

CENTRO DE SERVICIOS EMPRESARIALES DE AGUASCALIENTES, A. C.

Lic. Rogelio Ramos Lupercio

Buenas tardes a todos, mi ponencia, quiero que les quede claro algunos elementos, algunas consideraciones; quiero que reflexionen y se lleven algunas ideas claras de la situación que están viviendo actualmente. En primer lugar, estamos viviendo un momento y un tiempo de oportunidad muy importante; una oportunidad de hacer negocio, y de hacer dinero. Nosotros, todos tenemos la esperanza de que al invertirle tiempo, dinero y esfuerzo, a esta actividad, pues mejore nuestro nivel de vida y ganemos dinero. Pero para lograr esto señores, es importante considerar varios elementos: El primer elemento es, que este negocio tenemos que pensarlo en grande, y para pensarlo en grande y lograrlo en grande tenemos que prepararnos, tenemos que capacitarnos, tenemos que hacer una planeación, tenemos que participar, tenemos que invertir dinero para que todo esto se pueda lograr; un elemento fundamental es, que tenemos que definir un plan en principio, regional, que el plan debe comprender varias estrategias, las inversiones que vamos a realizar, en qué tiempo, y en especial definir un rumbo; si no tenemos un rumbo claro señores, esta oportunidad que tenemos, se nos va a diluir, se nos va a desaparecer. Entonces, el primer comentario de reflexión es, tenemos que prepararnos, tenemos que hacer un plan, en principio regional, con miras al nacional y con miras al internacional. Esto no es sencillo, el primer paso es organizarnos, creo que a partir de este momento, nos estamos dando cuenta que sí estamos organizados.

Ahora, el siguiente paso es ponernos de acuerdo en qué es lo que vamos a hacer, y a dónde vamos. Por otro lado, está la parte de lo que es la producción, para nosotros poder de alguna manera darle batería y venderle materia prima de calidad a las empresas, como la sociedad, que se están acercando a nosotros y ya nos están ofreciendo una alternativa, en concreto, de comercializar a lo mejor nuestra materia prima, tenemos que prepararnos señores, he investigado un poco, en relación ha cómo se manejan los cultivos, qué se está haciendo bien y qué se está haciendo mal. Aquí en esta parte en lo que es el manejo de los cultivos en la capacitación, en el apoyo técnico; tenemos que fortalecer mucho esta área, tenemos que apoyarnos en la gente externa para que nos diga, que estamos haciendo bien, que estamos haciendo mal, porque si no cubrimos esa parte que es el área de producción, la atendemos y la fortalecemos, al final de cuentas las empresas que demanden la materia prima, no nos la van a comprar, porque no vamos a cumplir los estándares de calidad que nos están pidiendo; ya lo comentaban al inicio de la plática; tenemos que alcanzar el unísono del mil en envase, en empaque, en canales de distribución de pruebas. Si ahorita nosotros vamos a engancharnos en este proyecto como productores, tenemos que fortalecer esa parte, la

parte de producción.

Hay muchas instituciones de gobierno, hay muchas instituciones educativas que manejan el apoyo técnico; entonces qué hay que hacer, en principio también, tratar de acercarnos a los expertos técnicos, para que nos dediquen horas de diagnóstico, de análisis y de algunas sugerencias de mejoras que tenemos que hacer en nuestros cultivos, para poder cumplir con la calidad que nos van a demandar las empresas que en principio nos van a comprar los productos. Esto es un fase inicial, como lo estamos viendo; no podemos quedarnos únicamente como productores; tenemos que generar ese valor agregado que se comenta, para qué, para nosotros ser las personas que tengamos el propio mercado. Pero esto es difícil, por qué, porque nosotros queremos hacer todo . . .

Otra reflexión, hay que contratar a la gente experta, que sepa comercializar o acercarnos a las empresas que ya han estado haciendo eso, porque a veces nosotros producimos, queremos vender, queremos hacer muchas cosas y a veces no tenemos todos los elementos. Otra parte importante es la parte del mercado señores, debemos de saber cómo lo vamos a atacar, qué mercados vamos a atender, cuánto cuestan; quiero también darles una reflexión en cuanto a esto. El mejor producto, y esto grávenselo bien; el mejor producto es el que más se vende. Esto qué quiere decir, que a veces hay productos de muy buena calidad, pero si no tenemos los canales de comercialización adecuados, difícilmente va a llegar al mercado que nos puede pagar, en este caso el producto. Entonces qué quiero decir con este comentario, que es importante definir todo en base a una estrategia, en base a un plan. Y ver de alguna manera cuánto dinero nos va a costar y apoyarnos en este caso con el gobierno, que ya nos hizo el ofrecimiento; algo importante que también quiero comentarles es, que yo soy empresario y de alguna manera yo he sabido aprovechar algunos apoyos del gobierno para mi empresa. Pero, yo he aprendido también a que el gobierno no es el que me tiene que decir qué es lo que tengo que hacer para definir el rumbo. Yo como empresa, tengo que definir mi estrategia y ver en este caso el gobierno, en qué me puede apoyar para fortalecer ese proceso que tengo definido ahora sí que lograr o la meta que quiero completar.

Entonces, a mí me gustaría que esta reunión que tiene hoy, sea el principio de un proceso, de un camino, que no únicamente sea el taller, y ya nos juntamos, sino que ya se generen algunas acciones en concreto; platiquen con sus líderes, con la gente de las asociaciones y empiecen ya a caminar sobre un plan en concreto y se empiece a avanzar. Si no se generan algunos acuerdos de esta reunión, algunos compromisos, tanto de ustedes, con la gente que viene, pues no va a quedar nada y cada quien va a seguir este, generando su propio esfuerzo y no se va a poder lograr este a lo mejor un plan regional, porque eso tenemos que verlo como región, y tenemos que fortalecernos, y tenemos que armar un paquete de estrategias, un paquete en plan, para que todos nos ayudemos y nos beneficiemos.

De alguna manera era lo que les quería comentar, a demás yo le hice el ofrecimiento al Contador Alaniz, de que yo estoy dentro de un grupo de empresas que están haciendo algunas investigaciones de mercado a nivel internacional, se está atendiendo lo que es la parte de Centroamérica y Sudamérica; entonces el ofrecimiento que yo le hice es en principio que nos den unas muestras, para nosotros empezar a trabajarlas, y si gusta el producto nosotros nos comprometeríamos a comprar grandes volúmenes de producto. Pero les digo, el problema no es vender, uno sale al mercado, lleva el producto hace una estrategia de

promoción y se vende; pero, aquí lo importante es que lo que estemos manejando de comercialización sea constante, sea en tiempo y que de alguna manera sea de calidad que nos estamos comprometiendo.

Entonces este, por mi partes es todo, les agradezco su atención, y cualquier cosa de apoyo, yo me ofrezco a estar cerca de ustedes y ya con la persona que designen, podemos empezar a . . . yo les puedo si quieren apoyar en armar un poquito la estrategia y darle forma, para en un corto tiempo ya tener acciones muy concretas y metas a lograr. Muchas Gracias.