



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA
Y ADMINISTRACIÓN

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ROSAS
MEXICANAS A VANCOUVER, CANADÁ.

DISEÑO DE UN SISTEMA O PROYECTO PARA UNA
ORGANIZACIÓN

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTA:

ANEL JIMÉNEZ FLORES

ASESOR:

MTRO. SCOTT MICHEL MARTIN DAGAMA DARBY



MÉXICO, D. F.

2012



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.



AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Gracias por permitirme realizar uno de mis más grandes anhelos.

Asesor. Mtro. Scott Michel Martin Dagama Darby.

Por su valiosa aportación y dedicación.

Mtro. Francisco Gerardo Serrano.

Por su valioso apoyo, y disposición.

Mtro. Juvenal Sánchez Flores.

Por el tiempo, la paciencia, apoyo y compañerismo mostrado a la realización de este proyecto.

Flores de “San Francisco”.

Oscar García Pérez.

Por contactarme con los distintos ranchos, por la compañía y la paciencia mostrada, pero sobre todo el tiempo y la dedicación a una extraña, muchas gracias.

José Enrique González Acacio y Jorge Pérez Miranda.

Enrique, agradezco enormemente la disposición, el tiempo, la atención, el compromiso de atenderme en todas las dudas, en los distintos procesos: cultivo, empaquetado y embalaje, por responder siempre todas las dudas presentadas mediante la visita de campo, algunas por correo, otras por teléfono pero siempre con una actitud magnífica, muchas gracias.

Jorge, muchas gracias por la atención y el tiempo dedicado durante las visitas efectuadas.

SAGARPA

Lic. IvanDranathLaffitte Montalvo e Ing. Víctor Hugo Fernández Uriarte.

Muchas gracias, por la información otorgada, los datos estadísticos, los contactos ofrecidos en apoyo de la realización de este proyecto.

MACARGO. México Air Cargo Systems (MEX).



Mtra. Edith América Ovando Espinosa.

Por la disposición, tiempo, y asesoría en uno de los puntos medulares de este trabajo. Muchas gracias.

Este trabajo permitió involucrarme en la floricultura y puedo decir fue fascinante, los colores, olores, paisajes de los campos, sedujeron mis sentidos. Fue un privilegio visitar el municipio de Villa Guerrero, agradezco la oportunidad de conocer a todas las personas nombradas en este apartado y aportación a la realización y culminación de este proyecto. GRACIAS!!!



DEDICATORIA

Dedico a Dios.

Quien me guía de la mano dándome la oportunidad de hacer las cosas con dedicación, gusto y amor, Gracias a ti pude concluir este proyecto.

Estas presente en mi vida.

A mi Ángel Nithael.

Siempre al pendiente de mí, casi llevada del hombro en ocasiones y salvándome de las situaciones de peligro y confusión. Conspirando con el universo para que cumpla todos mis objetivos.

A mi hijo, José Manuel.

Por acompañarme estos cinco años demostrarme tu amor y comprensión, por apoyarme con la fuerza y coraje para afrontar a mi lado la difícil tarea de madurar y ser independiente a tus nueve años. TE AMO HIJO.

A mis padres, Reyes y Virginia.

Quienes me dieron el regalo más valioso, la vida!! Y junto con ello la oportunidad de vivirla con decisión y propiedad, a través de los valores y hábitos inculcados. LOS AMO, GRACIAS POR ESTAR PRESENTES EN MI VIDA.

A ti, César.

No dejo de dar gracias a Dios, por ponerte en mi camino y saber que estas a mi lado en todo momento, reconozco los ánimos y el aliento en los momentos de extenuación, por las risas y por el llanto compartido, por la palabra adecuada en el momento preciso. Tu amistad y cariño son el mejor aliciente, gracias. TQM.

A mis Hermanos y hermanas.

Por todo el apoyo mostrado durante el desarrollo de esta carrera. LOS QUIERO MUCHO.



Contenido

Introducción.....	13
Justificación.....	15
Capitulo 1 Metodología.....	19
1.1 Objetivo general.....	20
1.1.1 Objetivos particulares.....	20
1.2 Alcance y limitaciones.....	20
1.3 Diseño de la investigación.....	22
1.4 Tipo de investigación.....	22
1.5 Fuentes de información.....	22
1.6 Marco conceptual.....	23
1.6.1 Producto.....	23
1.6.2 Importación.....	24
1.6.3 Exportación.....	24
1.6.3.1 Exportación directa.....	24
1.6.3.2 Exportación indirecta.....	25
1.6.4 Comercialización.....	25
1.6.4.1 Clasificaciones del comercio.....	25
1.6.5 Distribución.....	25



1.6.5.1 Tipos de distribución.....	26
1.6.5.2 Canales de distribución.....	26
1.6.6 Incoterms.....	27
1.6.6.1 Clasificación de los incoterms.....	27
1.6.7 Logística.....	28
1.6.8 Características generales.....	29
1.6.8.1 Indicadores económicos.....	29
1.6.8.1.1 Producto Interno Bruto.....	29
1.6.8.1.2 Componentes del PIB.....	30
1.6.8.1.2.1 Actividades primarias.....	30
1.6.8.1.2.2 Actividades secundarias.....	30
1.6.8.1.2.3 Actividades terciarias.....	31
1.6.8.2 Inflación.....	31
1.6.8.2.1 Índice nacional de precios al consumidor.....	32
1.6.8.3 Exportaciones.....	32
1.6.8.4 Comercialización de la flor.....	32
1.6.8.4.1 Competencia nacional.....	33
1.6.8.4.2 Fechas de mayor consumo.....	33
1.6.8.4.3 Competencia internacional.....	34
1.6.8.4.4 Cadena de comercialización internacional.....	35
1.6.8.5 Comercio exterior.....	36
1.6.8.5.1 Comportamiento del comercio exterior.....	37
1.6.8.5.2 Exportación mundial de flores.....	38



