

COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE AGUACATE A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

A-7

M.P.Jiménez Izarraraz¹

¹ Dept. de Planeación. Instituto Tecnológico Superior de Uruapan. Uruapan, Michoacán. Correo electrónico: monicapji@hotmail.com

La comercialización del aguacate ha sido tradicionalmente una actividad ajena a los productores. Partiendo de este punto, es importante reconocer que vender aguacate al extranjero involucra numerosas actividades de igual importancia que la producción. Algunas de estas son, además del producto, las variables del precio, la distribución del aguacate y la promoción del mismo.

Al respecto, encontramos que en Michoacán, las empacadoras de aguacate del Estado se están enfrentando a un descontrol de comercialización y a una pérdida de mercado originado por la llegada de nueva competencia: empresas extranjeras exportadoras de aguacate a los Estados Unidos de América. Aunado a lo anterior, la carencia de nueva tecnología y la falta de una innovadora estrategia de comercialización están generando el cierre de empresas mexicanas, la pérdida de nuestro patrimonio.

Reconociendo así la importancia del producto y de las especificaciones que se tienen que seguir para que este sea aceptado por el país importador y por los consumidores; reconociendo además la función básica del canal de comercialización, llevando al producto al sitio donde es demandado y en el momento en que es requerido; reconociendo también la trascendencia que tiene el desarrollo de una estrategia adecuada de promoción para el producto, así como también la importancia del precio para que sea accesible de obtener por el consumidor, y, finalmente, reconociendo que el costo que genera este proceso de comercialización llega a ser en ocasiones más elevado que la producción del aguacate, nos lleva a la conclusión de que cada una de estas variables forman parte de un mismo proceso, en donde ninguna debe omitirse.

Dado lo anterior, esta investigación pretendió abordar este tema, la “comercialización de las empresas exportadoras michoacanas de aguacate a los Estados Unidos de América”, la cual nos refleja la situación actual de las empresas y sus estrategias de comercialización; el conocimiento acumulado con este trabajo será una herramienta para la generación de nuevos planteamientos para la reubicación de las empresas mexicanas en el mercado.