

# Limón o lima agria y sus derivados

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS

(Segunda parte)

## ESTADOS UNIDOS

Este país se ha convertido en el primer productor mundial de limones tipo "mediterráneo" al producir aproximadamente una cuarta parte de la oferta total y superar a Italia. Del ciclo citrícola 1970-71 al de 1974-75 su producción de acuerdo con fuentes norteamericanas, se elevó de 625 000 a 1 118 000 toneladas; esta notable alza se debió a condiciones climatológicas excepcionales en sus regiones de cultivo localizadas en California-Arizona en donde aumentó el hectareaje cultivado. En dicho período la producción de limas, que se cosechan en Florida, pasó de 35 000 a 44 000 toneladas. El nivel de producción de limones para 1974-75 supera al previsto para 1980 por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y que era de 900 000 ton (incluyendo limas). Estas variedades de limones difieren del limón mexicano.

La producción de limón de Estados Unidos es abundante

Nota: Este estudio fue elaborado por el Lic. Miguel Alvarez Uriarte con la colaboración de los licenciados Gilberto Chávez Vega y Teresa Herrera Lavín.

de noviembre a junio, lo que ocasiona la baja de los precios, mientras que en el resto del año hay cierta escasez que se agudiza de agosto a octubre. Esta circunstancia resulta favorable para las exportaciones de México por la complementariedad que puede tener la producción mexicana que llega a su máximo de junio a octubre.

Conforme a la estacionalidad de la producción estadounidense, para el ciclo agrícola 1974-1975 los precios rurales pagados al citricultor en ese país variaron del equivalente de 1 110 a 4 290 pesos la tonelada, con un promedio anual de 2 190 pesos. Estas cotizaciones suben en más de 40% cuando la fruta está clasificada y empacada para su distribución en los centros de consumo. Al cítrico mexicano empacado y puesto en la frontera de Estados Unidos tiende a fijarse un precio semejante al que se paga en el medio rural de ese país, lo cual implica una ventaja competitiva que debería reflejarse en precios más bajos para el consumidor final, en relación con los productos estadounidenses.

Según estimaciones de la FAO el consumo total de limones y limas en Estados Unidos será en 1980 apenas

Mientras las reglas del sistema colonial conferían a aquella sociedad aristocrática una existencia de derecho, la población avasallada, que ansiaba liberarse, no había logrado todavía la organización de la violencia como réplica al poder de la opresión instituida. La inconformidad de las masas explotadas se ahogaba en la impotencia de ellas mismas como clase que, oprimida por una realidad tan hostil, no estaba preparada aún para trasladar sus razones al orden de los hechos.

Pocas fueron las alteraciones del modo de producción que ocurrieron en Nicaragua al pasar de la Colonia a la vida independiente. Las relaciones productivas conservaron durante mucho tiempo el mismo carácter básico que tuvieron bajo el dominio de España. Empero, a la esclavitud y a la servidumbre se fue agregando progresivamente la mano de obra asalariada para satisfacer las crecientes necesidades del cultivo del café, recién introducido en el país. Este proceso fue muy duro para las comunidades indígenas, sometidas a toda suerte de ataques contra sus ejidos y personas. Además, fue parte, desde otro ángulo, de la tendencia de consolidación del latifundio y de la "expansión de la propiedad monopolista que se venía configurando aun antes de liquidarse el colonialismo español".

La violencia contra los campesinos, el pago de las deudas en trabajo, el trabajo obligatorio y los reclutamientos forzados, al amparo de las leyes de vagancia, agudizaron las contradicciones y condujeron al estallido de la guerra de las comunidades indígenas. En 1881 los indios de Matagalpa iniciaron un movimiento devastador: "Los indígenas de Matagalpa respondieron a la presión oligárquica desatando una guerra de enormes proporciones, en la que se llegaron a movilizar más de siete mil combatientes indígenas, quienes

libraron numerosos combates en varios puntos del país, extendiéndose hasta El Sauce y León. Las hostilidades tuvieron una duración de más de siete meses y en ellas se calcula que encontraron la muerte millares de indios".

Las raíces anticolonialistas y de clase legadas por los indígenas que durante las guerras de independencia y de las comunidades lucharon contra la oligarquía, condujeron al Ejército Defensor de la Soberanía de Nicaragua a levantarse en contra de la intervención armada norteamericana en 1912 y 1927. En esos años, dice el autor, "un ejército de campesinos y explotados" se alzó contra la intervención foránea y "decenas de miles de marinos fueron incapaces de doblegar a esos avanzados intérpretes de la liberación continental..." Todavía resuenan las palabras de Augusto César Sandino: "juro ante la patria y ante la historia, que mi espada defenderá el decoro nacional y que será la redención para los oprimidos. Acepto la invitación a la lucha y yo mismo la provoqué, y al reto del invasor cobarde y de los traidores a mi patria contesté con mi grito de combate, y mi pecho y el de mis soldados formarán murallas donde se lleguen a estrellar las legiones de los enemigos de Nicaragua. Podrá morir el último de mis soldados... pero antes, más de un batallón de los vuestros, invasor rubio, habrá mordido el polvo de mis agrestes montañas" (Manifiesto de San Albino, 1 de julio de 1927).

El libro comentado, pese a su carácter no exhaustivo, sino más bien de iniciador de "una pauta de trabajo", constituye una aportación de gran importancia al estudio de los hechos históricos específicos de la época colonial y neocolonial, no sólo en Nicaragua, sino en América Latina. *Margarita Gasteazoro Martínez. Ω*

## OBRAS RECIBIDAS

Samir Amin

*¿Cómo funciona el capitalismo? El intercambio desigual y la ley del valor*, Siglo XXI Argentina Editores, Buenos Aires, 1975, 144 páginas.

Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina

*La cuestión de la propiedad industrial en América y su papel en el proceso de desarrollo e integración económica*, serie Estudios (mimeo), Buenos Aires, 1976, 67 páginas.

Richar J. Barnet

*La economía de la muerte*, Siglo XXI Editores, México, 1976, 192 páginas.

Banco de la República (Colombia)

*Incidencia de la inversión extranjera en el producto bruto interno manufacturero* (mimeo.), Bogotá, Colombia, julio de 1975, 174 páginas.

Instituto Mexicano del Petróleo

*Energéticos. Demanda sectorial, análisis y perspectivas* (vol. II), Subdirección de Estudios Económicos y Planeación Industrial, IMP, México, 1975, 410 páginas.

Paul Nizan

*Por una nueva cultura* (textos reunidos y presentados por Susan Sulrman), Serie Claves, Ediciones Era, México, 1975, 224 páginas.

Christian Palloix

*Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, Siglo XXI de España Editores, en coedición con Siglo XXI Editores (México), y Siglo XXI Argentina Editores, Madrid, 1975, 294 páginas.