1.6.8.5.3 Exportación de Flores a Canadá.....	39
1.6.8.5.4 Acuerdos y tratados.....	40
1.6.8.6 Importaciones.....	40
1.6.8.6.1 Comparativo de las Importaciones.....	41
1.6.8.7 Logística de exportación.....	41
1.6.8.7.1 Cadena de distribución internacional.....	42
Capitulo 2 Presentación del proyecto de exportación.....	43
2.1 Producto.....	44
2.1.1 Variedades de rosas.....	44
2.1.2 Rosas tipo “Golden” imágenes.....	45
2.1.3 Atributos del producto.....	47
2.2 Proceso de empaquetado.....	48
2.2.1 Recepción.....	48
2.2.1.1 Recepción(imagen).....	48
2.2.2 Protección.....	49
2.2.2.1 Protección (imagen).....	49
2.2.3 Defoliado.....	49
2.2.3.1 Defoliado (imagen).....	50
2.2.4 Clasificación de Tamaño.....	50
2.2.4.1 Clasificación de Tamaño (imagen).....	50
2.2.5 Depósito Provisional.....	51
2.2.5.1 Depósito Provisional (imagen).....	51
2.2.6 Selección.....	51
2.2.6.1 Selección (imagen).....	52



2.2.7 Captura.....	52
2.2.7.1 Captura (imagen).....	52
2.2.8 Hidratación prealmacenado.....	53
2.2.8.1 Hidratación prealmacenado (imagen).....	53
2.2.9 Almacén de salida	53
2.2.9.1 Almacén de salida (imagen).....	54
2.2.10 Diagrama OTIDA.....	55
2.3 Procedimiento de Embalaje.....	57
2.3.1 Forma de empaque.....	57
2.3.1.1 Forma de empaque (imagen).....	57
2.3.2 Envoltura.....	58
2.3.2.1 Envoltura (imagen).....	58
2.3.3 Embalaje.....	59
2.3.3.1 Embalaje (imagen).....	59
2.4 Puntos importantes.....	60
Capitulo 3 Estudio de mercado.....	61
3.1 Objetivo.....	62
3.2 Población.....	62
3.2.1 Geografía de Canadá.....	63
3.2.2 Ciudades principales y población.....	63
3.3 Perfil del consumidor.....	64
3.3.1 Promedio de vida.	64
3.3.2 Familia promedio.	64
3.3.3 Nivel de vida.....	64



3.3.4 Organización política.....	64
3.3.5 Educación.....	64
3.3.6 Idiomas oficiales.....	64
3.3.7 Transporte.	65
3.3.8 Moneda.	65
3.4 Economía canadiense.....	65
3.4.1 Producto Interno Bruto.....	66
3.4.2 Principales industrias.....	66
3.4.3 Principales exportaciones.....	66
3.4.4 Principales importaciones.....	66
3.5 Análisis de la demanda.....	66
3.5.1 Porcentaje en demanda de flores.....	67
3.5.2 Consumo.....	67
3.5.2.1 Fechas de mayor consumo.....	68
3.5.3 Valor en el mercado.....	69
3.5.4 Participación estimada en el mercado canadiense.....	69
3.6 Comercio exterior.....	69
3.6.1 Importaciones.	69
3.6.1.1 Importaciones de flor.....	71
3.6.1.2 Importadores.....	71
3.6.1.2 .1 importadores Columbia Británica.....	72
3.7 Principales características.....	73
Capítulo 4 Comercialización.....	74
4.1 Incoterms.....	75



4.2 Transporte internacional.....	75
4.2.1 Análisis de transportación.....	76
4.3 Barreras arancelarias y no arancelarias.....	77
4.3.1 Barreras no arancelarias.....	77
4.3.2 Regulaciones arancelarias.....	77
4.4 Otras regulaciones.....	78
4.4.1 Certificado de origen.....	78
4.5 Prácticas desleales.....	78
4.5.1 Antidumping.....	79
4.6 Canales de distribución.....	80
4.6.1 Estructura de distribución.....	80
4.6.1.1 Actividades en la distribución.....	81
4.6.1.1.1 Productor.....	81
4.6.1.1.2 Empresa de logística.....	81
4.6.1.1.3 Distribuidor.....	81
4.6.1.1.4 Flujo del proceso de distribución.	82
Capitulo 5 Logística de exportación.....	84
5.1 Objetivo.....	85
5.2 Equipo necesario.	85
5.2.1 Obligaciones para el transporte internacional.....	85
5.3 Documentación.....	86
5.3.1 CIP transporte y seguro pagados hasta.....	86



5.3.2 Documentación requerida.....	87
5.4 Costo de distribución.....	88
5.5 Flujo del proceso.....	89
5.5.1 Esquema de actividades.....	90
5.6 Análisis financiero.....	91
5.6.1 Objetivo.....	91
5.6.2 Estructura.....	91
5.6.3 Inversión inicial.....	92
5.6.3.1 financiamiento.....	92
5.6.3.1.1 Integración del financiamiento.....	92
5.6.3.1.2 Características del crédito.....	93
5.6.3.1.3 Plan de pago de la deuda.....	93
5.6.4 Tasa de Rentabilidad Mínima Aceptada (TREMA).....	94
5.6.5 Balance inicial.....	94
5.6.6 Alternativa financiera.....	95
5.6.6.1 Escenario de incremento de ventas.....	95
5.6.6.2 Estado de resultados.....	97
5.6.6.3 Determinación de flujo de efectivo.....	98
5.6.7 Métodos de evaluación Financiera.....	99
5.6.7.1 Valor Presente Neto.....	99
5.6.7.2 Tasa Interna de Retorno.....	100



5.6.7.3 Índice de Rentabilidad.....	101
5.6.7.4 Periodo de Recuperación de la Inversión Descontado.....	101
5.6.7.5 Punto de Equilibrio.....	102
5.6.7.5.1 Punto de Equilibrio en unidades.....	102
Conclusiones.....	104
Anexos.....	108
Anexo I aspectos generales de Villa Guerrero, Estado de México.....	109
Anexo II proceso de cultivo.....	115
Anexo III Incoterms.....	123
Anexo IV Información financiera.....	128
Abreviaturas.....	132
Glosario.....	135
Bibliografía.....	142



Introducción.

