



872702
24
Universidad Don Vasco, A.C.

-----INCORPORACIÓN No. 8727-02-----
a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

*"Principales dificultades
a las que se enfrentan
las pequeñas empresas,
exportadoras de la Flor
Ave de Paraíso de la región
Uruapan, Michoacán."*

Tesis

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

Presenta:

Raquel Leticia Rosales Abarca



Uruapan, Michoacán, Julio de 2002

1

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 esta 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.

**TESIS
CON
FALLA DE
ORIGEN**

AGRADECIMIENTOS

A Dios por haberme dado la vida y permitirme llegar hasta este momento importante.

Mis Papás, por cuidarme y llenarme de bendiciones cada día.

A mis hermanos Jaime Alberto y Gerardo por su apoyo y confianza en mí.

Gaby, por su interés en mis estudios.

Laura Mata, que aparte de ser mi maestra, asesora y amiga: eres mi ejemplo a seguir.

A todos los profesores (Margarita, Rosy Núñez, Poncho, María Eugenia, Mike, Ricardo Ramón Romero, López Reyes, Víctor Hugo, Queta, Hilda Julieta, etc.) que compartieron sus conocimientos conmigo y que además han llegado a ser mis amigos y a todos aquellos que sin ser mis profesores me brindaron su amistad y su apoyo.

A Laura Aguilera por su apoyo y su amistad.

A mis compañeras y amigas que durante cinco años me acompañaron en esta etapa:, Indy, Isa, Paty y Erika.

Y a todas aquellas personas que siempre han estado conmigo, a lo largo de toda mi vida.

GRACIAS A TODOS

ÍNDICE

Introducción	5
CAPÍTULO I "LA EMPRESA"	
1.1 Concepto	8
1.2 Antecedentes	9
1.3 Características de una empresa	13
1.4 Clasificación	14
1.4.1 Servicios	14
1.4.2 Comerciales	15
1.4.3 Industriales	15
1.4.4 Pequeña, mediana y grande	16
1.5 Componentes de una empresa	18
1.5.1 Personal	18
1.5.2 Materiales	20
1.5.3 Sistemas	21
1.5.4 Equipo	22
1.6 Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa en Michoacán	22

CAPÍTULO II "EXPORTACIÓN"

2.1	Antecedentes en México	25
2.2	Concepto	27
2.2.1	Exportación Directa	28
2.2.2	Exportación Indirecta	29
2.3	Comercio Internacional	30
2.3.1	Concepto	30
2.4	Organismos que regulan las operaciones del Comercio Exterior	30
2.5	Tratados y Acuerdos Comerciales	33
2.6	Programas de apoyo	45

CAPÍTULO III "AVE DE PARAÍSO"

3.1	Antecedentes	52
3.2	Concepto	53
3.2.1	Características botánicas	53
3.3	Comercialización	54
3.4	Aspectos Técnicos	56
3.5	Aspectos aduaneros y arancelarios	58

2

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.5.1	Trámites y documentos básicos en México	58
3.5.2	Clasificación arancelaria	59
3.5.2.1	Arancel en Estados Unidos, Canadá y La Unión Europea.	60

CAPÍTULO IV "CASO PRÁCTICO"

4.1	Metodología de la investigación	64
4.1.1	Hipótesis	64
4.1.2	Objetivos	64
4.1.3	Forma de Trabajo	65
4.2	Diseño del cuestionario	67
4.2.1	Dependencias gubernamentales e Instituciones privadas	67
4.2.2	Empresarios exportadores de Uruapan	67
4.3	Tabulación y análisis general de Resultados	67
4.4	Propuesta	84
	Directorio de Instituciones promotoras y de apoyo a la Floricultura	89

CONCLUSIONES	97
BIBLIOGRAFÍA	101
GLOSARIO	105
ANEXOS	110

INTRODUCCIÓN

El Comercio Exterior en México dentro de la globalización resulta ser más cambiante por lo que se debe tomar en cuenta las características más importantes de nuestro Estado, ya que contamos con una gran variedad de frutos y productos que se pueden exportar.

Debido a esto, es la misión de organizaciones como Bancomext y de la Secretaría de economía, entre otras, impulsar el desarrollo de la cultura empresarial de exportación principalmente en pequeñas y medianas empresas de la zona occidente ya que para lograr un posicionamiento y competitividad en las empresas, se debe tener formación y capacitación de recursos humanos especializados en Comercio Exterior.

Se realiza esta Tesis con la finalidad de que sirva como guía a todos aquellos empresarios de la ciudad de Uruapan que por alguna razón no han podido realizar su exportación satisfactoriamente.

La parte teórica está compuesta por tres capítulos, en el primero se desarrollarán las generalidades de la Empresa, los componentes que la constituyen; sus características y su clasificación, así como la importancia que

tienen las PYMES en el desarrollo de nuestro país. En el segundo capítulo tomará el tema de la exportación, su significado y el proceso de exportación, además de identificar los diferentes Acuerdos y Tratados de Libre Comercio que facilitan las transacciones comerciales, sin dejar a un lado todas las Instituciones y apoyos que brindan éstas a todos aquellos que desean exportar. En el tercer capítulo, se presentará todo lo referente a la Flor "Ave de Paraíso", su nombre científico, de donde proviene, sus aspectos técnicos, su comercialización y todas las restricciones que se deben cumplir para poder enviarlas a otro país.

El capítulo cuarto consta de la realización de la investigación de campo, en el cual se describe la metodología a seguir, se especifica la técnica para la recopilación de información, así como los objetivos que se pretenden alcanzar para poder comprobar la hipótesis planteada. Una vez que se identifiquen las dificultades que han tenido los productores para exportar se presentará una propuesta para ayudarlos a realizar una exportación exitosa.

CAPÍTULO I

LA EMPRESA

CAPÍTULO I

LA EMPRESA

La empresa tiene su historia a través de los años, ésta ha tenido dificultades para poder establecerse como tal, sin embargo hoy en día son parte esencial en nuestras vidas: ya que nos proporcionan sustento y trabajo.

En el presente capítulo se darán algunos conceptos de la Empresa de acuerdo a diferentes autores: antecedentes, sus componentes, clasificación, y los elementos que la constituyen; así como la importancia dentro del país y especialmente de nuestro Estado.

1.1 Concepto

A continuación se mencionarán varios conceptos de acuerdo a diferentes autores para mayor comprensión.

"Grupo social en el que a través de la administración de capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad"

(www.Itlp.edu.mx/publica/tutoriales/administración/tema14.htm).

"Entidad jurídica que realiza actividades económicas gracias a las aportaciones de capital de personas ajenas a la actividad de la empresa, los accionistas" (Encarta 2001).

"Entidad económica destinada a producir bienes: venderlos y obtener un beneficio, con la finalidad de que esta actividad productiva satisfaga las necesidades del hombre en la sociedad de consumo actual" (RODRÍGUEZ, 1993:7).

De acuerdo a las definiciones anteriores, se concluye que una empresa es una entidad, que está conformada por recursos financieros, humanos y materiales que producen bienes o servicios, con la finalidad de obtener una ganancia, buscando la satisfacción del cliente o consumidor.

1.2 Antecedentes

La empresa surge de las necesidades de una sociedad.

La evolución de la empresa va relacionada con la evolución de los pueblos: la primera etapa sobresaliente fue: un capital restringido a objetos y

mercancías, es decir, el que más poseía más poder obtenía sobre los demás; en esta etapa aparece el trueque, los mercados ambulantes, los patrones de valor (establecían un valor a los artículos los cuales carecían de durabilidad, divisibilidad y universalidad) y por último la aparición de metales: donde se le otorgó valor universal, el cual era durable y divisible.

La siguiente etapa es la aparición de la existencia de dinero, en donde existieron dos periodos: el primero fue donde el dinero se consideró como un denominador común, con él se podía comprar lo que se deseara. En el segundo periodo el dinero era considerado como un fondo pre-rentable, es decir, permitía que se realizaran préstamos entre las personas.

La última etapa registrada como antecedente es donde aparecen los valores fiduciarios, considero que esta fué la época más importante, porque se establecen los títulos donde se otorgaban derechos y obligaciones en las transacciones que se realizaban. Se crearon las Instituciones Financieras para administrar el dinero en Bancos y Casas de Bolsa, se crean los valores, acciones, pagarés, cheques y todos los documentos que permiten realizar transacciones comerciales hoy en día.

En México la evolución de la empresa fue un poco más lenta debido a que en tiempos de la Colonia, se formaron dos Virreinos; uno era en México y

Centroamérica, el otro en América del Sur; en donde la vida económica era restringida por los intereses de España, quien establece los derechos de aduana para restringir el establecimiento de las empresas. Algunos de los derechos de aduana son los siguientes: el diezmo, alcabala, almojarifazgo, tributo y el quinto rey; en donde el beneficiado era el Rey, excepto por el diezmo.

Surgen las Instituciones funestas como:

- ⊗ Encomiendas: en donde el Rey se apoderaba de las tierras y todo lo que se encontraba en ellas.
- ⊗ Mita: era seleccionar a la gente que se encargará del aseo del palacio; la selección era por medio de rifas dirigidas por el Rey.
- ⊗ Obraje: se buscaba a las mujeres con habilidades para la confección, quienes realizaban la ropa del Rey.
- ⊗ Esclavitud: realizaban trabajos forzados y sólo obtenían como derecho la comida, techo y vestido.

Después de la Independencia de México, los Generales establecen las condiciones económicas en donde surge el peonaje que era lo mismo que el esclavismo, de los cuales su paga era en mercancías en las casas de raya.

Uno de los beneficios después de la Independencia fué el Comercio Exterior, por

primera vez México participa en el mercado Mundial. Algunos de los avances después de la apertura comercial fueron:

1826 - El Congreso aprueba el establecimiento de las relaciones comerciales con los países Europeos, como Francia, Inglaterra, Dinamarca, Holanda y Suiza.

1831 - Se crea el Banco de Crédito, quien financiaba a las empresas de la industria de la transformación pero sólo del algodón; el cual era destinado para adquirir tecnología.

1832 - Se firma el convenio con E.U.A.

1846 - Ya existían 5 fábricas de hilados y tejidos, al igual que un sin número de pequeños talleres artesanos.

1856 - 46 fábricas solamente en la ciudad de México.

En el gobierno de Porfirio Díaz sólo se dió impulso a las vías férreas y México se convirtió en un país agrícola.

1910 - 150 fábricas textiles

En los 50's se considera el inicio de la industrialización en forma permanente.

1955 - Se promulga la Ley de fomento a Empresas nuevas y necesarias (en tiempo de Ruiz Cortines); (ADMINISTRACIÓN VIII, 2001).

En la actualidad existen en el sector industrial 10.44%; en el comercial 99.2%; y el en sector servicios 21.55%, de empresas micro, pequeñas y medianas en el país; con esto podemos comparar la evolución que se ha tenido y gracias a ella observamos una gran variedad de productos y servicios que satisfacen la mayoría de las necesidades del país (www.conindustria.org/exportacionpymesmexico.pdf).

1.3 Características de la Empresa

La empresa requiere de ciertas características para denominarse de esta forma, a continuación se mencionan:

- ⊗ Persona jurídica, porque es una entidad con derechos y obligaciones que son establecidas por la Ley.
- ⊗ Entidad económica, ya que busca una finalidad lucrativa; es decir, busca una utilidad que satisfaga a un grupo de personas dentro de ella, así como cuidar los intereses económicos de la empresa y sus acreedores.
- ⊗ Realiza una acción mercantil, porque compra para producir y produce para vender.
- ⊗ Asume la responsabilidad de riesgo de pérdida, es decir, que se hace responsable del buen o mal funcionamiento de la empresa, así como de sus éxitos y fracasos.

⊗ Entidad social, ya que el propósito de la empresa es el de servir a la sociedad en la que se encuentra para satisfacer sus necesidades (RODRÍGUEZ,1993:72).

Como ya se mencionó, la empresa siempre busca una utilidad pero tiene que estar pendiente de no descuidar las necesidades de la sociedad, tomando en cuenta también el medio ambiente al que pueda afectar la empresa.

1.4 Clasificación de las Empresas

Existen diversos criterios para clasificar a la empresa, aquí se presentan algunos para su análisis.

Las empresas se clasifican por grupo genérico con la finalidad de identificar sus semejanzas y diferencias de una manera más clara.

Se clasifican en tres ramas:

Servicios, Comerciales e Industriales.

⊗ Servicios

Son las empresas que producen un servicio para la mayor parte de una colectividad de una determinada región.

♦ Sin concesión - son aquellas empresas que no requieren en

algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades para operar, como es el caso de las escuelas, empresas de espectáculos, hoteles, etc.

- Concesionadas por el Estado - Son las empresas de carácter financiero, tales como los Bancos, compañías de seguros, bolsa de valores, afianzadoras.
- Concesionadas no Financieras - Son las autorizadas por el Estado, pero sus servicios son financieros: empresas de transporte, de suministro de agua y gas.

⊗ Comerciales

Empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con la finalidad de venderlos posteriormente en el mismo estado en el que se compraron o después de alguna transformación.

⊗ Industriales

Empresas las cuales se dedican a la transformación de la materia prima o de productos, se clasifican de la siguiente manera:

- **Industriales extractivas**

Se dedican a la extracción, explotación de bienes y riquezas naturales.

