



11  
24<sup>o</sup>

Universidad Nacional  
Autónoma de México

Facultad de Estudios Superiores  
CUAUTITLAN



" EXPORTACION DE FLOR FRESCA DE CORTE  
DE MEXICO A E.U.A. "

- REQUERIMIENTO -

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**T E S I S**  
Que para obtener el Título de  
**INGENIERO AGRICOLA**  
p r e s e n t a  
**JORGE JOEL GUTIERREZ GONZALEZ**

Director de Tesis:  
**ING. GUSTAVO RAMIREZ BALLESTEROS**

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx.

1992



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# INDICE

	PAG.
INTRODUCCION	1
MATERIALES Y METODOS	4
OBJETIVOS	5
I. ANTECEDENTES	6
- CONCEPTO DE EXPORTACION	6
- OBJETIVOS DE LA EXPORTACION	7
- NECESIDADES DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA	8
- FASES DEL PROCESO DE EXPORTACION	9
- PARTICIPACION DEL GOBIERNO EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA	12
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL	14
- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR	15
- SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRULICOS	16
- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)	17
- TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)	19
- CLASIFICACION ARANCELARIA DE LAS FLORES FRESCAS DE CORTE (F.F.C.)	20
- RESPECTO A NORHAS	21
II. SITUACION DEL PAIS	24
- SITUACION DE LA FLORICULTURA EN MEXICO	26
- SUPERFICIE ACTUAL DEDICADA A LA FLORICULTURA	27
- EXPORTACION DE FLOR FRESCA DE CORTE DE MEXICO A OTROS PAISES	28
- PRICIPALES PAISES CONSUMIDORES DE F.F.C.	33
* MERCADO EUROPEO	33
* MERCADO JAPONES	33
* MERCADO DE E.U. A.	34
* REGIONALIZACION DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE	40
- CANALES DE DISTRIBUCION Y FORMAS DE EXPORTACION	41

III. PREPARACION DEL PRODUCTO	44
- USO DE SOLUCIONES PRESERVADORAS	45
- EMPACADO (EMBALAJE)	48
- PREENFRIAMIENTO Y ALMACENAMIENTO DE F.F.C.	47
- TRANSPORTACION Y ALMACENAMIENTO DE F.F.C.	48
- MARCADO	50
- ETIQUETADO	51
IV. TERMINOLOGIA EMPLEADA EN TRASACCIONES COMERCIALES DE CARACTER INTERNACIONAL	52
- TERMINOS DE VENTA USADOS EN COMERCIO INTERNACIONAL	53
- OTROS TERMINOS DE VENTA	55
- FORMAS DE PAGO USADAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	58
V. DOCUMENTACION	62
- DOCUMENTOS COMERCIALES	63
- DOCUMENTOS BANCARIOS	66
- DOCUMENTOS DE TRASPORTACION	67
- DOCUMENTOS DE CARACTER GUBERNAMENTAL	69
- ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA	70
VI. ANALISIS, CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	73
ANEXOS	79
A. GLOSARIO DE ABREVIATURAS USADAS EN ESTE ESTUDIO	
B. DOCUMENTOS-MUESTRA	
BIBLIOGRAFIA	80

## INDICE DE TABLAS Y GRAFICAS

	PAG.
TABLA No. 1 EXPORTACION DE F.F.C. DE MEXICO A E.U.A. EN 1988	29
TABLA No. 2 EXPORTACION DE F.F.C. DE MEXICO A E.U.A. EN 1989	30
TABLA No. 3 EXPORTACION DE F.F.C. DE MEXICO A E.U.A. EN 1990	31
TABLA No. 4 EXPORTACION DE F.F.C. DE MEXICO A E.U.A. EN 1991	32
TABLA No. 5 IMPORTACION DE F.F.F. DE E.U.A. DE 1985 - 1991	36
TABLA No. 6 BALANZA COMERCIAL / GPO. DE PRODUCTOS DE CARACTER AGRICOLA QUE HAN PRESENTADO SUPERAVIT DE 1988 - 1991	37
TABLA No. 7 VOL. DE EXPORTACION DE F.F.C. VS VOL. DE EXPORTACION DE PRODUCTOS DEL GPO. 08 DE 1988 - 1991	38
GRAFICA No. 1 % DE IMPORTACION DE F.F.C. POR E.U.A. 1985 - 1991	35
GRAFICA No. 2 CURVAS DE VOL. DE EXPORTACION DE PRODUCTOS DEL GPO. 08 Y Y F.F.C. DE MEXICO A E.U.A.	39
DIAGRAMA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION DE F.F.C.	43

## INTRODUCCION

Desde mediados de la década pasada, el gobierno de nuestro país ha puesto mayor énfasis en la apertura económica hacia el exterior manteniendo un intercambio comercial con los demás países y comunidades del urbe; esto hace de nuestro país una de las economías más abiertas del mundo.

Actualmente la mayoría de restricciones en materia de comercio exterior han sido removidas y sus tarifas, al mismo tiempo, han sido reducidas considerablemente; por otro lado, se tiene que las exportaciones no petroleras se han incrementado significativamente, lo cual permite que los precios tiendan a ajustarse al nivel que rige el mercado internacional, logrando la economía mexicana una mayor competitividad dentro del mercado mundial.

A través de las exportaciones no petroleras se estimula la exportación de productos de origen agropecuario, donde la exportación de productos agrícolas juega un papel muy importante en el desarrollo de la economía nacional; pues mediante éstas ocurre un incremento tanto en la captación de divisas como en la reinversión de capital hacia el sector agrícola.

A su vez, dentro del sector agrícola la exportación de flor fresca cortada y productos de ornato provenientes de plantas naturales es una alternativa más dentro del programa de apertura

económica que nuestro país ha venido promoviendo hacia el mercado internacional.

Gracias a las condiciones favorables que presenta nuestro país para la producción de diversas especies de plantas ornamentales a costos rentables y de buena calidad, la floricultura en México esta tomando un auge cada vez mayor por considerarse ésta, con respecto a la producción de cultivos tradicionales, una actividad mejor rentable; ya que gran parte de sus productos como flores cortadas son exportadas al mercado de E.U.A.. Considerando la balanza comercial de México con respecto al mercado estadounidense, desde mediados de la década pasada, las exportaciones de flor cortada han presentado superavit, mismo que ha contribuido al alivio del déficit económico de nuestro país.

La función exportadora esta condicionada a una serie de fases y técnicas, como son: preparacion del producto, terminología técnica empleada en transacciones de comercio internacional, documentación necesaria; las cuales permiten mantener las relaciones comerciales de exportación entre los participantes, es decir, entre el exportador e importador.

Dada la existencia casi nula de información particular referente a la exportación de flor fresca cortada (como actividad comercial), se plantea la necesidad de seleccionar material bibliográfico posible de centrarlo dentro del tema; también se acudió a instituciones oficiales (BANCOMEXT, SECOFI, SARH, entre otras.), empresas productoras y exportadoras de flor, agencias

aduanales, líneas aéreas transportadoras, en donde se consiguió información de aspectos prácticos consultando a personal profesional que desarrolla alguna fase del proceso de exportación de estos productos.

Una vez que se tuvo reunido el material disponible, se procedió a procesarlo con la finalidad de presentar los aspectos y requerimientos para la exportación de flor fresca de corte hacia el mercado estadounidense; por tal motivo se presenta este estudio como una base de información que permite auxiliar a quienes están interesados en la ejecución de esta actividad.

Al final de este trabajo se encuentra una sección de anexos, en la cual se presenta un glosario de términos empleados a lo largo de éste, tablas con información que complementa el estudio presentado, documentos utilizados en la exportación de flor fresca cortada, tablas que presentan la fracción arancelaria en la cual se encuentran clasificadas las flores, entre otra información.

Considero necesario aclarar, que para evitar el uso exagerado del término Flores Frescas de Corte en la redacción de este trabajo y evitar que los textos resulten monótonos, he usado la connotación de Flor Fresca Cortada e incluso en algunos momentos me permito usar la abreviación "f.f.c." o solamente el término flores cortadas; al respecto, de una forma u otra, estoy haciendo completa alusión a las Flores Frescas de Corte con fines de exportación que es a lo que fundamentalmente se refiere este trabajo.

## MATERIALES Y METODOS

El presente estudio se elaboro de acuerdo a las siguientes fases:

a) Se investigó en diferentes libros y publicaciones información relacionada con el tema. Se encontró que esta información es de aspecto general, por lo que se tuvo que seleccionar aquella que se apegara al tópicó en estudio.

b) Se visitaron dependencias gubernamentales empresas productoras y exportadoras de flor de corte para exportación, agencias aduanales, líneas aéreas transportadoras; donde se consulto a personal profesional que desarrolla cierta modalidad en alguna de las fases del proceso de exportación.

c) En empresas productoras y exportadoras de flor se observarán etapas de la preparación del producto, procesamiento de la documentación y forma adecuada de llevar a cabo transacciones comerciales.

d) Se reunió toda la información disponible, la cual se procesó analizando sugerencias y puntos de vista diferentes, agregando al mismo tiempo mi experiencia en el area de Exportacion-Importacion de flores frescas cortadas y material vegetativo con fines de producción comercial.

## OBJETIVOS

1. Dentro del margen de las exportaciones no petroleras, destacar la importancia que tiene en nuestro país la promoción de la exportación de flor fresca de corte (flor fresca cortada) al mercado de E.U.A. en beneficio de la economía nacional.

2. Elaborar una guía, como base de información, la cual exponga aspectos principales del proceso de exportación de flor fresca de corte hacia el mercado de E.U.A. y sea un instrumento de ayuda para quienes están interesados en la ejecución de esta actividad.

## I. ANTECEDENTES

Hoy en día, cualquiera que sea la estructura de un gobierno respecto a sus tendencias políticas y sus relaciones internacionales y sea cual fuere su grado de desarrollo industrial existe siempre en éste una preocupación por el comercio exterior.

Ante los diversos problemas que enfrenta la economía de cualquier país respecto a la preocupación empresarial y a la imperiosa necesidad de ampliar geográficamente el mercado de sus productos, cabe señalar que una de las alternativas para solucionar éstos, radica precisamente en el incremento de las exportaciones.

### CONCEPTO DE EXPORTACION

La exportación es una operación que implica la salida de una mercancía hacia un país determinado, es una gestión político-económica que busca el modo de obtener divisas para mantener el valor de su moneda y para poder importar las materias primas, equipo o instalaciones que la economía del país exportador requiera.

Por lo tanto podemos decir que "Exportar es vender mas alla de nuestras fronteras politico-económicas". (31)

La función exportadora esta condicionada a una serie de fases y técnicas sobre preparación del producto, empaque, transportación, relaciones jurídicas, de financiamiento y crédito,

cuestiones arancelarias, documentación necesaria, manejo de terminología e información necesaria para mantener las relaciones comerciales entre las partes participantes en una transacción comercial de carácter internacional.

#### OBJETIVOS DE LA EXPORTACION

Las finalidades concretas de la actividad exportadora son:

a) En primer lugar hay que exportar para obtener a través de las ventas beneficios que se reflejen en la economía del país a través de las ganancias y manteniendo un mercado continuo y rentable.

b) Exportar para garantizar la la continuidad de la empresa en su próximo futuro. En primer lugar la empresa debe considerar el mercado actual tomando en cuenta la participación que tiene la competencia en él y a su vez la participación que tiene dicha empresa. Esta debe insistir en el ataque a un mercado nacional para que posteriormente lo haga en un mercado externo determinando siempre los medios apropiados y el producto presentado a precios competitivos en condiciones adecuadas de venta, de pago, de garantía servicios de toda naturaleza y consecuentemente los de postventa; satisfaciendo de esta forma las exigencias de un mercado extranjero.

c) Exportar para aumentar el desarrollo integral de un país y debilitar en primer instancia las relaciones de dependencia de la economía nacional, esto mediante una política de fomento a las exportaciones; lo que implica crear polos de desarrollo que proporcionen mayor ocupación, sustituyan importaciones y se

fortalezca así mismo el sistema de abastecimiento y distribución de las mercancías aprovechando el potencial económico del país.

#### NECESIDADES DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

La exportación es un factor importante dentro de la política económica de todos los países y a la vez es una preocupación empresarial, pues solo la empresa que exporta esta ya en línea para defenderse de la competencia extranjera y ello precisamente gracias al haber aumentado sus mercados ha podido colocarse a la altura en cuanto a precios y calidad que exige el mercado internacional; además en una época actual donde la información se difunde rápidamente los consumidores se enteran de la existencia de nuevos productos, sintiendo así el deseo o la necesidad de adquirirlos, por consiguiente esto genera una demanda en el mercado el cual los productos originales desean satisfacer.

Es bien importante considerar que cuando un mercado esta sujeto a los azares que resultan de la necesidad, evolución y, coyuntura de diversas economías es necesario y conveniente ampliar la capacidad empresarial a otros puntos geográficos.

Para fortalecer las exportaciones mexicanas, se deben mantener grandes esfuerzos enfocados a políticas de negociación internacional, con la finalidad de permitir la penetración de productos mexicanos en el mercado mundial. (fuente directa : Lic. en Economía, con nueve años de experiencia trabajando en el area de Exportación-Importación en una empresa privada).

"Las exportaciones generan trabajos que son mas productivos y mejor pagados. Esto se refleja en mejores niveles de salario, lo

cual mejora la riqueza del país". (25)

En si, el proceso de exportación refleja un esfuerzo paralelo tanto en inversión de tiempo como en incremento de capital, de tal manera que las empresas mejoran y aumentan la línea de sus productos para colocarlos en el mercado exterior con la finalidad de obtener mayores ganancias.

Así mismo el proceso de exportación requiere del conocimiento del mercado externo a donde todos sus productos van dirigidos, consecuentemente la comunicación juega un papel bien importante, ya que se tienen que considerar aspectos muy importantes, tales como los siguientes: (14)

- a) Diferente lenguaje y costumbres.
- b) Grandes distancias geográficas.
- c) Diversos sistemas de transportación.
- d) Unidad monetaria a considerar conveniente en la transacción comercial efectuada.
- e) Legislación comercial e impuestos aplicados a los productos exportados.
- f) Leyes y regulaciones gubernamentales.

#### FASES DEL PROCESO DE EXPORTACION

A continuación se presentan las fases que dan forma y carácter a la actividad exportadora:

- a) Evaluación del producto.

Dicha evaluación es tan importante, por lo que resulta conveniente analizar el producto tomándose el tiempo y utilizando los elementos precisos para que sea enviado al mercado exterior.

Al hacer la evaluación deben tomarse en cuenta los siguientes elementos:

1. Capacidad de producción.
2. Materias primas e insumos utilizados en la producción (facilidad de obtenerlos y en la cantidad que se requieran).
3. Aspectos sobre distribución.
4. Competencia, se refiere a que si es el único producto, material o estilo; si esta en ventaja o desventaja en cuanto a precio, calidad, material, estilo, etc.

b) Selección del mercado más conveniente para vender el producto.

Posterior a la evaluación del producto, nos encontramos en condiciones de seleccionar el mercado que se pretende atacar, así como investigar las condiciones del mismo, y por último, con esta información podremos aplicar las políticas adecuadas de mercadeo.

c) Plan de mercadeo, implica un estudio de las actividades o hábitos del consumidor en el mercado, conocer cuales son las actividades o métodos de comercio más usuales, la competencia y las políticas gubernamentales.

d) Determinación de los costos de producción, de empaque y financiamiento con finalidades comerciales de exportación.

El costo de producción debe planearse muy bien para que los costos de venta sean siempre estables y uniformes.

El costo de exportación debe considerarse sobre la base del costo marginal y tomar otros gastos en cuenta, como costos de empaque, de transportación, servicios aduanales, entre otros. Así mismo se debe considerar costos financieros extras como

consecuencia de mayores inventarios y/o posibles créditos a conceder.

Al considerar el costo de exportación se deben tener presentes políticas establecidas por el gobierno para el fomento de las exportaciones.

e) Selección del canal de distribución más conveniente al producto y a las necesidades de exportación.

Los canales de distribución son los medios que se van a utilizar para hacer llegar los productos al importador; Básicamente existen dos formas para hacer las ventas de exportación:

1. Directa. Significa que las operaciones se harán a través del propio departamento de organización interna de venta, mediante agentes, representantes, o sucursales en el extranjero.

2. Indirecta. Esta se refiere a la contratación del servicio de empresas comisionistas, cooperativas, agencias de compra.

f) Selección del medio de transporte más conveniente.

Este deberá estar acorde a la clase del producto a exportar, su volumen, peso, facilidad de manejo, entre otros. El medio de transporte puede ser: terrestre, aéreo, marítimo.

g) Cotización.

Una vez que el costo unitario del producto ha sido asignado, es conveniente tener muy en cuenta otros factores como son:

- Política de precios a seguir.
- Fijación de utilidad.
- Comisiones.
- Seguros.