Es importante resaltar que México está haciendo uso de la interdependencia comercial en este mundo globalizado, tal es el caso de la relación que guarda con nuestro vecino país del norte Canadá.

En este trabajo se desarrolla una investigación bajo la modalidad de Diseño de un Sistema o Proyecto para una Organización, el cual consistió en realizar un estudio sobre la exportación que México puede ofrecer en diferentes mercados.

La línea de producto considerado en esta investigación son las flores, si bien es cierto que este trabajo no es una guía para exportar, si incluye una serie de directrices y lineamientos generales que nos ayudan a colocar las flores en el mercado canadiense.

El capítulo 1 habla de la metodología que desarrollamos en la cual se mencionan los objetivos y el diseño de la investigación, proporciona un marco conceptual y desde luego se hace mención de algunos conceptos que ayudarán a tener una referencia cercana del contenido de esta investigación.

El capítulo 2 describe el proceso de exportación en general y da inicio al mismo, con la descripción del producto, sus características, el proceso de empaquetado, y el proceso de embalaje basado en las necesidades requeridas para la exportación.

Por otra parte el capítulo 3 nos acerca al estudio de mercado realizado para conocer las perspectivas, alcances y limitaciones del mercado canadiense, en este



capítulo se descubrió hallazgos importantes que nos aportan datos útiles acerca de la comercialización que se puede alcanzar en el mercado canadiense.

En el capítulo 4 uno de los aspectos importantes a tomar en cuenta a la hora de exportar un producto es la comercialización, en ella se deben considerar las regulaciones y acuerdos internacionales de comercio es por eso que se incluyen en este apartado, además de la cadena de distribución determinante para el control y planeación de una exportación.

Otra parte significativa se incluye en el capítulo 5 es la logística dado que integra una serie de actividades, las cuales deben asegurar el flujo de entrega del producto, por ello se detalla cada uno de los aspectos importantes que forman parte esta disciplina como son, las necesidades de transportación del producto y las características requeridas, documentación demandada, un diagrama del flujo de las actividades de cada integrante de este proceso, un esquema de actividades que incluye los tiempos requeridos para llevar a cabo este, además de integrar el costo de un envío. Por otro lado, hay que tener presente, que se incluyen algunos aspectos financieros que debemos considerar para analizar la viabilidad de este trabajo.



Justificación.

La importancia de este trabajo consiste en plasmar en un documento escrito el proceso de exportación y logística, beneficiando a todo aquel que desee emprender en la comercialización de flores en mercados extranjeros, tomando como ejemplo del producto a exportar la rosa mexicana, que por su delicado aroma y belleza incomparable es la flor más demandada en todo el mundo.

Considerando que la exportación no es un proceso sencillo, sino que por el contrario es un proceso que amerita mucha atención, paciencia y dedicación, conocimiento del mercado meta, técnicas de negociación, y tecnicismo generales de comercio exterior. Aunado a esto los floricultores se enfrentan a las siguientes situaciones:

- I. Falta de conocimiento de técnicas y tácticas para introducir su producto en mercados externos.
- II. Falta de recursos financieros para expandir la oferta en mercados externos.

La aportación a esta problemática detectada en el primer punto son las estructuras y elementos necesarios para que un producto perecedero llegue al destino convenido, basada en la investigación teórico-práctica, sobre la exportación de flores con destino a Vancouver, Canadá.

Desde los inicios del TLCAN, Estados Unidos ha permanecido como principal socio comercial de México, creando una dependencia económica absurda, Por lo cambiante del comercio exterior, se recomienda tener diferentes alternativas de compradores que permitan tomar ventaja de las nuevas y rotantes oportunidades que se presenten en el dinamismo del comercio.

En los últimos años México ha incrementado constantemente el número de tratados de libre comercio y realizado un gran número de acuerdos comerciales, los cuales en algunos casos no son considerados para la comercialización de bienes o servicios.



Este ejemplo de exportación está dirigido a la ciudad de Vancouver, Canadá, para tratar de aprovechar el poder de compra de sus 32, 976,026 habitantes, de los cuales cerca del 50% destina sus gastos a productos para el hogar, según datos del último censo nacional de población 2006, lo cual lo hace ser la alternativa ideal de mercado. Siendo un país cercano con una economía estable y sólida.

De la producción de rosa en México sólo el 5.5% de la producción total se destina a la exportación, mientras que países como Colombia, han aprovechado los tratados de libre comercio dedicando el 90% del cultivo de flor de corte a la exportación, México está muy por debajo de la capacidad de oferta al extranjero, es por ello que el presente trabajo de investigación proporciona un esquema que guie de manera sencilla a los productores o comercializadores que deseen emprender a la exportación de flores a todo el mundo y aprovechar una oportunidad de negocio.

Se determinó como destino de la exportación, la ciudad de Vancouver, Canadá. En vista de que este país integra diversas condiciones de oportunidad para el abordaje a dicho mercado.