1. Recursos renovables - actividades que hacen producir a la naturaleza.
2. Recursos no renovables - son aquellas actividades que traen la extinción de recursos naturales, sin que sea posible que se regeneren, como la minería y pozos petroleros.

- **Industrias de Transformación**

Se dedican a la generación de un bien sometido a cierto proceso como resultado de cierta materia prima.

A continuación se dará a conocer las características de la pequeña y mediana empresa, al igual que algunos de sus requisitos.

- **Pequeña y mediana**

- que empleen a menos de 250 personas
- cuyo volumen de negocio anual no exceda de 40 millones de euros o cuyo balance general anual no exceda de 27 millones de euros

- que cumplan el criterio de independencia que a continuación se define:

- Se considerarán empresas independientes las empresas en las que el 25% o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezca a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas que no respondan a la definición de PYME. Este umbral podrá superarse en los dos casos siguientes:
 - si la empresa pertenece a sociedades públicas de participación, sociedades de capital de riesgo o a inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa
 - si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quién lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de PYME (www.ipyme.org/dgpyme/pyme.htm).

Empresas micro, pequeñas, medianas y grandes

ESTRATO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	Hasta 30 personas	Hasta 5	Hasta 20
PEQUEÑA	De 31 a 100	De 6 a 20	De 21 a 50
MEDIANA	De 101 a 500	De 21 a 100	De 51 a 100
GRANDE	Más de 500	Más de 100	Más de 100

Nuevos criterios autorizados por NAFIN en la primera sesión ordinaria de su Consejo Directivo, efectuada el 29 de enero de 1999.

(www.nafin.gob.mx/)

1.5 Componentes básicos de una empresa

Todas las empresas cuentan con componentes especiales que atienden a un objetivo general, con la finalidad de que dicho componente sea utilizado con la mayor eficiencia.

Los componentes son los siguientes:

⊗ Personal

Es el componente más importante de toda la empresa, ya que es el

que utiliza los materiales y lleva paso a paso todos los procedimientos, además de operar el equipo para realizar sus funciones.

Se pueden clasificar de la siguiente manera:

Obreros: estos pueden ser calificados o no calificados de acuerdo a los conocimientos y habilidades especiales con las que cuentan antes de ingresar a su puesto.

Empleados: son las personas que requieren de mayor esfuerzo intelectual y de servicio para realizar su trabajo; también pueden ser calificados o no calificados.

Supervisores: tienen la función importante de vigilar el cumplimiento de los planes, órdenes e instrucciones señaladas. Una de las características del supervisor es que tiene predominio e igualdad ante las funciones técnicas sobre las administrativas.

Técnicos: personas que utilizan las reglas o principios científicos para aplicar su creatividad, como los diseñadores de productos, sistemas administrativos, etc.

Altos ejecutivos: personal que realiza la función administrativa sobre la técnica.

Directores o administradores: aquellas personas que realizan las funciones de fijar objetivos, políticas, planes, así como revisar los resultados obtenidos.

☞ Materiales

Son todas las cosas que se procesan y cambian su estado para producir, el servicio, información o un producto final.

Bienes materiales: son los bienes inmuebles y muebles que van a integrar a una empresa, como los edificios, instalaciones; que tienen como finalidad el multiplicar la capacidad productiva en el trabajo.

Materias primas: son conformadas por elementos corpóreos que después de una transformación serán productos; dentro de las materias primas también hay materias auxiliares, las cuales no forman parte del producto pero sí son necesarias para la producción, como el combustible, lubricante, etc.

Dinero: es lo que se tiene disponible para pagos diarios y/o urgentes, además de ser la representación del valor de todos los bienes, un capital constituido por valores, acciones, obligaciones, etc.

☉ Sistemas

Lo conforma todo el cuerpo orgánico de procedimientos, métodos, etc., por medio de los cuales se logran los objetivos de la empresa.

Existen diferentes tipos de sistemas:

Sistema de planificación. se enfocan a la actividad de proyectar la vida de la empresa a lo largo del tiempo, buscando nuevos caminos y adaptando su existencia a la de los sistemas de los cuales vive, por ejemplo: la planificación de recursos humanos, financieros, tecnológicos, etc.

Sistema organizativo. se refiere a la forma de cómo debe estar estructurada la empresa, su separación de funciones, niveles jerárquicos, el grado de delegación.

Sistema de información. es cuando se toman los datos de una actividad para conducirlos al proceso de una decisión. Tiene varios componentes como información normativa, información de planeación, relación, operacional, de control y gestión.

Sistema de control. es la esencia del funcionamiento de la empresa como un sistema.

Sistemas operativos. conjunto de hombres y medios de todo tipo, en

donde las actividades se van a encadenar para lograr un objetivo en común, entre los cuales existe la transmisión de información, bienes y servicios orientados a procedimientos definidos.

8 Equipo

Instrumentos o herramientas que complementan y aplican más al detalle la acción de la maquinaria (RODRÍGUEZ, 1993:83).

1.6 Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa en Michoacán

Las pequeñas y medianas empresas constituyen un 98% de las empresas, por lo que son parte esencial en el entorno económico, presente y futuro; creando el 64% de empleos (SALAZAR, Ciclo de conferencias Innovar para Administrar, 2001).

Las PYMES, tienen la ventaja de crear nuevos productos, nuevas ideas y técnicas, ya que la inversión es menor que la que puede realizar una empresa grande, además de crear y capacitar mano de obra (ADMINISTRACIÓN VIII, 2001).

Con esto nos damos cuenta de que la pequeña y mediana empresa es el soporte de la economía a nivel nacional. También que es esencial tener en

cuenta los componentes que conforman la empresa para su mejor manejo y comprensión, ya que para poder realizar la actividad de exportación primero debe estar bien establecida la empresa, para obtener los resultados que se quieren alcanzar.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO II

EXPORTACIÓN

CAPÍTULO II

EXPORTACIÓN

La exportación es un tema importante con el que convivimos diariamente, hoy en día las empresas buscan consolidarse en las ventas al extranjero, para tener mayores utilidades y darse a conocer a nivel internacional.

Se estudiará el surgimiento de la actividad exportadora, su concepto, los tipos que existen; así como las instituciones que se encargan de regular esta actividad, además de mencionar cuales son sus programas de apoyo que brindan a las pequeñas empresas en Michoacán, hasta hoy en día.

2.1 Antecedentes en México

Durante el periodo Porfirista (1876-1911), la economía Mexicana experimentó el ingreso de importantes volúmenes de inversión extranjera, que se dirigió principalmente a la minería y a la construcción de la infraestructura ferroviaria, la cual contribuyó a la integración de las actividades nacionales y a una mayor vinculación con mercados extranjeros, principalmente el norteamericano. Las facilidades que se obtuvieron con el transporte permitió

que el comercio exterior desempeñara de una manera importante en el crecimiento económico, a través de un incremento en la producción y exportación de minerales preciosos e industriales y en menor medida los productos agrícolas. El dinamismo de los sectores ligados a la explotación favoreció la producción de bienes de consumo y de bienes intermediarios (aquellos bienes necesarios para la transformación de otro bien).

El sector agropecuario tuvo un rezago mientras que el auge que obtuvo el industrial no se mantuvo debido a las limitaciones del mercado interno.

El lento crecimiento del empleo, la mala distribución de ingresos y en general el decaimiento del nivel de vida de la población, trajo consigo insatisfacción política y social, dando como consecuencia la lucha armada en 1910.

Durante el periodo 1910-1912 el comercio exterior fue severamente afectado, tanto por la situación política como por los efectos de la primera guerra mundial.

De 1921-1928 la actividad económica inicia un proceso de recuperación, durante este tiempo se dió un aspecto favorable, se creó la Comisión Nacional Bancaria a finales de 1924; en 1925 el Banco de México se le facultó para operar como banco central, destacando como sus funciones la emisión de papel moneda. Hasta 1939 se continuó registrando una tendencia decreciente en el

rubro de la importación y de la exportación. Se dieron fugas de capital así como pagos de deuda externa y dividendos a capitales extranjeros; dada esta situación se buscó incrementar la exportación, sobre todo las del sector agropecuario. Por lo que se creó el Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937 como institución nacional de crédito, con el objetivo de fomentar las exportaciones para obtener la necesaria nivelación de la balanza de pagos.

México comenzó a tener un aumento en sus importaciones, mientras que las exportaciones no crecían en igual proporción, esto provocó un déficit; con el objeto de fomentar las exportaciones de manufacturas, para estimular la industria fabril y mejorar la cuenta corriente en 1962, se crea el fondo para el Fomento de Exportación de Productos Manufacturados (FOMEX), bajo la administración del Banco de México (COLEGIO DE MÉXICO, 1987: 10).

Estos son los aspectos más relevantes por los que se dió la Exportación, así como las dificultades para que se pudiera establecer como tal, hoy en día.

2.2 Concepto

A continuación se presentan algunas definiciones de exportación con el fin de comprender su significado.

"La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras

arancelarias en las que está situada la empresa". En resumen la exportación es vender sólo vender (MERCADO, 1991:33).

"Es la salida legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior y la prestación de servicios al exterior, efectuada en determinadas condiciones" (www.aduana.cl/concegene/exporta.htm).

Con ésto se puede decir que exportar no es más que vender un producto a otro país, sin importar su situación geográfica, siempre y cuando cumpla con las especificaciones que hace el país comprador.

Las ventajas que se tienen de realizar ventas al exterior es la de obtener mayores utilidades a corto plazo, también reduce los costos de operación y de producción ya que se compra mayor cantidad de materia prima a menor costo, además de que las empresas utilizan en mayor porcentaje su capacidad de instalación, sus recursos humanos y tecnológicos.

2.2.1 Exportación Directa

Es cuando la empresa asume la responsabilidad de vender sus productos en el extranjero; en donde el exportador

internacional trabaja en las instalaciones nacionales de la empresa y realiza sus ventas por medio de distribuidores o agentes en el exterior (Basado en LLOYD, 2000: 7).

2.2.2 Exportación Indirecta

Recibe el nombre de indirecta, ya que un país compra mercancía a uno; pero lo revende a otro país, existe una triangulación (Ibid: 6).

Antes de realizar una exportación se deben tener en cuenta tres puntos muy importantes, para que los resultados sean los que se desean: primero se debe tomar en cuenta que el producto sea exportable, no podemos exportar un producto que no va a llegar en perfecto estado a su destino; el segundo es que la empresa tenga la capacidad de exportación, no se puede exportar si la empresa no puede cumplir con sus compromisos de venta; y por último el mercado debe ser bien elegido, porque puede ser que en ese país no consuman ese producto, debido a su cultura o a cualquier otra circunstancia.

2.3 Comercio Internacional

2.3.1 Concepto

"Es la introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior"
(MERCADO,1991: 25).

" Intercambio de bienes y servicios entre países" (ENCARTA 2001).

Con los conceptos anteriores se puede decir que el comercio internacional es realizar un intercambio entre diferentes países de bienes o servicios.

El comercio exterior ha llegado a ser una de las actividades importantes en la economía de muchos países, entre ellos la de México, aunque aún se encuentra algo restringido a pesar de que se participa en algunos tratados y acuerdos.

2.4 Organismos que regulan las operaciones de Comercio Exterior

⊗ BANCOMEXT

El Banco Nacional de Comercio Exterior, es un organismo público.

Presta el apoyo de financiamiento, en el cual se le otorga al exportador una asesoría, en donde se hace una formulación de una política financiera para el

comercio exterior; otro es la ejecución, que es el otorgamiento del crédito, seguros y garantías para realizar la exportación en forma segura.

También existen las actividades promocionales: en donde le da al exportador asistencia y orientación; como elegir el producto adecuado a exportar y a dónde, se le brinda la difusión; que es el identificar y promover la oferta exportable, buscar la adecuada comercialización y venta. Se le proporciona capacitación para tener un buen contacto con el factor humano para poder realizar de manera eficiente sus labores, el objetivo principal de la promoción es la de mantener la presencia de productos mexicanos en el exterior, incrementar las ventas de los artículos que se están exportando, abrir nuevos mercados y promover nuevos productos (COLEGIO DE MÉXICO, 1987: 16).

Otorga servicios de tesorería, para que el exportador obtenga un manejo óptimo de recursos financieros, basándose en estrategias dirigidas para incrementar la rentabilidad; dentro del servicio de tesorería se realizan las siguientes actividades: mesa de dinero, inversión en Dólares, compraventa de dólares a futuro, compraventa de divisas. Existe un programa especialmente para las PYMES, que se llama Esquema simplificado de Financiamiento, en donde se les otorga un crédito para la facilitación de la exportación. Los programas y servicios son personalizados de acuerdo al tipo de empresa y su

giro, esta atención es por medio de un agente especializado que se encuentra en cualquier centro Bancomext, en cualquier parte de la Republica.

✿ SECRETARÍA DE ECONOMÍA

La Secretaría de Economía por conducto de la Oficina de Promoción de la Competitividad Económica, en coordinación con las Consejerías Comerciales de México, se encarga de identificar las oportunidades de negocios generadas por los Tratados de Libre Comercio firmados por México, y en especial los nichos de mercado para pequeñas y medianas empresas; así como brindar asesoría e información al exportador.

✿ CONSEJO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, A.C.

Comisión creada para apoyar a las empresas exportadoras mexicanas a resolver cualquier problema relacionado con procedimientos para la exportación, ante dependencias de gobierno.

Es uno de los conductos promotores de cambios en la tramitología y atención a la comunidad del comercio exterior.