Deberá cotizarse de acuerdo a las condiciones de venta y entrega, cuyas formulas mas usuales se expresan en:

1. Terminos de venta.
2. Formas de pago.
- h) Documentación necesaria.

Normalmente los documentos que son requeridos en la exportación varía de acuerdo a la naturaleza del propio producto y a su lugar de destino en el extranjero.

- i) Revisión y ejecución de la operación.

El exportador debe distribuir las atribuciones y responsabilidades que ocurren durante el proceso de exportación para que la operación se efectue de la mejor forma posible de acuerdo con las normas y el plan que se haya previsto.

#### PARTICIPACION DEL GOBIERNO EN LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

El comercio exterior se encuentra controlado por el ejecutivo federal, los principales ordenamientos que legislan nuestro comercio exterior son:

1. Ley reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
2. Reglamento Contra Prácticas Desleales de Comercio Exterior.
3. Reglamento Sobre Permisos de Importación y Exportación de Mercancías Sujetas a Restricciones.
4. Leyes de Impuesto General de Importación y Exportación (Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación).
5. Ley Aduanera.

Los anteriores son ordenamientos básicos en materia de comercio exterior; secundariamente incluyen una serie de leyes que también tienen fuero legal sobre la importación-exportación como actividad económica, estas leyes son:

- a) Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- b) Decreto de Control de cambios.
- c) Ley Fitopecuaria.
- d) Ley de Salud.
- e) Ley de Armas y Municiones.

El estado es el rector del desarrollo nacional, pues coordina las distintas actividades del gobierno y de los sectores tanto privado como social; es el que define los objetivos y metas a alcanzar y los medios que se van a utilizar para su logro. Además reorienta selectivamente el mercado y busca compatibilizar beneficios del sector privado como del sector social.

Se han delegado funciones a diversos organismos, entre los que figuran SECOFI, BANCOMEXT, SARH, entre otros; así también la adhesión de acuerdos de apoyo para el mismo fin, tal es el caso del GATT, y el Tratado de Libre Comercio el cual está en vías de aceptación definitiva por parte de los países participantes en éste.

A continuación se presentan las funciones de estos organismos y características de los acuerdos (GATT y TLC) que se relacionan con la actividad exportadora de nuestro país.

## SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI)

Como organismo regulador del comercio exterior SECOFI tiene los siguientes objetivos:

1. Establecer el marco normativo a través de políticas generales de comercio exterior, industria y abasto que orienten las unidades administrativas de las secretarías y entidades del sector en el proceso de programación - presupuestación para que realicen sus actividades en forma integral y conformen el Plan Nacional de Desarrollo y los programas a mediano plazo.

2. Propiciar para el país la obtención de beneficios del intercambio comercial con el exterior y la creación de un sector exportador dinámico de las franjas fronterizas y zonas libres del país.

3. Promover y regular la actividad comercial mediante la implantación de las políticas generales de precios y del comercio exterior con el objeto de ampliar su cobertura y lograr que los productos y servicios tengan precios accesibles y bajo normas de calidad de acuerdo a las necesidades y patrones de consumo de la población.

4. Promover y fomentar el desarrollo de la industria nacional, conforme a las prioridades del país, así como orientar y estimular las actividades para el fortalecimiento y expansión de la planta industrial.

5. Propiciar el abasto de bienes y servicios socialmente necesarios para la población en general, mediante la instrumentación de estrategias coordinadas, así como la operación del sistema nacional de abasto, el desarrollo de programas de

fomento a la producción y el incremento comercial de los productos básicos.

6. Instrumentar la política de regulación de la inversión extranjera y la transferencia de tecnología y promover la implementación de capitales del exterior más adecuados a los objetivos del desarrollo nacional.

#### BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

Este funge como instrumento de financiamiento al comercio exterior, de promoción, arbitraje y creación de estrategias afines al apoyo del comercio internacional.

El artículo 30. de dicha ley señala que BANCOMEXT, como institución de banca de desarrollo tiene por objeto financiar el Comercio Exterior del país y promover dicha actividad. (2)

Como coordinador del financiamiento oficial al comercio exterior, el banco desempeña dos funciones básicas:

a) Asesoría.

Participa activamente en la formulación de la política de financiamiento al comercio externo.

b) Ejecución.

Esta se refiere al otorgamiento de crédito, seguros y garantías al comercio exterior, con el apoyo y por conducto del sistema nacional de crédito.

En apoyo a la actividad exportadora, también las acciones promocionales del banco se orientan al apoyo de funciones de difusión tanto a nivel interno para identificar y promover la oferta exportable, como a nivel internacional buscando una

adecuada comercialización y realización de estudios de factibilidad para la incorporación de nuevos productos a la oferta exportable, así también como para fortalecer la comunicación con cámaras industriales y comerciales a fin de concertar acciones que permitan una mayor fluidez en la obtención de los beneficios financieros y promocionales para la producción y exportación.

#### SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS (SARH)

La SARH como dependencia oficial es un organismo regulador de las actividades agropecuarias en nuestro país. Su participación respecto a la exportación de productos hortofrutícolas establece que solo se deberá cumplir con los requisitos implantados por el país al cual se enviarán los productos, incluyendo los que están sujetos a protocolos y planes de trabajo fitosanitario convenidos por los Estados Unidos Mexicanos con otros países.

"La SARH a través de sus áreas sanitarias llevará a cabo las medidas necesarias para la inspección y tratamiento, en su caso, de los empaques y embalajes susceptibles de ser portadores de plagas, a fin de evitar el ingreso de y diseminación de las mismas en el país". (22)

Para que el exportador de estos productos pueda obtener los mayores beneficios en su actividad económica, se recomienda considerar el siguiente procedimiento:

1. El productor podrá manifestar ante los distritos de Desarrollo o a las Delegaciones de la SARH en los estados, sus intenciones de producción con fines de exportación.

2. Las Delegaciones en los estados y Distritos de desarrollo

Rural remitirán a la Dirección de General de Política Agrícola la información proporcionada por los productores.

3. Las Direcciones Generales informaran oportunamente del resultado nacional de las intenciones de producción a las delegaciones de la SARH en los estados y a los Distritos de Desarrollo Rural, para que la información sea difundida entre los productores.

4. La SARH promovera reuniones de análisis entre los productores, a efecto de que éstos revisen sus volúmenes a comercializar en función de las condiciones del mercado. Lo que en dichas reuniones se trate, orientara a los participantes en tomar sus desiciones; pero en ningún caso requerirán de autorización alguna para sembrar y exportar los volúmenes que consideren convenientes.

#### ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

El GATT es un tratado multilateral que implica derechos y obligaciones recíprocas encaminadas al logro de determinados objetivos para que en el comercio internacional exista igualdad de oportunidades para todos sus miembros y también favorezca la expansión del comercio a fin de contribuir al progreso y desarrollo económico de las naciones dando así oportunidades para la discusión y solución de los problemas que surjan en materia de comercio. (23)

Para favorecer a los países participantes de este acuerdo internacional se acordaron los siguientes objetivos:

1. Contribuir al mejoramiento de sus niveles de vida ampliando

cada vez el ingreso real.

2. Aprovechar los recursos naturales.

3. Desarrollar la producción y el intercambio de mercancías.

4. Fomentar el desarrollo económico de las naciones a través de su comercio internacional.

Las partes contratantes, cuando actúan conjuntamente, se ocupan de las cuestiones que plantea la aplicación de dicho acuerdo actuando como un órgano de negociación y como una instancia ante la que se puede resolver cualquier diferencia adoptando las medidas necesarias como resultado de la evolución de sus negociaciones.

Las actuales disposiciones se basan en los siguientes principios:

a) Principio de Nación más Favorecida o Comercio Sin Discriminación.

Este se refiere a que las partes contratantes deben concederse entre sí un trato por lo menos favorable como el que otorguen a cualquier otro país en lo referente a la aplicación y administración de los derechos y gravámenes de importación y exportación.

Este principio implica que los beneficios que derivan de la reducción de aranceles a un país se extienden automáticamente a todas las partes contratantes del acuerdo; de hecho el concepto de nación más favorecida nulifica cualquier efecto de discriminación a cualquier país participante.

b) Principio de la Protección Exclusivamente Arancelaria.

Se refiere a la garantía de poder proteger las industrias

nacionales mediante el arancel aduanero, pero no mediante otra clase de medidas comerciales.

El objeto de esta norma es conocer el grado de protección y posibilitar la libre competencia. Prohíbe las restricciones cuantitativas a la importación como instrumento de protección; sin embargo permite su empleo para efecto de proteger la balanza de pagos en condiciones muy específicas, más si se definen detalladamente las circunstancias en que pueden ser utilizados. Esta parte regula las prácticas de Dumping, los subsidios a la exportación y los mecanismos de consulta entre países miembros.

c) La Celebración de Consulta se hace con el objeto de evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes.

Este principio establece los los procedimientos para reducir los aranceles, otros obstáculos al comercio y regula el marco jurídico de las negociaciones.

d) Principio del Plan de Preferencias Generalizadas.

Las partes contratantes deben adoptar colectivamente las medidas que sean necesarias para conseguir los objetivos del acuerdo; éstas pueden comprender el establecimiento y ejecución de programas, es decir que los países desarrollados concedan preferencias generalizadas no recíprocas. Finalmente esta parte referida al comercio y al desarrollo abre cláusulas de salvaguarda a los países en desarrollo.

#### TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

El TLC es una forma de integración económica que se está manifestando entre MEXICO - E.U.A. - CANADA. Este pacto se refiere

fundamentalmente a la eliminación de las barreras arancelarias (impuestos de importación) y la reducción al máximo de barreras no arancelarias, como son: licencias, permisos, requisitos fitozoosanitarios, entre otros; las cuales impiden y bloquean el comercio entre los países participantes que conforman este tratado. (21)

Referente al área agropecuaria, México presenta los siguientes lineamientos de negociación:

1. Mayor y mejor acceso de los productos mexicanos a los mercados de E. U. A. y Canadá.
2. Seguridad de acceso.
3. Preservación de la política agropecuaria nacional.
4. Acreditamiento por la apertura realizada.
5. Uso no proteccionista de las normas fitozoosanitarias.

De aquí procede como resultado el esfuerzo de la competitividad de los productos agropecuarios que ya penetran en el mercado de E. U. A. y Canadá a través de la garantía de acceso al mismo y de acceso a los insumos que permitan sostener la presencia en los mercados externos.

#### CLASIFICACION ARANCELARIA DE LAS FLORES FRESCAS DE CORTE

Para caracterizar este estudio, considero necesario hacer del conocimiento de ustedes que las especies florícolas a las cuales se hace referencia en el presente trabajo como "Flores Frescas de Corte para exportación" están clasificadas por la ley aduanera, desde 1938, en la siguiente fracción arancelaria":

0603 "FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS Y ADORNOS FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TERIDOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA". (10)

Específicamente en el inciso:

"0603.10 - Frescos".

Ahora bien, las especies florícolas que entran en esta fracción arancelaria son, entre otras:

- |               |             |
|---------------|-------------|
| - Rosa.       | - Clavel.   |
| - Crisantemo. | - Gerbera.  |
| - Margarita.  | - Gladiola. |
| - Gypsophila. | - Estatice. |
| - Anturio.    | - Tulipan.  |
| - Freesia.    | - Iris.     |

Actualmente se esta dando auge al cultivo de especies nativas con fines de comercializarlas en el mercado exterior, pues éstas tienen buena aceptación por ser especies relativamente nuevas que no abundan en el mercado.

#### RESPECTO A NORMAS

En la comercialización de flor cortada a nivel exportación, prácticamente no existen normas oficiales que rijan la transacción comercial, las características que debe tener la flor son previamente estipuladas por el importador, es decir que al momento de hacer una negociación éste especifica al productor de que tamaño quiere los tallos, el botón floral, condiciones del

follaje, en que tipo de material quiere que sean envueltos los paquetes de flor, etc. y desde luego, en función a estos requerimientos, ambas partes negociarán el costo del producto; es lógico que una flor con mejores características tendrá un precio mayor que otra cuyas características son menos deseables. (fuente directa: experiencia personal trabajando en el área).

Para determinar la calidad de una flor deben considerarse los siguientes aspectos. (7)

a) Físicos.

Aquí se observan factores de tamaño como son longitud y diámetro del tallo, tamaño del botón floral, color uniforme, consistencia firme; es importante mencionar que el tallo debe estar recto y no se doble al sostener el botón floral.

b) Apertura del botón floral.

Este aspecto se refiere a que si el botón floral esta cerrado o medio abierto. Es necesario mencionar que el botón abierto ya no se manda a exportación.

c) Defectos.

El botón floral, así como el follaje deben estar libres de defectos notorios causados por agentes entomológicos, físicos, genéticos y meteorológicos, siendo los más frecuentes ruptura del caliz, pétalos y hojas, presencia de manchas causadas por enfermedades o plagas, curvatura exagerada del tallo.

A manera de ejemplo, a continuación se citan las características que han sido acordadas en una transacción comercial de flor entre exportador e importador:

- Botón floral, tallos y follaje sin defectos causados por factores físicos o fitopatógenos.
- Tamaño del botón floral de 4cm. o más.
- Tallo recto y considerando las siguientes longitudes:
  - 45cm. a 50cm. denominandole como S.
  - 55cm. a 60cm. " " F
  - 65cm. a 75cm. " " XF
  - 80cm o mayor " " Especial.

## II. SITUACION DEL PAIS

"La nueva era del desarrollo económico es marcada por la globalización de la producción y el intercambio comercial". (25)

Nunca antes se había enfatizado tal importancia a la relación existente entre la diversidad de la producción y el proceso de distribución comercial.

De nuestras transacciones comerciales, la mayor parte se realiza con E.U.A., quien compra el 60% del total de nuestras exportaciones, la C.E.E. el 8% y Japón el 3.7%; en cuanto a importaciones compramos a E.U.A. el 65%, a la C.E.E. el 11% y a Japón el 5.7% de los productos que requerimos. Con otros países el monto comercial es más bajo.

Desde 1988 la balanza comercial de México ha estado experimentando déficit; durante 1991 las transacciones comerciales arrojaron un saldo deficitario de casi 10 mil millones de dólares; por lo que es conveniente intensificar las exportaciones hacia nuestros mercados actuales, así como penetrar decididamente en nuevos mercados. (TRANSFORMACION/EDITORIAL, ABR 1991)

Actualmente es pertinente considerar que el mismo proceso de producción nacional es un eslabón más de la larga y compleja cadena del proceso productivo mundial; razón por la cual se ha venido expresando una mayor proyección de nuestros productos en el mercado mundial. (6)

La apertura de nuestra economía orientada al ámbito internacional ha adoptado una mayor competitividad por parte de

los productos elaborados en nuestro país, como resultado tenemos que el desarrollo de las exportaciones no petroleras se han incrementado desde principios del sexenio anterior; y se consideran ahora un punto medular del refortalecimiento de la economía del país. En sí, la tasa promedio de crecimiento anual de las exportaciones no petroleras durante el periodo de 1982 a 1989 fluctuó alrededor del 20%, "incrementándose de 4,753 millones de dólares en 1982 a 14,889 millones de dólares en 1989". (23)

Del total de las exportaciones mexicanas, en 1982 correspondían solo el 22.4% a las exportaciones no petroleras, mientras que en 1991 se incrementaron al 70 %. (BANCOMEXT No. 27 Vol. III, Mar. 1992, p.4).

Dentro del papel que juegan las exportaciones no petroleras, encontramos que además de los productos manufacturados, la exportación de productos agrícolas es importante en la economía del país, pues se obtiene de esta manera una mayor captación de divisas y reinversión de capital hacia el sector agrícola (fuente directa: Ing. Ag. de F.I.R.A. especialista en economía agrícola).

Así mismo, dentro de este sector, la comercialización internacional de flor fresca cortada y productos de ornato provenientes de plantas naturales es una alternativa más dentro del programa de apertura económica que nuestro país ha venido promoviendo hacia el mercado exterior. (fuente directa: Ing. Ag. de F.I.R.A. especialista en economía agrícola).

## SITUACION DE LA FLORICULTURA EN MEXICO

La floricultura en México esta teniendo un auge cada vez mayor por ser una actividad considerablemente rentable, pues la razón es que en lotes o parcelas de pequeña superficie es factible obtener una alta productividad y ganancia comparativamente mayor con respecto a la producción de cultivos tradicionales (fuente directa: Ing. Ag. especialista en Floricultura desarrolla trabajo técnico en villa Guerrero Edo. de Méx.).