- ◆ Canadá es uno de los países más ricos del mundo, además de tener excelente estabilidad, seguridad social, cultura, medio ambiente, educación e infraestructura, características que la llevaron a incluir a tres de sus principales provincias (3° lugar Vancouver, 4° lugar Toronto, y 5° lugar Calgary) dentro de las 5 primeras ciudades con mejor calidad de vida en el mundo, según la revista The Economist, publicación efectuada el día 30 de agosto de 2012.
- ◆ Cercanía geográfica e infraestructura, traducidos en ahorro en los costos de transportación a través de redes extensas, que permiten llegar por los diferentes medios de transporte, terrestre, marino o aéreo, según se considere el beneficio.



- ◆ Además de recordar que en 1994 se firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, el cual libera de todo arancel a la exportación a los productos agrícolas mexicanos.

Estos son algunos de los aspectos cualitativos, que se deben determinar en el momento de elegir el destino de una exportación. Según datos de la SAGARPA en 2009, México, destinó el 1% del total de las exportaciones a Canadá. Cifra que está muy por debajo del poder de consumo de dicho país.

Identificar el proceso de exportación evita la duplicidad de funciones, disminuye la posibilidad de malos manejos de los productos a exportar, y reduce los gastos operativos al conocer las necesidades técnicas y para manipulación del producto.

La aportación a la problemática detectada en el segundo punto es financiera, se ejemplifica desde la inversión inicial requerida para emprender. Este es uno de los principales argumentos de los floricultores mexicanos, la falta de solvencia económica y falta de apoyos reales que beneficien a los productores que desean iniciar como oportunidad de negocio la exportación de sus productos. Cabe señalar que una vez exportando el resto de las inversiones se deberán tomar como gastos propios de la exportación.

Según informe proporcionado por BANCOMEX, solo las empresas que ya tienen experiencia en exportación de por lo menos cinco envíos, son sujetas de créditos preferentes por parte de esta institución; por tal motivo se plantea un ejemplo de un análisis financiero, cuya inversión requerida para hacer frente a los costos de envío se solventan a través de un crédito de la banca comercial.

La contribución a este punto es, la demostración de un análisis financiero que incluye la información financiera básica para el desarrollo de un control óptimo de los recursos monetarios, así como los métodos de evaluación para poder proyectar los rendimientos requeridos para el pago de la deuda contraída y la solvencia de este ejemplo.



Considerando que los objetivos fundamentales de un productor de flores es incrementar la cuota de mercado, la rentabilidad y el crecimiento de las cifras de venta. Logrando tener éxito y conservarlo firme, haciendo de la exportación un gran negocio.



Capítulo 1

Metodología

"Dios no te hubiera dado la capacidad de soñar sin darte también la posibilidad de convertir tus sueños en realidad."

Héctor Tassinari



1 Metodología.

1.1 Objetivo General.

Proporcionar un documento escrito que ejemplifique el procedimiento y logística para exportar rosas, con destino final Vancouver, Canadá.

1.1.1 Objetivos Particulares.

- ◆ Detallar las características de las rosas con calidad de exportación.
- ◆ Especificar los beneficios, tratados arancelarios México-Canadá.
- ◆ Presentar un análisis costo-beneficio de los medios de transportación requeridos para el envío de productos perecederos.
- ◆ Enumerar la documentación necesaria para poder realizar la comercialización de flores al extranjero.
- ◆ Establecer el uso de los costos de exportación, proporcionando una ejemplificación financiera.

1.2 Alcance y limitaciones.

El presente trabajo presentará los lineamientos generales, analizando la logística de transportación y los costos para exportar flores mexicanas a Vancouver, Canadá.

Se pretende hacer un análisis cuidadoso con los principales agentes que intervienen en dicho proceso.

En cuanto al Producto, se puntualiza las características de una rosa con calidad de exportación, los procesos y requerimientos en empaque y embalaje, como información adicional se adjuntan en los anexos 1 y 2 las condiciones geográficas de uno de los poblados dedicados al cultivo de rosas en invernadero Villa Guerrero, Estado de México y el proceso de producción.



Tocante al Mercado meta. Se ejemplifica a través de Vancouver; país idóneo como un potencial socio comercial, muestra una oportunidad de penetración y permanencia en el gusto de sus habitantes, aprovechando el trato preferencial de cero aranceles, gracias al TLCAN, Se presenta las principales características determinantes en el entorno comercial, Geografía área, división política, ciudades principales, clima, en cuanto a los aspectos económicos, moneda, PIB, principales productos importados, principales productos exportados y principales industrias. Referente a la población, número de habitantes, edad promedio, educación. Aspectos sociales y culturales, composición étnica, idioma oficial, analfabetismo y religión. Hábitos de consumo de rosas, importaciones, y principales importadores.

En cuanto a la comercialización, considerado el punto concluyente de una exportación, se sintetiza las características cuantitativas de un proyecto de exportación, se exponen los canales de distribución en una operación internacional, regulaciones arancelarias (subvención y dumping), INCOTERMS y análisis de los diferentes medios de transportación, basados en el envío de rosas, requerimientos mínimos de traslado, tiempo, costos y riesgos, ello poder evaluar acertadamente el medio de traslado óptimo y, como información adicional necesaria para la elaboración de un contrato comercial internacional, los diferentes tipos de Incoterms, ver anexo 3.

Desprendida de la comercialización la logística, el equipo necesario, obligaciones requeridas para el transporte internacional, documentación solicitada para exportar rosas, se ejemplifica el costo aproximado del envío, el cual fue proporcionado por MAC, empresa mexicana dedicada a la logística. Se presenta el flujo de actividades y esquema de tiempos y actividades, todo ello para conocer el equipo y requerimientos que exige el mercado meta.

Como información adicional se ejemplifican el análisis financiero de una alternativa de exportación con variantes en incremento de ventas, está se desarrolla a través



de un crédito de la banca comercial, basados en la información financiera básica, estados de resultados, balance, determinación de flujos de efectivo y por último.