Comisión conformada por representantes de las dependencias de gobierno y representantes de los organismos empresariales

Programas

Consolídase en nuevos mercados

Iníciate en la exportación

Integradoras de exportación

Instrumentos

Grupo Promotor Externo

Centros de Promoción de Exportaciones

COMPEX

(www.conindustria.org/exportacionpymesmexico.pdf).

2.5 Tratados y Acuerdos de Libre Comercio

México ha firmado algunos acuerdos y tratados con el fin de facilitar la exportación e importación en nuestra nación, a continuación se mencionan:

*** Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**

El TLC fué firmado por Canadá, México y Estados Unidos el 17 de diciembre de 1992, y entró en vigor el 1 de enero de 1994. Los respectivos signatarios del Tratado fueron el primer ministro canadiense Brian Mulroney, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y el presidente estadounidense

George Bush.

Es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.

Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.

Incrementar las oportunidades de inversión.

Proteger la propiedad intelectual.

Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.

Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral

* Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

Con el Tratado se formará una zona de libre comercio de aproximadamente 95 millones de habitantes. En él, se establecen reglas claras y transparentes de beneficio mutuo en materia de comercio e inversión. El Tratado ofrece certidumbre a los sectores económicos, permitirá promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitará los flujos de inversión entre ambos países.

Beneficios del tratado:

Acceso libre de barreras al mercado de bienes y servicios de Bolivia, que en 1992 compró al mundo bienes por 1.130 millones de dólares.

Acceso a un mercado cuya escala es compatible con la capacidad de producción de las empresas mexicanas pequeñas y medianas, las cuales son altas generadoras de

empleo.

Marco previsible para la planeación de las actividades productivas y la inversión ante la globalización económica.

Protección a la propiedad intelectual.

Procedimiento ágil y equitativo para la prevención y solución de controversias.

El Tratado representa oportunidades para aumentar y diversificar la producción, generar economías de escala, alianzas comerciales y de inversión, mayor competitividad, crecimiento y más empleos productivos y bien remunerados para un mayor bienestar de los mexicanos.

* Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua

El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua entró en vigor el 1 de julio de 1998.

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes
- b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes
- c) promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes
- e) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado
- g) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional (www.economia-

8. Tratado de Libre Comercio México - Chile

El Tratado de Libre Comercio entre México y Chile entró en vigor el 1 de agosto de 1999.

1. Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes
- b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios en la zona de libre comercio
- c) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio
- e) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en la zona de libre comercio

f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado

g) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias (www.economia-snci.gob.mx/tratados/tlcchile/frame3.htm).

✽ Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El tratado con Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

El calendario de desgravación pactado en este tratado establece que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de

enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

Este Tratado es el más completo que se ha negociado en América Latina, ya que incorpora un conjunto de reglas que darán transparencia y seguridad a los sectores productivos y promoverán el comercio de bienes y servicios, darán protección a los secretos industriales, marcas y derechos de autor y facilitarán las inversiones entre ambos países.

El Tratado cubre los siguientes temas: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Agricultura; Normas Técnicas; Normas Fito y Zoonitarias; Medidas de Salvaguarda; Prácticas Desleales; Compras Gubernamentales; Inversión; Servicios; Propiedad Intelectual y Solución de Controversias (www.economia-snci.gob.mx/tratados/tlccr/frame3.htm).

⊗ Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3)

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas

internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor, no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

Objetivos de Tratado:

1. Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

- a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes
- b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las Partes
- c) promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes
- e) proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual

f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado

g) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias

h) propiciar relaciones equitativas entre las Partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI

2. Las Partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este Tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional (www.economia-snci.gob.mx/tratados/tlcg3/frame3.htm).

✿ Tratado de Libre comercio México - Unión Europea

A partir del 1º de Julio de 2000 entró en vigor el tratado entre México y la Unión Europea. Este tratado es parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, conocido como: Acuerdo Global. En sus tres vertientes, diálogo político:

cooperación; y liberalización comercial, el acuerdo contiene los elementos para dar un nuevo ímpetu a la relación bilateral.

En materia política, el acuerdo institucionaliza el diálogo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, lo que otorga a México un foro privilegiado para abrir la vía de nuevas formas de cooperación en favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional y, más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

En materia de cooperación, el acuerdo global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información; formación y educación; lucha contra las drogas; asuntos sociales y de superación de la pobreza; refugiados; derechos humanos y democracia.

En materia comercial, el Acuerdo Global sentó las bases para la creación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. Se trata del acuerdo comercial más ambicioso que la Unión ha suscrito hasta la fecha. El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007; promueve las complementariedades en el sector agrícola; otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de

propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias (www.economia-bruselas.gob.mx/html/tlc_mexico-ue.htm).

⊗ Tratado de Libre Comercio México - Israel

El tratado de Libre Comercio Israel-México (TLCIM), fortalecerá las relaciones de comercio e inversión entre ambos países. Los principales elementos del TLCIM, comprenden el acceso a los mercados para productos agrícolas y bienes industriales, reglas de origen, procedimientos aduaneros, compras de gobierno, competencia, solución de controversias y asuntos institucionales (www.consulmex.qc.ca/mexicohoy/MexicoHoy2/page2.html).

⊗ Acuerdo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

ALADI está conformada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, México, Uruguay y Venezuela. En la X reunión del Consejo de Ministros, que se celebró en Montevideo entre el 5 y el 6 de noviembre de 1998, se previó una Resolución para admitir a Cuba, con lo cual se elevarían a doce los miembros del Tratado de Montevideo 1980. Los principios integración latinoamericana en la ALADI son los de pluralismo, convergencia, flexibilidad y tratamiento diferenciado según el nivel de desarrollo relativo.

2.6 Programas de Apoyo

* Bancomext, Banco de Comercio Exterior

Programa financiero 2001, se cuenta con 5,000 millones de dólares para el apoyo de la comunidad exportadora de los cuales 3,250 serán dirigidos a PYMES

- Esquema simplificado de financiamiento, precalificación de las empresas vía internet
- Apoyo PYMES, fondo de inversión para capital de riesgo
- Complementación con la banca comercial
- Seguros Bancomext, S. A. DE C. V.
- Garantías (pre- embarque y post- embarque)
- Líneas de crédito con el Eximbank de los EE. UU. para la importación de insumos, maquinaria y equipo
- Servicios promocionales
- Consejerías Comerciales
- Acciones de colaboración NAFIN_ BANCOMEXT

* Apoyo de la Secretaría de Economía

Los programas de Promoción Sectorial o PROSEC, son un instrumento a

través del cual las personas morales, productoras de determinadas mercancías (22 sectores), pueden importar con arancel ad-valorem preferencial, diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, ya sea para exportación o para mercado nacional.

⊗ Iniciate en la Exportación

El objetivo de este programa es promover que los productores pequeños y medianos, que son competitivos en el mercado interno, sean integrados al ciclo exportador de manera directa e indirecta.

⊗ Consolídase en Nuevos Mercados

Este programa se ha creado para redireccionar exportaciones a mercados alternativos y no tradicionales.

⊗ Integradoras de Exportación

Con este programa se va a continuar con la creación de integradoras de exportación como herramienta para consolidar la oferta exportable homogénea.

A p o y o s

- Elaboración de diagnóstico de la empresa y aplicación de la cédula de

identificación de oferta exportable

- Capacitación
- Asesoría especializada
- Promoción internacional
- Gestoría (negociación por medio de un intermediario)
- Financiamiento
- Vinculación con otros programas de competitividad
- Vinculación con otras instituciones

⊗ Altamente Exportadoras ALTEX

Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas.

⊗ Programa de importación temporal para la elaboración de productos de exportación, PITEX

Es un programa de importación temporal de insumos, maquinaria y equipo para producir artículos de exportación.

⊗ MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

Es un instrumento mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del IVA y cuotas compensatorias. Así mismo para realizar aquellas actividades de servicio a la exportación.

⊗ Empresas de Comercio Exterior ECEX

Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la exportación en forma directa o indirecta.

⊗ Mecanismos de Promoción y Apoyo de COMCE

- 60 Comités Bilaterales de hombres de negocios a nivel mundial, promueven la realización de reuniones plenarias anuales para incrementar los flujos de comercio e inversión.
- Reuniones bilaterales.

- Promueve y coordina misiones empresariales.
- Agendas de Negocios.
- Canaliza las ofertas y demandas de productos, las cuales se difunden a través del boletín COMCE Informa.
- Capacitación y actualización sobre diversos tópicos relacionados con el comercio exterior y la inversión
- Asesoría
- Gestoría
- Atención vía correo electrónico
- A través del CENDEX COMCE- BANCOMEXT
- Programas de Asistencia Técnica, Oportunidades Comerciales, Publicaciones Especializadas, Directorios de exportadores, importadores y proveedores, Bases de datos, Seminarios, Cursos, Conferencias y Diplomados (www.conindustria.org/exportacionpymesmexico.pdf).

Una vez que ya se conocen los Tratados de Libre Comercio en los que se encuentra el país y los apoyos que prestan instituciones al exportador, será más fácil para todos aquellos que tengan una pequeña o mediana empresa el realizar una exportación; el cual es el objetivo de esta tesis, para prevenir cualquier

dificultad o contratiempo, ya que posteriormente se analizarán algunas de las pequeñas empresas de la ciudad de Uruapan que ya exportan y que de alguna manera se han topado con algunas dificultades.

CAPÍTULO III

FLOR: AVE DE PARAÍSO

PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

CAPÍTULO III

FLOR: AVE DE PARAÍSO

PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

Para realizar el caso práctico se debe tener conocimientos de los aspectos más importantes sobre la flor ave de paraíso así como de las empresas de estudio en la ciudad de Uruapan, así como algunas en el Estado de Michoacán, las cuales se mencionarán posteriormente.

En este capítulo se hablará del ave de paraíso, su significado, su origen, así como algunos aspectos técnicos.

3.1 Antecedentes

El ave de paraíso tiene su origen en África, de donde se trasladó a Europa por la costa del Mediterráneo, después a América, en donde viajó a México y al Estado de Michoacán aproximadamente hace 34 años.

Actualmente se cultiva en Italia, España, Holanda, Estados Unidos, Centro América y México. En el país se cultiva en Nayarit, Puebla, Veracruz, Morelos y Michoacán.

3.2 Concepto

"Ave de Paraíso"

Nombre científico: *Strelitzia reginae*

Nombrada así, por el británico Sir Joseph Banks, en honor a la reina de Mecklenburgo de Strelitzia.

Su origen: Zingiberales, escitamineas. Flores hermafroditas o unisexuales.

Familia: monocotiledónea, acaulescente. Herbácea.

Genero: Ravenola, phanakosporum, strelitzia; arborescente, aspecto de palma.

3.2.1 Características botánicas

Raíces: Suculentas, gruesas y carnosas, rizomatosas.

Tallo: Acaule, formando macollos dicotómicamente ramificadas.

Hojas: Persistentes glaucas, verdes coriáceas, de pecíolo muy largo, ápice cóncavo, de forma y dimensión variada.

Fruto: cápsula, trivalva, trilocular, oligosperma con dehiscencia olicular, semillas negras con cubierta dura y vilano pilos naranja, se requiere de 5 meses para madurez.

Filotaxia: Planta dística (aspecto de palma), forma un plano cuando es joven, si la planta es adulta es dextrosa espirodistiquia.

Inflorescencia: Tallos florales, cada hoja en la axila tiene una yema floral y el tallo floral generalmente tiene siete vainas antes de la quilla.

Flores: perfectas, con finas brácteas, blanquecinas, cáliz(dos sépalos naranja, tres pétalos corona azul), 5 estambres en medio del filamento largo, anteras lineales, ocupan casi toda la lengüeta, un estilo rígido termina en tres lóbulos adheridos y pegajosos cuando esta receptido, ovario ínfero, 3 carpelos y placentación axilar de 70 a 90 ovarios(BARRERA, 1991:7-8)

3.3 Comercialización

En los primeros años que se empezó a cultivar en Michoacán, eran plantíos pequeños, ya que la flor era nueva en el estado, además de que solo era una planta silvestre. Al paso de los años se fue incrementando la plantación debido a que comenzó a comercializarse a nivel nacional, aunque su calidad era algo deficiente por el método que se utilizaba para cultivo y fertilización.

En la Ciudad de Uruapan se comenzó a comercializar el ave de paraíso desde 1978 por el Ing. José Hernández Salazar quien comenzó con 16 plantitas de la flor.

Actualmente se lleva a cabo la plantación de Ave de Paraíso; en la región de Uruapan que comprende los municipios de Uruapan, San Juan Nuevo, Ziracuaretiro, y Tingambato; también en Tacámbaro, Villa Escalante, Peribán, Los Reyes, Zitácuaro y Ciudad Hidalgo. En estos lugares se tenía un bajo nivel de producción por lo que sólo se vendía a nivel nacional, a medida que se fue incrementando la superficie de plantíos el mercado se saturó, fue entonces que algunos productores prefirieron tirar su producción porque ya les era incosteable, fue entonces cuando se decidió buscar nuevos mercados en el extranjero, claro que esto implicaba, mejorar el método de cultivo y fertilización; pero esto les traería un mayor beneficio.

Los productores que hoy en día exportan ave de paraíso son los siguientes:

Rancho Colibrí(Ziracuaretiro), Flores Carachita(Caracha), Ing. José Cárdenas, Exofrut, Grupo Elvira, Comercializadora Michoacana de Flores Exóticas S.A. de C.V. éstos son algunos de los productores que se encuentran registrados como exportadores en el Centro BANCOMEXT de la ciudad.