José Luis Siqueiros

*La regulación jurídica de las empresas transnacionales*, s. ed. México, 1975, 44 páginas.

Eduardo J. Tejera

*Una década de desarrollo económico dominicano, 1963-1973*, s. ed., Santo Domingo, 1975, 246 páginas.

Varios autores

*Políticas de transporte en esquemas de integración*, Ildis-Intal, s. l., 1975. 506 + XII páginas.

Jorge Witker V.

*Universidad y dependencia científica y tecnológica en América Latina*, Comisión Técnica de Estudios y Proyectos Legislativos, UNAM, México, 1976, 102 páginas. Ω

15 000 ton mayor que el promedio consumido durante 1964-66, que ascendió a 495 000 toneladas anuales. Probablemente vaya a bajar el consumo de la fruta en estado fresco en el lapso mencionado de 230 000 a 213 000 toneladas, mientras el correspondiente al producto transformado podría subir, en equivalente de fruta fresca, de 265 000 a 297 000 toneladas. La moderada baja en el consumo total y sobre todo en el *per capita* (de 2.5 kg en 1964-66 a 2.2 kg en 1980) afecta solamente al fruto fresco; esto probablemente se explique porque tiende a decaer en la dieta alimenticia el consumo de aquellos otros productos a los que acompaña el limón y a la falta de campañas promocionales que recuerden las cualidades naturales de este cítrico. En cambio, continuará elevándose el consumo de la fruta procesada debido a su bajo precio y a su cómodo aprovechamiento.

Estados Unidos es el segundo exportador mundial de limones tipo "mediterráneo" (después de Italia) participando con una cuarta parte de las ventas al exterior mundiales. De 1970 a 1974 el volumen embarcado subió de 128 000 a 200 000 toneladas; este incremento notable obedece a las promociones llevadas a cabo en Japón, país que redujo los obstáculos que tenía a esas compras y que en el último año absorbió el 46% del total exportado por Estados Unidos. Otros clientes importantes han sido Francia, Canadá, Países Bajos, Polonia y República Federal de Alemania.

Las importaciones de lima agria que registra Estados Unidos para los primeros años de la presente década alcanzan un máximo en 1970 con 2 225 ton, con un valor de medio millón de dólares; México abasteció alrededor del 95% del total. Otros proveedores de carácter marginal fueron Honduras, Haití, Venezuela y Guatemala. Las compras externas estadounidenses de limón tipo "mediterráneo" resultaron de muy escasa significación.

En el mercado estadounidense el aceite esencial de limón mexicano es consumido por un número limitado de actividades industriales. De acuerdo a un estudio publicado por la revista *Oil Paint and Drug Reporter*, en el año de 1960, la rama elaboradora de bebidas no alcohólicas absorbió el 57%, la de galletas el 17%, la de repostería el 15%, la de extractos aromáticos 5%, la de perfumería y cosméticos 3% y la farmacéutica 2%; el 1% restante es demandado por otras industrias de menor importancia. Los informes recabados de los exportadores mexicanos ratifican la preponderancia actual de la industria embotelladora entre las demandantes.

El estudio de una proyección del probable crecimiento de las ventas en Estados Unidos de algunos productos alimenticios y bebidas para 1980,<sup>1</sup> permite deducir la evolución de la demanda de importaciones de aceite de limón. De acuerdo con ello puede esperarse que continuará la tendencia irregular de los pedidos de aceite de limón, como en el pasado reciente. Según esa proyección las ventas de bebidas no alcohólicas embotelladas o enlatadas tendrán un aumento anual acumulativo de 10%, los perfumes y cosméticos uno de 8.4%, las sustancias saborizantes (extractos, jarabes, etc.) uno de 7% y las galletas uno de 6.5 por ciento.

1. Véase Departamento de Comercio de Estados Unidos, *US Industrial Outlook 1973 with projections to 1980*, Washington, 1974.

El mercado mundial del aceite esencial de limón tipo mexicano se encuentra altamente concentrado en Estados Unidos; se calcula que de 1970 a 1974 este país adquirió de 70 a 80 por ciento del total; sigue en importancia el Reino Unido con una participación también variable, del 15 al 20 por ciento; entre otros compradores de cierta importancia se encuentran Suiza, Canadá, Francia, República Federal de Alemania y Japón. La gran importancia de Estados Unidos como importador de aceite de limón se explica por su amplio mercado interno y porque en ese país las empresas transnacionales elaboran concentrados o bases (patentados) que después exportan a sus filiales.

Las importaciones de aceite esencial de limón tipo mexicano que realiza Estados Unidos tienden a crecer, pero presentan claras oscilaciones cíclicas como reflejo probablemente de su ritmo de actividad económica en general. En 1962 se registraron compras por casi 300 ton y después de una baja que se agudizó en 1964 hubo una recuperación que llegó a su máximo en 1967 con 427 ton; las compras vinieron a descender en 1968 y 1968. Posteriormente, aunque de manera irregular, hay una fuerte expansión que alcanza su máximo en 1974 con un monto de 528 ton; de enero a octubre de 1975 se vuelve a presentar una caída, calculada en 30 por ciento. En el período antes mencionado Estados Unidos aumentó de manera irregular sus adquisiciones de aceite de limón procedente de México, de acuerdo más o menos con la tendencia de las compras totales (véase el cuadro 1).

#### CUADRO 1

*Estados Unidos: importaciones de aceite esencial de limón, por principales proveedores (Toneladas)*

Años	Total	México	Haití	Otros
1962	295	246	37	12
1963	177	141	30	6
1964	139	96	34	9
1965	307	258	41	8
1966	327	266	47	14
1967	427	348	63	16
1968	422	337	63	22
1969	256	133	74	49
1970	375	222	84	69
1971	330	214	74	42
1972	427	279	81	67
1973	440	281	102	57
1974	528	342	105	81
1975 <sup>1</sup>	320	185	69	66

1. Enero-octubre.  
Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *U.S. Import, FT 135*.

La participación relativa que a largo plazo ha tenido México como abastecedor de Estados Unidos de aceite de

limón tiende a deteriorarse sobre todo en los años de depresión económica en ese país. Con excepción de 1964, cuando su contribución relativa fue de 69% del total, en el lapso de 1961 a 1968 su aporte varió de casi 80 a 84 por ciento. Posteriormente en 1969 y 1970 cae al 52 y 59 por ciento respectivamente; de 1971 a 1974 el promedio anual resultó de 65%, contrayéndose hasta el 58% en los meses de enero a octubre de 1975. Consecuentemente han habido otros proveedores que han estado elevando su participación en el principal mercado mundial, sobre todo Haití que en los años de baja actividad económica en Estados Unidos aumenta aún más su participación aprovechando los bajos precios que ofrece; así, en 1964 subió su contribución al 24% y en 1969 a casi 29% del total; en los años siguientes consolidó su posición con un promedio de 22 por ciento. Otros abastecedores que también están incrementando su presencia han sido Perú, República Dominicana, Brasil y Jamaica.