Potencialmente nuestro país presenta características favorables para la producción de plantas ornamentales y desarrollo de la floricultura, entre estas características se pueden mencionar: (12)

a) Diversidad de microclimas adecuados para la producción de diversas especies a costos rentables y de buena calidad.

b) Proximidad geográfica al mercado de Norteamérica, constituido por E.U.A. y Canada, países en los cuales existe una fuerte demanda de flor cortada y partes de plantas naturales con fines de ornato; esta misma proximidad geográfica permite que México sea mas competitivo, en precios de venta, comparativamente con otros países -Colombia, Guatemala, Ecuador, Chile, Holanda- que exportan actualmente a Norteamérica.

c) Comparativamente el costo de producción de especies ornamentales en nuestro país es más bajo con respecto al de E.U.A. y Canada en lo referente a mano de obra y energéticos, además, el estado de California -importante productor de flores en E.U.A.- ha estado sufriendo un notable racionamiento de agua desde principios de 1991 lo cual ocasiona un aumento en su costo de producción.

d) Existencia de programas y recursos económicos de financiamiento a la floricultura de exportación.

#### SUPERFICIE ACTUAL DEDICADA A LA FLORICULTURA

Actualmente "Se estima que la floriculturanacional cuenta aproximadamente con 7,000 hectáreas de cultivos de flores, follajes y otros productos de la horticultura ornamental". (10)

La mayoría de especies ornamentales que se producen en nuestro país en condiciones de intemperie se distribuyen en el mercado nacional, debido a que no reúnen las características necesarias para venderse en el mercado extranjero.

Para la exportación se cuenta con alrededor de 350 hectáreas instaladas con invernaderos y otra superficie similar de cultivos a campo abierto, en donde se conjuntan los principales productos florícolas, siendo estos fundamentalmente flores para corte y follajes frescos.

A continuación se presentan las principales entidades productoras de flor en nuestro país: (7)

- |                     |                   |
|---------------------|-------------------|
| - Estado de México. | - Guerrero        |
| - Puebla.           | - Hidalgo         |
| - Morelos           | - Nayarit         |
| - Michoacán.        | - Baja California |
| - Distrito Federal  | - Colima.         |
| - Veracruz.         | - Jalisco         |
| - Sonora.           | -Coahuila         |

## EXPORTACION DE FLOR FRESCA DE CORTE DE MEXICO A OTROS PAISES

Acorde a los resultados de nuevas oportunidades, nuevas configuraciones y estructuras de producción y distribución son establecidas con la finalidad de ganar y mantener posición competitiva en el mercado.

Gracias a las características favorables que permiten a nuestro país la producción de especies ornamentales, se está dando un auge cada vez mayor a la comercialización de flor cortada hacia el mercado externo; pues tenemos que México ha estado exportando flor fresca cortada hacia diferentes países, siendo los principales:

- E. U. A.
- Canada.
- Alemania.
- Francia.
- Italia.
- España
- Japón

Al mismo tiempo hay conocimiento que se esta dando atención a la comercialización de estos productos hacia otros países entre los que se consideran:

- Brasil.
- Reino Unido.
- Austria.

En las tablas 1,2,3,4. se pueden apreciar las exportaciones de flor cortada de México a otros países desde 1988 a 1991.

**TABLA No. 1.**

**EXPORTACION DE FLOR FPESCA DE CORTE DE MEXICO A OTROS PAISES**  
**CIFRAS PRELIMINARES DE EXPORTACION DEFINITIVA**  
**(1988 ENE-DIC)**

PAIS	VALOR EN DLS.	VOLUMEN EN Kg.
E. U. A	7,413,418	6,654,258
CANADA	567,392	360,546
R. F. ALEMANA	59,459	27,913
FRNCIA	50,417	21,393
PAISES BAJOS	25,130	42,463
JAPON	24,791	9,514
BRASIL	2,237	912
REINO UNIDO	1,834	2,278
ESPAÑA	1,533	694
CAMERUN	1,056	446
ITALIA	1,007	578
NAVIDAD	755	105
HONDURAS	688	1,230
PUERTO RICO	181	172
<b>TOTAL</b>	<b>8.149,886</b>	<b>6,122,502</b>

FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL  
 SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIO  
 DIRECCION GENERAL DE POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR

**TABLA No. 2.**

**EXPORTACION DE FLOP FRESCA DE CORTE DE MEXICO A OTROS PAISES  
CIFRAS PRELIMINARES DE EXPORTACION DEFINITIVA  
(1989 ENE-DIC)**

<b>PAIS</b>	<b>VALOR EN DLS.</b>	<b>VOLUMEN EN Kg.</b>
E. U. A.	11,564,258	5,079,152
CANADA	251,871	122,152
JAPON	145,185	40,881
R. F. ALEMANA	87,243	43,848
R. D. ALEMANA	63,811	54,701
PAISES BAJOS	43,749	59,277
FRANCIA	19,047	18,831
ITALIA	11,041	11,480
CHIPRE	6,212	374
FINLANDIA	4,317	2,403
INDONESIA	3,254	504
ESPAÑA	2,943	1,310
ETIOPIA	1,950	2,450
AUSTRIA	1,875	1,728
REINO UNIDO	1,041	527
EGIPTO	947	8,870
IRLANDA	496	471
GIBRALTAR	232	552
<b>TOTAL</b>	<b>12,210,356</b>	<b>5,447,411</b>

**FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL  
SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR  
DIRECCION GENERAL DE POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR**

TABLA No. 3.

EXPORTACION DE FLOR FRESCA DE CORTE DE MEXICO A OTROS PAISES  
 CIFRAS PRELIMINARES DE EXPORTACION DEFINITIVA  
 (1990 ENE-DIC)

PAIS	VALOR EN DLS.	VOLUMEN EN Kg.
E. U. A.	12,866,904	6,564,807
CANADA	586,291	333,845
R. F. ALEMANA	172,779	60,003
JAPON	102,103	24,073
ESPAÑA	35,108	8,926
BRASIL	8,181	2,332
GIBRALTAR	5,624	7,030
FRANCIA	3,720	660
REINO UNIDO	2,993	2,230
R. D. ALEMANA	1,560	485
HONG KONG	699	176
BRUNEI	611	200
ETIOPIA	562	133
ISLA DOMINICANA	526	277
MARTINICA	219	424
EL SEALVADOR	194	65
COREA DEL NORTE	160	180
GUATEMALA	15	45
TOTAL	13,787,549	7,005,892

FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL  
 SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR  
 DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR

**TABLA No. 4.**

**EXPORTACION DE FLOR FRESCA DE CORTE DE MEXICO A OTROS PAISES**

**CIFRAS PRELIMINARES DE EXPORTACION DEFINITIVA**

**(1991 ENE-DIC)**

<b>PAIS</b>	<b>VALOR EN DLS.</b>	<b>VOLUMEN EN Kg.</b>
E. U. A.	15,933,047	13,935,053
CANADA	672,758	431,205
ALEMANIA	258,761	394,932
JAPON	229,821	91,710
FRANCIA	159,057	65,151
ESPAÑA	70,759	10,556
PANAMA	59,020	25,160
ITALIA	52,737	19,247
HOLANDA	5,916	4,410
FINLANDIA	3,635	640
GIBRALTAR	1,301	2,636
AFGANISTAN	1,273	796
AUSTRIA	1,197	357
REINO UNIDO	1,110	1,140
BENIN	1,050	700
ETIOPIA	771	600
ANTILLAS HOLANDESAS	599	1,160
<b>TOTAL</b>	<b>17,353,810</b>	<b>14,985,453</b>

**FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL  
SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR  
DIRECCION GENERAL DE POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR**

## PRINCIPALES PAISES CONSUMIDORES DE FLOR FRESCA DE CORTE

Acorde a la información expresada en las tablas anteriores, se observa que el mercado de productos mexicanos de este tipo está principalmente constituido por tres grandes centros de consumo, siendo ellos:

- Europa (Alemania, Francia, Italia, España, principalmente).
- Japón.
- E. U. A. y Canadá.

### MERCADO EUROPEO

El mercado Europeo aunque es considerablemente grande es muy difícil de penetrar, ya que tres de los más importantes proveedores de plantas de ornato y material vegetativo para la floricultura a nivel mundial -Holanda, Francia e Italia- son miembros de la comunidad Europea, mismos que tienen el derecho de limitar las importaciones que consideren que pueden ocasionar disturbios de mercado, esto significa que no se permite la competencia agresiva en precios; por otro lado, Israel y Colombia envían aviones completamente cargados de flor cortada al Europa, esto hace poco probable que este centro de consumo se nomine como un mercado importante para las flores mexicanas en corto plazo.

### MERCADO JAPONES

Es difícil penetrar al mercado japonés, pues su gobierno ha impuesto medidas de inspección fitosanitarias muy rígidas con la finalidad de prevenir la introducción de agentes fitopatógenos;

por ejemplo, la detección de una sola larva de mosca o cualquier otro tipo de plaga, por parte de las autoridades sanitarias japonesas, llega a ocasionar serios problemas que pueden provocar la prohibición total a la importación (una vez que se encuentra las mercancías en territorio japonés) de un determinado producto, incluso la presencia insignificante de residuos químicos, tales como pesticidas o fertilizantes, en los productos agrícolas dan origen a severas medidas prohibitivas.

Por otro lado, en nuestro país, la escasez de medios de transporte hacia Japón y bodegas frigoríficas no permiten que los productos lleguen en el tiempo dispuesto y en las condiciones adecuadas, a su destino, previamente estipuladas en la transacción comercial; además "la competencia para este mercado está representada por Tailandia, Taiwan, Singapur y Nueva Zelanda". (5)

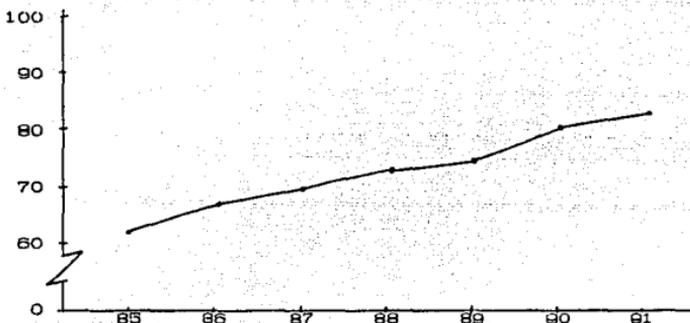
#### MERCADO DE E. U. A.

La producción de flor cortada de E.U.A. es básicamente obtenida en los estados de Florida y California. Para el caso de especies como son Gladiola, Gypsophila, Estatice y follajes, su producción ha sido suficiente para cubrir la demanda de su mercado nacional; mientras que en el caso de Rosa, Clavel std., Miniclavel Pompón y Crisantemo std., las cuales son cultivadas en California principalmente, su producción no ha sido suficiente para poder cubrirlo, por consiguiente, ha tenido que importarlas.

En la gráfica No 1 se muestra la curva con el porcentaje promedio de las importaciones de flor que hizo E.U.A. de otros países durante el periodo de 1985 a 1991.

GRAFICA No. 1.

% de Imp. de  
f.f.c. por E.U.A.



Año en que se efectuaron las importaciones.

FUENTE: ORNAMENTAL CROPS, VOLS. DIVERSOS (6)

En la Tabla No. 5 se muestran los principales países que surten f.f.c. al mercado estadounidense; entre ellos nuestro país, el cual ocupa el 3er. lugar; antecedido por Colombia y Países Bajos.

TABLA No. 5.

IMPORTACION DE E. U. A. DE FLOR FRESCA DE CORTE  
VALOR EN MILLONES DE DOLARES

LUGAR	PAIS	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
1er.	COLOMBIA	76.5	132.5	136.9	142.5	175.6	186.6	192.6
		(77%)	(60%)	(58%)	(59%)	(62%)	(59%)	(61%)
2do.	PAISES BAJOS	6.7	55.5	60.7	62.8	63.6	67.7	63.5
		(7%)	(25%)	(26%)	(26%)	(22%)	(62%)	(19%)
3er.	<u>MEXICO</u>	0.2	3.9	6.1	5.1	7.3	10.0	13.4
			(2%)	(3%)	(2%)	(3%)	(3%)	(4%)
4to.	COSTA RICA	0.2	2.1	4.1	5.0	5.9	8.8	9.2
			(1%)	(2%)	(2%)	(2%)	(3%)	(3%)
5to.	ECUADOR	0.1	0.8	1.2	2.6	3.9	7.2	9.8
				(1%)	(1%)	(1%)	(2%)	(3%)
	OTROS	15.5	26.0	25.9	26.5	27.2	35.2	31.3
	PAISES	(16%)	(12%)	(11%)	(10%)	(11%)	(10%)	(10%)
	TOTAL	99.2	220.9	234.9	243.5	283.6	315.7	326.2

FUENTE: US. DEPARTMENT OF COMERCE/BUREAU OF CENSUS.

La relación comercial México-E. U. A. esta representada por 98 grupos de diversos productos; de los cuales 12 pertenecen al sector agrícola, éstos se presentan a continuación:

Grupo.	Productos que incluye.
06	Plantas vivas y subproductos de éstas.
07	Legumbres y hortalizas.
08	Frutos comestibles.
09	Café, té yerba Mate y especias.
10	Cereales.
11	Productos de molienda.
12	Semillas y frutos oleaginosos.
17	Azúcar y derivados.
18	Cacao y sus derivados.
24	Tabaco y sucedaneos del tabaco.
44	Madera y sus subproductos.
52	Algodón.

FUENTE: SECOFI, BALANZA COMERCIAL MEXICO-E.U.A. 05/11/92.

Del total de estos 12 grupos de productos agrícolas, solamente 3 de ellos se han mantenido con incremento considerable en sus exportaciones, además han mantenido superavit en su balanza comercial, ellos se presentan en la tabla NO. 6.

TABLA NO. 6.

Grupo	BALANZA COMERCIAL (valor en dólares)			
	1988	1989	1990	1991
06	2,956,727	9,089,367	12,173,329	14,750,347
07	545,675,470	366,669,526	778,865,357	784,740,481
08	153,070,266	184,579,264	200,002,537	363,628,774

Dentro del grupo 06 estan incluidas las Flores Frescas Cortadas cuya fracción arancelaria, como ya vimos anteriormente, es 0603.10.

Del total de los productos que comprenden el grupo 06; un promedio de 77% de las exportaciones efectuadas, al mercado de E.U.A., de 1988 a 1991 correspondieron a flores frescas cortadas. Lo cual se muestra en la tabla No. 7 y gráfica No. 2.

TABLA No. 7.

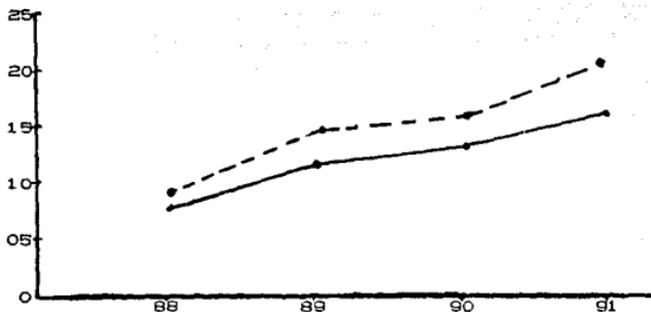
(valor en de dólares)

Exp. -año	Grupo 06	Frac. Ar. 0603.10	
1988	9,649,033	7,413,416	
1989	14,060,503	11,564,258	
1990	16,746,115	12,865,904	
1991	22,080,744	15,833,047	
PROMEDIO	15,634,098	11,919,406	77%

FUENTE: SECOFI BALANZA COMERCIAL MEXICO-E. U. A. (INF. GRUPO 06).  
TABLAS 1, 2, 3, 4. C FRAC. 0603.10 (FRESCOS).

GRAFICA No. 2

Exp. de Méx. a  
E. U. A. Mill. Dls.



Año en que se efectuaron las exportaciones

--- Exportación de Plantas Vivas y Subproductos - Gpo. 06.  
— Exp. de Flores Frescas Cortadas - Frac. Aranc. 0603.10.

FUENTE: SECOFI. BALANZA COMERCIAL MEXICO-E. U. A. 05/11/92

Acorde a la gráfica No. 2. Se puede observar que nuestros productos florícolas tienen aceptación en el mercado estadounidense, ya que la exportación de éstos ha estado incrementándose notablemente en los últimos años.

## REGIONALIZACION DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Las oportunidades para las flores mexicanas en E.U.A. por su fuerte demanda anual puede expresarse en términos de regionalización del mercado, pues conociendo éste, puede incrementarse el volumen de las exportaciones a mediano y largo plazo.

Acorde a B.A.H.(Méx. 1988) es adecuado clasificar y tener conocimiento de la segmentación principal del mercado de la forma siguiente:

1. La costa del Este.

Región controlada por Colombia con una excelente distribución.

2. El medio Oeste cercano.

Controlado por Colombia y atacado por por productores de California y Colorado, así como por productores de la meseta central mexicana.

3. Montañas Rocallosas.

Mercado difícil de atender debido a la baja densidad de población.

4. Costa Oeste.

Dominada por California. También muestra alguna penetración de productores del estado Baja California.