La evaluación financiera apoyada en valor presente neto, la tasa interna de retorno, el índice de rentabilidad, y el periodo de recuperación de la inversión descontado, todo esto para poder identificar los márgenes de utilidad que un negocio de exportación necesita para poder solventar un crédito bancario. La investigación realizada en la empresa flores de “San Francisco” ubicada en el Estado de México, emplea algunos supuestos, en cuanto a precios de rosas.

1.3 Diseño de la investigación.

La investigación es de tipo: Descriptiva con propuesta de caso.

Unidad de estudio. Características de las rosas con calidad de exportación, mercado meta (Canadá) y logística con análisis de transportación para productos perecederos.

Unidad de análisis: información de costos, de una empresa productora de rosas y empresa de logística de exportación.

Unidad geográfica: Estado de México, alternado con logística de traslado a Vancouver, Canadá.

1.4 Tipo de investigación.

La realización de este trabajo se efectuó a través de estudios exploratorios (visitas de campo, estudios bibliográficos), explicativos y descriptivos, presentado a través de un caso práctico plasmado en un proceso de exportación.

Estudio. Exportación de rosas.

1.5 Fuentes de Información.

Consulta bibliográfica y cibergráfica, durante el desarrollo del trabajo se pudo realizar visitas de campo a las principales organizaciones involucradas en este proyecto, en ellas se realizaron entrevistas personales durante la visita y después



de esta, se beneficio por el uso de la tecnología mediante teléfono y correo electrónico.

1.6 Marco Conceptual.

En la actualidad en el entorno extremadamente competitivo se exige a las empresas un esfuerzo constante en la mejora de sus procesos operativos y capacidad administrativa, la búsqueda de mercados de expansión internacionales, para lograr un desarrollo sólido y en constante crecimiento.

La logística y cadena de distribución acertadas al tipo de producto a trasladar son determinantes para el objetivo de entrega de productos en tiempo y forma a los distribuidores internacionales.

Es por ello que la exportación de productos perecederos, debe hallar el proceso de logística adecuado además de realizar la evaluación financiera que permita solventar los gastos generados y un margen de utilidad que cree un beneficio adicional a las ventas en comercio nacional.

Para comprender mejor el tema, se detallaran los términos relacionados en la comercialización internacional.

1.6.1 Producto.

Es un bien tangible (tiene forma color, ocupa un lugar en el espacio) o intangible (es un servicio, no se puede ver ni tocar, pero existe y se brinda), que se recibe a cambio de un intercambio comercial.

- Producto de consumo, son aquellos bienes tangibles o intangibles que los consumidores adquirimos para nuestro uso personal. Se clasifican en:
 - Productos o Bienes de Conveniencia, es un artículo relativamente barato cuya compra exige poco esfuerzo. Es decir, un consumidor no estaría dispuesto a emprender una búsqueda extensa de ese artículo.



- Productos de Comparación o Bienes de Compra Comparada, Se considera bien de compra comparada un producto tangible del cual el consumidor quiere comparar calidad, precio y tal vez estilo en varias tiendas antes de hacer una compra.
- Productos o Bienes de Especialidad, tienen características únicas o identificaciones de marca para las cuales un grupo significativo de compradores está dispuesto a realizar un esfuerzo especial de compra¹.

1.6.2 Importación.

Es el acto de introducir bienes y servicios en el puerto de un país. El comprador de dichos bienes y servicios se conoce como "importador", que tiene su sede en el país de importación, mientras que el vendedor con base en el extranjero se conoce como "exportador".

1.6.3 Exportación.

Es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país. La exportación es la estrategia más común para penetrar mercados extranjeros. La decisión de cómo exportar, de manera directa o indirecta, depende del volumen de exportación, sus recursos y experiencia.

1.6.3.1 Exportación directa.

La característica de este tipo de exportación radica en que la gestión de promoción y comercialización de los productos es realizada por la propia empresa productora. Implica: conocimiento del mercado destino, experiencia, recursos, personal especializado, oficina, teléfono, correo electrónico, recursos para realizar viajes, personal bilingüe, etc.

¹Exportación efectiva, reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador citado pp. 28-29.



1.6.3.2 Exportación indirecta.

Se realiza a través de una comercializadora de exportación. Se recomienda que acuda con una comercializadora con registro Empresa de Comercio Exterior (ECEX) el directorio se encuentra en SIEM².

1.6.4 Comercialización.

Comercialización agraria o comercialización de productos agrarios se entiende “el proceso que lleva a los productos agrarios desde la explotación agraria hasta el consumidor” (Caldentey 1992)³.

1.6.4.1 Clasificaciones del comercio.

- ◆ El comercio de mercancías, se refiere al intercambio de un bien o servicio por un valor monetario.
- ◆ El comercio interior, es el que se realiza dentro de un país.
- ◆ El comercio exterior, se refiere a las transacciones de importación (compra a países extranjeros) y exportación (venta a países extranjeros), que se realizan en determinado país.
- ◆ El comercio internacional, es un reto, brinda una oportunidad para los empresarios de ofrecer sus productos casi a cualquier parte del mundo siempre y cuando las condiciones sean más favorables que en el país que se producen.

1.6.5 Distribución.

Es la función comercial de poner los productos al alcance del mercado.

²Attribution Share Alike definición de exportación, importación y tipos de exportaciones consultado el 23 de febrero 2012. liga <http://www.efxto.com/diccionario/i/3841-importaciones#ixzz27j1YLpoU>.

³ Definición de comercialización agraria consultado el 27 de marzo 2012 liga <http://www.libroblancoagricultura.com>.



1.6.5.1 Tipos de distribución.

Exclusiva

- El intermediario tiene la exclusividad para vender el producto en la zona geográfica determinada.

Selectiva

- El fabricante selecciona algunos puntos de venta por el estilo del negocio, por lo que representa, por las instalaciones, entre otras.