Los demandantes de aceite esencial de limón mexicano en el mercado de Estados Unidos se localizan principalmente en Nueva York; los compradores están constituidos por un número reducido de empresas que tienen una fuerte capacidad de negociación y amplios recursos económicos, lo que les permite influir en las condiciones del mercado. Además son los que se encargan de realizar las compras y la distribución para su venta a las empresas consumidoras de ese país.

Las importaciones de jugos de limón concentrados y sin azúcar que realizó Estados Unidos en el período 1970-1974 resultaron irregulares con cierto crecimiento en sus cantidades y con valores unitarios en ascenso. En 1970 adquirieron 776 000 galones (en su equivalente diluido) y su máximo se registró en 1972 con 1 133 000 galones; en los dos años siguientes el promedio anual fue de 853 000 galones; mientras que en el primer año tuvieron un valor de 1.7 millones de dólares, en el último resultó de 2.3 millones. Canadá aparece como el primer gran abastecedor que eleva su participación del 48% en promedio en los tres primeros años al 78% en promedio en los dos años siguientes. La contribución de México varió del 25% del total en 1972 al 9% en 1973. El Reino Unido redujo drásticamente su contribución a este mercado.

Estados Unidos grava la importación de limón mexicano (al natural o en salmuera) con un centavo de dólar la libra; al precio de 2 600 pesos la tonelada, esto significa una carga de aproximadamente 10% *ad valorem*. Sus compras externas de aceite de limón están exentas del pago de derechos. Los jugos de este cítrico sin concentrar pagan 10 centavos de dólar por galón y cuando son concentrados se aplica el mismo gravamen multiplicado por el grado de concentración. Como el jugo concentrado procedente de México en su mayoría es de 5 por 1, entonces el monto del impuesto asciende a 50 centavos de dólar por galón, que dado a un precio de 4.10 dólares el galón, significa que el peso del gravamen es de 12.2% *ad valorem*.

#### REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

Este país ocupa el primer lugar como importador mundial de limones de tipo "mediterráneo"; en el ciclo 1972-73 adquirió

el 15% del total. Durante el lapso de 1970 a 1974 dichas compras disminuyeron de 128 455 a 113 860 ton debido probablemente a insuficientes abastecimientos de su principal proveedor, Italia, que redujo su participación en las compras alemanas de un promedio de 73% en el bienio 1970-71 a 47% en el de 1973-74. España, Turquía y Estados Unidos fueron los que aprovecharon principalmente esta coyuntura para incrementar su participación en ese mercado. Entre los países latinoamericanos que también elevaron su contribución se cuentan Argentina, Uruguay, Chile y Brasil.

La FAO calculó que la República Federal de Alemania importaría 148 000 ton de limones y limas en 1980, lo que daría un incremento de 30% respecto a 1974, con una tasa anual de crecimiento de 4.5%. Entre los cítricos, el que presenta las mejores perspectivas de elevación del consumo es precisamente el limón.

Alemania occidental ha estado elevando sus pequeñas compras al exterior de aceite esencial de limón; su principal abastecedor es Brasil. En 1971 importó una tonelada, 9 ton en 1972 y 5.2 ton en 1973. La participación de Brasil en las compras totales alemanas se calcula arriba de 90%. El resto lo provee México.

En jugos naturales y concentrados de limón y lima, la República Federal de Alemania ocupa el primer lugar como importador mundial. De 1970 a 1973 sus compras aumentaron de 6 620 a 9 231 toneladas, decayendo el año siguiente a 7 148 ton. En el primero de los años anotados sus principales proveedores fueron: Países Bajos (39.5%), Italia (32.9%) y Grecia (9.6%); en el último año fueron Italia (46.7%), Países Bajos (22.4%) y Argentina (17.5%). Según cálculos de la FAO sus importaciones o consumo en 1980 será en términos de fruta fresca, de 30 000 ton, contra 23 000 que fueron en 1971, lo que arroja un incremento anual de 3 por ciento.

En este mercado hay muy buenas perspectivas de que se incremente el consumo de jugo de limón para la preparación de bebidas refrescantes y limonadas amargas, y para usarlo en combinación con las bebidas alcohólicas, así como también por su mayor aprovechamiento en los restaurantes.

La República Federal de Alemania carga el 8% *ad valorem* más un arancel compensatorio discrecional a sus importaciones de limones frescos provenientes de países no favorecidos por trato preferencial entre los que se encuentra México. Ese arancel es de 4.8%, más el arancel compensatorio para las que van de Israel, Chipre, Líbano, República Árabe de Egipto y España; 4%, más el compensatorio, para las de Turquía, y 1.6%, más el compensatorio, para las de Marruecos y Túnez; los limones de Grecia entran exentos.

En el aceite esencial de limón también se aplican aranceles discriminatorios. La tasa general es de 11% *ad valorem*, mientras que a las compras de Israel les corresponde el 5.5%; en Egipto y Líbano 4.9%; en España, Islandia, Noruega, Austria, Portugal, Suecia y Finlandia, 4.4% y en Chipre 3.3%. Ingresa libre de impuestos lo que procede de Malta, Marruecos, Túnez, Turquía, territorios de ultramar, Grecia, Países Africanos Asociados, Madagascar y Mauricio.

Los jugos de limón sin adición de azúcar, con una

densidad hasta de 1.33 a 15°C, cubren un arancel de 19% *ad valorem* como tratamiento general, y pagan 15% cuando provienen de países en desarrollo a los que se extiende el esquema general de preferencias de la Comunidad Económica Europea, acordado en la UNCTAD (aplicable a México), y se les declara libres si se compran a Grecia, a los Estados Africanos Asociados, a los territorios de ultramar, y a Madagascar.

Los jugos de limón sin adición de azúcar con densidad superior de 1.33 a 15°C cubren un arancel general de 42% *ad valorem*, se les aplica 34% si proceden de los países en desarrollo que gozan de preferencias de la UNCTAD y se les libera del gravamen cuando provienen de Grecia, Países Africanos Asociados, Madagascar y territorios de ultramar.

#### REINO UNIDO

El Reino Unido no produce limones. En el período de 1970-1974 sus importaciones de esta fruta se mantuvieron en alrededor de 37 000 ton. De 1970 a 1972 Italia figuró como el principal proveedor, cubriendo alrededor de 50% de las compras; esta proporción cayó a 20% en los dos años siguientes, por los problemas de la producción italiana, circunstancia que aprovecharon España y Sudáfrica para incrementar sus remisiones hacia el Reino Unido y constituirse así en abastecedores importantes. Chipre, Estados Unidos y Turquía destacan también como proveedores.