Es importante hacer aquí un paréntesis para señalar que el estado de California durante los últimos años ha tenido problemas en su abastecimiento de agua, tanto así que desde principios del año pasado se agudizó el problema de tal forma que se empezó a racionar este recurso en el estado, afectando considerablemente

tanto al sector urbano como al sector agrícola el cual consumía del 60% al 80% del total de su abasto, por lo que en 1991 el abasto de agua hacia el sector agrícola disminuyó a 30% (Daily Breeze, Water A/G, Marzo 15 de 1991); en consecuencia esto provoca que los costos de producción en el sector agrícola tiendan a incrementarse y el volumen de su producción descienda lo cual favorece a nuestras exportaciones de productos de los grupos 06, 07 y 08 principalmente.

Considerando esta observación se puede inferir que la importación de nuestros productos agrícolas pueden incrementarse en este estado, lo cual dependerá del interés por parte de los empresarios mexicanos.

Los principales puertos de entrada de flores frescas a E.U.A. son:

- |               |                  |
|---------------|------------------|
| - Chicago.    | - Dallas.        |
| - Filadelfia. | - Houston.       |
| - Miami.      | - Nueva York.    |
| - Los Angeles | - San Francisco. |

A través de estos puertos de entrada las flores frescas, ya importadas, son distribuidas a todo lo largo y ancho de la unión americana, para cubrir el déficit de este producto en ese país.

#### CANALES DE DISTRIBUCION Y FORMAS DE EXPORTACION

Los canales de distribución para flor cortada al mercado norteamericano no son muy definidos, actualmente la mayoría de los productores encuentran su propia manera de exportar a Estados

Unidos , a diferencia de otras industrias norteamericanas en las cuales los canales de distribución ya están bien definidos y el productor o fabricante evita competir con los clientes de su distribuidor.

Las formas de exportación puede ser de dos tipos fundamentalmente:

1. Directa.

Significa que las operaciones se hacen a través del propio departamento de organización interna de ventas mediante agentes o representantes, sucursales.

2. Indirecta.

Usando los servicios de empresas comisionistas o agencias de compra; estas empresas trabajan básicamente de dos formas muy conocidas:

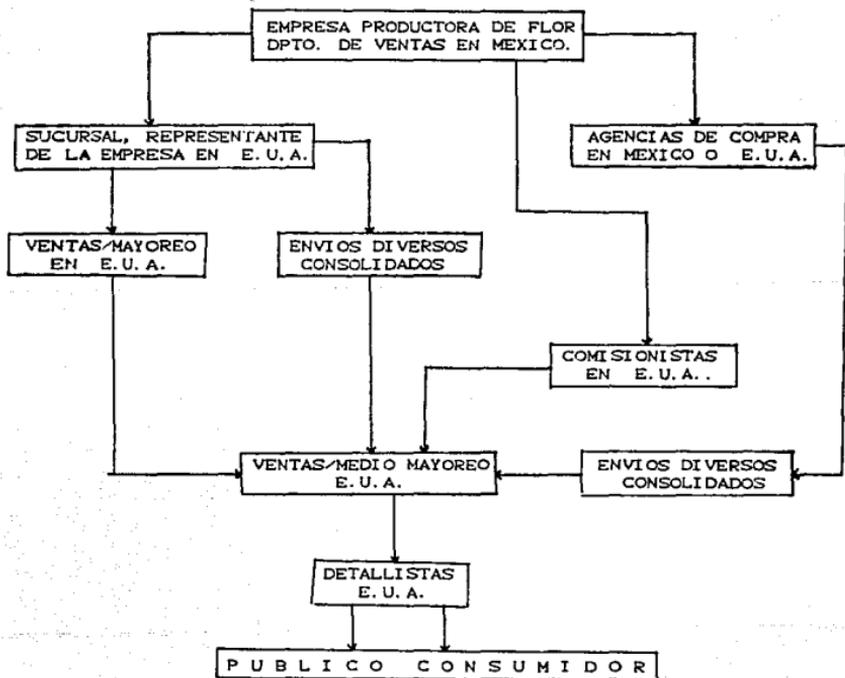
a) Compran al productor la flor con las normas que sus clientes les exigen y la pagan al precio promedio que esté en el mercado nacional. Para su manejo, cuentan con recursos como vehículos, frigoríficos y bodegas, además conocen los contactos y conductos para la exportación; en ocasiones tienen bodegas y/o frigoríficos en el exterior, rentadas o de su propiedad para el manejo de las flores.

b) A comisión. En este caso se llevan la planta del productor nacional para colocarla en el extranjero; no existe ningún compromiso por parte del comisionista de darle algún adelanto de dinero al productor, sino hasta que se hubo vendido la flor, el comisionista toma su participación la cual corresponde al 12% más el 3% por concepto del manejo de la carga.

De esta manera el productor tiene la expectativa de una buena participación de la venta de sus flores en el mercado extranjero; aunque tambien corre el riesgo de que no se venda su producto y tenga pérdidas económicas.

A continuación se presenta un esquema de los canales de distribución.

DIAGRAMA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION DE F.C.C.



### III. PREPARACION DEL PRODUCTO

Para mantener en buen orden la relación de mercado con los clientes en el extranjero, es importante considerar que los consumidores de plantas y flores frescas cortadas demandan alta calidad en el producto que consumen a cambio del alto precio que ellos pagan al adquirirlo.

Las características deseables, en los productos, en cuanto a condición física, tamaño, color, madurez, etc. pueden ser inspeccionadas al momento de la cosecha o al ser éstos clasificados en el proceso de empaque; las características deseables en cuanto a calidad de embarque y transportación no dejan de ser importantes, en ningún momento, puesto que del buen manejo del producto en estas operaciones depende en alto grado el éxito de la transacción.

Por ello es conveniente que los exportadores y/o productores observen especificaciones de calidad durante el proceso de exportación y a través del manejo de postcosecha al que se debe adecuar el producto. Es importante considerar, que al no existir normas oficiales para todos los productos, las técnicas de sentido común pueden ser usadas para mantener la calidad de los mismos.

Las flores son cosechadas en diferentes estados de madurez, dependiendo la especie y las especificaciones dadas por el comprador. Por citar un ejemplo, especies como Ave del paraíso, Claveles, Crisantemos, Iris, Rosas son cosechadas en el estado de

botón floral con la finalidad de permitirles su tiempo de vida en florero; otras especies como son orquídeas deben estar completamente desarrolladas antes de ser cortadas.

#### USO DE SOLUCIONES PRESERVADORAS

Es común el uso de soluciones preservadoras para flores por parte de los productores, vendedores mayoristas, vendedores minoristas (florerías), durante cada una de sus diferentes etapas de distribución e incluso por los mismos consumidores después que han recibido las flores. Las soluciones pueden incluso doblar o triplicar la vida en florero de muchas flores.

Las soluciones típicas contienen 1% de azúcar, un biocida (200 ppm) y un acidificador (200 a 600 ppm). El azúcar reemplaza las sustancias alimenticias que la planta consume durante la respiración, mientras que el biocida evita la proliferación de organismos fitopatógenos que crean problemas a los tallos que se encuentran sumergidos en la solución; el acidificador tiene como función mantener un pH promedio de 4, el cual permite a la planta una mejor absorción de la solución líquida la cual permite a los tallos mayor tiempo de sobrevivencia. (27)

También se usan con frecuencia soluciones para la apertura del botón floral; estas soluciones contienen 1.5% a 2% de azúcar, 200 ppm de biocida y 75 a 100 ppm de sustancia acidificadora. La aplicación de estas sustancias se hace a temperatura ambiental y a alta humedad relativa, una vez que los botones florales han abierto son puestas las flores nuevamente en almacenaje.

## EMPAcado (EMBALAJE)

La apropiada operación de empaque es esencial para mantener la calidad de las flores cortadas durante la transportación y mercadeo, además provee a estas operaciones mejores condiciones de manejo; pues no tiene sentido embarcar, transportar e incluso almacenar productos perecederos de alta calidad y alto valor económico en empaques de baja calidad, lo cual provocará daños físicos a las flores, decremento en el precio o rechazo de los productos por el comprador e incluso pérdida del mercado.

Los tipos de empaque más comunmente usados son:

- Cajas de cartón con o sin divisores.
- Cajas y rejillas de madera.
- Bolsas de papel, plástico; papel para envolver.
- Cajas de plástico.
- Cajas de unicel.

Dependiendo del tamaño de los tallos (flores cortadas) y especificaciones previamente dadas por el comprador se hacen manojos con 10, 25, o más flores y son envueltas en papel o plástico.

Algunas especies deben ser empacadas, almacenadas, así como transportadas en forma vertical con el fin de prevenir un doblamiento del tallo causado por geotropismo; esto se practica en especies como son Anémona, Caléndula, Freesia, Gladiola Ranúculus, las cuales toman una curvatura hacia arriba cuando son puestas en forma horizontal. (28)

Tallos individuales como son Ave del paraíso, Crisantemo, Anturio, Gerbera son protegidos en la parte del botón floral y se

mantienen los tallos en forma recta, con el fin de evitar doblamientos y deterioros físicos y mantener el valor económico de los mismos.

La Sociedad Americana de Floristas y la Asociación Americana de Mercadeo de Productos recomiendan las siguientes dimensiones para la utilización en el uso y fabricación de cajas con el fin de proveer mejores condiciones en el embarque y transportación de productos florícolas. (ver tabla en sección de anexos).

#### PREENFRIAMIENTO Y ALMACENAMIENTO DE FLORES CORTADAS

Una vez que han sido cosechadas las flores es conveniente someterlas a un preenfriamiento ya sea antes, durante, o después de ser los tallos sumergidos en soluciones preservativas; pues de no hacerse esto la tasa de respiración y el grado de madurez aumentan dos a tres veces por cada 10°C arriba de la temperatura de almacenaje recomendable.

El proceso de preenfriamiento extiende el tiempo de vida de los tallos de flor mediante la reducción de los siguientes factores:

- Temperatura a la que están expuestas las flores en el lugar de producción. (27)
- Tasa de respiración.
- Pérdida de humedad.
- Producción de etileno.

El proceso de preenfriamiento debe ser tan pronto como sea posible después de la cosecha; el método de preenfriamiento depende de la naturaleza, valor y cantidad del producto, así como

del costo de la labor y material necesario.

Todo equipo de preenfriamiento debe ser desinfectado periódicamente con la finalidad de evitar la proliferación de microorganismos fitopatógenos.

#### TRANSPORTACION - ALMACENAMIENTO DE FLORES

La cosecha y el empacado de la mayoría de de los productos debe estar íntimamente coordinada con la exportación de los mismos, con el objetivo de hacer más eficiente su tránsito de un determinado punto geográfico a otro. Sin embargo, algunos productos pueden ser consolidados y almacenados antes ó después de ser transportados para obtener bajas tarifas de exportación ó altos precios en el mercado.

Durante la transportación y almacenaje de flores cortadas, la temperatura y la humedad relativa debe estar lo más posible cercana a los niveles recomendados (ver tabla de temperatura y periodo recomendable de almacenamiento en la sección de anexos) para que los productos alcancen su máximo tiempo de vida.

El diseño y condiciones del equipo de tranportación y métodos de embarque son puntos criticos a considerar para mantener la calidad del producto.

El modo de transpotación y tipo de equipo usado debe basarse en las siguientes consideraciones:

- Destino del producto.
- Valor del producto.
- Grado perecedero del producto.
- Cantidad del producto a transportar.

- Temperatura y humedad relativa para el almacenamiento y transportación del producto.
- Condiciones ambientales del punto de origen y de destino.
- Tiempo considerado de tránsito para alcanzar el punto de destino, ya sea en avión o transporte terrestre.
- Tarifas de flete negociables con las compañías.
- Calidad en el servicio de transportación.

El transporte aéreo es, comunmente, el más usado en la transportación de flor cortada para exportación, debido a las exigencias del mercado en cuanto a rapidez y abastecimiento del producto; no obstante la transportación de este de producto puede ser manejada por vía terrestre mediante trailers con sistema de refrigeración, Sistema que aún tiene poco auge, debido a la escasa existencia de líneas fleteras especializadas en la transportación de productos perecederos. De las pocas líneas que hay no todas son confiables , ya que sus equipos no trabajan adecuadamente y sus programas y horarios de entrega no son puntuales.

"Es importante denotar que tanto flores como follaje nunca deben ser embarcados o almacenados con frutas y/o vegetales, pues estos últimos desprenden olores que pueden ser absorbidos por los productos de ornato. Lo ideal, incluso, es que los follajes deben ser manejados separadamente de la flor cortada, debido a que los follajes son más sensibles al etileno que producen las flores y provocan en éstos se nescencia precoz". (28)

## MARCADO

Las leyes de E.U.A. requieren que cada artículo que es importado a este país debe estar marcado, es decir, que se indique en Inglés en un lugar visible del empaque el nombre del país donde fue producido, para que a su vez el consumidor tenga conocimiento de ello. (26)

Si la mercancía no está propiamente marcada, al momento de ser introducida a ese país, causará un impuesto de marcado equivalente al 10% del valor asignado por la aduana estadounidense o esta mercancía puede ser enviada a su país de origen o ser destruida.

Existen algunos artículos (mercancía) los cuales no requieren ser marcados, como es el caso de las hortalizas, flores frescas de corte, frutas, plumas de ave, alfileres, clavos, entre otros; sin embargo el tipo de empaque, paquete o caja, en el cual llegan a manos del consumidor en E.U.A. debe de indicar en Inglés el país de origen del artículo.

El importador regularmente especifica las marcas que deben aparecer en el contenedor de transportación de las mercancías para facilitar su recepción en el puerto de entrada.

El exportador debe incluir las siguientes marcas: (29)

- a) Marca de quién hace el flete.
- b) País de origen.
- c) Marcas de peso indicado en Kg. o lb.
- d) Número de paquetes o piezas y el tamaño de éstas.

## ETIQUETADO

Aparte del requerimiento de marcado, en los productos a ser exportados al mercado estadounidense, es recomendable que las cajas o contenedores donde son empacados y transportados los productos tenga insignias especiales que permitan manejarlos apropiadamente, además es conveniente que estén escritas en etiquetas, para su fácil manejo, en varios idiomas estas insignias: (30)

- "Manéjese con cuidado".
- "Este lado hacia arriba".
- "Fragil".
- "Manténgase seco".
- "Abrase aquí".

Es de suma importancia el uso de símbolos internacionales que estipula y auxilia sobre el manejo apropiado que debe tener el personal con las mercancías al momento de embarcar o desembarcar éstas de los medios de transporte (ver tabla de signos de uso internacional en sección de anexos).

#### IV. TERMINOLOGIA EMPLEADA EN TRANSACCIONES COMERCIALES DE CARACTER INTERNACIONAL

En cualquier actividad es usual que se maneje una forma de lenguaje para la ejecución y desarrollo de la misma, el uso de ciertos términos ahorra tiempo, además previene problemas y confusiones. En el área de comercio internacional existe una serie de términos usados en transacciones de compra-venta, los cuales determinan la naturaleza de dicha transacción.

Históricamente, en transacciones de comercio internacional ha habido dos series de terminología empleadas, las cuales se citan a continuación: (16)

1. Definiciones de Normas Americanas de Comercio Internacional, las cuales fueron revisadas en 1944.

2. Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS). Estos fueron revisados en 1980.

La terminología de INCOTERMS es más comunmente usada con respecto al otro sistema de términos. Como hay mucha diferencia entre ambos sistemas, tanto el exportador como el importador deben especificar su transacción no solamente en términos de venta, sino también en cual de los dos sistemas están negociando. Por ejemplo, se puede dar esta expresión "C.I.F. LAX acorde INCOTERMS".

De esta manera habrá mayor precisión en la forma de efectuar la negociación.

## TERMINOS DE VENTA USADOS EN COMERCIO INTERNACIONAL

En la ejecución de una transacción de carácter internacional puede emplearse cualquiera de los siguientes términos de venta, desde luego, siendo de conveniencia comercial para las partes negociadoras.

Estos términos de venta más usuales se presentan a continuación: (18)

### 1. PUNTO DE ORIGEN (CPO ó EX WORKS).

Este término se refiere a que solamente el exportador es responsable de poner los productos o mercancías en su propia bodega a disposición del importador, el cual está obligado a hacer todos los arreglos, cubrir todos los costos y afrontar todos los riesgos desde este punto el toma posesión de la mercancía.

### 2. LIBRE A BORDO (LAB ó FOB).

El uso de este término quiere decir que la mercancía será puesta a bordo del transporte que el contrato de compra venta estipule. Los costos causados desde el punto de origen hasta la puesta de la mercancía a bordo del transporte, previamente especificado en la transacción comercial, serán cubiertos por el exportador; posteriormente el riesgo, pérdida o daño causado a la mercancía, después de ser depositada a bordo del transporte, es responsabilidad del importador. Por ejemplo, si se habla de una venta de flores bajo el término "FOB AEROPUERTO CD. DE MEXICO", quiere decir que el vendedor se hace responsable de hacer llegar o entregar las flores a la línea aérea que las transportara al país

de destino y los costos posteriores son responsabilidad del importador.