En la región Uruapan se tiene una producción aproximada de 1'000,000 tallos en algunos plantíos, claro que la producción va a depender de las hectáreas con las que cuente cada productor. De esta producción anual se exporta al rededor del 50% de la producción.

3.4 Aspectos Técnicos

A continuación se mencionarán algunos aspectos técnicos sobre la flor de ave de paraíso.

Temperatura: La flor para su mejor crecimiento requiere de cierto nivel de temperatura de 20 a 17 °C . la temperatura baja frena la floración y detiene el crecimiento.

Humedad: le afecta la falta de humedad en el ambiente y la humedad óptima es entre el 75 y 80%; una humedad menor causa cambios bruscos en el estado hídrico(se requiebra la espata floral), en caso de mayor humedad provoca un ataque de hongos.

Luz: la intensidad lumínica debe de ser de 6 a 7 mil unidades luxes, mucha luz afecta el cultivo, en varios casos se recomienda usar malla.

Suelo: se requiere suelos profundos y bien drenados, ricos en materia orgánica.

Época de plantación: se recomienda plantar el cultivo en tiempo de lluvias o en cualquier tiempo si el terreno cuenta con suficiente agua.

Cosecha: Se realiza manualmente porque existe un menor daño, se recomienda realizarla temprano; la vara se arranca con un movimiento fuerte, dándole el mejor trato posible, se debe colocar en la sombra.

Selección: Las varas florales se seleccionan por tamaño. Grueso, grado de

maduración y sanidad vegetal, se protege individualmente con un cono de papel y un liga. Una vez clasificada se separan en ramos de 5 tallos, se ligan y se ponen juntas por tamaño y grosor.

Cuando es para exportación, se separan las flores con botón cerrado y los tamaños convencionales deben de ser: largo de 105cm., medianas 85cm, corta 65cm, estas medidas cambian de acuerdo a la especificación del país a donde se va a exportar. Estos datos van a variar de acuerdo al exportador.

Empaque: en el caso de exportación del ave de paraíso, el empaque más adecuado es la caja de cartón de buena calidad que soporten el peso(cartón del num. 16 o bien de 250 libras), una medida razonable para la caja de exportación es de 20cm de alto por 30cm de ancho y 1.20m de largo, la caja deberá estar bien protegida, buena ventilación, de fácil manejo y buena presentación.

La flor se acomoda en bonches de 100 a 120 tallos dentro de la caja; estas especificaciones van a variar dependiendo del productor.

Almacenaje: Una vez empacada en la caja de cartón, con tratamientos, y especificaciones de fecha de corte, empaque, número de tallos, peso, calidad, caja sellada con ventilación, etiqueta: se almacenan en una cámara de refrigeración y la caja en seco para periodos largos (ver anexo 1)(BARRERA, 1997:9).

3.5 Aspectos Aduaneros y Arancelarios

Todo Exportador debe cumplir con las especificaciones del país al que lleva su producto, además de realizar los pagos correspondientes a los aranceles y los trámites de aduana.

3.5.1 Trámites y documentos básicos en México

El productor mexicano de flores para poder exportar sus productos a cualquier mercado debe expedir los siguientes documentos:

- * Factura comercial (la emite el productor/exportador)
- * Pedimento de exportación (lo emite el agente aduanal) (ver anexo 2)
- * Certificado de origen (lo emite el productor/exportador y/o SECOFI) (Ver anexo 2.1).
- * Lista de empaque (lo emite el productor/exportador)
- * Documento de transporte (lo emite el transportista y/o el agente de carga) (ver anexo 2.2)
- * Certificado Fitosanitario Internacional (emitido por la SAGARPA) (ver anexo 2.3)
- * Seguro de transporte de carga de responsabilidad civil (lo emite la compañía aseguradora) (ver anexo 2.4)

* Despacho aduanero (lo realiza el agente de carga y/o agente aduanal)
(BANCOMEXT, 2001:43).

Estos son los requisitos que se debe cumplir aquí en México, pero no se debe dejar a un lado todas aquellos requisitos que imponen los países destino, por lo que es importante que exista comunicación con el comprador para que proporcione toda la información necesaria del país al que va la flor.

3.5.2 Clasificación Arancelaria

La mayoría de los países tienen una nomenclatura para la clasificación arancelaria que es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, la fracción arancelaria es la información fundamental que debe de ir en los documentos de exportación ya que se revisa constantemente en la aduana.

La fracción arancelaria del ave de paraíso es la siguiente:

060310.12

Esta fracción arancelaria permite conocer al productor cuánto va a pagar por la entrada de su flor al país de destino, es importante que el productor conozca los acuerdos y tratados comerciales ya que esto puede disminuir el

costo del arancel o incluso la exclusión.

En el caso de las flores sólo se aplican 2 tipos de aranceles el Ad-valorem y el Específico (valor expresado en términos monetarios por unidad de medida).

3.5.2.1 Arancel en Estados Unidos

Una vez que entró en vigor el tratado comercial, el ingreso de flores al mercado de Estados Unidos quedó libre de arancel de forma inmediata con excepción de las rosas de corte, para obtener el beneficio de la reducción arancelaria el exportador deberá cumplir con la regla de origen correspondiente y el importador deberá presentar en la aduana de entrada del país de destino el certificado de origen del TLCAN el cual emite el exportador y no requiere autorización por parte de SECOFI. (ver anexo 3)

En el caso de Canadá y la Unión Europea también se encuentran libres de arancel, pero para obtener la preferencia arancelaria, el importador deberá presentar en la aduana de entrada el certificado de origen el cual proporciona el exportador mexicano (BANCOMEXT, 2001: 45). (Ver anexo 4 y 5)

Con esto se concluye que el ave de paraíso como cualquier otra flor o producto requiere de ciertos métodos y requisitos a cubrir antes de su comercialización, con el fin de lograr una exportación de calidad y sin dificultades, como se analizará en el siguiente capítulo.

Conclusión del Marco Teórico

Una vez que ya se tiene conocimiento de todo lo referente a la empresa, la Exportación y de la Flor Ave de Paraíso se concluye que para poder exportar un producto primero que nada se debe conocer a la perfección el producto en sí, con todas sus características, además de conocer o identificar todas aquellas fuentes de información y apoyo para realizar con éxito la exportación de este producto, ya que existen varias instituciones que pueden ser de gran utilidad al productor o exportador.

En el siguiente capítulo, que es el caso práctico se analizará que tanto conocen estos productores de estas instituciones, si han recurrido a ellas y si en realidad les ha servido de algo esta información; así como las dificultades a las que se han enfrentado; esto con la finalidad de evaluar que tanta cultura de exportación posee la población e identificar las áreas de oportunidad.

CAPÍTULO IV

CASO PRÁCTICO

CAPÍTULO IV

CASO PRÁCTICO

4.1 Metodología de la Investigación

El objetivo de esta tesis es el que sirva de guía a los productores de ave de paraíso de la región Uruapan, para conocer las dificultades a las que se pueden enfrentar al momento de que decidan comercializar su producto en el extranjero; así como los tratados, apoyos y convenios que de alguna manera benefician el comercio de dicha flor, además de tener conocimiento de las diferentes asociaciones y organismos que brindan apoyo a los exportadores, en los servicios de asesoría o financiamiento.

4.1.1 Hipótesis

"La falta de información y asesoría sobre la exportación para las pequeñas y medianas empresas de Ave de Paraíso, ha sido causa importante para frenar la exportación de sus productos".

4.1.2 Objetivos

⊗ Identificar y conocer a todas aquellas empresas exportadoras de la

Flor Ave de Paraíso en la Región.

- ⊗ Saber si el exportador potencial conoce los instrumentos de apoyo e información existente para exportar.
- ⊗ Identificar a todas las dependencias gubernamentales y privadas que brindan apoyo al exportador.
- ⊗ Identificar si los exportadores conocen estas dependencias así como los apoyos que brindan al productor y exportador.
- ⊗ Determinar si los exportadores han utilizado algún tipo de apoyo y si funcionó al momento de realizar la exportación.
- ⊗ Observar que tanto conocen las dependencias gubernamentales del cultivo y comercialización del Ave de Paraíso de la Región.

4.1.3 Forma de Trabajo

Durante el marco teórico se analizó el concepto de empresa, su clasificación; así como la importancia que tiene hoy en día, se dieron conceptos sobre exportación, se habló sobre todos los tratados y acuerdos comerciales en los que se encuentra relacionado México, con otros países, además de dar a conocer todas las instituciones y dependencias que brindan ayuda a las empresas exportadoras; así como los apoyos financieros y de asesoría para realizar de

manera satisfactoria la exportación de sus productos. También se trató el tema de la Flor Ave de Paraíso, la procedencia de su nombre, donde se cultiva, su producción, aspectos técnicos, cuando se comenzó a comercializar, las diferentes especificaciones que deben cumplir para poderlas exportar.

Se realizará un trabajo de observación y cuestionarios a los productores y/o exportadores detectados de Ave de Paraíso de la región Uruapan, que comprende la ciudad de Uruapan, San Juan Nuevo, Ziracuaretiro, Tingambato, además de otras ciudades como Cd. Hidalgo, Tacámbaro, Villa Escalante; también se le aplicará el cuestionario a las diferentes dependencias Gubernamentales y privadas que brindan apoyo a los exportadores; esto con la finalidad de identificar los principales dificultades que enfrentan los productores al exportar, dicho cuestionario se le aplicará al encargado del área de exportación o directamente al dueño de la empresa para que la información sea confiable de las empresas:

- ↪ Rancho Colibrí(Ziracuaretiro)
- ↪ Grupo Elvira
- ↪ Comercializadora Michoacana de Flores Exóticas S.A. de C.V.
- ↪ Exofrut

☞ José Hernández Salazar (Carachita)

☞ Ing. Jesús Chávez

Representan la mayoría de pequeñas empresas exportadoras de Ave de Paraíso en la Región; así como las diferentes dependencias gubernamentales como: Secretaría de Economía, SAGARPA, BANCOMEXT, Secretaría de Administración Tributaria (Hacienda y Crédito Público), Despacho aduanal.

4.2 Diseño de cuestionario

4.2.1 Cuestionario para las Dependencias Gubernamentales que brindan apoyo a los exportadores de Ave de Paraíso (Ver anexo 6).

4.2.2 Cuestionario para los productores y exportadores de Ave de Paraíso de la ciudad de Uruapan (Ver Anexo 7).

4.3 Tabulación y análisis general de Resultados

Para mayor comprensión y análisis de las preguntas ver anexo 6 y 7

Gráfica 4.3.1 (Pregunta 1)

**Nombre completo de la
Dependencia Gubernamental**



100%

(Encuesta directa, 2002)

De la población encuestada, el 100% mencionó correctamente el nombre completo de la dependencia en la que laboran, lo cual indica que las personas a cargo de dichas dependencias conocen el nombre y la función principal del organismo.

Gráfica 4.3.2 (Pregunta 2)

¿Cuál es su estructura orgánica?



(Ibid)

El 100%, contestó acertadamente cual es su estructura orgánica, ya que muchas de las personas que laboran en éstas, a veces no identifican claramente de que institución dependen.

Gráfica 4.3.3 (Pregunta 3)

¿Cuáles son las ventajas que brinda su dependencia al exportador de Ave de Paraíso?



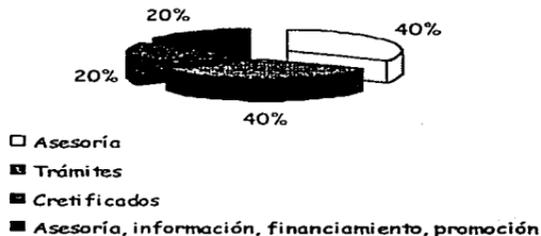
□ Si ■ No

(Ibid)

El 60% de las dependencias efectivamente otorgan ventajas tales como, la realización de los trámites, brindar información, etc., mientras que el 40% no proporcionan ninguna ventaja ya que son dependencias en las que se tiene que realizar algún pago para obtener certificados o algún documento y se recurre a ellas como consecuencia de otros procesos.

Gráfica 4.3.4 (Pregunta 4)

¿Cuáles son los servicios que ofrece su dependencia?

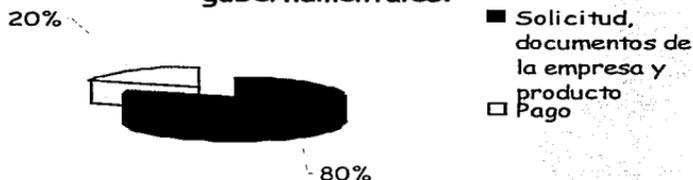


(Ibid)

De la población encuestada, el 40% proporciona Asesoría a los exportadores; otro 40%, se dedica a realizar trámites, ya que esa es la labor de dichas dependencias; un 20% otorga certificados o documentación necesaria para realizar la actividad de exportación, y el 20% brindan lo que es financiamiento, promoción, asesoría e información; tales como Bancomext y la Secretaría de Economía y Desarrollo Económico.

Gráfica 4.3.5 (Pregunta 5)

¿Cuáles son los requisitos para obtener apoyo de las dependencias gubernamentales?