Este país representa un mercado de interés para el aceite esencial de limón tipo mexicano, ya que constituye el segundo comprador después de Estados Unidos, estimándose sus requerimientos de 15 a 20 por ciento de las compras mundiales. En 1972 sus importaciones se estimaron en 43 ton, que ascendieron hasta 106 al año siguiente. En el primer año México cubrió el 75% de los requerimientos totales, reduciéndose esta participación a 57% en 1973; el otro proveedor fue Jamaica, que participó con 25 y 43 por ciento, respectivamente, de las compras de los años de 1972 y 1973.

El Reino Unido ha venido demandando tanto jugos de limón y lima sin concentrar como concentrados, estimándose que ocupa el segundo lugar como adquirente en el mundo, después de la República Federal de Alemania.

Sus importaciones de jugos no concentrados de diferentes variedades de cítricos, entre los que se incluyen el del limón de tipo mexicano, fueron de 905 000 galones en 1971 y se redujeron a 814 000 y a 503 000 en los dos años siguientes.

Las compras del Reino Unido de jugos concentrados de cítricos (primordialmente jugos de limón tipo mexicano) se cuantificaron en 554 000 galones en 1971, ascendieron a 586 000 en 1972 y se derrumbaron en 1973 hasta 73 000, debido a fenómenos naturales que afectaron la producción de Ghana y Jamaica que eran sus principales proveedores. Las compras de jugo concentrado de la variedad "mediterráneo" fueron de 678 000 galones en 1971 y crecieron los dos años subsecuentes hasta situarse en 901 000 galones en 1973. En este tipo de jugo, Italia, Grecia e Israel fueron sus principales abastecedores.

La fuerte preferencia del consumidor en los últimos años por los concentrados para la preparación de limonadas amargas y productos que se consumen mezclados con bebidas alcohólicas, ha creado una situación favorable para los productores de jugo de limón.

El Reino Unido da tratamientos discriminatorios a la importación de limón y sus derivados industriales. Al fruto que proviene de los integrantes de la Comunidad Económica Europea le aplica un 3% *ad valorem*; a los importados desde países miembros de la Comunidad Británica de Naciones 6.4%; si se adquieren de Irlanda e Islas del Canal se les declara libres de gravamen; el tratamiento general es de 9.4 por ciento.

El aceite esencial de lima no desterpenado cubre un 10% *ad valorem* si procede de países que forman parte de la Comunidad Económica Europea 6.6% cuando se adquiere de los integrantes de la Comunidad Británica de Naciones y se le declara libre si se le importa desde Irlanda e Islas del Canal; el tratamiento general es de 16.6%. El aceite esencial de lima desterpenado cubre 10% *ad valorem* cuando se compra en la Comunidad Económica Europea; 7.2 cuando proviene de integrantes de la Comunidad Británica de Naciones y se le declara libre si su origen es Irlanda o las Islas del Canal; el tratamiento general es de 17.2 por ciento.

La importación de jugos de lima con densidad superior a 1.33 a 15°C, sin adición de sustancias edulcorantes o si éstas no exceden de 20% del peso del producto, están sujetas a los siguientes aranceles: 9% de la Comunidad Económica Europea, 16.8% de países integrantes de la Comunidad Británica de Naciones, exentos de Irlanda e Islas del Canal y 25.8% de otros países.

Las importaciones de jugos de lima con densidad superior a 1.33 a 15°C, con un valor de menos de 30 unidades de cuenta por 100 kilogramos netos, con adición de sustancias edulcorantes que excedan el 30% de su peso están sujetas a los aranceles siguientes: 10.8% de la Comunidad Económica Europea, 16.8% de la Comunidad Británica de Naciones, exentos de Irlanda e Islas del Canal y 27.6% de otros países.

#### FRANCIA

La magnitud de sus compras de limones y limas sitúa a Francia como el segundo importador en el mundo, después de la República Federal de Alemania. Sus adquisiciones en el ciclo 1972-73 ascendieron a 103 000 ton, o sea, 13% del total importado a nivel mundial. En el período 1970-73 las importaciones de limones fluctuaron de 93 400 a 101 700 toneladas. Sus proveedores más importantes fueron: España, que suministró el 41% de sus compras en 1970 y el 59% en 1973; Estados Unidos, que mejoró su posición relativa de 20 a 22 por ciento en los mismos años; Italia, que le abasteció casi 18% de las remesas de 1970 y 1972, en 1973 sólo pudo enviarle 1 710 ton por lo que su participación relativa se desplomó hasta 1.7% del total; esto se debió a la cuantiosa pérdida de cosechas que sufrió en ese año por el "mal secco". El vacío que dejó Italia lo llenaron principalmente España y Estados Unidos.

De acuerdo con los cálculos de la FAO, Francia comprará 119 000 ton de limones y limas en 1980, o sea 16% más que en el lapso 1972-73.

En Francia, los limones figuran entre los frutos que se compran a lo largo de todo el año, aunque las cantidades importadas lleguen a su punto más bajo de junio a septiembre; esto se debe, probablemente, al hecho de que en esos meses los proveedores no cuentan con frutos para enviarle, como en el caso concreto de Estados Unidos.

Las compras de Francia de aceite esencial de limón de 1971 a 1973 se triplicaron de 7.4 a 23.2 toneladas, lo que hace que este país ocupe el tercer lugar como comprador en el mundo. Su principal proveedor en esos años fue Brasil, cuyas remesas están creciendo a medida que lo hacen las compras totales de Francia, habiendo cubierto el 81% en el primer año y el 93% en el último. México, como segundo proveedor, sólo suministró 4% del total en 1973. En este mismo año Haití ocupó el tercer lugar como abastecedor.

Las estadísticas oficiales de Francia no revelan ninguna importación de jugos de limón de una densidad superior a 1.33 en el período 1970-73, como consecuencia de la prohibición legal en ese país de reconstituir jugos concentrados. De los jugos con densidad igual o menor a 1.33 los que más importa Francia son aquellos sin azúcar, y dentro de éstos los que tienen valor superior a 166.63 francos por 100 kg; sus compras fueron de 622 ton en 1970, de 1 005 en 1972 y de 950 ton en el año siguiente, como reflejo de la baja producción de Italia, principal proveedor cuya importancia como suministrador bajó de 89% en 1970 a sólo 50% en 1973. Aprovechando esta baja en los envíos italianos, Costa de Marfil incrementó sustancialmente los suyos, para cubrir en el último año el 35% de las compras de Francia.

Las importaciones de jugo de limón sin azúcar con densidad de 1.33 o menos y con un valor igual o inferior a 166.63 francos por cada 100 kg, tuvieron una tendencia similar a las del párrafo anterior y representaron el 25% del total. En este producto, Italia también figura como primer proveedor de 1970 a 1972, pero desaparece como tal al año siguiente.