### 3. LIBRE A COSTADO (LAC ó FAS).

Este término de venta se refiere a que la mercancía será entregada al importador o a un agente suyo antes de ser puesta a bordo de un transporte determinado.

Por citar un ejemplo, diremos que una venta de bulbos de gladiola bajo el término "FAS PUERTO ROTTERDAM HOLANDA", quiere decir que el exportador holandés se hace responsable de entregar los bulbos hasta el puerto previamente señalado; pero todos los costos erogados posterior a este punto geográfico son responsabilidad completa del importador, es decir, el importador tiene que pagar los costos de la estivada (subida de las cajas o contenedores al barco), más los costos que se deriven de esta transacción, considerando entre ellos el de transportación, seguro de mercancía, flete.

### 4. COSTO y FLETE (CyF).

Este término es normalmente aplicado cuando en la transacción comercial se ha especificado que el exportador se hace responsable de pagar los costos y fletes que consideren la transportación de las mercancías hasta el punto de destino determinado en el contrato de compra-venta. Los costos se consideran dentro del precio de venta; el riesgo de pérdida o daños de las mercancías es automáticamente del vendedor al comprador (exportador a importador) una vez que las mercancías han sido puestas en el

medio de transporte previamente convenido.

#### B. COSTO SEGURO y FLETE (CSF ó CIF).

Una transacción hecha bajo este término de venta significa que se cubren todos los gastos erogados por CyF más el costo del seguro que protege a la mercancía mientras se encuentra en tránsito hacia el punto de geográfico convenido por las partes negociadoras. Técnicamente el importador compra el servicio de transporte y aseguranza conjuntamente con la mercancía, en consecuencia, si la mercancía es perdida o dañada, el importador deberá hacer una reclamación al seguro.

Los términos CyF, CIF son propuestos cuando en la mayoría de los casos el medio de transporte es marítimo.

Es recomendable para el exportador que procure hasta donde sea posible realizar sus ventas en base a CIF, lo cual le permitirá ofrecer mayores facilidades y servicios a sus clientes del exterior y así obtener ventajas tales como:

a) Seleccionar el seguro y el transporte para realizar una mejor venta manteniendo la calidad de sus productos.

b) Obtención de descuento en las tarifas de transporte, lo cual le permitirá mayor capacidad de competencia en el mercado.

#### OTROS TERMINOS DE VENTA

En adición a los términos de venta anteriormente descritos, en algunos países como Europa donde la transportación internacional de mercancías es por medio de camiones o trailers, es común usar el término de venta "ENTREGA EN LA FRONTERA".

(especificando el nombre de ésta). En el mercado Mexico-Norteamericano la frase usual es "ENTREGA EN LA FRONTERA LAREDO, NOGALES, MEXICALI, etc."; despues de este punto geografico el importador es responsable de introducir la mercancia a E.U.A. o a Canada.

Otro término, aunque muy poco usual, "ENTREGA E IMPUESTO DE IMPORTACION PAGADOS". Esto quiere decir que el exportador debe hacer todos los arreglos pertinentes, pagar todos los costos y afrontar todos los riesgos que cause el proceso de hacer llegar la mercancia hasta la bodega del importador.

#### FORMAS DE PAGO USADAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

En transacciones de comercio internacional existen diversas formas de pago, las cuales, cada una de ellas tiene sus propios costos, ventajas y riesgos; éstas son especificadas bajo interés y acuerdo común de las partes negociadoras. Las formas siguientes son las mas importantes: (15)

1. PAGO POR ADELANTADO.
2. CARTA DE CREDITO.
3. COBRO MEDIANTE DOCUMENTACION.
4. CUENTA ABIERTA.
5. CONSIGNACION.

A continuación se describen cada una de estas formas de pago:

##### 1. PAGO POR ADELANTADO.

Esta forma de pago ofrece mayores ventajas para el exportador, pues al momento de la transacción él es quien la

determina acorde a las siguientes situaciones:

a) Las mercancías son producidas con detalles específicos, lo cual hace que esta mercancía no pueda ser vendida a otro comprador. En el caso de una transacción con flores, supóngase que el comprador especifica el número de tallos que debe contener cada paquete, el tipo de material de empaque y lugar de entrega de empaque; por consiguiente el exportador debe asegurar el pago por todas estas operaciones, en las cuales ya invirtió cierto monto de capital.

b) Cuando se considera que esta es la primera transacción entre exportador-importador.

c) Si el país de importador tiene problemas económicos o sufre inestabilidad política.

Es importante considerar que esta forma de pago puede resultar insultante al crédito de alguna persona quien suele hacer transacciones en forma habitual.

## 2. CARTA DE CREDITO (L/C).

Esta forma de pago es considerada como una forma segura de negociación; pues tenemos, por un lado, el pago está esencialmente seguro, incluso antes del embarque de los productos, y, por otro lado, el importador recibirá la mercancía tal como lo especificó al abrir la L/C y al ser aceptada por el importador.

La L/C describirá las condiciones y términos de compra-venta por las partes negociadoras involucradas en dicha transacción.

Las partes negociadoras que participan en una transacción via Carta de Crédito son:

a) El importador o comprador, quien es el sujeto que solicita y abre la L/C generalmente.

b) El banco fiador que abre o emite la L/C, este respalda con su propio crédito al importador, quien le reembolsará la cantidad estipulada en dicho documento.

c) El banco recaudador, al cual se le emite la L/C y al cual se le hace el depósito que ampara la L/C; este banco es el que pagará al exportador una vez que la transacción comercial se haya completado.

En ocasiones el banco fiador y el banco recaudador pueden ser filiales del mismo banco, pero instaladas en diferente país.

A continuación se denota la secuencia de la L/C: (14)

1) El importador acuerda comprar al exportador su productos usando L/C como forma de pago o financiamiento.

2) El importador solicita a su banco (banco fiador) la L/C, el banco la aprueba y la firma.

3) El Banco fiador emite la L/C al banco recaudador.

4) El banco recaudador entrega la L/C a su beneficiario (exportador)

5) Una vez que el exportador tiene conocimiento de que el banco ha sido hecho, embarca la mercancía al importador.

6) El exportador prepara los documentos que notifican que el envío de la mercancía y lo presenta a su banco (banco recaudador).

7) El banco recaudador da noticia al banco fiador que la mercancía ha sido enviada al importador.

8) El banco fiador entrega los documentos al importador para que conste que la mercancía llegó como se estipuló en la L/C.

9) El importador firma los papeles de conformidad, lo cual le da la facultad de posesión de la mercancía.

10) EL banco recaudador paga los fondos de dicha transacción al exportador.

Es necesario denotar que el costo del servicio de los bancos se incluye en el momento de emitir la L/C.

Al efectuarse una transacción donde se ha emitido una L/C es conveniente que ésta sea de carácter irrevocable, de lo contrario el importador puede modificar los términos de compra, e incluso cancelar o postponer el pedido, en consecuencia el exportador se vería afectado.

### 3.- COBRO MEDIANTE DOCUMENTACION.

Bajo este término, o forma de pago, el exportador debe enviar la mercancía antes de que ésta le sea pagada, a su vez esta forma de pago tiene dos variantes:

a) Documentos Contra Pago (D/P): En este caso, el importador tiene conocimiento que la mercancía ha llegado a su país, pero no puede disponer de ella sino ha hecho el pago correspondiente al banco que tiene los documentos en su país.

b) Documentos Contra Aceptación. (D/A): En este caso, el importador recibe la mercancía en el momento que firma los documentos donde se compromete a pagar en un período de tiempo, previamente estipulado, el cual comienza a contar desde el momento de la firma de estos documentos.

Respecto a esta forma de pago, es importante denotar que en la exportación de flores o productos perecederos no es conveniente negociar bajo esta forma de pago; debido a que puede ocurrir que el importador, aún teniendo conocimiento del arribo de la mercancía, decida a último momento no presentarse ante el banco para recoger, pagar o firmar los documentos correspondientes. Por otro lado, el banco no puede forzar legalmente al importador a finiquitar la transacción; por consiguiente, el exportador resulta con pérdidas económicas.

#### 4. CUENTA ABIERTA.

Una transacción hecha por esta forma de pago entre el exportador e importador provee un tiempo específico para la ejecución del pago. En este caso, el exportador envía la mercancía y posterior a cada envío o al final del mes el importador recibe la factura correspondiente. El importador puede pagar mediante un cheque oficial o mediante un giro bancario, el costo de esta forma resulta económica y no existe riesgo alguno, para el importador; por el contrario, no existe protección para el exportador, a excepción de que cancele su programa de envío-ventas y/o perjudique la reputación del importador.

Esta forma de pago, es usada comúnmente en transacciones comerciales bajo la premisa de que los exportadores están negociando con importadores de excelente reputación; o bien, son transacciones comerciales entre compañías filiales.

Por ejemplo:

La Nestle de Suiza con la Nestle de México.

#### 5. CONSIGNACION.

Esta forma de venta debe ser solamente concedida a un cliente (comisionista) cuya reputación y crédito sea aceptable, además el país al cual se exportará debe presentar una estabilidad político-económica sólida. Esta forma implica que la mercancía es enviada a un cliente, quien después de recibir y venderla, pagará por ésta acorde al precio que fué vendida. Es conveniente aclarar que de esta venta el comisionista retiene su comisión y los gastos derogados por manejo y venta de la mercancía.

El exportador debe tener conocimiento del potencial de venta del producto y confiar éste a la habilidad y cualidades del comisionista. Algunas transacciones de flor se hacen bajo este formato de venta.

## V.DOCUMENTACION

La precisión y conformidad de los documentos pertinentes para realizar la exportación de algún producto, a menudo determina si el exportador tendrá su paga completa o incluso a tiempo. Documentación inapropiada podría retardar las operaciones de envío de la mercancía o liberarla de la aduana con retraso o podría, también, causar recargos; otras consecuencias podrían ser: que la mercancía tendría que ser devuelta a su lugar de origen, repercutiendo ésto en una pérdida económica e incluso pérdida del cliente.

La documentación requerida para la exportación de un producto varia acorde a la naturaleza del mismo, país de destino, modo de transportación usado en dicho proceso.

Los documentos usados en transacciones de comercio internacional se clasifican de la siguiente forma: (15)

- Documentos Comerciales.
- Documentos Bancarios.
- Documentos de Transportación.
- Documentos de Carácter o Finalidad Gubernamental.

A continuación se presentan los documentos necesarios para la exportación de flores frescas cortadas a E.U.A. Los datos expuestos en los diversos documentos que a continuación se presentan son ficticios, se han plasmado solo con fines metodológicos y didácticos para mostrar la forma del manejo apropiado de la información.

## DOCUMENTOS COMERCIALES

### a) COTIZACION

El primer paso en una transacción de este carácter se refiere al intercambio de correspondencia entre el importador y exportador; esto con frecuencia conlleva a una cotización requerida por parte del importador.

La cotización consta de información que determina el producto requerido por el importador; características del mismo; precio, generalmente especificando el término de venta y forma de pago.

### b) ORDEN DE COMPRA

Esta es una forma en la cual el comprador gira su pedido, especificando el tipo de producto que requiere, fecha de arribo, puerto de entrada y medio de transporte.

Por ejemplo, el importador hace a su proveedor un pedido de 5 cajas de flores frescas, el envío deberá estar constituido de la siguiente forma:

#### ORDEN DE COMPRA # 313

- 1 Caja con tallos de Clavel color rojo.
- 2 Cajas con 40% tallos de Clavel variedad Marsuccess;  
30% tallos de Clavel variedad Helena; 30% de Clavel  
variedad Marinka.
- 1 Caja con tallos de Ave del Paraíso.
- 1 Caja con tallos de Gerbera, diferentes colores.

Fecha de Arribo: 05/05/92.

Puerto de Arribo: L. A. X.

Medio de Transporte: Delta Airlines.

La orden de compra como documento formal se utiliza, fundamentalmente, entre las partes negociadoras cuando ya existe entre ellos una relación de negocios bien establecida.

#### c) FACTURA PROFORMA

Este es un documento formal que se usa cuando el importador quiere que el exportador estipule el precio exacto de una determinada mercancía a un específico término de venta; por ejemplo, C.I.F. L.A.X., con este antecedente el comprador puede abrir una carta de crédito basada en este documento.

En algunos países el importador necesita este documento para solicitar el permiso de importación, o una autorización de intercambio comercial.

La Factura Proforma trae escrito en la parte superior la palabra "PROFORMA", lo cual significa: esto no es realmente una factura, por consiguiente usted no tiene que pagarla, pero todos estos datos e información es lo que aparecerá en la factura real.

#### d) ORDEN DE ACEPTACION O CONFIRMACION.

Si el comprador está satisfecho con la Cotización o con la Factura Proforma este enviará al exportador una orden de aceptación confirmando que quiere seguir adelante con la transacción comercial, estipulando en este documento un enunciado parecido al siguiente:

"Por este medio confirmamos a usted la aceptación de la Factura Proforma No. 973, con fecha 6 de Junio de 1992, la cual presenta lo estipulado en nuestra orden de compra No. 313 fechada el 29 de Abril del presente año".

Favor de incluir los siguientes documentos:

- Factura Comercial en triplicado.
- Lista de Empaque en duplicado.
- Permiso Fitosanitario en duplicado.
- Juego completo de Documentos:
  - \* Flete Prepagado.
  - \* Certificado de Seguro.
  - \* Guía Aérea.

e) FACTURA COMERCIAL.

Este es uno de los documentos más importante usados en comercio internacional, éste significa "por el concepto estipulado en esta transacción comercial, Ud. debe este monto de dinero".

Aunque el importador haya abierto una L/C. el exportador no recibira su dinero hasta que haya presentado una factura comercial conjuntamente con los demás documentos al banco, mismos que le permitiran al importador demandar la propiedad legal de todas las mercancías.

Asimismo la factura comercial provee al servicio de aduana de E.U.A. el valor comercial de las mercancías, como información pertinente, de la cual se determina el impuesto de importación.

Cada país tiene sus propios requerimientos para la formulación de facturas comerciales. Para envíos a E.U.A. las facturas comerciales deben mostrar la siguiente información:

- Nombre del exportador o agencia que hace el envío.
- Nombre del importador o agencia que recibe el envío.
- Fecha de la factura comercial.
- País de procedencia del producto.
- Descripción detallada de los productos a ser exportados.
- Precio de venta en dólares.
- Puerto de entrada de la mercancía.
- La factura debe estar escrita en idioma Inglés o acompañada de una traducción precisa.

#### DOCUMENTOS BANCARIOS

Respecto a los documentos bancarios usados en transacciones comerciales de carácter internacional, tenemos que éstos en número, son prácticamente pocos.

Los envíos de mercancías mediante la forma "Pago por adelantado" y "Cuenta Abierta" no requieren de documentos bancarios; es suficiente con la emisión o notificación de una ficha bancaria a favor del exportador, pues hay que considerar como premisa la confianza mutua entre las partes negociadoras.

En transacciones efectuadas mediante L/C existen al menos tres documentos, los cuales son:

1. La solicitud de la L/C, la cual debe ser completada y presentada por el importador.

2. La L/C elaborada por el banco fiador, de la cual es enviada una copia a el exportador a través de su banco.

3. Una o más fichas de depósito bancario, las cuales son giradas al exportador.

#### DOCUMENTOS DE TRANSPORTACION

Se puede decir que existe gran una serie de documentos relacionados a transportación con términos avocados a comercio internacional. El propósito, de la mayoría de los documentos de este tipo, es mantener un seguimiento de las mercancías al pasar de una mano a otra.

Por ejemplo: Si las mercancías son entregadas a una compañía fletera, hay un documento que prueba que éstas han sido entregadas; ahora bien, el chofer del traialer de la compañía fletera al entregar la mercancía en su destino tendrá un documento que avala la entrega de la misma en la bodega del cliente; de esta manera se mantienen la secuencia del flujo de transporte hasta que la mercancía llega a manos del propio importador. Si un embarque llegase a desaparecer, deben de existir una serie de documentos que permitirán conocer en que etapa del flujo de transportacion y/o bajo quien se encontraba la mercancía custodiada antes de ser extraviada.

Otro aspecto importante es que nadie asume la responsabilidad de los daños ocurridos a lo mercancía antes de que ésta llegue a sus manos; de ucurrirle un daño o pérdida, debe llegarse a un acuerdo para solucionar el problema entre las partes involucradas para manter sus relaciones comerciales en buen orden.

En la exportación de tallos de flores frescas a E.U.A se usan los siguientes documentos .

a) LISTA DE EMPAQUE.