(Ibid)

El 80% de las dependencias sólo requieren lo que son documentos relacionados con la empresa y las especificaciones del producto a exportar, además de llenar una solicitud que es diferente de acuerdo a cada dependencia; mientras que la 20% requiere principalmente de un pago correspondiente al tramite que se va a realizar, además de la solicitud.

¿Qué es el Ave de Paraíso?



100%

(Ibid)

Todos los encuestados mencionaron el nombre científico de la flor correctamente, además coinciden que el Ave de Paraíso es una flor exótica y bella, la cual atrae al comprador por ser una especie diferente, debido a sus características.

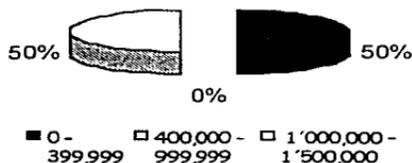
Pregunta 2

¿Lugar donde se produce el Ave de Paraíso?

El clima ideal para el cultivo de esta flor es el de las siguientes regiones: San Juan Nuevo, Ziracuaretiro, Jucutacato, Caracha y Villa Escalante, estos son los lugares en donde se ubican las plantaciones de estos productores (Ibid).

Gráfica 4.3.7 (Pregunta 3)

¿Cuáles son sus volúmenes de producción anual?

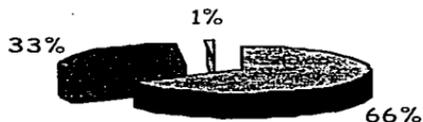


(Ibid)

El 50% de los productores objeto de esta investigación se encuentran en un rango de 0 a 399,999 de producción anual de tallos, mientras que el otro 50% se produce de 1'000,000 a 1'500,000 de tallos de Ave de Paraíso anuales, por lo que se observa una diferencia notoria en el volumen de producción, lo que hace menos competitivos a estos productores.

Gráfica 4.3.8 (Pregunta 4)

Principales mercados Nacionales



■ México ■ Edo. México ■ Otros

(Ibid)

El 66% de los exportadores de ave de paraíso cubre su mercado nacional a la ciudad de México, mientras que el 33%, vende a al Estado de México y un 1% a Morelia, Guadalajara, San Luis Potosí y la Ciudad de Uruapan,

Gráfica 4.3.9 (Pregunta 5)

¿Exporta Ud. actualmente?



(Ibid)

De la población encuestada, el 33% exporta actualmente, el 66% ya no exporta ya que tuvo dificultades de inversión y resultaba incosteable para la empresa; de ese 66% una sola persona no ha exportado nunca.

Gráfica 4.3.10 (Pregunta 6)

¿Cuenta con personal Capacitado?



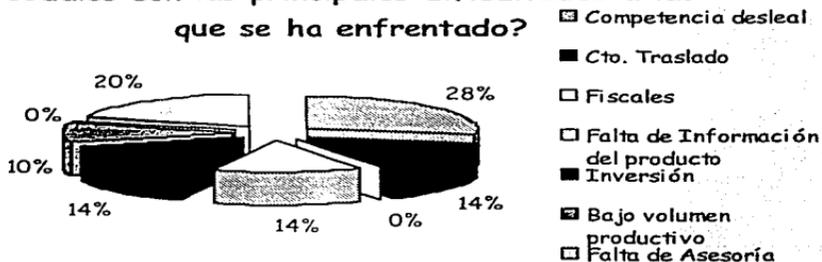
Si No No ha exportado

(Ibid)

El 50% de productores tienen personal capacitado para realizar el proceso de exportación, un 33% no cuenta con el personal y un 17% nunca ha exportado.

Gráfica 4.3.11 (Pregunta 7)

¿Cuáles son las principales dificultades a las que se ha enfrentado?

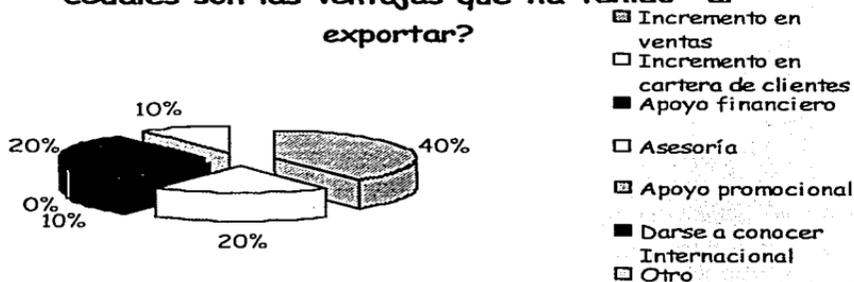


(Ibid)

Las principales dificultades a las que se han enfrentado la población encuestada son las siguientes: un 28% a la competencia desleal, 20% otro (negocio incosteable), 14% Inversión, 14% costo de traslado(costo elevado), 14% falta de información.

Gráfica 4.3.12 (Pregunta 8)

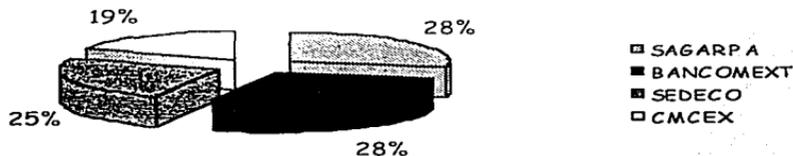
¿Cuáles son las ventajas que ha tenido al exportar?



(Ibid)

Los exportadores de Uruapan han obtenido ventajas en un 40% de incremento del volumen de ventas, 20% en incremento de la cartera de clientes, 20% al darse a conocer a nivel internacional tanto la empresa como la flor, 10% ha obtenido apoyo financiero y un 10% en otro (ser el primer productor en exportar en Uruapan).

Dependencias que son conocidas por los exportadores

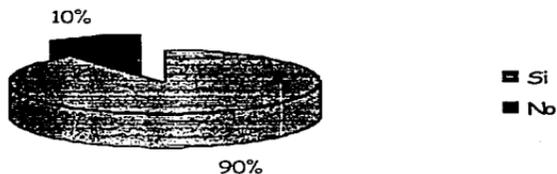


(Ibid)

Las dependencias más conocidas por los exportadores son SAGARPA por un 28%, BANCOMEXT 28%, Secretaría de Economía y Desarrollo Económico 25%, y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior es conocido por sólo un 19%.

Gráfica 4.3.14 (Pregunta 9)

¿Los servicios que ofrecen las dependencias?



(Ibid)

De los exportadores solamente el 10% no conoce a estas dependencias, mientras el 90% si conocen dichas instituciones.

Gráfica 4.3.15 (Pregunta 9)

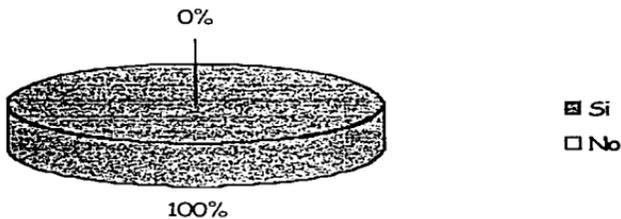
¿Ha obtenido beneficios de dichas dependencias?



(Ibid)

De la población encuestada de exportadores el 67% obtuvo algún beneficio por parte de las Instituciones antes mencionadas, mientras un 33% hasta el momento no ha obtenido ninguno.

¿Considera Ud. que es una desventaja para exportar, ser una pequeña empresa?



(Ibid)

El 100% de los productores encuestados, consideran que es una desventaja ser una pequeña empresa, ya que les hace falta recursos para poder exportar.

4.4 Propuesta

Una vez ya analizados los resultados y las necesidades de los productores, se propone, la realización de una Integradora de Productores y Comercializadores Florícolas (Ave de Paraíso), en la cual se realice lo siguiente:

- Registrarse como Sociedad Florícola ante las autoridades correspondientes.
- Hacer nombramientos, para establecer que personas los van a representar; así como quienes van a tener contacto con los organismos de apoyo en este país y en otros (Ver anexo 8).
- Tener un sola oficina, empaque, secretaría, contador, agente aduanal.
- Estandarizar el precio de compra y venta de la flor.
- Establecer una sola cartera de clientes.
- Una vez conformada la sociedad buscar apoyo financiero y de asesoría a alguna de las dependencias antes mencionadas, analizando cual es la que puede dar mejores beneficios.
- Ya que esta establecida la sociedad se realizarán reportes mensuales para analizar los movimientos del mes.
- Realizar una campaña de difusión de la flor; por medio de folletos explicando el origen de la flor, donde se cultiva, algunos pensamientos

atractivos al comprador para que abarque el mercado emocional.

Ventajas de Asociarse

- Optimización de sueldos, teléfono, luz.
- Ya no existiría una competencia desleal, ya que el precio de la flor queda estandarizado.
- Al agruparse los productores pueden obtener una cantidad mayor de capital al pedir un préstamo.
- Se puede cubrir más fácil la demanda del mercado internacional.
- La obtención de apoyo por parte del gobierno, para dar a conocer la asociación, ya que entre más unidos más fuertes se hacen como productores y vendedores.
- Introducción a otros mercados.
- Mayor margen de utilidades para los productores, comercializadores, exportadores y como una consecuencia a la comunidad de Uruapan.

Antes de realizar este proyecto se debe inculcar y hacer hincapié a todos los exportadores de Ave de Paraíso en Uruapan, una cultura de unidad y de querer trabajar juntos y de no buscar un beneficio personal, al momento de llevar acabo

esta asociación se buscará un beneficio colectivo, explicarles en que consiste, y los beneficios que pueden obtener.

Mercados que no han sido explotados

- El mercado Latinoamericano no ha sido muy explorado, ya que son países tropicales en los cuales existe una producción abundante de la flor, sin embargo los países a los cuales se podría exportar son, Argentina y Uruguay, países que no son tropicales y tienen alguna tendencia a la cultura europea; para poder exportar a estos países se debe estudiar muy bien el Tratado de ALADI (Acuerdo de la Asociación Latinoamericana de Integración) y G-3 (Tratado de libre comercio del grupo de los 3) ya que los exportadores latinoamericanos se encuentran en una especie de protección para que no se realice la importación de flor.
- La Unión Europea es otro mercado, son 15 países que la conforman, cuenta con una situación política y social estable, una moneda común que es el Euro; cuenta con el TLCUEM, el importador europeo tiene poder

de negociación por tener amplia oferta, lealtad a sus proveedores a largo plazo, busca que exista la relación calidad-precio, se compromete con las normas y regulaciones establecidas por ambos países, exige entregas oportunas y respuestas de negociación rápidas, y tiene una imagen de México buena. Uno de los países que más importa flor entre ellas el Ave de Paraíso es Holanda, con un volumen de 11 millones de dólares anuales, sus proveedores son Colombia y África; actualmente se están realizando algunas negociaciones para dar apoyo al sector florícola e invertir en la investigación de mercado para desarrollar la exportación a la Unión Europea.

- Los Estados Unidos y Canadá, pueden convertirse en importadores. Uno de los Estados es Florida, ya que los embarques que se envían de Latinoamérica llegan ahí, se desconoce si la flor se distribuye por el país o se vende localmente, algunos mercados con el poder adquisitivo más importante son los siguientes Los Ángeles, New York, Miami, San Francisco, Chicago, Houston, San Antonio y Vancouver(Canadá); el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), facilitará la venta a cualquiera de estos países.

- Esta información fue obtenida en la II Jornada de Bancomext para la competitividad Internacional, por los Consejeros Raúl Alfaro (módulo en Bruselas) y módulo en Argentina, 2002.

Recomendaciones al exportador

- ⊗ Animarse a entrar en un nuevo mercado.
- ⊗ Identificar un mercado posible.
- ⊗ Conocer y tomar medida para cumplir con los hábitos de compra cultura comercial de la Nación; así como normas técnicas y estándares.
- ⊗ Prepararse para resultados a mediano plazo.
- ⊗ Cuidar la primera imagen.
- ⊗ Saber decir "No", si no se está seguro a comprometerse.
- ⊗ Adaptar a su empresa y al producto según el mercado.
- ⊗ Conocer mejor al comprador, pidiendo referencias de él.
- ⊗ Apoyarse en Instituciones que puedan dar asesoría, y financiamiento.
- ⊗ Cumplir con lo establecido en la negociación y ser constante.
- ⊗ Participar en eventos internacionales y exhibiciones.
- ⊗ Para pedidos pequeños consolidar los envíos.
- ⊗ Tener en cuenta la Subcontratación.

- ⊗ Elaborar material promocional en varios idiomas, principalmente, Inglés y Francés.

La propuesta para las Dependencias de Gobierno, es la de elaborar un manual de procedimiento de exportación del ave de paraíso: en donde se especifiquen ampliamente todos los documentos y requisitos que se deben cumplir, así como un directorio de todas las dependencias a las que deben acudir; esto con el objeto de agilizar todo el proceso.

A continuación se presenta un directorio de las Instituciones que se encuentran relacionadas con la Floricultura en México y en otros países.

DIRECTORIO

MÉXICO

Banco Nacional de Comercio Exterior

Periférico Sur no. 4333

Col. Jardines en la Montaña

C.P. 14210 México D.F



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Tel: 55449-9000

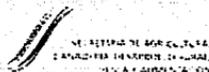
www.bancomext.gob.mx

Módulo en Uruapan Michoacán

Universidad Don Vasco

Entronque carretera a Patzcuaro no. 1100

Tel: 527-23-77, 524-25-26



Secretaría de Agricultura, Ganadería,
Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
Insurgentes Sur no. 467, Colonia Roma Sur,

06760, México D.F.