Intensiva

- El fabricante busca para su producto todos los establecimientos de la misma rama comercial en los que se puede vender.

Extensiva

- El fabricante busca poder vender sus productos en todos los establecimientos posibles de la misma rama comercial y también, en establecimientos que no sean de la misma rama comercial.

1.6.5.2 Canales de distribución.

Un canal de distribución es una estructura de negocios de organizaciones interdependientes, que va desde el punto de origen del producto (fabricante) hasta su punto final (consumidor, ya sea final o industrial) sin que se lleve a cabo ninguna modificación sobre el producto⁴.

⁴Concepto de Canales de distribución documento en internet pp. 1-2 por Gabriel Olamendi en la liga <http://www.estoesmarketing.com> consultado el 13 de marzo 2012.



Existen muchos tipos de estructuras de canales de distribución; éstas dependen del tipo de producto y del tipo de mercado (de consumo o industrial), pero siempre incluyen como mínimo al fabricante y al consumidor final.

En el caso de las estructuras más largas de canales de distribución, encontramos lo que se conoce como intermediarios⁵.

1.6.6 Incoterms.

Los Incoterms son términos de comercio internacional, utilizados como lineamientos que determinan el nivel de responsabilidad del comprador y de un vendedor en una negociación internacional.

Los Incoterms son abreviaciones reguladas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y por lo tanto otorgan un marco de seguridad para negociadores internacionales que llevan a cabo la firma de un contrato de compraventa internacional.

1.6.6.1 Clasificación de los incoterms.

- E= Ex work. Punto de origen o partida.
- F= Free. Libre de pago del transporte principal.
- C=Cost . Costo de trasporte principal incluido.

Por grupos.



- A = Aéreo.
- M = Marítimo o fluvial.
- O = Cualquier tipo de transporte.
- T = Terrestre.

Por tipo de transporte.



⁵Exportación efectiva, reglas básicas para el éxito del peque y mediano exportador citado pp. 88-89.



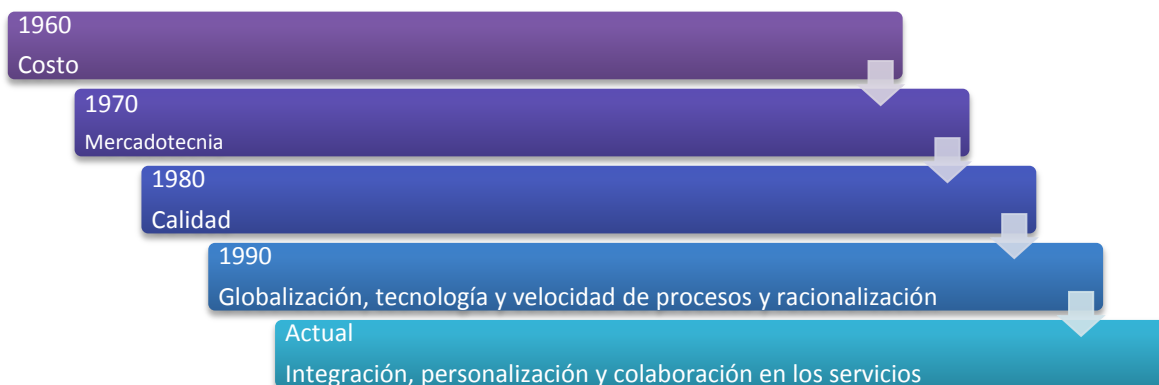
Es recomendable revisar la página de la Cámara de Comercio Internacional antes de realizar una negociación internacional, puesto que, las INCOTERMS⁶ sufren modificaciones continuamente, en este proyecto se encuentra el detalle de las que están vigentes en 2012, ver anexo 3.

1.6.7 Logística.

“La logística moderna es una herramienta fundamental para la creación inteligente de valor, así como para el apalancamiento estratégico competitivo de las organizaciones y empresas que participan y se desarrollan en el entorno global actual”⁷.

La logística se enfoca en la responsabilidad de diseñar y administrar los sistemas coordinados con el fin de controlar los movimientos y el posicionamiento geográfico de los productos a través de un proceso terminado al costo más bajo.

Optimiza el uso de los recursos financieros y humanos comprometidos en la logística, a través de habilidades, sistemas, tecnología requerida para el cumplimiento de los objetivos de entrega de mercancía en el extranjero. Una manera de entender la logística es revisando la evolución a través de diferentes décadas.



⁶Exportación efectiva, reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador citado pp. 111-112.

⁷Según el manual de logística para México 2008.



1.6.8 Características generales.

1.6.8.1 Indicadores económicos.

Los negocios comerciales, particularmente los dedicados a la exportación centran su comportamiento en la macroeconomía, actualmente son beneficiados por los tratados de libre comercio, siendo estos un punto relevante dentro de las estrategias de crecimiento de la economía mexicana, pues permite observar con éxito la competencia alrededor del mundo respondiendo con un crecimiento sostenido ya sea a corto o largo plazo. La ubicación estratégica de México es privilegiada aunado a los lazos comerciales con Norte América, América del Sur, Europa y Asia entre otros, vislumbran una gran oportunidad de crear negociaciones competitivas y seguras, mediante un análisis previo del mercado meta.

A continuación se detalla un panorama general acerca de los principales indicadores económicos.