Este documento muestra el numero de cajas que conforman el embarque, el contenido existente en cada una ellas y su identificación correspondiente. Así, si una caja es extraviada, puede determinarse cual es ésta. Por otro lado, si se requiere localizar una mercancía específica del embarque, la lista de empaque indicará en cual caja está la mercancía deseada.

Este documento puede ser un formato ya definido o puede ser escrito a mano al momento del embarque y ser anexado conjuntamente con el resto de los documentos del embarque.

b) CERTIFICADO DE SEGURO.

Este documento es normalmente emitido a nombre de la parte que compra el seguro; no obstante, a su vez este es negociable. Por ejemplo:

Si el exportador embarca la mercancía con el término de venta C.I.F. a un punto geográfico en el extranjero el importador es quien tendrá que hacer la reclamación en caso de existir daño o pérdida en la mercancía; por eso es conveniente endosar el certificado de seguro a nombre del importador.

c) GUIA AEREA.

Este documento es expedido por la línea aérea transportadora, normalmente con información proporcionada por la agencia o compañía

que hace el el embarque. Este es un documento no negociable, funge como un contrato donde se estipula que la línea aérea ha aceptado la mercancía y, la cual, se compromete a transportar la misma al punto de destino previamente convenido.

Regularmente, el embarque de la mercancía es previamente pagado por la agencia que lo realiza, pues fletes aéreos por cobrar en el punto de destino no son aceptados en todos los países o en todas las terminales aéreas; por eso es conveniente que el exportador verifique estas condiciones antes de cerrar cualquier transacción comercial para no salir perjudicado económicamente.

#### DOCUMENTOS DE CARACTER GUBERNAMENTAL

México y E. U. A. quieren hacer de su conocimiento que productos o mercancías entran o salen del país, esto es, para mantener el control de los mismos con fines estadísticos. Por eso cuentan con agencias y/o secretarías avocadas a las diferentes áreas de administración y economía del país.

Para el caso de flores frescas cortas hacia el mercado de E. U. A. son necesarios los siguientes documentos oficiales:

- Certificado Fitosanitario Internacional.
- Pedimento de Exportación.

Es pertinente aclarar que existen otros documentos usados en el proceso de exportación de diferentes productos, pero estos a su vez no son necesarios para la exportación de tallos de flores frescas a E. U. A., entre estos documentos se pueden citar:

- Certificado de Origen.
- Certificado Consular.

- Permiso de Exportación.
- Certificado de Calidad.
- Certificado de Peso.
- Certificado del Proveedor.

a) CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL.

Este documento es emitido por la SARH y garantiza que la mercancía está libre de plagas y enfermedades antes de ser embarcadas a su destino. Solo con este documento se permite la salida del embarque de flores, plantas, material vegetativo, frutas y hortalizas hacia el extranjero.

Este certificado hace constar que los productos de origen agrícola enviados al extranjero cumplen con las regulaciones fitosanitarias y de cuarentena predispuestas por el país de destino.

b) PEDIMENTO DE EXPORTACION.

Este documento ratifica ante la D.G.A. que la mercancía puede salir del país. Este tipo de documento es manejado por agencias aduanales, las cuales tienen fuero legal para poderlo expedir.

ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA EXPORTACION  
DE FLOR FRESCA DE CORTE

Como en toda relación económica, en la actividad exportadora, existen aspectos que si no son atendidos adecuadamente pueden manifestarse como problemas que perjudicarán económicamente al exportador; éstos se pueden expresar de las siguientes formas:

a) El exportador puede encontrarse con clientes deshonestos. por ejemplo: hay clientes en Estados Unidos que hacen un pedido de flores, y una vez que lo han recibido notifican de inmediato a su proveedor que gran parte del envío llegó en condiciones que demerita su valor comercial, arguyen que las flores no están en condiciones de ser distribuidas comercialmente y por consiguiente él no va a cubrir el costo de la mercancía recibida en malas condiciones, incluso exige garantía de reposición de las mismas.

b) Si el cliente es negligente, puede ocurrir que no se presente a tiempo en la aduana para recoger el envío de flores, o aún peor, puede resultar que no distribuya la mercancía tan pronto la hubo liberado de la aduana estadounidense; en consecuencia los tallos de flor se verán afectados por las condiciones adversas que pueden manifestarse dentro de las cajas que los contienen y por supuesto se demeritara su valor comercial.

Para evitar estos problemas que afectarían a la empresa en determinado momento es conveniente que cuente con una persona de confianza que le represente en el mercado estadounidense para conservar la buena imagen de sus productos y contribuya a ampliar su mercado; o bien le auxilie en confirmar la referencia por personal y crediticia que le han proporcionado sus nuevos clientes.

Los siguientes puntos, son aspectos también importantes. en los cuales no hay que dejar de poner énfasis una vez que se va a realizar un envío de flores a nuestro cliente en el extranjero.

1. Asegurar el medio de transporte adecuado en el cual llevarán las cajas de flor desde el lugar de producción hasta el aeropuerto

2. Obtener y procesar la documentación necesaria para efectuar el envío en forma oportuna.

F 3. Mantener continua comunicación con la agencia aduanal para que procese la documentación que permitirá la salida legal del embarque hacia el extranjero.

4. Comunicar al cliente en el extranjero que la mercancía ha sido despachada para el mismo esté pendiente de recibirla.

Otro aspecto que también es necesario comentar, se refiere a la consolidación de grupos de exportadores para hacer frente común a los problemas de comercialización que se puedan dar durante el proceso y que de alguna manera resulten de beneficio para todos, por ejemplo combatir las prácticas desleales de importadores deshonestos, compra-venta de insumos y productos en mayorero con la finalidad de optimizar utilidad económica, mayor información de las variables que están afectando en un momento determinado al mercado, etc.

## VI. ANALISIS, CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

Es de gran importancia, para quienes están interesados en ejecutar la exportación como una actividad económica, tener conocimiento de las características y necesidades que esta actividad requiere, pues una transacción de carácter internacional representa una alta responsabilidad en su ejecución, por lo que es conveniente que exista comunicación plenamente establecida entre las partes negociadoras, entre exportador e importador.

Tomando el hecho de que un país no puede basar su economía en la exportación unilateral de un solo producto, como fue el caso de nuestro país con el petróleo, las exportaciones no petroleras son alternativas viables para la obtención de divisas y, por consiguiente, contribuyen a equilibrar la balanza del déficit comercial.

Como se puede ver en este estudio, que de los doce grupos de productos agrícolas que constituyen la balanza comercial de nuestro país con respecto al mercado estadounidense, tres de los grupos han estado aportando divisas a México, lo cual contribuye a contrarrestar el déficit económico nacional; es por eso conveniente que se les debe brindar mayor atención a las exportaciones de carácter no petrolero y en especial forma a las de estos tres grupos, dentro de los cuales la exportación de flor fresca de corte está incluida.

Dentro de este renglón, la exportación de flor fresca cortada, es una alternativa dentro del comercio internacional que

ejerce nuestro país con E.U.A., pues acorde a las tablas y gráficas presentadas en este trabajo, desde mediados de la década pasada el mercado estadounidense ha comprado más flor del extranjero; lo cual representa una respuesta a la falta de empleo en las entidades donde es posible el desarrollo de la floricultura, pues las empresas florícolas requieren cuando menos de veinte jornales por Ha. en forma permanente durante todo el año.

Considerando las condiciones ecológicas adecuadas con las que cuenta nuestro país para la producción de especies ornamentales, la cercanía geográfica entre ambos países, el problema de abastecimiento de agua que sufre el estado de California que provoca un aumento en los costos de producción de los productos de origen agrícola; E.U.A. representa un mercado favorable para mantener e incluso incrementar en todas sus modalidades nuestras exportaciones, y en particular aquellas de carácter florícola.

El manejo del producto en sus fases posteriores al cultivo es determinante para el éxito de la transacción comercial; pues en operaciones tales como preenfriamiento, hidratado, empaque, almacenamiento y medio de transporte son importantes para mantener la calidad óptima de las flores a exportar, lo cual satisface al cliente estadounidense y contribuye a la consolidación del mercado.

La terminología constituida fundamentalmente por términos de venta, formas de pago, y otras palabras de uso convencional en transacciones de comercio internacional son de vital importancia en el éxito de la negociación a ejecutar, ya que esta precisa

obligaciones y derechos a las partes negociadoras permitiendoles ahorrar tiempo y problemas, además de evitar confusiones que pueden costar incluso miles de dólares y desprestigio empresarial.

La función que tiene la documentación es determinante, pues sin esta no es posible consumir la operación; debido a que el envío esta sujeto a regulaciones por parte del Departamento de Agricultura de E.U.A., el cual es el que aprueba la entrada de las flores a su país, por consiguiente cada envío de flores debe llevar su documentación apropiada para evitar que éste sea regresado.

El papel que juegan los organismos gubernamentales no deja de ser importante en forma alguna, ya que las actividades comerciales y de producción pueden estar o no afectadas por el marco jurídico legislado por estos mismos; por consiguiente no deben ignorarse.

## CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

En base al desarrollo de este estudio, se observa que los objetivos que se plantearon al iniciar este trabajo y a los que se pretendió llegar, se lograron; dado que:

1. Enmarcando los productos del sector agrícola dentro de las exportaciones no petroleras, la floricultura de exportación como instrumento económico representa una alternativa que contribuye a contrarrestar el déficit económico de nuestro país, causado por la transacción comercial, en su mayoría, de productos ajenos a la agricultura; además que las divisas que ingresan a nuestro país a través de esta rama estimulan la reinversión de capital hacia el mismo sector.

2. Aún existiendo información general y muy dispersa referente al tema en estudio, ésta se procesó de tal manera que se obtuvo información concreta mediante la cual se muestran las características principales y elementos que participan en la exportación de flores frescas de corte al mercado de E.U.A. presentándose en este trabajo como instrumento de ayuda para quienes se interesan en realizar esta actividad.

Para el desarrollo óptimo de esta industria en nuestro país se hacen las siguientes recomendaciones:

a) Los productores y agentes comerciales deben tener conocimiento y estar actualizados de las autoridades u organismos gubernamentales y empresas financieras que apoyan definitivamente proyectos florícolas, donde se contemplan aspectos desde la producción hasta la comercialización en el extranjero.

b) Agruparse con la finalidad de minimizar costos en el proceso de producción-comercialización de sus productos, de tal manera que consoliden un bloque cuya imagen y reputación tenga presencia en el mercado extranjero. Esto les permitirá tener conocimiento de la fluctuación del mercado y controlar las variantes que lo afectan.

c) Se brinde capacitación enfocada al comercio internacional, a los productores y técnicos que están involucrados en esta actividad, con la finalidad de hacer conciencia de las ventajas y riesgos que representa el participar en la misma.

d) Establecimiento de oficinas de ventas en alguna de las ciudades importantes o puertos de entrada de E.U.A.; además resulta conveniente que éstas cuenten con los siguiente recursos:

- Sistema de transporte.
- Relación establecida con agencias aduanales.
- Comunicación excelente.
- Localización de los centros de producción y mercado de flores.

e) Introducción del estudiante de agricultura al comercio internacional, con la finalidad de permitirle incorporarse paulatinamente al campo de acción de esta actividad.

f) Aunque parezca obvio, es muy importante que el personal que esta interesado en la ejecución de esta actividad o esté participando en la misma, adquiera conocimiento de algún idioma, en este caso particular idioma Inglés, con la finalidad de manejar adecuadamente la información pertinente en una transacción comercial y ésta a su vez resulte exitosa.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

# ANEXOS

## GLOSARIO DE ABREVIATURAS USADAS EN ESTE ESTUDIO

### INCOTERMS

- A W B - Guia Aerea de Transportación.
- A Ch G - Todos los Gastos a Cargo de la Mercancia.
- A/S - A la Vista.
- B/L - Conocimiento de embarque.
- C/A (Cash in Advance) - Pago por Adelantado.
- C y F - Costo y Flete.
- C I F / C S F - Costo Seguro y Flete.
- C H B - Agencia Aduanal.
- D/A - Documentos contra Aceptación.
- D/P - Documentos contra Pago.
- DRAFT / BANKING DRAFT - Letra Bancaria de Cambio.
- DUMPING - En sentido estricto: Venta efectuada en el extranjero a un precio netamente inferior al de las mismas mercancías en su propio mercado. En sentido amplio: Política o medidas que tienden a rebajar artificialmente el precio de exportación.
- EX DEC - Declaración de Exportación.
- F A S - Libre al Costado del Barco.
- F O B / L A B - Libre A Bordo.
- F F - Compañía Transportadora.
- G S G / S G P - Sistema General de Preferencias.
- HARD CURRENCY - Moneda emitida por un país económicamente solvente
- H S - Sistema mundial de clasificación de mercancías para fines de uso aduanal.
- INCOTERMS - Terminos Internacionales (convencionales) de Comercio.
- L A X - Aeropuerto Internacional de la Cd. de Los Angeles.
- L/C - Carta de Credito.
- LEGAL WEIGHT - Peso de las mercancías más lo del empaque.
- LIQ - Liquidado.
- MARKING DUTY - Impuesto asignado a mercancías no marcadas.
- M O - Giro Postal.
- PACKING LIST - Lista de Empaque.



**NORTH AMERICAN  
FLORAL**

*Shipper of "Sun Fresh" Flowers*

DATE: 11.9.91

DATE OF SHIPMENT: MON 11.09.91

GIMSA INVOICE# \_\_\_\_\_

FUB MEXICO CITY ORDER FORM

TO: **NORTH AMERICAN FLORAL MEXICO**

CUSTOMER: RAINTIED, INC. CONTACT DIETMAR

P.O. NUMBER \_\_\_\_\_ AIRLINE CO. DELTA FLIGHT # \_\_\_\_\_

PRODUCT ORDERED

NO. BOXES

VARIETY

COMMENTS

NO. BOXES	VARIETY	COMMENTS
2	VEGA ASSORTED	
1	COLORS ASSORTED	

INSTRUCTIONS: \_\_\_\_\_ SENT INFORMATION TO PASSENGER OFFICE

ADDITIONAL COMMENTS: *Goal: Try to send out of Mexico City Monday afternoon.*

ADDRESSES: **RAINTIED, INC.**  
2349 CAPE HORN AVE.  
CUQUITLAM, B.C. CANADA

V5J 5E3

TEL: (604) 931-5141

FAX: (604) 931-2741

*11/11/91*



# BANCA CONFIA

INSTITUCION NACIONAL DE CREDITO  
DIVISION INTERNACIONAL

SUCESAL: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

AUTORIZACION  
FIRMA COMPLETA Y NUMERO

NUMERO DEL CREDITO: \_\_\_\_\_

MUY SEÑORES MIOS INUESTROS:

SE VANSE TRAMITAR LA APERTURA DE UN CREDITO COMERCIAL DE IMPORTACION IRREVOCABLE SOLICITANDO A SUS CORRESPONSALES LO NOTIFICAN EN LOS BENEFICARIOS.

- SIN INTERES EN CONFIRMACION
- ADEMBARCO EN CONFIRMACION
- CABLE CREDITO POR AVISO
- CABLE CREDITO INCLUYENDO TODO DETALLE
- CREDITO EN LA FORMA SIGUIENTE

CORRESPONSAL PARA SEÑALADO POR EL BENEFICARIO	NOMBRE COMPLETO Y DOMICILIO DEL SOLICITANTE
NOMBRE COMPLETO Y DOMICILIO DEL BENEFICARIO	MONTOS DEL CREDITO  <input type="checkbox"/> EXACTA <input type="checkbox"/> APROXIMADA (10% MAS O MENOS) VENCIENDO ESTE PLAZO NOTIFIAR PARA QUE EL BENEFICARIO PRESENTE LA DOCUMENTACION AL CORRESPONSAL. D. A. _____ MES _____ AÑO _____

DISPONIBLE MEDIANTE LETRAS

- A LA VISTA
- ACEPTACION \_\_\_\_\_ DIAS DESDE

ACOMPANADO DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS

- CONOCIMIENTO DE EMBARQUE LIMPIO CONSIGNADO A BANCA CONFIA, CON NOTIFICACION

SEÑALADO NOMBRE Y DOMICILIO DEL AGENTE AGENCIADOR DE LA VENTA AL DESTINO DE LA MERCANCIA

- INDICANDO FLETE  PASAJE  POR COMISION
- MARITIMO A MARSA, ADEMBARCO, MOSTRANDO \_\_\_\_\_
- DESDE EL PUERTO DE \_\_\_\_\_ CON DESTINO AL PUERTO DE \_\_\_\_\_
- TERRESTRE, \_\_\_\_\_
- MOSTRANDO EMBARQUE DE \_\_\_\_\_ A LA CIUDAD DE \_\_\_\_\_
- FACTURA COMERCIAL EN ORIGINAL \_\_\_\_\_ COPIAS FIRADAS A \_\_\_\_\_ NUESTRO NOMBRE  A NOMBRE DE \_\_\_\_\_

DE LAS CUALES EL ORIGINAL Y DOS COPIAS DEBERAN MOSTRAR VISA CONSULAR.