Tel. 5584-8000

www.sagarpa.gob.mx

Uruapan Mich.

Privada de Prolongación Gran Parada 87, Colonia Revolución.

Tel:523-76-90



Dirección General de Sanidad Vegetal- D6SV

Guillermo Pérez Valenzuela no. 127

Col. Del Carmen Coyoacán, 04100, México, D.F.

Tel: 5554-0546

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

www.sagarpa.gob.mx/conasag.htm



Consejo Mexicano de la Flor - CMF

Gutenberg no. 80

Col. Anzures, México D.F.

Tel: 5250-7379 y 78

www.comexflor.com

Secretaría de Economía

Alfonso Reyes no.30

Col. Hipódromo condesa 06170, México D.F.



Tel: 5729-9100

www.economia.gob.mx

Morelia Mich.

Avenida Camelinas no. 3311, Fracc. Las Américas

C.P. 58270 Te: (43) 323-34-63,323-34-66,323-34-67

Uruapan Mich.

Avenida Chiapas no. 93 interior 216

Centro Comercial La Fuente

C.P. 60050



Dirección General de Normas - DGN

Calle Puente de Tecamachalco no. 6

Lomas de Tecamachalco, sección Fuentes, Naucalpan de
Juárez, Edo. De México, 53950

Tel: 5729-9480

www.economia.gob.mx/normas/dgn1.shtml

ESTADOS UNIDOS



Animal and Plant Health Inspection Service APHIS

Plant Protection and Quarantine U.S. Department of
Agriculture USDA

4700 River Road Unit 133

Riverdale, Maryland

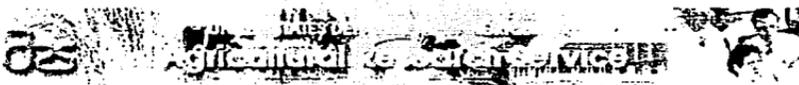
Tel: (301) 734-8645 y 734-8393

www.aphis.usda.gov

☛ Extiende permisos a los importadores norteamericanos de productos agrícolas
extranjeros

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- ⊗ Inspecciona a todos los productos agrícolas importados en el primer puerto de ingreso de los Estados Unidos, en busca de insectos dañinos, enfermedades y productos prohibidos.
- ⊗ Proporciona información sobre los requisitos de importación de otros países, servicios de inspección, certificados fitosanitarios federales para los exportadores norteamericanos de productos vegetales.
- ⊗ Trabaja con otros países extranjeros en programas de investigación y erradicación de plagas.



Agriculture Research Service ARS

Departamento de Agricultura de E.U.A. Información Staff

Building 005, BARC-W, Beltsville, Maryland 20705 USA

Tel: (301) 344-22-64

www.ars.usda.gov

- ⊗ Lleva a cabo investigación sobre la producción de plantas y animales.

FASonline

Agricultural Marketin Service (AMS)

Foreing Agricultural Service (FAS)

Departamento de Agricultura de E.U.A

Room 3058-S: Washington, D.C.

Tel: (202) 447-89-98

www.fas-usda.gov

**WORLD TRADE
ORGANIZATION**



Organización -Mundial de Comercio OMC-

WTO

Centre William Rappart 154, rue de Lausanne

1211 Ginebra 21, SUIZA

Tel: (4122) 739-511

www.wto.org

- ⊗ **Administra y aplica los acuerdos comerciales**
- ⊗ **Intenta resolver las diferencias comerciales**
- ⊗ **Supervisa las políticas comerciales nacionales**
- ⊗ **Coopera con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial**

Centro de Comercio Internacional CCI

UNCTAD/WTO

54, rue de Montvillant, Ginebra

Palais des Nations 1211, SUIZA

Tel (4122) 730-0111

www.intracen.org

☛ Colabora con los países en desarrollo y con las economías en transición para establecer programas nacionales eficaces de promoción del comercio, con el fin de ampliar sus exportaciones y mejorar sus operaciones de importación. Esta actividad abarca 6 divisiones fundamentales:

- ☛ Desarrollo de productos y mercados
- ☛ Desarrollo de servicios de apoyo al comercio
- ☛ Información comercial
- ☛ Desarrollo de Recursos Humanos
- ☛ Gestión de compras y suministros internacionales
- ☛ Evaluación de las necesidades y diseño de programas de promoción del comercio.



International
Organization for
Standardization

Organización Internacional de Estandarización

P.O. Box 56, 122 Ginebra 20, SUIZA

Tel: (4122)749-0111

www.iso.ch

(BANCOMEXT, 2001, actualización 2002)

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CONCLUSIONES

Una vez analizado el marco teórico, al identificar la composición de la empresa, su importancia, el concepto de exportación, las diferentes dependencias y los apoyos que brindan al exportador, al conocer el significado de la flor Ave de Paraíso y sus aspectos técnicos; se realizó la investigación de campo en donde, se obtuvo información después de realizadas las encuestas a las dependencias gubernamentales, el personal conoce las actividades que realizan sus dependencias para apoyo de los exportadores pero no existe un conocimiento integral sobre el proceso de exportación de la flor Ave de paraíso y mucho menos una orientación real para un exportador desorientado o potencial.

La Secretaría de Desarrollo Económico es la dependencia que muestra mayor información sobre el proceso; en la ciudad de Morelia ya opera en Secretaría de Economía, no obstante, apenas en el mes de mayo se abrirá un Módulo de Orientación al Exportador; por lo que ha sido difícil obtener información anteriormente, aunque se cuenta con el apoyo de la Secretaría de Desarrollo Económico estatal, no han realizado un manual de exportación para ningún producto, mucho menos para el Ave de Paraíso.

Bancomext, es la dependencia que proporciona un servicio más integral; una de las ventajas de acudir a ésta, es que además de ofrecer opciones de financiamiento (factor importante), se ofrece capacitación para el exportador, lo cual le ayuda a resistir el largo y difícil proceso de la exportación exitosa.

El resto de las dependencias sólo se enfocan a un proceso específico que se debe incluir en el proceso de exportación, como es la tramitación de documentos; además cuenta con sede en Uruapan.

En cuanto a los productores y exportadores del ave de paraíso, conocen el procedimiento de exportación y de producción, sin embargo son pocos los que actualmente lo realizan de manera exitosa, debido a que algunos cuentan con bajo volumen de producción, además no han contado con una asesoría adecuada por parte de las dependencias antes mencionadas, otro factor importante es que los productores necesitan una fuente de financiamiento inmediata, lo que provoca que no se pueda continuar en algunos casos con las actividades normales de la empresa; la competencia desleal es otro punto a tomar en cuenta, al existir, desnivela el costo de la flor por lo que muchas veces la flor de buena calidad se tiene que abaratar, lo que provoca una pérdida para el productor. El costo de traslado induce a que el comprador busque otro proveedor ya que esto incrementa

el costo de la flor; todos estos factores en conjunto hacen que la exportación del ave de paraíso sea muchas veces incosteable por lo que varios productores prefieren dejar esta actividad. De la población encuestada de productores solamente una persona se negó a contestar la encuesta, ya que tuvo una experiencia desagradable al dedicarse a esta actividad.

El ser exportador trae consigo algunas ventajas como el incremento en las ventas, apoyo financiero en algunos casos, incremento en la cartera de clientes a nivel internacional; pero también es cierto que los pequeños exportadores de la ciudad de Uruapan, tienen identificadas sus desventajas, como tener pocos recursos, poco apoyo gubernamental; lo que los lleva a no cumplir con la calidad, cantidad y constancia que requiere el cliente, además de que al surgir algún problema de producción es difícil sacarlo a flote.

Por lo tanto se concluye que la hipótesis antes expuesta se cumple, ya que los exportadores no reciben la información, ni la asesoría adecuada para poder realizar su proceso de exportación de manera exitosa, además de que influyen algunos otros aspectos antes mencionados.

La presente tesis se realizó con el propósito de que las personas que desean exportar sepan todo el proceso que implica llevar a cabo una exportación satisfactoria y que se encuentren enterados de que los resultados son a mediano plazo, así como conocer y ubicar las dependencias, oficinas e instancias a las que pueden acudir en caso de querer incursionar en la exportación de cualquier producto. También se considera que es importante que los productores y exportadores tomen en cuenta la propuesta planteada para que obtengan mayores beneficios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

BARRERA, Sánchez Arturo, Ensayo de Cuatro tratamientos de Fertilización para el Ave de Paraíso en El pinzan, 1997.

COLEGIO DE MÉXICO, Medio Siglo de Financiamiento y Promoción de Comercio Exterior, 1987.

ENCARTA, 2001.

FRONT, Quev, Diccionario de Botánica, Labor, 1982.

MERCADO, Salvador, Comercio Internacional Importación-Exportación
2º. Edición, 1991.

RODRÍGUEZ, Valencia Joaquín, Como Administrar pequeñas y medianas Empresas, Editorial ECAFSA, Capitulo I y II.

VERN Terpstra, Lloyd E. Russow, Introducción a la Mercadotecnia

Internacional, Colegio de Textiles y ciencias de
Filadelfia, internacional Thomson editores, año
2000.

HEMEROGRAFÍA

BANCOMEXT, Flores y Plantas, en revista Guía de Exportación Sectorial,
2001, México

INTERNET

INTERNET, Funciones de la Secretaría de Comercio Exterior,

www.mneco.es/comun/economia/secyT/SGCE/fsgpce.htm-7k.

Porcentajes de sectores, en las empresas,

<http://www.conindustria.org/exportacionpymesmexico.pdf>

Definición de empresa y sus tipos,

www.Itlp.edu.mx/publica/tutoriales/administración/tema14.htm-6k.

Clasificación de mediana y pequeña empresa,

<http://www.ipyme.org/dgpyme/pyme.htm>,

<http://www.nafin.gob.mx/>

Concepto de Exportación, www.aduana.cl/concegene/exporta.htm

Consejo Mexicano de Comercio Exterior,

www.conindustria.org/exportacionpymesmexico.pdf.

Tratados de Libre Comercio,

www.economia-snci.gob.mx/tratados/tlcnic/frame3.htm,

www.economia-bruselas.gob.mx/html/tlc_mexico-ue.htm,

www.consulmex.qc.ca/mexicohoy/MexicoHoy2/page2.html

Formato de pedimento de exportación,

[www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c862563ff005e2598/87ea67b6c6dd02678625641a006c22b9/\\$FILE/P-](http://www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c862563ff005e2598/87ea67b6c6dd02678625641a006c22b9/$FILE/P-039.doc)

[039.doc](http://www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c862563ff005e2598/87ea67b6c6dd02678625641a006c22b9/$FILE/P-039.doc)

Formato del Certificado de origen,

[www.mrecic.gov.ar/comercio/mercosur/normativa/resolucion/1992/r](http://www.mrecic.gov.ar/comercio/mercosur/normativa/resolucion/1992/res4492.doc+formato+de+certificado+fitosanitario&hl=es&lr=lang_es)

[es4492.doc+formato+de+certificado+fitosanitario&hl=es&lr=lang_es](http://www.mrecic.gov.ar/comercio/mercosur/normativa/resolucion/1992/res4492.doc+formato+de+certificado+fitosanitario&hl=es&lr=lang_es)

Formato de Documento de transporte,

[www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c862563ff005e2598/87ea67b6c6dd02678625641a006c22b9/\\$FILE/P-](http://www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c862563ff005e2598/87ea67b6c6dd02678625641a006c22b9/$FILE/P-039.doc)

[039.doc](http://www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c862563ff005e2598/87ea67b6c6dd02678625641a006c22b9/$FILE/P-039.doc)

Formato del Certificado fitosanitario Internacional,

www.mic.gov.py/comercio_exterior/certificados_origen.html

Formato de Seguro de Transporte,

www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c86256

[3ff005e2598/87ea67b6c6dd02678625641a006c22b9/\\$FILE/F-3.doc](http://www.caaarem.org.mx/Bases/LeyAdu.NSF/9cf1fe5a5e3dbb9c8625641a006c22b9/$FILE/F-3.doc)

APUNTES

ADMINISTRACIÓN VIII, Micro, Pequeñas, Medianas Empresas, Rosa Elena Núñez, 2001.

CONFERENCIAS

ALFARO Raúl, Seminario de Oportunidades, II Jornada Bancomext para la Competitividad Internacional, 2002

SALAZAR, Jasso Rubén, Administrar para Innovar, Emprendedores del siglo XXI, 2001.

GLOSARIO

Acaule: Sin tallo o muy corto.

Acaulescente: Plantas de tallo tan corto que parece inexistente, de forma que las hojas nacen al ras del suelo.

Ad-valorem: Valor de la mercancía expresado en términos porcentuales.

Anteras: florido, se le ha llamado así porque sólo se manifiesta cuando se abre la flor.

Ápice: Sección longitudinal de un tallo.

Arborescente: Que alcanza el aspecto o altura de árbol.

Axila: Fondo del ángulo superior que forma una hoja. En ella se origina el nacimiento de las yemas y por ende el de las ramitas y flores.

Balanza de Pagos: Relación entre la cantidad de dinero que un país gasta en el extranjero y la cantidad que ingresa de otras naciones. El concepto de balanza de pagos no sólo incluye el comercio de bienes y servicios, sino también el movimiento de otros capitales, como la ayuda al desarrollo, las inversiones extranjeras, los gastos militares y la amortización de la deuda pública. También aludir al registro contable de todas las transacciones económicas internacionales realizadas por un país en un periodo de tiempo determinado

(normalmente un año).