Los jugos sin azúcar con densidad igual o menor a 1.33 cubren un arancel general de 19% aplicable también a la mayoría de países proveedores del Mediterráneo; sólo quedan exentos Grecia, los Estados Africanos Asociados, países y territorios de ultramar y países de África del Este.

No obstante que hasta el período analizado las importaciones de jugos concentrados con densidad superior a 1.33 eran nulas, las autoridades francesas tienen previsto aplicar un arancel de 42% *ad valorem* con carácter general, lo que regirá también para los países productores del Mediterráneo, con excepción de Grecia, que a la par que los Estados Africanos Asociados a la Comunidad Europea, los países y territorios de ultramar y los países de África del Este, tienen el privilegio de una exención del pago de todo tipo de arancel para este producto. En caso de que el contenido de azúcar sea más de 30% del peso del producto, al arancel anteriormente mencionado se le añadirá uno de carácter compensatorio.

## JAPON

Gracias a la liberación de su comercio en 1964 y a una interesante promoción de Estados Unidos, Japón se convirtió en el tercer comprador mundial de limones. En el período 1970-74 las importaciones de este país crecieron de manera constante. Así, en el primero de los años citados adquirió 54 000 ton, y compró casi el doble, 93 000 ton, en 1974. Por su eficaz comercialización y actividades de promoción Estados Unidos ha venido cubriendo más del 99% de las compras japonesas en el período mencionado. Es importante consignar que los importadores japoneses han mostrado interés en reducir su dependencia de Estados Unidos y que este mercado altamente atractivo ha sido objeto de exploración por parte de los exportadores mexicanos, no habiéndose concretado operaciones constantes por deficiencias de los posibles vendedores.

Las compras japonesas de aceite esencial de limón se calcula que no tuvieron importancia en 1970 y 1971; en 1972 fueron de una tonelada, y ascendieron a dos toneladas en 1973; México es el principal abastecedor del mercado japonés; su participación en las compras de éste en 1973 representó más del 87 por ciento.

En 1973 Japón importó 134 000 litros de jugo de limón, 59% de Italia y 40% de México. Sus compras en 1974 decayeron hasta 1 000 litros que fueron adquiridos totalmente a México.

El ingreso al Japón de limas o limones frescos está sujeto a un arancel de 10% *ad valorem*; el de aceite esencial de limón está libre de impuestos.

Las importaciones de jugos de limón a los cuales se les añade azúcar (el producto final no contiene de sacarosa propia o añadida más del 10% de su peso) cubren un arancel de 27% *ad valorem*. Las de jugos a los que no se les añade azúcar y que no contienen más de 10% en peso de sacarosa (natural) pagan 22.5 por ciento.

## CANADA

Las importaciones canadienses de limas y limones cuantificadas en 1970-74 se han mantenido con ligeras modificaciones a un nivel de aproximadamente 17 000 ton. Estados Unidos ha cubierto más del 99% de los requerimientos. Por su proximidad este país representa un mercado potencial para México y es posible que, como en el caso del Japón, exista interés de los importadores en diversificar sus fuentes de producción.

Las compras de Canadá de aceite esencial de limón fueron de aproximadamente 3.4 ton en 1972 y de 2.2 ton en 1973. México ha cubierto poco más del 90% de las importaciones canadienses.

En el período 1972-1974 Canadá ha venido adquiriendo montos cada vez mayores de jugo de limón concentrado y congelado; sus compras en 1972 se situaron en 326 ton y las de 1974 en 542, lo que representa un incremento de 66%; por lo contrario las compras de jugo de limón concentrado,

no congelado, bajaron de 623 a 211 toneladas, o sea 66%. Esta derivación de la demanda en favor del primer tipo de jugo ha sido aprovechado por Brasil, que ha elevado notablemente sus exportaciones en ese tipo de jugos presentando seria competencia a Estados Unidos, primer proveedor.

Tratándose de jugo de limón no concentrado las importaciones canadienses han crecido de 493 ton en 1972 a 696 ton en 1974, con aumento relativo de 41.3%. En esta presentación de jugo, los abastecedores más importantes han sido Estados Unidos e Italia.

El ingreso de limas frescas al mercado de Canadá está exento del pago de gravámenes cuando provienen de países miembros de la Comunidad Británica de Naciones o de aquellos a los que el comprador aplica el trato de nación más favorecida; en cambio, se gravan con 25% *ad valorem* si los frutos proceden de otros países. El aceite esencial de lima está libre del pago de impuestos cuando procede de miembros de la Comunidad Británica de Naciones y paga un *ad valorem* de 7.5% si se importa de otros países. El jugo de lima o de limones está exento del pago de impuestos de importación si procede de miembros de la Comunidad Británica de Naciones o de países a los que Canadá otorga el trato de nación más favorecida, y paga 25% *ad valorem* cuando se importa de otros países.

#### PAISES EUROPEOS DE ECONOMIA CENTRALMENTE PLANIFICADA

Este grupo de países tiene mucha importancia como comprador de limas y limones. En el ciclo 1972-1973, en que la FAO estima las ventas mundiales en 771 000 ton, las adquisiciones de ese grupo fueron de 252 000, esto es, el 32.7% del total.

Figura en primer lugar Polonia con 60 000 ton (8%), seguida de la URSS con 56 000 (7.3%), Checoslovaquia con 42 000 (5.4%) y Alemania oriental con 37 000 (4.8%); los otros países de este bloque adquirieron 57 000 toneladas. Destacan como proveedores Italia, Grecia, Israel y Estados Unidos.

Las proyecciones de importación para 1980 se sitúan en 478 000 ton, lo que significaría un incremento de 90% en relación con el ciclo 1972-1973. Asimismo se calcula que Rusia adquirirá la mayor parte de este incremento en ese año (200 000 ton), seguida por Polonia (75 000 ton), Checoslovaquia (65 000) y República Democrática Alemana (45 000 toneladas).

Es de interés consignar que en la mayor parte de los países de economía centralmente planificada se otorga un grado de prioridad a la importación de limones, pues su consumo tradicionalmente se ha considerado valioso desde el punto de vista de la salud, especialmente en invierno.

Las importaciones de productos cítricos elaborados han venido aumentando con rapidez en los últimos años, sobre todo las de concentrados, especialmente en los mercados de Polonia, República Democrática Alemana, Hungría y Yugoslavia.

El comercio soviético y de Europa oriental es de carácter bilateral y está a cargo de organismos gubernamentales que ejercen un control absoluto sobre la importación y comercialización de las mercancías. Si llevan a cabo sus propósitos de expandir el consumo de limones, aunado a los contratos a plazo que garantizan el mayor acceso a esos mercados, habrán de estimular sus adquisiciones de países en desarrollo.