NOTA: EN EMBARQUES POR VIA AEREA O POSTAL, NO SE REQUIERE VISA CONSULAR, DEBIENDO VENIR TRES EJEMPLARES DE LA FACTURA COMERCIAL, INCLUIDOS EN UNO DE LOS BULTOS QUE INTEGRAN EL ENVIO, PRECIANDO EN CUAL DE ELLOS SON VARIOS.

- DECLARACION DEL VENDEDOR (EXPORTADOR)
  - POLIZA DE SEGURO A NOMBRE DE BANCA CONFIA, CUMRIENDO LOS SIGUIENTES RIESGOS \_\_\_\_\_
- DESDE LA ROZGA DEL VENDEDOR HASTA: \_\_\_\_\_

OTROS DOCUMENTOS: \_\_\_\_\_

AMPARAMOS: \_\_\_\_\_

DESCRIBIR LA MERCANCIA EN FORMA NUMERICA, SIN INCLUIR DETALLES EXCEPTIVO DE SERMAS QUE SEAN PERMISOS DE FACTURAS POR PERMISOS

TERMINO DE VENTA QUE SE COTIZA Y SEGURO DE LA MERCANCIA.

- F. G. B. \_\_\_\_\_ (CUIDAD O PUERTO DE ORIGEN) (FLETE POR COBRAR Y SEGURO POR CUENTA COMPRADOR)
- C. B. F. \_\_\_\_\_ (CUIDAD O PUERTO DE DESTINO) (FLETE PAGADO, SEGURO POR CUENTA COMPRADOR)
- C. F. F. \_\_\_\_\_ (CUIDAD O PUERTO DE DESTINO) (FLETE PAGADO, SEGURO POR CUENTA VENDEDOR)
- F. A. S. \_\_\_\_\_ (CUIDAD O PUERTO DE ORIGEN) (GASTOS DE EMBARQUE, FLETE Y SEGURO POR CUENTA COMPRADOR)

EMBARQUES PARCIALES  RESULTADOS  PROBABILIDAD  TRANSBORDOS  PERMISOS  PERMISOS

**GFL FLOR S. de R. L. de C.V.**P.M. 01. CAMINO TENANZINGO-CMATZEHUAPAN, TETIQUILA, OAXACA, MEXICO  
CUIDADO POSTAL 52000 TELEFAX 91-221-205-27

R.F.C.: GFL-89C203MV7.

R.N.I.E.: GFL-8902031V7.

FECHA (DATE) 22 de Octubre de 1991

FACTURA No. 377  
(INVOICE)

CLIENTE (CUSTOMER) CONSOLIDATED FLORAL PRODUCTS  
9707 SWEETWATER  
HOUSTON, TX., 77037  
TEL.: (713) 931-9583  
At'n.: Jesse Ariza  
No. de Guía 005-1180-6874  
Línea Aérea Continental  
Vuelo 130 de las 7:00 A.M.

CONSIGNADO A MISMO (CONSIGN TO) SAME

DESCRIPCION (ITEM)	CANTIDAD (QUANTITY)	PRECIO UNIT (UNIT PRICE)	IMPORTE (AMOUNT)
Cajas con 400 Tallos de Rosas Vega y Color c/u. (Box containing 400 Vega and Color Rose Stems each).	1	34.00	\$ 1,428.00
Cajas con 600 Tallos de Rosas Vega y Color c/u. (Box containing 600 Vega and Color Rose Stems each).	2	126.00	252.00
Cargo por Caja	19	9.00	171.00
TOTAL U.S.C.Y.			\$ 1,851.00
(One Thousand Eight Hundred Fifty One Dollars 00/100)			

UNIVERSAL  PLANTS S.A.R.L.

S.A.R.L. AU CAPITAL DE 2.300.000 FRANCS - SIEGE SOCIAL - DOMAINE SAINT-ANDRE  
83340 LE CANNET-DES-MAURES

BUREAUX: 134, BD F. MEILLAND, 06600 ANTIBES, FRANCE  
TEL.: 93 61 30 30. TELEX: MEILLAND 470 762 F  
TELECOPIEUR N° 03 61 92 34

ADRESSER  
TOUTE CORRESPONDANCE A:  
UNIVERSAL PLANTS  
B.P. 1225  
06803 ANTIBES CEDEX  
FRANCE

C E R T I F I C A T E

CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE N° L/C 10426619

We undersigned, UNIVERSAL PLANTS, certify that original documents  
have been sent with the merchandise shipped by flight AF 2410/16  
AF 3116/13 under A/C N° 157-109 205

*ejemplo*

UNIVERSAL PLANTS

S.A. au Capital de 2.300.000 Fr.  
134, Boulevard F. Meilland  
F - 06600 ANTIBES CEDEX  
T. : 93 61 30 30 - Telex 470 762  
S.I.C. 4702 - N° 15216





PRODUCCION Y EXPORTACION DE FLORES SELECTAS

MEXICO, D.F. 13 DE NOVIEMBRE DE 1991.

DE: EXPOROSA, S.P.R. DE R.S.

PARA ING. JOEL GUTIERREZ GLZ.  
GIMSA FLOR.

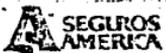
LA SIGUIENTE ES LA RELACION DE CAJAS CON FLORES ENVIADAS A GIMSA FLOR:

CAJAS	VARIEDAD	TAMAÑO	PAQUETES
1	VEGA	EXTRA LARGA	16
1	VEGA	LARGA	6
	VEGA	MEDIANA	8
	VISA	EXTRALARGA	2
1	SAMANTHA	LARGA	6
	SAMANTHA	MEDIANA	9
	VISA	EXTRALARGA	1
1	SONIA	LARGA	4
	DOLORES	EXTRALARGA	4
	LOVELY GIRL	MEDIANA	4
	LADY LIBERTY	MEDIANA	4
1	SONIA	LARGA	2
	SONIA	MEDIANA	2
	DOLORES	EXTRALARGA	1
	DOLORES	LARGA	4
	LOVELY GIRL	MEDIANA	4
	LADY LIBERTY	MEDIANA	3

TOTAL DE CAJAS: 5

TOTAL DE PAQUETES: 80

NOTA: EN CASO DE NO ACEPTAR LAS 5 CAJAS FAVOR DE COMUNICARSE Y ACLARAR CUANTAS Y QUE VARIETADES REQUIEREN.



POLIZA DE SEGURO DE

TRANSPORTES

NUMERO DE POLIZA  
000005735  
AJ143687

SEGUROS AMERICA S.A. AV. REVOLUCION NO. 1508, OTOD MEXICO D.F. (CARGA)

NUMERO DE CLIENTE  
000000000

NOMBRE DEL ASEGURADO  
BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.N.C.

NUMERO DE AGENTE  
15984

NUMERO DE POLIZA

DONDE  
EMILIO CASTELAR NO. 75 PISO 5  
MEXICO, D.F.  
CODIGO POSTAL 11560

MONEDA  
DOLARES

PRIMA META	1.069.	RECARGO POR PAGOS FRACASADOS	0.	DESCUENTO IVA	01.	161.	PRIMA TOTAL	1.231.
VERIFICAR ESTADISTICO		HASTA (DIA MES AÑO)		FORMA DE PAGO		MONTO TOTAL PRIMER PAGO		MONTO DE PAGO SUBSECUENTES
				CONTADO		1.231.		0.

Seguros America, S.A., (que en lo sucesivo se denominará "La Compañía") de acuerdo con las condiciones generales y especificas estipuladas en esta póliza, haciendo prelación las últimas sobre las primeras asegura:

HASTA LA SUMA DE: \$72.765.00

SOBRE: 35.000 PLANTAS DE ROSAL INJECTABLES, SEGUN C.C.I. NO. 10426619

MEDIO DE CONDUCCION: AVION Y CONS.

CONOCIMIENTO: - - - DE FECHA: 01 DE JUNIO DE 1989

ORIGEN: CUALQUIER AEROPUERTO FRANCES DESTINO: EDO. DE MEXICO (VIA AEROPUERTO CD. MEXICO)

CONSIGNADOS A: MISMOS

RIESGOS CUBIERTOS: TODO RIESGO Y BODEGA A BODEGA. SEGUN ESPECIFICACION ADJUNTA.

*ejemplo*

EN LA CIUDAD DE MEXICO, EL DIA CINCO DE JUNIO DE 1989

SEGUROS AMERICA S.A.

RECIBI EN LA CIUDAD DE MEXICO, EL DIA CINCO DE JULIO DE 1989

C. CLIENTE

133 | 9001094

133 9001094

<b>GIMSA FIOR. S DE R.L. DE C.V.</b> <b>EX-HACIENDA DE CHALCHIHUAPAN</b> <b>TEPECANCO EDO. DE MEXICO.</b>		<b>aeromexico</b>																																		
<b>FLORES FROGERS INC.</b> <b>3321 N. VILLERE ST.</b> <b>NEW ORLEANS LA. 70117.</b> <b>U.S.A.</b>		<b>SERVICIOS INTEGRALES DE CARGA AEREA</b> <b>INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.</b> <b>QUINTANADA 164, 15520, MEXICO D.F.</b> <b>86-1-0115/0004</b>																																		
<b>21.- CANS DE CARTON.</b> <b>FACT. COMERCIAL NO. 0528</b>		<b>T.C. 3089.80 x 1.dir.</b>																																		
<b>NEW</b>	<b>NY</b>	<b>US</b>	<b>N.V.</b>																																	
<b>NEW ORLEANS.</b>	<b>MEXICO CITY</b>	<b>MEXICO CITY</b>	<b>MEXICO CITY</b>																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Rate</th> <th>Weight</th> <th>Volume</th> <th>Charge</th> <th>Weight</th> <th>Volume</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>21</td> <td>420.00</td> <td>N</td> <td>1400</td> <td>0.73</td> <td>306.60</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="7" style="text-align: right;"><b>306.60</b></td> </tr> </tbody> </table>	Rate	Weight	Volume	Charge	Weight	Volume	Charge	21	420.00	N	1400	0.73	306.60		<b>306.60</b>							<table border="1"> <thead> <tr> <th>Rate</th> <th>Weight</th> <th>Volume</th> <th>Charge</th> <th>Weight</th> <th>Volume</th> <th>Charge</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="7" style="text-align: right;"><b>306.60</b></td> </tr> </tbody> </table>	Rate	Weight	Volume	Charge	Weight	Volume	Charge	<b>306.60</b>						
Rate	Weight	Volume	Charge	Weight	Volume	Charge																														
21	420.00	N	1400	0.73	306.60																															
<b>306.60</b>																																				
Rate	Weight	Volume	Charge	Weight	Volume	Charge																														
<b>306.60</b>																																				
<b>306.60</b>		<b>FC. 10.00 OC. 5.69</b>																																		
<b>15.69</b>		<b>322.29</b>																																		
<b>20 DE NOVIEMBRE DE 1991</b>		<b>MEXICO CITY.</b>																																		
<b>136- 9801094</b>																																				

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
SECRETARÍA DE AGRICULTURA  
Y FOMENTOS RURALES  
DIRECCIÓN GENERAL DE  
SANIDAD Y PROTECCIÓN  
AGROPECUARIA Y FORESTAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO  
DE LA CONVENCIÓN  
INTERNACIONAL DE  
PROTECCIÓN FITOSANITARIA  
DE 1951

11138

PHITANZENSCHUTZBELEG  
DER INTERNATIONALEN  
PFLANZENSCHUTZKONVENTION 1951

PHYTOSANITARY CERTIFICATE  
OF THE INTERNATIONAL PLANT  
PROTECTION CONVENTION 1951

CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE DE LA  
CONVENTION INTERNATIONALE POUR  
LA PROTECTION DES VEGETAUX 1951

Por el presente se certifica  
Es wird hiermit bescheinigt  
Il est certifié  
Thus is to certify

que las plantas, partes de plantas o productos vegetales que se describan a continuación, o muestras representativas de las mismas fueron minuciosamente examinados.

das unten beschriebenen Pflanzen, Pflanzenteile oder pflanzlichen Erzeugnisse insgesamt oder durch Stichproben, oder die vegetativen, pflanzlichen oder pflanzlichen Erzeugnisse dieser Gattungen sind die minutensam untersuchen, an totalität ou sur rechenheit repräsentativ.

That the plants, parts of plant products described below or representative samples of them were thoroughly examined.

el día (fecha) 2 de Diciembre 1991 por (nombre) T. A. Marcelino Prado Arroyo  
en (lugar) durch (name) par (nom)  
en (date) by (name)

funcionario autorizado de la Dirección General de Sanidad y Protección Agropecuaria y Forestal de México quien a su buen entender los encontró esencialmente libres de enfermedades y plagas dañinas, y que la misma parece ajustarse a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador que se especifican en las declaraciones adicionales siguientes o en otra parte.

einem bevollmächtigten des Mexiko Amt, die Pflanzenschutz gründlich untersucht und nach seiner besten Kenntnis praktisch frei von gefährlichen Krankheiten und Schädlingen befunden wurden; und dass angenommen wird, dass die Sendung den bestehenden Pflanzenschutzvorschriften des Einfuhrlandes in der nachstehenden Hinsicht erfüllt oder darüber hinaussetzt gemäß:

après autorité du Département de Défense Agricole, les envois ont été trouvés pratiquement indemnes d'ennemis et maladies dangereuses des cultures et que l'envoi est conforme aux règlements phytosanitaires actuellement en vigueur dans le pays importateur ainsi qu'il est spécifié dans la déclaration supplémentaire ci-dessous ou par ailleurs.

an authorized officer of the Mexican Department of Agricultural Defence, it were found to the best of his knowledge to be substantially free from pests and pests, and that the consignments believed to conform with the current phytosanitary regulations of the importing country both as stated in the additional declaration hereon and otherwise

Tratamiento de fumigación o desinfección (si lo exige el país importador)

Behandlung oder Entseuchung (wenn vom Einfuhrland gefordert)

Fumigation or disinfection (if required by the importing country)

Fecha

Tratamiento:

Date

Behandlung:

Date

Treatment:

Duración del tratamiento:

Productos químicos utilizados y concentración:

Zeit der Behandlung:

Behandlungsmittel und Konzentration:

Durée du traitement:

Produit chimique utilisé et concentration:

Duration of exposure:

Chemical and concentration:

Declaraciones adicionales

Zusätzliche Erklärung

Declaration supplémentaire

Additional declaration

Sello del servicio

Dienstseigel

Stamp of the Service



SECRETARÍA DE AGRICULTURA  
Y FOMENTOS RURALES  
DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD Y PROTECCIÓN  
AGROPECUARIA Y FORESTAL

T. A. Marcelino Prado Arroyo

Firma \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_ Signature \_\_\_\_\_  
Inspector Fitosanitario

Cargo \_\_\_\_\_ Dienststellung \_\_\_\_\_ Fonction \_\_\_\_\_ Rank \_\_\_\_\_



Código Sistema Armonizado	Descripción	Unidad de Cantidad	Ad/ Valorem %
0602.99-03	De la especie hulfifera <i>Grupeostegia Grandiflora</i> (Clavel de España, Luerno de Luna o lechoso) .....		PROHIBIDA
0602.99-04 (*) (B)	Cactaceas ..... (Véase Grupo 35)	Kg.	Ex.
0602.99-05	De pino, de platano o de vainilla .....		PROHIBIDA
0602.99-06 (*) (2)	Plantas de orquídeas ..... (Véase Grupo 35)	Kg.	Ex.
0602.99-99	Los demas .....	Kg.	Ex.
06.03	FLORES Y CAPULLOS CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TENI- DOS, IMPREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA.		
0603.10	- Frescos .....	Kg. <sup>1</sup>	Ex.
0603.90	- Los demas .....	Kg.	Ex.
06.04	FOLLAJE, HOJAS, RAMAS Y DEMAS PARTES DE PLANTAS, SIN FLORES NI CAPULLOS, HERBAS, MUSCOS Y LIQUENES PARA RAMOS O ADORNOS, FRESCOS, SECOS, BLANQUEADOS, TENIDOS, IM- PREGNADOS O PREPARADOS DE OTRA FORMA.		
0604.10	- Musgos y líquenes .....	Kg.	Ex.
	Los demas:		
0604.91	- - Frescos .....	Kg.	Ex.
0604.99	- - Los demas .....		
0604.99-01	Tucas .....		PROHIBIDA
0604.99-99	Los demas .....	Kg.	Ex.