Brácteas: órgano foliáceo situado en la proximidad de las flores y distintas por su forma, tamaño, o color.

Cáliz: Capullo o botón floral.

Capital de Riesgo: capital social de la empresa, por lo que sus propietarios tienen derecho a recibir beneficios una vez que se haya pagado a los propietarios de las obligaciones y de las acciones preferenciales y, si la empresa se liquida, ésta pasa a ser propiedad de los que tienen acciones ordinarias. Se considera que este tipo de acciones son una inversión de alto riesgo debido a la escasa prioridad que conllevan los derechos que otorgan, por lo que tienen elevadas tasas de retorno en relación a otros instrumentos de las finanzas (como las acciones) para atraer a los inversores.

Carpelos: Se da el nombre de carpelo a cada una de las hojas metamorfoseadas que componen el gineceo de los antófitos.

Dehiscencia: Fenómeno a favor del cual un órgano cualquiera se abre espontáneamente.

Dextrosa: que gira hacia la derecha

Dicotómicamente (dicotomía): Ramificación en una división en partes iguales

Dística: aspecto de palma.

Dividendos: Se distribuyen de forma proporcional; la parte proporcional que reciben los accionistas de los dividendos que se reparten se corresponde con la proporción de acciones que poseen.

Espirodistiquia: Cuando las hojas se disponen según ángulos de divergencia mayores de 180° provocado por un crecimiento asimétrico.

Filotaxia: Parte de la morfología vegetal consagrada al estudio de la ordenación de los Filo, más sobre el ojo caulinar.

Herbácea: Planta con aspecto de hierba

Ínfero: Ovario que ocupa una posición inferior en la flor.

Inversión extranjera: La inversión extranjera, en su definición más simple, es el acto de adquirir activos fuera del país de origen. Estos activos pueden ser financieros o de portafolio (como bonos, depósitos bancarios, o acciones); o de inversión directa, que son aquellos que implican la propiedad de los medios de producción (como plantas o tierras). Inversión Extranjera Directa (IED) Se considera que existe inversión extranjera directa si la participación accionaria (de una persona jurídica o natural) en determinada empresa, en un país extranjero, provee control sobre la operación de la misma.

Lóbulo: Gajo pequeño

Macollos: Conjunto de vástagos nacidos de la base de un mismo pie.

Monocotiledóneas: De un solo cotiledón. Clase de las angiospermas caracterizadas por el embrión de un solo cotiledón, órgano absorbente por no desarrollarse la radícula en forma de raíz principal, sino que se atrofia y surgen raíces secundarias y adventicias no poseen crecimiento secundario en espesor.

Oligosperma: Con escasas semillas.

Pecíolo: Pezón o rabillo que une la lámina de la hoja a la base foliar o al tallo.

Pilos: Pelos de la planta o flor.

Placentación: Disposición de los cotiledones en el mismo acto de germinar la semilla.

Rizomatosas: Planta que tiene adaptación a la vida subterránea, es decir, tallo subterráneo.

Suculentas: Hoja o tallo carnoso y grueso.

Vilano: Fruto procedente de ovario ínfero, transformado en pelos simples o plumosos.

ANEXOS

109

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 2

Hoja de Pedimento
Instructivo detallado de llenado

PEDIMENTO						Página 1 de N	
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER	CVE. PEDIMENTO:		RÉGIMEN:	CERTIFICACIONES	
DESTINO:		TIPO CAMBIO:	PESO BRUTO:		ADUANA E/S:		
MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLÁRES:					
ENTRADA/SALID	ARRIBO:	SALIDA:	VALOR ADUANA				
A:		PRECIO PASADO:					
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR							
RFC:		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:					
CURP:							
DOMICILIO:							
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTABLES			
ACUSE ELECTRÓNICO DE VALIDACIÓN				CLAVE DE LA SECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO:			
MARCAS, NÚMEROS Y TOTAL DE BULTOS:							
FECHAS		TASAS A NIVEL PEDIMENTO					
		CONTRIB	CVE. T. TASA	TASA			
CUADRO DE LIQUIDACIÓN							
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES	
						EFECTIVO	
						OTROS	
						TOTAL	

ENCABEZADO PARA PAGINAS SECUNDARIAS DEL PEDIMENTO

El encabezado de las páginas 2 a la última página es el que se presenta a continuación y deberá estar seguido por los encabezados de partidas conforme a la explicación correspondiente a ese apartado.

ANEXO DEL PEDIMENTO				Página M de N	
NUM. PEDIMENTO:		TIPO OPER:	CVE. PEDIM:		RFC:
					CURP:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

*****CLAVE PREVALIDADOR: *****

ENCABEZADO DE DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR

Se deberá imprimir la información de las facturas que ampara el pedimento. En caso de que varias facturas sean del mismo proveedor en la importación o sean para el mismo comprador a la exportación, la información de éste se imprimirá una sola vez, seguida del detalle de cada una de sus facturas.

DATOS DEL PROVEEDOR O DESTINATARIO						
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL			DOMICILIO:		VINCULACIÓN
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA EXT.	VAL. MON. EXT.	FACTOR MON. EXT.	VAL. DOLARES

ENCABEZADO DE DATOS DEL DESTINATARIO

Cuando se trate de exportación, se deberá imprimir la información del destinatario inmediatamente después del encabezado principal del pedimento, cuando dicha información sea distinta a la del comprador. En caso de que se cuente con varios destinatarios, el bloque se imprimirá tantas veces como destinatarios amparen el pedimento.

DATOS DEL DESTINATARIO		
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL	DOMICILIO:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TRANSPORTE

TRANSPORTE	IDENTIFICACIÓN:	PAÍS:
------------	-----------------	-------

GUÍAS, MANIFIESTOS O CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres números de guías, manifiestos o números de orden del conocimiento de embarque (número e identificador)

NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID:						
----------------------------------	--	--	--	--	--	--

CONTENEDORES

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres contenedores (número y tipo).

NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR:						
------------------------------	--	--	--	--	--	--

CANDADOS

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres candados.

NUMERO DEL CANDADO:						
---------------------	--	--	--	--	--	--

IDENTIFICADORES (NIVEL PEDIMENTO)

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres identificadores (clave y complemento).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CLAVE / IDENTIFICADOR	COMPL.				
-----------------------	--------	--	--	--	--

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTÍA A NIVEL PEDIMENTO

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTÍA			
TIPO CUENTA:	CLAVE GARANTÍA:	INSTITUCIÓN EMISORA	NUMERO DE CUENTA:
FOLIO CONSTANCIA		TOTAL DEPOSITO:	FECHA CONSTANCIA:

DESCARGOS

DESCARGOS		
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:	FECHA DE OPERACIÓN ORIGINAL:	CVE. PEDIMENTO ORIGINAL:

OBSERVACIONES

El bloque correspondiente a observaciones deberá ser impreso cuando se haya enviado electrónicamente esta información, por considerar el Agente o Apoderado Aduanal conveniente manifestar alguna observación relacionada con el pedimento.

OBSERVACIONES

ENCABEZADO DE PARTIDAS

PARTIDAS

En la primera página que se imprima información de las partidas que ampara el pedimento, así como en las páginas subsecuentes que contengan información de partidas, se deberá imprimir el siguiente encabezado, ya sea inmediatamente después de la información general del pedimento o inmediatamente después

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

del encabezado de las páginas subsecuentes.

Para cada una de las partidas del pedimento se deberán declarar los datos que a continuación se mencionan, conforme a la posición en que se encuentran en este encabezado.

PARTIDAS												
FRACCIÓN	SUBD.	VINE	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. O/D			
SEC	DESCRIPCIÓN (SI INFLUYE O VARIABLE SI SEGUN SE REQUIERA)							CON.	TASA	T. I.	FP	IMPORTE
	AL ADU/USO	IMP. PRECIO PAÍS	PRECIO UMT	VAL. AHREU	1*	CRTA. DEST.	VEND. COMP.					
	MARCA		MODELO			CÓDIGO PRODUCTO						

NOTA: El renglón correspondiente a "Marca", "Modelo" y "Código del Producto" únicamente tendrá que ser impreso cuando esta información haya sido transmitida electrónicamente.

A la exportación deberá declararse en el campo 13 (Val. Adu/Usd) como valor comercial de la mercancía en dólares de los Estados Unidos de América.

MERCANCÍAS

VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE	VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE				
------------------	-------------	------------------	-------------	--	--	--	--

REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

PERMISO	NUMERO PERMISO	FIRMA DESCARGO	VAL. COM. DLS.	CANTIDAD UMT			
---------	----------------	----------------	----------------	--------------	--	--	--

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

IDENTIFICADORES (NIVEL PARTIDA)

IDENTIF.	COMPLEMENTO	IDENTIF.	COMPLEMENTO	IDENTIF.	COMPLEMENTO
----------	-------------	----------	-------------	----------	-------------

CUENTAS ADUANERAS DE GARANTÍA A NIVEL PARTIDA

CVE GAR	INST. EMISORA	FECHA C	NUMERO DE CUENTA	FOLIO CONSTANCIA
TOTAL DEPOSITO		PRECIO ESTIMADO		CANT. U.M. PRECIO EST.

DETERMINACIÓN Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACIÓN DEL ART. 303 TLCAN A NIVEL PARTIDA

Cuando la determinación y pago de contribuciones por aplicación del Artículo 303 del TLCAN se efectúe al tramitar el pedimento que ampare el retorno se deberá adicionar, a la fracción arancelaria correspondiente, el siguiente bloque:

DETERMINACIÓN Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACIÓN DEL ART. 303 TLCAN A NIVEL PARTIDA

DETERMINACIÓN Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACIÓN DEL ART. 303 TLCAN	
VALOR MERCANCIAS NO ORIGINARIAS	MONTO 161

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

RECTIFICACIONES

DATOS DE LA RECTIFICACIÓN

Cuando se trate de un pedimento de rectificación, el Agente o Apoderado Aduanal deberá imprimir el siguiente bloque en donde se hace mención al pedimento original y a la clave de documento de la rectificación inmediatamente después del encabezado de la primera página.

RECTIFICACIÓN			
PEDIMENTO ORIGINAL:	CVE. PEDIM. ORIGINAL:	CVE. PEDIM. RECT:	FECHA PAGO RECT:

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO

Después de la información de la rectificación, citada en el párrafo anterior, se deberá imprimir el cuadro de liquidación de las diferencias totales del pedimento de rectificación en relación a las contribuciones pagadas en el pedimento que se esté rectificando.

Cabe mencionar que los valores citados en este cuadro deberán coincidir con la certificación bancaria.

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO						
CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	DIFERENCIAS TOTALES
						EFFECTIVO
						OTROS
						DIF.
						TOTALES

NOTA: Cuando se esté rectificando información a nivel pedimento, en el campo de Observaciones a Nivel Pedimento se deberá citar la corrección que se haya realizado.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 2.1

Formato de Certificado de origen Internacional

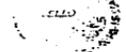
	SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951 A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE	No. 185596
SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL CALLES 50 Y 52, DE LA SEDE ADMINISTRATIVA		

CERTIFICACION		
1. En el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos aduaneros y se constatación libre de plagas de cuarentena, y practicamente libres de otras plagas nocivas, y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.		
1. ESTABLE INSECTARIO	2. FECHA DE INSPECCION	3. LUGAR DE INSPECCION

DESCRIPCION	
4. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR	5. NOMBRE Y DIRECCION DEL CLARADO DEL DESTINATARIO
6. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA	
7. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS	8. LUGAR DE ORIGEN
9. SI MERECE DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES	10. MARCAS DISTINTIVAS
11. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO	12. PUNTO DE EXTRAICION DECLARADO

TRATAMIENTO DE DESINFECTACION O DESINFESTACION	
13. FECHA	14. TRATAMIENTO
15. PRODUCTO QUIMICO O ORDEN DE ACTIVO	16. DURACION Y TEMPERATURA
17. CONCENTRACION	18. INFORMACION ADICIONAL

La siguiente declaración con falsedad que se manifieste en este certificado fitosanitario será sancionada administrativamente conforme lo marca el Capítulo III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V, del Título Decimo Tercero del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado deberá ser presentado cada vez que sea requerido por autoridades fitosanitarias, oificinas autorizadas de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.

17. DECLARACION ADICIONAL		
<div style="text-align: right; margin-bottom: 10px;">  </div>		

19. NOMBRE Y CARGO DEL FIRMADOR (Industria, o a cargo de estudio)	19. FIRMA 	20. CÉDULA DE INSCRIPCIÓN VIGENCIA
---	--	---

La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Certificado de origen de Estados Unidos

CERTIFICATE OF ORIGIN

The undersigned _____
(Name of Agent or Shipper)
 for _____, declares
(Name and Address of Shipper)
 that the following mentioned goods shipped on S/S _____,
(Name of Shipper)
 on the date of _____ consigned to _____
 _____ are the product of the United States of America.

MARKS AND NUMBERS	NO. OF PKGS., BOXES OR CASES	WEIGHT IN KILOGS		DESCRIPTION
		GROSS	NET	

Sworn to before me _____ Dated at _____ on the _____ day of _____ 19____
 this _____ day of _____ 19____

(Signature of the Notary Agent)

The _____, a recognized Chamber of Commerce under the laws of the State of _____ has examined the manufacturer's invoice or shipper's affidavit concerning the origin of the merchandise and, according to the best of its knowledge and belief, finds that the products named originated in the United States of North America.