#### RESUMEN Y CONCLUSIONES

1) Como antecedentes útiles para las siguientes conclusiones se examinó en general la situación internacional de los cítricos;<sup>1</sup> un estudio sobre naranja, mandarina y sus derivados<sup>2</sup> arrojó algunos resultados comunes a la problemática que afecta al limón y sus derivados.<sup>3</sup> Este último estudio lleva el mismo propósito que el artículo sobre naranja: buscar un conocimiento más preciso orientado a la búsqueda de sugerencias que, de aplicarse, servirían para mejorar sustancialmente las posibilidades reales de exportación, sin descuidar la atención del mercado interno y buscando los mayores beneficios para el sector productor y para el país que necesita elevar su propia capacidad generadora de divisas.

2) México es el principal productor mundial de limón común o lima agria, fruta bien conocida sólo en este país y en algunas islas del Caribe. Se trata de un cítrico ignorado en los mercados internacionales que potencialmente podrían ser grandes consumidores del producto en estado fresco. De sus derivados, el aceite esencial, debido a sus cualidades tan singulares, es ampliamente demandado desde el decenio de los cuarenta para utilizarlo sobre todo en la fabricación de refrescos y en la industria químico-farmacéutica. El jugo de limón, también con sus características propias, ya tiene una firme demanda en el exterior, pero muy estrecha y sus perspectivas parecen inciertas cuando se piensa en grandes exportaciones.

3) La producción en México de limón común ha estado disminuyendo desde 1971. Sus rendimientos son bajos —comparados con los de otros países que producen limón de tipo “mediterráneo”—, la superficie destinada a su cultivo se ha estancado o tiende a bajar ante la competencia de otros cultivos, hay intranquilidad entre los productores (relacionada con la tenencia de la tierra) y sobre todo existe cada vez más cerca el peligro de que se arruine su cultivo en la principal región productora, debido a la propagación de la “gomosis” que mata gradualmente al árbol y que no se le puede atacar con simples medidas preventivas, sino con soluciones radicales que implican la sustitución de los limoneros por otros más resistentes a esa enfermedad.

4) Se considera urgente que haya un inventario y una evaluación precisa del número de árboles afectados, así como del ritmo a que se está propagando la enfermedad, a fin de tener una idea más clara de la magnitud y gravedad de este problema que, a juzgar por las entrevistas que se tuvieron

1. Véase *Comercio Exterior*, septiembre de 1975, pp. 1051-1063.  
2. Véase *Comercio Exterior*, noviembre de 1975, pp. 1285-1297.  
3. Véase *Comercio Exterior*, febrero de 1976, pp. 242-251.

con algunos citricultores, no parece preocuparles demasiado, mientras los técnicos agrónomos lo consideran como potencialmente catastrófico si no se llevan a cabo medidas a corto plazo y sin mayores demoras.

5) Al efecto, se tiene conocimiento de que han habido investigaciones cuyos resultados apuntan la necesidad de aplicar medidas correctoras. Ya existe un Plan de Sustitución Citrícola para el estado de Colima que llevaría diez años aplicar y requeriría inversiones por unos 500 millones de pesos. De llevarse a la práctica erradicaría el problema, permitiría sostener los niveles de producción y aun contribuiría a elevarlos al incrementar los rendimientos con base en una mayor productividad de los nuevos árboles. Quedan pendientes por definir la fuente de estos recursos financieros, la ayuda del sector oficial y el interés o convencimiento de participación del sector más afectado, que son los propios citricultores.

6) En otras regiones productoras o en los lugares donde todavía no se ha extendido la "gomosis", todavía es común que el limonero se cultive intercalado con otros frutales y con la aplicación de técnicas rudimentarias, lo que arroja bajos rendimientos unitarios. Resulta muy valiosa la asistencia técnica que vienen proporcionando la Secretaría de Agricultura y Ganadería y la Comisión Nacional de Fruticultura (CONAFRUT), pero todavía parece insuficiente, si se toman en cuenta los escasos recursos disponibles y sus lentos resultados, en función de las perspectivas que podría tener esa actividad citrícola.

7) En los últimos años han estado apareciendo en el gran mercado de la ciudad de México nuevas variedades de limones, sobre todo la "Persian" y "Eureka", de tamaño más atractivo y uniforme, sin semillas y a precios promocionales que han tenido gran éxito. Más que competir con el limón común, han venido a complementar la oferta que tiende a debilitarse —estacionalmente de manera aguda— ante una demanda interna que está dispuesta a pagar un poco más por esa fruta y que puede compensar y aun aumentar los ingresos totales de los oferentes, lo que les ha permitido a estos últimos concurrir al mercado sin resentir los efectos en la preferencia del consumidor hacia las nuevas clases de limón.

8) Juzgamos que las perspectivas para esas nuevas variedades en los mercados de México y del exterior son brillantes. Por tanto, nos atrevemos a recomendar que se promueva su producción a fin de aprovechar la preferencia del consumidor. Los citricultores de la principal región productora de Colima que producen limón común, no parecen impresionados por las bondades de esos nuevos frutos; todavía consideran su posible producción en un plan de experimentación; están muy satisfechos con la calidad tradicional de sus limones y, lo que es más importante, prevén que de esas nuevas variedades no obtendrían la calidad del aceite esencial de limón que tradicionalmente han exportado, cuya venta resulta altamente atractiva.

9) La iniciativa de una empresa transnacional embotelladora de refrescos y la valiosa colaboración técnica que ha brindado la CONAFRUT, han permitido que en México se fomente el cultivo comercial del limón amarillo tipo "medi-

terráneo". De 1978 a 1980 se esperan las cosechas que permitirán la sustitución de importaciones del aceite esencial de limón. Para que su contribución fuera más eficaz, se requeriría darle mayor impulso a este cultivo, ampliando el hectareaje de tal manera que para esos años haya suficiente producción para realizar exportaciones de esa clase de aceite esencial y de jugos concentrados, para lo cual debería estar capacitada la industria y operar de manera eficiente.

10) La situación del mercado interno que en los años inmediatamente anteriores a 1971 estuvo caracterizada por abundancia de oferta, beneficios extraordinarios para los comerciantes, intermediarios y procesadores de la fruta, significó precios muy bajos para los productores que no industrializaban el producto. Esto se reflejó en el descuido de los huertos, lo que provocó que decayeran posteriormente las cosechas.

11) La intervención del Estado para fijar precios mínimos de compra, que comenzaron a operar más tarde, aunada a la contracción de la producción, hicieron que volviera a ser remunerativa esta actividad. Esto es fundamental si se quiere promover el consumo en el país e incrementar considerablemente las ventas al exterior, tanto de la fruta como de los jugos concentrados.