1.6.8.1.1 Producto Interno Bruto⁸.

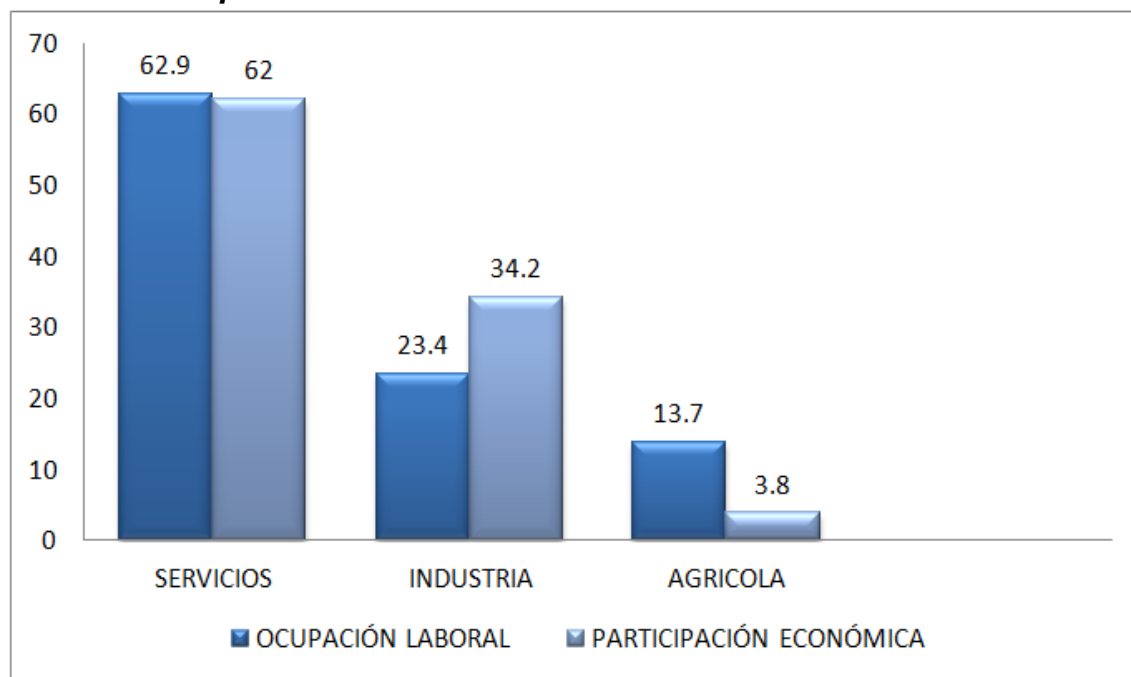
Durante el 2010 la economía mexicana creció 5.5%, lo que significó el mayor avance en 10 años, revelaron cifras del *Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)*, este incremento favoreció ampliamente a las exportaciones en particular a los Estados Unidos.

El sector de los servicios es el componente más grande del producto Interno Bruto PIB 62%, seguido del sector industrial con 34.2% y por último el sector agrícola que representa el 3.8%. La fuerza laboral se ha estimado en 47 millones de personas de los cuales el 13.7% está empleada en la agricultura, el 23.4% en la industria y el 62.9% en el sector de los servicios, según datos obtenidos de la Agencia Central de Inteligencia (CIA, por sus siglas en inglés).

⁸ Es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado.



1.6.8.1.2 Componentes del PIB.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Agencia Central de Inteligencia (CIA)⁹.

1.6.8.1.2.1 Actividades primarias.

Las actividades primarias que incluyen al sector agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza, creció 8.3% en términos reales a tasa anual en el tercer trimestre de 2011, según cifras preliminares de la *Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca Alimentación, (SAGARPA)*.

1.6.8.1.2.2 Actividades secundarias.

Las actividades secundarias integradas por la minería; electricidad, agua y suministro de gas, al consumidor final; construcción, e industrias manufactureras, registró un incremento de 3.4% en el tercer trimestre de 2011 este año respecto a igual trimestre de 2010, derivado de alzas en tres de los cuatro sectores que las conforman: la construcción creció 5.3%; la electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final 5.2% y las industrias manufactureras 4.6%; en

⁹<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factb006Fok/geos/mx.html>, consultado el 23 de octubre 2011



cambio la minería disminuyó -3.6% la petrolera retrocedió -3.9%, según datos del *Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)*.

1.6.8.1.2.3 Actividades terciarias.

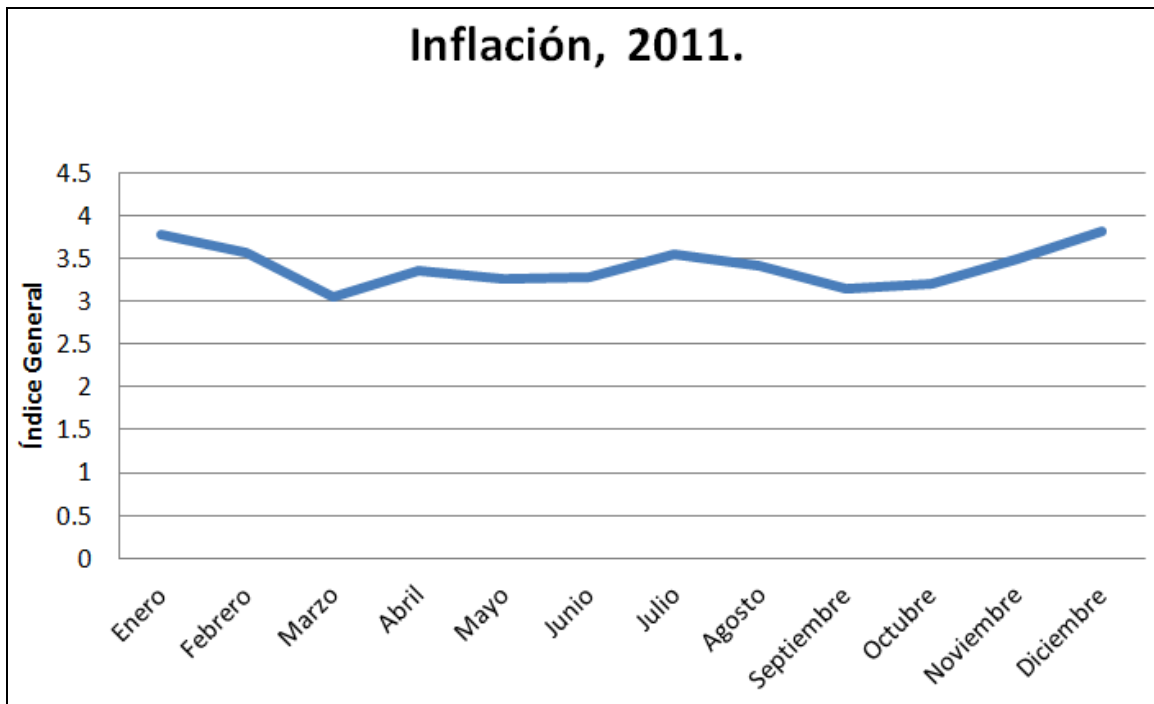
Las actividades comerciales aumentaron 4.8% a tasa anual durante el tercer trimestre de 2011. Destacaron por su contribución a dicha variación el PIB del comercio y de los servicios de información en medios masivos con un avance de 8% cada uno; servicios financieros y de seguros 7.7%; transportes, correos y almacenamiento 4.1%; servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 2%; servicios profesionales, científicos y técnicos 5.9%, según datos del *Instituto Nacional de Estadística y Geografía(INEGI)*.

