de exportación, *Horizontes de la contaduría en las Ciencias Sociales*, No.6, México. Consultado el día 02 de agosto 2019 en: https://www.uv.mx/icp/files/2017/12/horizontes_06_art09.pdf
- SAGARPA (2019) Cítricos: limón, naranja y toronja mexicanos, Planeación agrícola nacional 2016-2030, México. Consultado el día 02 de agosto del 2019 en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/257073/Potencial-C_tricos-parte_uno.pdf
- Urbina Medellín, J. y Urbina Medellín, M. (2011) “Evaluación de la cadena logística en frío para productos perecederos de la zona de Martínez de la torre Veracruz”, Tamaulipas. Consultado el día 21 de junio del 2019 en: http://www.iest.edu.mx/sites/default/files/publicaciones/trabajos-de-investigacion/MLNI_May2011.pdf

Vega, J. (2017) Limón persa, opción productiva para Sinaloa, El Debate, periódico de los Mochis, Sinaloa, México. Consultado el día 19 de junio del 2019 en:
<https://www.debate.com.mx/losmochis/Limon-persa-opcion-productiva-para-Sinaloa-20170719-0285.html>