12) Las prácticas de los intermediarios o comerciantes que adquieren la fruta del productor y la revenden a precios mucho más altos, sigue siendo un grave problema. Si en 1971 el citricultor sólo recibió el 12% del precio al consumidor, en los años siguientes apenas alcanzó al 16.3%. Por tanto, no basta con fijar precios de garantía estables, hay que revisarlos para que se ajusten a las condiciones del mercado y compensen los esfuerzos del citricultor con relación a los servicios que ofrecen los comerciantes.

13) La aparición a mediados de 1974 del Fideicomiso del Limón, creado por el Gobierno federal, fue una atinada decisión. De hecho fue el encargado de hacer efectivos los precios mínimos de compra, aunque sólo haya venido adquiriendo un pequeño porcentaje de la producción y opere todavía en pocos lugares. Los planes que tienen para intervenir en el mercado parecen muy atractivos y hasta ambiciosos, puesto que *de ejecutarse* superarían notablemente el problema de la comercialización interna favoreciendo al productor y al consumidor, eliminando las operaciones abusivas de los comerciantes. De la misma manera promoverían directamente las mayores exportaciones, para lo cual ya tiene una marca "Fidelime" y ha explorado varios mercados para penetrar en ellos con fuerza.

14) Se tienen claros indicios de que el consumo de limón fresco en México se ha contraído mucho en los últimos años, probablemente en un tercio de 1971 a 1974, lo que resulta incompatible con los aumentos de la población y la demanda potencial. Estas circunstancias obligan a pensar en reiterar que es necesario fomentar la producción y fortalecer las actividades en la esfera de la comercialización que tiene previstas el Fideicomiso antes mencionado, puesto que podría resultar determinante para coadyuvar al restablecimiento de un mayor consumo interno, que sea compatible con grandes cantidades disponibles de la fruta en su calidad para exportación.



15) Puede afirmarse que no se ha seguido una política dirigida a estimular las ventas al exterior de limón fresco. Los embarques han sido irregulares y ni siquiera han significado el 1% de las cantidades producidas; aún más, el pequeño valor que tuvieron en 1967 no fue superado hasta 1974. No se aprecia ningún esfuerzo por incrementar los montos en los meses de abundancia y la uniformidad en las remisiones durante el año demuestra la importancia marginal que tiene para los productores, dentro de sus ventas.

16) Casi todas las exportaciones se destinan al mercado de Estados Unidos, siendo sólo una empresa norteamericana la que se encarga de su comercialización. Las pocas utilidades que se han obtenido de esas remisiones parecen muy bajas con relación a la calidad de la fruta, y probablemente eso haya reducido el entusiasmo por exportar. Además, los intentos que tuvieron lugar en 1972 y 1973 para vender a otros mercados tropezaron con obstáculos imprevistos que neutralizaron los esfuerzos que inicialmente habían puesto.

17) Lo expresado en los párrafos anteriores en cuanto a los problemas a que se enfrenta la producción, aunado a lo que ha sucedido en las exportaciones del cítrico fresco, dan idea de la magnitud de tareas que habría que emprender si se desea aumentar sustancialmente las exportaciones. También aquí la intervención del Fideicomiso del Limón y sus objetivos de promover exportaciones podrían resultar muy valiosos, tomando en cuenta su experiencia adquirida.

18) Hay algunas recomendaciones que podrían añadirse para fomentar las exportaciones de este cítrico fresco, aunque sólo tendrán sentido si se ponen en práctica y no quedan como meras expresiones de buena voluntad de modificar un estado de cosas. Parece indispensable unificar la oferta exportable para establecer un solo canal de ventas que sería el responsable de llevar a cabo, entre otras, las labores siguientes: *a)* dar a conocer ampliamente la fruta en los mercados que se desea promover; *b)* enseñar a los clientes potenciales las bondades naturales del producto y las distintas formas en que podrían utilizarlo para su consumo; *c)* llevar a cabo estudios de mercado con base en encuestas que definan la futura demanda y su estacionalidad; *d)* fijar los precios como un fuerte atractivo respecto a otros cítricos, y después ajustarlos a la situación de los mercados para mantener la demanda; *e)* prever cuidadosamente la oportunidad y el costo de los medios de transporte; *f)* seleccionar fruta de la máxima calidad protegiendo su conservación con aditivos aceptados por las autoridades de los mercados a los que van destinados; *g)* revisar los empaques a fin de sustituir las cajas de madera por otras más económicas y resistentes como son las cajas de cartón; *h)* mantenerse debidamente informados de las condiciones presentes e inmediatas que afecten a sus consumidores, e *i)* buscar relaciones directas con las grandes cadenas de tiendas que den facilidades de promoción.

19) Por los ingresos que se obtienen de su exportación, el aceite esencial de limón mexicano es el producto más valioso de los derivados de este cítrico. No obstante que por muchos años mantuvo sus precios estables y de que en términos reales se estuvieron reduciendo, es la actividad industrial más redituable y de ella depende la producción complementaria de los otros subproductos, tales como los jugos, terpenos, citratos, ácido cítrico y cáscara.

20) Precisamente por lo atractivo de los precios del aceite ha existido una tendencia a la sobreproducción y a la competencia ruinoso entre los fabricantes. Esta situación fue aliviada desde los años cuarenta con la creación de la Unión Nacional de Productores de Aceite de Limón (UNPAL) que ha ofrecido precios estables, garantizando la calidad del producto y promoviendo las ventas. No han faltado algunos pocos disidentes, por lo que más bien ha sido el Gobierno federal quien a través de los permisos de exportación, ha ejercido el control sobre las cantidades canalizadas al exterior.

21) La demanda externa para el aceite de limón parece inelástica a los cambios en los precios, mientras que resulta cíclica y paralela a los niveles generales de actividad económica en el gran centro mundial importador que es Estados Unidos; además la tasa de su crecimiento es lenta en los usos tradicionales. A estas características hay que agregar la relativa concentración en un número pequeño de países importadores y de unas pocas grandes empresas transnacionales y compradoras-distribuidoras. Todo esto ha dificultado la labor de promoción de exportaciones.

22) Precisamente esas dificultades son las que provocan la necesidad de actuar con mayor diligencia en una labor permanente de investigación de mercados para aprovechar al máximo las oportunidades. Parece que hay países no tradicionalmente importadores de aceite, en donde se pueden realizar mayores esfuerzos de ventas. Todavía más importantes pueden resultar los frutos que pudieran derivarse de una intensa labor de investigación tecnológica que descubra nuevos usos o aplicaciones, si bien pasará algún tiempo antes de cosechar sus resultados.

23) Una importante empresa del estado de Colima ha realizado investigaciones en su laboratorio que permiten confirmar la capacidad de producción comercial que tiene México para fabricar los aceites esenciales de petitgrain, lemon-grass, citronela y menta, que ahora se importan. Estas actividades deberían desarrollarse plenamente a fin de ahorrar esas divisas y aun programar su producción para estar en condiciones competitivas de exportar.