Secretary _____

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Anexo 2.3

FORMATO DEL CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO

País de origen: Certificado N°

1. DE _____

AL SERVICIO DE PROTECCIÓN VEGETAL

DE: _____

2. Exportador: Nombre y Dirección

3. Destinatario: Nombre y Dirección

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO

4. Número y Descripción de bultos o equipos

5. Marcas distintivas

6. Nombre (Botánico) del producto

7. Cantidad Declarada

8. Lugar de Origen

9. Punto de Entrada

10. Medio de Transporte

11. Por la presente se certifica que las plantas o productos descritos se han inspeccionado de acuerdo con procedimientos adecuados y están exentos de plagas cuarentenarias, y prácticamente libres de plagas nocivas considerando que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias en el país importador.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TRATAMIENTO DE DESINFECTANTES O DESINFECCIÓN

12. Fecha

13. Tratamiento

14. Producto (Ingrediente Activo)

15. Concentración

16. Duración y
Temperatura

17. Declaración Adicional

18. Nombre del Oficial Autorizado

19. Registro COSAVE N°

20. Firma del Oficial Autorizado

21. Lugar de Emisión

22. Fecha

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Anexo 2.4

Formato de seguro de transporte ante la Secretaría de Hacienda

			Aviso de opción para la determinación de valor provisional (Seguro global de transporte).		
Período que comprende					
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Día	Mes	Año	Día	Mes	Año
Autoridad ante la que se presenta:					
Nombre, denominación o razón social del contribuyente.					
Clave del Registro Federal de Contribuyentes.					
Domicilio Calle interior		No. y/o letra exterior		No. y/o letra	
Colonia		Código postal		Teléfono y fax	
Localidad		Municipio o delegación en el D.F.		Entidad Federativa	
Ingresos acumulables.			Capital social mínimo pagado.		
No. de póliza de seguro global anual de transporte.					
Costo del seguro global.		Valor de las mercancías.		Factor aplicable.	
Cia. Aseguradora y domicilio.					
Datos del representante legal		Registro Federal de Contribuyentes			
		<input type="checkbox"/>			
Nombre y firma.					

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexar copia de la siguiente documentación:

- Cédula de identificación fiscal, aviso o constancia de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes, siempre que esta última no exceda de un mes de haber sido expedida por la autoridad competente.
- Solicitud de inscripción en el padrón de importadores.
- II.
-
- II Testimonio notarial del poder, mediante el cual se faculta a la persona que firma el escrito, para realizar actos de administración.
- I.
- IV. Testimonio notarial del acta de la escritura constitutiva y, en su caso, de las modificaciones.
-
- V.- Póliza de seguro global contratada durante el año de operaciones.

Anexo 3

Fracción Arancelaria	Descripción	Arancel General	Arancel México
0602.90.00	Rhododendrons and azaleas, grafted or not	1.9%	Free
0602.90.00	Roses grafted or not	Free	Free
0602.90	Other		
0602.90.20	Herbaceous perennials		
	Orchid plants	Free	Free
	Other		
0602.90.50	With soil attached to roots	1.4%	Free
0602.90.60	Other	3.5%	Free
	Other		
0602.90.90	Mushroom spawn	1.45%/kg	Free
	Other		
0602.90.60	With soil attached to roots	1.9%	Free
0602.90.90	Other	1.8%	Free
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	Miniature (spray) carnations	3.2%	Free
0603.10.60	Roses	6.8%	Free
0603.10.70	Chrysanthemums, standard carnations, anthurums and orchids		
	Other	6.4%	Free
0603.10.80	Other	6.4%	Free
0603.90.00	Other	4.0%	Free
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	Mosses and lichens	Free	Free
	Other		
0604.91.00	Fresh	Free	Free
	Other		
0604.99.30	Dried or bleached	Free	Free
0604.99.60	Other	7.0%	Free

Anexo 4

Fracción Arancelaria	Descripción	Arancel General	Arancel México
0602	Other live plants (including their roots), cutting and slips; mushrooms spawn		
0602.10.00	Unrooted cuttings and slips	Free	Free
0602.20.00	Trees, shrubs and bushes, grafted or not, of kinds which bear edible fruit or nuts	Free	Free
0602.30.00	Rhododendrons and azaleas, grafted or not	Free	Free
0602.40.10	Roses grafted or not	6.0%	Free
0602.40.90	Multiflora rosebushes	Free	Free
	Other		
	Other		
0602.90.10	Mushrooms and spawn; palms, ferns (other than tuberous rooted ferns), rubber plants (ficus), lilacs, araucarias, laurels, cacti, trees, teasels, sweets potato plants, cabbage seedlings, cauliflower seedlings, onion seedlings and strawbery plants, for producing cuttings, buds, scions, seeds or similar goods or for having, grafting, layering or other operations performed on them; for producing vegetables; for propagation purposes or for use by florists or nurserymen for forcing purposes or for growing on prior to disposal	Free	Free
0602.90.90	Other	6.0%	Free
0603	Cut flowers and flower buds of a kind suitable for bouquets or for ornamental purposes. Fresh, dried, dyed, bleached, impregnated or otherwise prepared		
	Fresh		
0603.10.12	If the aggregate quantity imported during the period specified in an order of the Governor in Council specifying limits on the aggregate quantity of goods subheading No. Entitled to the Mexico Tariff has not exceeded the aggregate quantity specified in the order during the period (w.e.f. January 1, 1998 to December 31, 2002)	10.5%	3.5%

Anexo 4.1

Fracción Arancelaria	Descripción	Arancel General	Arancel México
0603.10.19	Other	10.5%	10.5%
0603.10.21	Carnations and chrysanthemums If the aggregate quantity imported during the period specified in an order of the Governor in Council specifying limits on the aggregate quantity of goods subheading No. Entitled to the Mexico Tariff has not exceeded the aggregate quantity specified in the order during the period (w.e.f. January 1, 1998 to December 31, 2002)	10.5%	3.5%
0603.10.29	Other (w.e.f. January 1, 1998 to December 31, 2002)	8.0%	8.0%
0603.10.31	Orchids	16.0%	Free
0603.10.39	Cymbidium	12.5%	Free
0603.10.90	Other	6.0%	6.0%
0603.90.10	Other	6.5%	Free
0603.90.20	Gypsophila, dyed, bleached or impregnated	8.0%	Free
0603.90.90	Other gypsophila	Free	Free
0604	Other	Free	Free
	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	Mosses and lichens	Free	Free
	Other	Free	Free
0604.91.10	Fresh Christmas trees, foliage of asparagus, seagrouse, grasses and palm leaves	Free	Free
0604.91.90	Other	6.0%	Free
0604.99.10	Other	Free	Free
0604.99.90	Grasses and palm leaves	8.0%	Free
	Other	Free	Free

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 5

Fracción Arancelaria	Descripción	Arancel General	Arancel México Jul 00/ Jun 01	Categoría de Desgravación ²
0602.90.00	Rhododendrons and azaleas, grafted or not	8.3%	6.3%	2
0602.10	Roses, grafted or not			
0602.10.10	Neither budded nor grafted	8.4%	6.4%	2
0602.10.90	Budded or grafted	8.5%	6.5%	2
0602.20	Other			
0602.20.10	Mushroom spawn	8.3%	6.3%	2
0602.90.20	Pineapple plants	Free	Free	1
0602.90.30	Vegetable and strawberry plants	8.3%	6.3%	2
	Other			
	Outdoor plants			
	Trees, shrubs and bushes			
0602.90.41	Forest trees	8.3%	6.3%	2
	Other			
0602.90.45	Rooted cuttings and young plants	6.5%	4.3%	2
0602.90.19	Other	8.3%	6.3%	2
	Other outdoor plants			
0602.90.51	Perennial plants	8.3%	6.3%	2
0602.90.59	Other	8.3%	6.3%	2
	Indoor plants			
0602.90.70	Rooted cuttings and young plants, excluding cacti	6.5%	5.4%	2
	Other			
0602.90.91	Flowering plants with buds or flowers, excluding cacti	6.5%	5.4%	2
0602.90.99	Other	6.5%	5.4%	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			
	Fresh			
0603.10	Roses			
0603.10.10	From 1 January to 31 May	9.9%	9.9% ^{2/}	5:6
	From 1 June to 30 June	14.0%	14.0% ^{2/}	5:6
	From 1 July to 31 October	12.0%	12.0% ^{2/}	5:6
	From 1 November to 31 December	8.5%	8.5% ^{2/}	5:6

Anexo 5.1

Fracción Arancelaria	Descripción	Arancel General	Arancel México Jul 00/ Jun 01	Categoría de Desgravación*
0603.10.20	Garnations			
	From 1 January to 31 May	9.9%	9.9% ²	5,6
	From 1 June to 30 June	14.0%	14.0% ²	5,6
	From 1 July to 31 October	12.0%	12.0% ²	5,6
0603.10.30	From 1 November to 31 December	8.5%	8.5% ²	5,6
	Orchids			
	From 1 January to 31 May	9.9%	9.9% ²	5,6
	From 1 June to 30 June	14.0%	14.0% ²	5,6
0603.10.40	From 1 July to 31 October	12.0%	12.0% ²	5,6
	From 1 November to 31 December	8.5%	8.5% ²	5,6
	Gladioli			
	From 1 January to 31 May	9.9%	9.9% ²	5,6
	From 1 June to 30 June	14.0%	14.0% ²	5,6
	From 1 July to 31 October	12.0%	12.0% ²	5,6
	From 1 November to 31 December	8.5%	8.5% ²	5,6

Fracción Arancelaria	Descripción	Arancel General	Arancel México Jul 00/ Jun 01	Categoría de Desgravación*
0603.10.50	Chrysanthemums			
	From 1 January to 31 May	9.9%	9.9% ²	5,6
	From 1 June to 30 June	14.0%	14.0% ²	5,6
	From 1 July to 31 October	12.0%	12.0% ²	5,6
0603.10.80	From 1 November to 31 December	8.5%	8.5% ²	5,6
	Others			
	From 1 January to 31 May	9.9%	9.9% ²	5,6
	From 1 June to 30 June	14.0%	14.0% ²	5,6
0603.90.00	From 1 July to 31 October	12.0%	12.0% ²	5,6
	From 1 November to 31 December	8.5%	8.5% ²	5,6
	Other	10.0%	10.9%	3

Anexo 6

Licenciatura en Administración
Universidad Don Vasco
Cuestionario para oficinas Gubernamentales

Nombre: _____
Dependencia: _____
Cargo: _____

1.- Nombre completo de su dependencia

2.- ¿Cuál es su estructura orgánica (de quien depende)?

3.- ¿Cuáles son las ventajas que brinda su dependencia al exportador de la Flor Ave de Paraíso?

4.- ¿Cuáles son los servicios que ofrecerá que debe conocer el exportador y no conoce?

- Asesoría Apoyo promocional
 Financiamiento otros: _____

5.- ¿Cuáles son los requisitos para obtener apoyo de su dependencia?

6.- Sugerencias para el exportador de Ave de Paraíso

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 7

CUESTIONARIO PARA EL CASO PRÁCTICO DE TESIS
Licenciatura en Administración
Universidad Don Vasco
Cuestionario para productores y/o exportadores

Nombre: _____ Cargo: _____
Empresa: _____
Giro de la Empresa: _____

1.- ¿Qué es el Ave de Paraíso?

2.- ¿Lugar en donde lo produce?

3.- Volúmenes de Producción (anual por tallos)

0 450 000 1 000 000 Otro: _____
1 500 000 2 000 000

4.- Principales mercados en el País

México D.F. Edo De México Puebla Otro: _____

5.- Exporta Usted? Sí No Desde cuándo? _____

Motivo por el que no exporta _____

6.- ¿Tiene ud. Personal capacitado para realizar una exportación?

Sí No

7.- ¿Cuáles son las principales dificultades a las que se ha enfrentado para exportar?

- Competencia
- Costo de Traslado
- Fiscales
- Falta de Información sobre el producto
- Inversión
- Bajo volumen productivo
- Falta de asesoría
- otro: _____

8.- ¿Cuáles son las principales ventajas que ha tenido al exportar?

- Incremento en volumen de venta
- Incremento en cartera de clientes
- Apoyo financiero
- Recibir asesoría
- Apoyo promocional
- Hacerse conocer a nivel internacional
- otro: _____

9.- ¿Conoce Ud. A las siguientes dependencias?

- SAGARPA
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA
- BANCOMEXT
- CONSEJO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR

Y los servicios que brindan? Sí No

¿Ha obtenido algún beneficio de estas dependencias?

Sí No

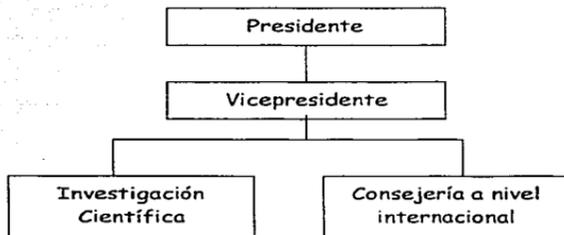
10.- ¿Considera Ud. Que es una desventaja para exportar ser una pequeña empresa?

Sí No

Regale una sugerencia para impulsar la exportación en la pequeña empresa

Anexo 8

**Organigrama de la Integradora de Productores y Comercializadores
Florícolas(Ave de Paraíso) de Uruapan Michoacán**



(Elaboración propia, 2002)