## CAPITULO 7

## LEUMBRES Y HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS

## Notas.

- Este capitulo no comprende los productos forrajeros de la partida 12.14.
- En las partidas 07.09, 07.10, 07.11 y 07.12, el termino hortalizas alcan-  
za tambien a las setas comestibles, trufas, aceitunas, alcabarras, calabacines,  
calabazas, berenjenas, maiz dulce (Zea-mays var. saccharata), pimientos del genero  
Capsicum o del genero Pimenta, hinojo y plantas como el perejil, perifollo, estrag-  
on, beiro y mejorana cultivada (Majorana hortensis u Origanum majorana).
- La partida 07.12 comprende todas las legumbres y hortalizas secas de las  
especies clasificadas en las partidas 07.01 a 07.11, con exclusion de:
  - las legumbres secas desvainadas (p. 07.13);
  - el maiz dulce en las formas especificadas en las partidas 11.02 a 11.04;
  - la harina, senola y copos, de patata (papa) (p. 11.05);

(\*) Requiere permiso SECOFI para la exportacion.

(2) Véase Distribucion en la Pág. 2510.

HARMONIZED TARIFF SCHEDULE of the United States (1992)  
 Annotated for Statistical Reporting Purposes

1:  
 6-3

Heading/ Subheading	Stat. Suf. & cd	Article Description	Units of Quantity	Rates of Duty		
				General	Special	2
0603		Cut flowers and flower buds of a kind suitable for bouquets or for ornamental purposes, fresh, dried, dyed, bleached, impregnated or otherwise prepared.				
0603.10		Fresh:				
0603.10.30	00 3	Miniature (spray) carnations.....	No. 1/	4T	Free (A, E, IL) 2.41 (CA)	40E
0603.10.80		Roses.....	No. 1/	8E	Free (E) 4.81 (CA)	40E
	10 4	Sweetheart.....	No. 1/			
	90 7	Other.....	No. 1/			
0603.10.70		Chrysanthemums, standard carnations, anthuriums and orchids.....	No. 1/	8E	Free (A, E, IL) 4.41 (CA)	40E
	10 2	Chrysanthemum:				
	20 0	Pom Pom.....	No. 1/			
	20 0	Other.....	No. 1/			
	30 8	Standard carnations.....	No. 1/			
	40 8	Anthurium.....	No. 1/			
	50 3	Orchids:				
	80 1	Dendrobium.....	No. 1/			
	80 1	Other.....	No. 1/			
0603.10.80	00 2	Other.....	X.....	8E	Free (A, E, IL) 4.81 (CA)	40E
0603.90.00	00 2	Other.....	X.....	5E	Free (A, E, IL) 3E (CA)	40E
0604		Foliage, branches and other parts of plants, without flowers or flower buds, and grasses, mosses and lichens, being goods of a kind suitable for bouquets or for ornamental purposes, fresh, dried, dyed, bleached, impregnated or otherwise prepared:				
0604.10.00	00 8	Mosses and lichens.....	X.....	Free		Free
0604.91.00		Other:				
	20 6	Fresh:				
	40 2	Evergreen Christmas trees:				
	40 2	Douglas-fir.....	No.	Free		Free
	40 2	Fir except Douglas-fir.....	No.			
	80 7	Other.....	No.			
	80 3	Other.....	X			
0604.99		Other:				
0604.99.30	00 6	Dried or bleached.....	X.....	Free		Free
0604.99.80	00 6	Other.....	X.....	11E	Free (A, E, IL) 6.41 (CA)	50E

1/ Report the number of stems.



SECRETARÍA DE AGRICULTURA  
Y RECURSOS HIDRÁULICOS

FORMA CS-2

DIR. GENERAL DE SANIDAD VEGETAL  
DEPENDENCIA DIR. INTEGRACION Y REGULACION FIT  
DEPTO. CUARENTENAS Y CONTROLES INTERNACIONALES  
NUMERO DEL OFICIO 311.01.04.02.- 9833  
EXPEDIENTE

ASUNTO: Se elimina la autorización fitosanitaria a nivel central para la exportación de vegetales.

CIRCULAR No. 0048

México, D.F., a 31 de agosto de 1990.

C. ESTA CIRCULAR FUE GIRADA A LOS CC.  
DELEGADO ESTATAL DE LA S.A.R.H.  
SEGUN SE ANOTA AL REVERSO

A fin de agilizar los trámites para la exportación de productos vegetales y acor - de con los convenios internacionales en materia de sanidad vegetal, esta Direc - ción General elimina la autorización fitosanitaria a nivel central debiendo ajustarse a los siguientes requisitos:

1. No se considera en esta liberación la exportación de semillas para siembra, - material vegetativo, germoplasma, así como orquídeas, palmas y cactáceas producidas en viveros, debido a su control ecológico. Por lo que deben obtener autorización fitosanitaria para su exportación en la Dirección General de Sa - nidad Vegetal.
2. Para el caso de exportación de vegetales silvestres, se deberá solicitar lo correspondiente ante la Dirección General de Protección Forestal.
3. Los productos liberados de autorización fitosanitaria como flores, hortalizas, frutas, vegetales congelados, subproductos vegetales industrializados como el almidón, gluten de maíz, aceites esenciales entre otros, deberán exportarse - con el Certificado Fitosanitario Internacional que se les otorgará en el lu - gar de producción o en la aduana de salida.
4. Las Inspectorías Internacionales de Sanidad Vegetal deberán verificar la docu - mentación fitosanitaria de origen. En su caso podrán expedir el Certificado - Fitosanitario Internacional si este documento no viene de origen, siempre y cuando el vegetal cumple con los requisitos fitosanitarios del país al cual - se va a exportar.

AL CONTAR ESTE OFICIO, DEBENSE  
LOS DATOS MENCIONADOS EN EL ANEXO  
DEBEN SER CERRADOS

*[Handwritten signature and initials]*

5. exportación de frutas y hortalizas como: Tomates frescos o refrigerados, cebollas y chalotes, ajos, brocoli, pepinos, espárragos, berenjena, chile -

**Table 14. Industry standards for cut flower boxes**

Inches			Outside Dimensions	Centimeters		
L	W	H		L	W	H
41	x 5	x 7*		104	x 12.5	x 18
41	x 10	x 7**		104	x 25.5	x 18
41	x 20	x 7		104	x 51	x 18
44	x 5	x 8*		112	x 12.5	x 20.5
44	x 10	x 8**		112	x 25.5	x 20.5
44	x 20	x 8		112	x 51	x 20.5
44	x 10	x 6*		112	x 25.5	x 15
44	x 20	x 6**		112	x 51	x 15
44	x 20	x 12		112	x 51	x 30.5
48	x 10	x 6*		122	x 25.5	x 15
48	x 20	x 6**		122	x 51	x 15
48	x 20	x 12		122	x 51	x 30.5
13	x 7	x 48**	(Gladioli)	33	x 19	x 122
13	x 13	x 48	(Gladioli)	33	x 33	x 122
40	x 16	x 4	(Gerbera)	101.5	x 40.5	x 10
41	x 22	x 17.25	(Gerbera)	104	x 53	x 44
30	x 14	x 9**	(Greens)	76	x 35.5	x 23
30	x 14	x 15	(Greens)	76	x 35.5	x 38
13	x 13	x 24	(Iris, Gypsophila)	33	x 33	x 61
13	x 13	x 22	(Wet Pack Roses)	33	x 33	x 56
23	x 18	x 17.5	(Daisy)	58.5	x 45.5	x 44.5

\*Quarter Box \*\*Half Box.

Centimeter dimensions are approximate

Table 15: Recommended temperature, relative humidity, and approximate transit and storage period for cut flowers and florist greens—Continued

Commodity	Storage temperature		Approximate storage period
	°C	°F	
Gerbera	10	50	1 week
Gladiolus	4	40	1-3 weeks
Hydrangea	4	40	1-3 weeks
Hibiscus	12	54	10 days
Hyacinth	0-0.5	32-33	2 weeks
Iris, bulbous	-0.5-0	31-32	1-3 weeks
Laceflower	4	40	3 days
Lilac, forced	4	40	4-6 days
Lily	0-1	32-34	2-3 weeks
Lily-of-the-valley	-0.5-0	31-32	2-3 weeks
Lupine	-1	40	3 days
Marigolds	4	40	1-2 weeks
Mignonette	-1	40	3-5 days
Narcissus	0-0.5	32-33	1-3 weeks
Orchid, cattleya	7-10	45-50	2 weeks
Orchid, cymbidium	-0.5-1	31-40	2 weeks
Orchid, vanda	13	55	5 days
Ornithogalum	4	40	4-6 weeks
Poppy	4	40	3-5 days
Peony, tight buds	0-1	32-34	2-6 weeks
Phlox	4	40	1-3 days
Poinsettia	10-15	50-60	4-7 days
Primrose	4	40	1-2 days
Protea	4	40	7-10 days
Ranunculus	0-5	32-41	7-10 days
Rose (in preservative)	0.5-2	33-35	4-5 days
Rose (dry pack)	-0.5-0	31-32	2 weeks
Snapdragon	4	40	1-2 weeks
Snowdrop	4	40	2-4 days
Squill	0-0.5	32-33	2 weeks
Statice	2-4	35-40	3-4 weeks
Stephanotis	4	40	1 week
Stevia	4	40	3 days
Stock	4	40	3-5 days
Strawflower, fresh	2-4	35-40	3-4 weeks
Sweet pea	-0.5-0	31-32	2 weeks
Sweet-william	7	45	3-4 days
Tulip	-0.5-0	31-32	2-3 weeks
Violet	1-5	34-41	3-7 days
Zinnia	4	40	5-7 days

**Table 15: Recommended temperature, relative humidity, and approximate transit and storage period for cut flowers and florist greens.**

Commodity	Storage temperature		Approximate storage period <sup>1</sup>
	°C	°F	
<b>Cut flowers</b>			
Acaia	4	40	3-4 days
Astroemeria	4	40	2-3 days
Begonia	0-2	32-35	2 weeks
Begonia*	4-7	40-45	2 days
Anthurium*	13	55	2-4 weeks
Aster, China	0-4	32-40	1-3 weeks
Bird-of-paradise	7-8	45-46	1-3 weeks
Bouvardia	0-2	32-35	1 week
Buddlenia	4	40	1-2 days
Calendula	4	40	3-6 days
Calla	4	40	1 week
Camellia <sup>3</sup>	7	45	3-6 days
Candytuft	4	40	3 days
Carnation	-0.5-0	31-32	3-4 weeks
Carnation buds	-0.5-0	31-32	4-12 weeks
Carnation, miniature	-0.5-0	31-32	2 weeks
Chrysanthemum	-0.5-0	31-32	3-4 weeks
Clarkia	4	40	3 days
Columbine	4	40	2 days
Coreopsis	4	40	3-4 days
Cornflower	4	40	3 days
Cosmos	4	40	3-4 days
Crocus	0.5-2	33-36	1-2 weeks
Dahlia	4	40	3-5 days
Daisy, English	4	40	3 days
Daisy, Marguerite	2	36	1-2 weeks
Daisy, Shasta	4	40	7-8 days
Delphinium	4	40	1-2 days
Eucharis <sup>3</sup>	7-10	45-50	7-10 days
Feverfew	4	40	3 days
Forget-me-not	4	40	1-2 days
Foxglove	4	40	1-2 days
Freesia	0-0.5	32-33	10-14 days
Gaillardia	4	40	3 days
Gardenia <sup>3</sup>	0-1	32-34	2 weeks
Gerbera	1-4	34-40	1-2 weeks
Ginger	13	55	4-7 days
Gladiolus	2-5	35-42	5-8 days
Gloriosa	4-7	40-45	4-7 days

**INTERNATIONAL  
SYMBOLS**



*Fragile. Handle with care*



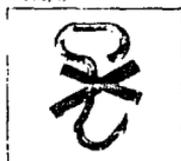
*This way up*



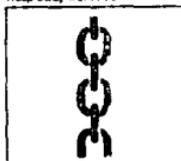
*Keep away from heat*



*Keep dry*



*Hook here*



*Slings here*



*Center of gravity*

## BIBLIOGRAFIA

1. ALLAN J. SIPOSS. IMPORTING (PRACTICAL GUIDE FOR ENTREPREURS). U.S A. PUB. INT. BUS. MANG. 1987. 53 pp.
2. BANCO DE MEXICO, PARTICIPACION DE FIRA EN APOYO DE LA HORTICULTURA ORNAMENTAL, MEXICO 1981, 52 pp.
3. BANCOMEXT. ANNUAL REPORT, MEXICO 1989, 45 pp.
4. BOOZ-ALLEN ET. AL. FLORES DE CORTE (SECTOR AGROINDUSTRIAL) MEXICO. BANCOMEXT. 1988. 87 pp.
5. CASIO F. LUISELLI Y VIDALI CARVAJAL CARLOS. MEXICO EN LA RONDA URUGUAY DEL CASO DE LA AGRICULTURA, SAN JOSE DE COSTA RICA. I I C A. 1989, 87 pp.
6. C D F A. ORNAMENTAL CROPS - NATIONAL MARKET, VOLS.: XVIII-7, XIX-20, XX-6, XXI-6, XXII-6, XXIII-6, XXIV-7, U S A. 1995-1992, 8 pp. /Vol.
7. CORTES JORGE A. ET. AL. "LA FLORICULTURA EN MEXICO". AGROSINTESIS. VOL. 16, No. 10. MEXICO, 1985. 14-81 pp.
8. C.P.I.M., THE COMPETITIVENES OF THE MEXICAN ECONOMY, MEXICO S/E. 1990. 12 pp.
9. D G S V. CIRCULAR No. 48. MEXICO, S A R H. 1988. 2 pp.
10. GOBIERNO DEL ESTADO DE MEXICO Y AHAPROMEX. EXPOSICION INTERNACIONAL FLORICOLA (SEGUNDA EXPOFLOR 1991). MEXICO. S/E 1991. 34 pp.
11. INFORMACION ADUANERA DE MEXICO S.A. LEY DE IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION (NUEVO SISTEMA ARMONIZADO), MEXICO. 1988. 22 p.
12. IR. A.P. VERHAEGH. PROSPECT AND ESTRUCTURE OF MEXICAN BUSINESS (FLOWER BUSINESS). THE NETHERLANDS. AGRICULTURAL RESEARCH INSTITUTE. 1991. 7 pp.
13. IR. ING. H. DE BOON. WORLD PERSPECTIVES ON MORE FLOWERS FOR MORE PEOPLE. U S A. 1990. 15 pp.
14. INTERNATIONAL BUSINESS, IMPORT/EXPORT (APUNTES DE CURSO) LATIC. LOS ANGELES, CA. 1989-1991.
15. KENETH D. WEISS, BUILDING AN IMPORT EXPORT BUSINES. U S A. E.D.P. 1987. 284 pp.
16. L. FARGO WELLS, EXPORTING FROM START TO FINANCE, U S A. ED. LIBERTY HOUSE. 1989. 337 pp.

17. MEMORIAS 11 y 12. PRIMER ENCUENTRO NACIONAL DE FOMENTO A LAS AGROEXPORTACIONES. MEXICO. CHAPINGO. 1990. 159 pp.
18. NANA R. HEINS. ABOUT INTERNATIONAL TRADE. PUB. U S A. BY DART PRESS. 1989, 90 pp.
19. RODUCE MARKETING ASSOCIATION, YEAR BOOK. U S A. 1988, 65 pp.
20. SAAVEDRA S. MANUEL TECNICAS DE INVESTIGACION SOCIAL PARA LA ELABORACION DEL DOCUMENTO RECEPCIONAL, MEXICO. NUEVO EDITORES S. A. , 1985. 121 pp.
21. S. A. R. H. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SECTOR AGROPECUARIO Y FORESTAL. MEXICO. 1991. 9 pp.
22. S A R H. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS PARA LA IMPORTACION y EXPORTACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS, FORESTALES Y AGROQUIMICOS. MEXICO. 1991. 25 pp.
23. S E C O F I. INTERNATIONAL TRADE RELATIONS, CHALLENGES AND OPPORTUNITIES. 2a. ED. MEXICO. 1990. 72 pp.
24. S E C O F I. SERVICIOS DE APOYO A LA EXPORTACION (CUADERNOS) MEXICO 1991. 27 pp.
25. S E C O F I. THE MEXICAN PROGRAM FOR THE MODERNIZATION OF INDUSTRY AND FOREIGN TRADE 1990-1994. MEXICO. 1989. 48 pp.
26. U S C S. IMPORTING INTO UNITED STATES. U S A. DEPARTMENT OF TREASURY. 1990. 88 pp.
27. U S D A. HANDLING, PRECOOLING AND TEMPERATURE MANAGEMENT OF CUT FLOWERS CROPS FOR TRUCK TRANSPORTATION. U S A. 1979. 28pp.
28. U S D A. TROPICAL PRODUCT TRANSPORT HANDBOOK. U S A. 1988. 147pp.
29. U S D C. A BASIC GUIDE TO EXPORTING. U S A. 1986. 147 pp.
30. U S D C. ADVERTISING, PACKAGING AND LABELING. U S A. 1994. 35 pp.
31. VAZQUEZ L. PIERO. SOBRE COMERCIO INTERNACIONAL. VENEZUELA. NOVA EDICIONES. 1984. 55 pp.