24) Está en proceso el establecimiento de una fábrica que producirá pectinas en México, utilizando como materia prima la cáscara de limón, y se espera que para mediados de 1977 entre en operación. Con ello obtendremos el autoabastecimiento; además estará organizada para producir principalmente para la exportación, puesto que ya se cuenta con la demanda garantizada durante los próximos tres años por la empresa asesora en tecnología.

25) Los jugos concentrados de limón se producen como un derivado en la obtención del aceite, aunque existen todavía márgenes para seguir incrementando la oferta de jugos, puesto que hay procesos de producción de aceite que no aprovechan el jugo. Sin embargo, no sería posible ampliar considerablemente la producción de jugos sin el riesgo de generar fuertes inventarios de aceite, lo que podría resultar más bien perjudicial si no se controlara esta actividad.

26) Podría aprovecharse el exceso de capacidad instalada

que tiene la industria si destinara parte de ella a producir principalmente jugos concentrados. Una posibilidad podría ser la industrialización de las nuevas variedades de limones que se utilizarían para este propósito, por lo que no habría el peligro de aumentar la oferta de aceite esencial de limón mexicano. No se trata solamente de incrementar la oferta potencial de jugos, habría que confirmar que sus costos les permitieran obtener un producto capaz de competir internacionalmente, puesto que la mayor parte se destina a los mercados externos. Además, sería necesario identificar con precisión si habría demanda que estimulara la expansión en dicha producción. Se tiene conocimiento de que esto último es factible debido al mayor desarrollo que está teniendo la industria de jugos reconstituidos en los países importadores. Hasta ahora no puede afirmarse que se haya emprendido una auténtica campaña para multiplicar las ventas de jugo de limón concentrado; la mayoría de los pedidos llegan a las oficinas de los fabricantes, sin grandes esfuerzos de ventas.

27) En cuanto al mercado interno para dichos jugos (al igual que el jugo concentrado de naranja) resulta muy raquítrico, porque se usan muy poco en la fabricación de refrescos; hace falta una legislación que obligue al uso en mayor proporción de los jugos naturales. De la misma manera se requieren investigaciones tecnológicas para obtener una limonada reconstituida que llegue al público consumidor y que compita con las otras bebidas refrescantes.

28) Aunque en Estados Unidos hay una relativa abundancia de limones tipo "mediterráneo", los precios que alcanza esa fruta son lo suficientemente atractivos para el exportador mexicano, sobre todo en los meses de agosto a octubre en que es más baja la producción norteamericana y los precios más altos. Sin embargo, todavía resulta desconocido para la mayoría del público de ese país el limón agrio procedente de México, por lo que tendría que recurrirse a intensas campañas promocionales.

29) Por las perspectivas que se prevén en el consumo estadounidense de aceite esencial de limón, puede confirmarse que habrá de seguir creciendo al ritmo de los años anteriores, si bien con fluctuaciones como ocurrió en 1975. No parece necesario insistir en la necesidad que hay de mantener controlada la oferta mexicana para exportación y en ajustar dicha producción a las posibilidades de ventas externas que permitan márgenes redituables y que al mismo tiempo estimulen el consumo.

30) En cuanto a los abastecimientos de jugos de limón concentrado que recibe Estados Unidos, la participación de México podría ser creciente, tomando en cuenta el fuerte ritmo de crecimiento en esa demanda y la gran calidad del producto mexicano. Aunque los gravámenes a la importación para el limón y los jugos de limón que impone Estados Unidos no son tan elevados como los que rigen en algunos países europeos, de cualquier manera es deseable su eliminación.

31) Países europeos, como la República Federal de Alemania, Francia y Gran Bretaña son importantes mercados de limón y sus derivados industriales, pero no han sido suficientemente explorados por los productores y exportadores mexicanos, por lo que sería de interés la implementación de

sistemas de comercialización que aprovecharan los beneficios potenciales de esos mercados.

32) Las perspectivas de que estos mercados incrementen sus importaciones de jugo de limón son favorables. Es alentador el interés de la CEE por establecer medidas tales como: la adopción de un reglamento (ahora bajo estudio por sus miembros) que establecería el uso mínimo de un 10% de jugos naturales en la elaboración de bebidas de frutas, sean o no carbonatadas.

33) La República Federal de Alemania ocupa el primer lugar en el mundo como importador mundial de limones y de jugos de limón; además, las perspectivas de este mercado parecen atractivas, a juzgar por el futuro desarrollo de su demanda en la que podrían participar los productos mexicanos. En esos artículos existe una grave discriminación cuando provienen de México al aplicárseles aranceles más altos que a otros abastecedores que reciben un tratamiento especial. Al respecto, estos productos deberían ser objeto de examen en la Comisión Mixta del Acuerdo entre México y la CEE, a fin de que se eliminen dichos obstáculos.

34) El gusto del consumidor francés por el limón, que se refleja en sus importaciones, el alto nivel de ingresos personales y la posibilidad de que a corto plazo se elimine la restricción legal a la venta interna de jugos reconstituidos a partir de los concentrados, constituyen favorables elementos de juicio que los exportadores mexicanos deben considerar en sus planes de expansión relacionados con las ventas a Francia.

35) Se prevé que las necesidades de Canadá irán en aumento en los próximos años. De confirmarse estos pronósticos, México estaría en posición ventajosa ante otros abastecedores potenciales que no puede ni debe dejar de aprovecharse en beneficio de los citricultores, industrializadores y exportadores.

36) El mercado japonés constituye un caso especial; recientemente abierto al comercio de limones ha absorbido muy importantes toneladas de estos cítricos. Importadores de ese país han visitado la zona productora de Colima, y han expresado su deseo de adquirir la fruta y sus derivados. Por otra parte, las ventas experimentales practicadas desde Tecmán, Colima, revelaron las posibilidades que ofrece el mercado del Lejano Oriente. La oportuna y competitiva concurrencia a esos mercados requeriría la superación de algunas limitaciones que corresponden en buena parte a los exportadores, como son la selección del fruto de acuerdo con las especificaciones de los compradores, el ajuste a las normas de calidad, la modificación en los sistemas de empaque, la remisión oportuna de los frutos, el cumplimiento fiel de las condiciones pactadas en los contratos y la promoción directa en los mercados del exterior.

37) Los países de economía centralmente planificada han manifestado en reiteradas ocasiones su intención de aumentar sus importaciones de productos cítricos. De llevar a la práctica estos propósitos se crearía una demanda adicional que se ha estimado en 77 000 ton de fruta para 1980. México podría aprovechar este mercado potencial a través de acuerdos bilaterales de comercio con esos países. Ω