1.6.8.2 Inflación.

Se entiende por inflación el "incremento en el nivel general de precios" (Case, p.179). En periodos de inflación los precios de los bienes y servicios crecen a una tasa superior a la de los salarios reduciendo con ello el poder de compra de las personas creando un efecto dominó a nivel nacional. Es necesario monitorear el índice de inflación para poder planear aminorando riesgos en actividades que requieren crédito puesto que las tasas de interés elevan su costo, lo que impide el crecimiento económico.



1.6.8.2.1 Índice Nacional de Precios al Consumidor.



Fuente: elaboración propia con datos de Banco de México (BANXICO)

Consultado en su página de internet <http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html>

1.6.8.3 Exportaciones.

La floricultura en México se encuentra altamente rezagada, desaprovechando el gran potencial geográfico (elementos naturales y territoriales) que posee, y hasta la fecha ignora. La agricultura emplea un porcentaje alto de la fuerza laboral con el 13.7%, mientras que en las naciones industrializadas el porcentaje de fuerza laboral en la agricultura es del 2 al 5%, la cual es altamente mecanizada gracias a la tecnología.

1.6.8.4 Comercialización de flor.

La comercialización internacional en la industria de la floricultura en México, es minúscula e inexperta solo un 5.5% de la producción nacional se exporta, a través de unas pocas concentradoras, desgraciadamente es bajo el margen de utilidad que registra la dinámica sectorial, puesto que son las concentradoras



(comercializadoras), las que imponen las condiciones de compra, esto entorpece el crecimiento económico de los floricultores mexicanos. A continuación se enlistan los principales mercados de venta nacionales.

1.6.8.4.1.1 Competencia nacional.



México, conserva una gran variedad de festividades, en las que las flores son un producto de consumo imprescindible, por lo tanto son fechas en las que la demanda se incrementa y por ende el valor del producto, ya que el costo es directamente proporcional a la ley de la oferta y demanda, las principales fechas de mayor consumo se enlistan en orden de importancia.

1.8.4.1.2 Fechas de mayor consumo.

- 🌀 14 de febrero.
- 🌀 10 de mayo.
- 🌀 1 y 2 de noviembre.
- 🌀 12 de diciembre.



Nos encontramos en una economía del libre mercado, donde las barreras comerciales han disminuido casi por completo, la exportaciones e importación de gran variedad de productos se han vuelto algo cotidiano en cualquier parte del mundo. Uno de los nichos de mercado favorecidos con esta apertura comercial son las flores, aun son pocos los países beneficiados por la derrama mercantil que esto genera, los principales proveedores de flores a nivel mundial son los siguientes.

1.6.8.4.3 Competencia internacional.

- ⊗ Europa.
 - ⊗ El mayor distribuidor a nivel mundial es Holanda.
- ⊗ América.
 - ⊗ Colombia, destina el 84% de la producción a Estados Unidos, seguido de Holanda, Ecuador, y en muy bajo porcentaje a Canadá.
- ⊗ Asia.
 - ⊗ Japón, seguido de la competencia de china, quien con baja calidad y precio bajo, pretende competir con todos los productores a nivel mundial.

Actualmente se han desarrollado enormes agronegocios en torno a la floricultura, siendo el país de Holanda el primer productor en el mundo en este rubro, la flor forma parte de su cultura. El segundo exportador a nivel mundial lo encontramos en América Latina Colombia, este país dirige prácticamente el 90% de su producción al consumo internacional, comercializado principalmente a Estados Unidos y Holanda. Por el contrario México destina a la exportación tan solo el 5.5% de la producción.

La mayoría de los floricultores mexicanos cultivan para subsistir, y comercializan su producto en mercados de mayoreo principalmente en las Ciudades de



Guadalajara, Monterrey, Baja California, y Distrito Federal. Referente a los recursos económicos dirigidos a la exportación a través de financiamientos, según informe del Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX), están dirigidos a los floricultores con experiencia de por lo menos cinco envíos, motivo por el cual los floricultores que desean penetrar al mercado internacional por primera vez, no son sujetos de un financiamiento, tal motivo obliga a mantenerse en el mercado nacional y no arriesgar su patrimonio a cambio de un crédito de la banca comercial elevado.

La comercialización internacional se hace valer de la siguiente cadena de comercialización.

1.6.8.4.4 Cadena de comercialización internacional.

- ⊗ Mayoristas.
 - ⊗ Son un eslabón importante porque distribuyen y veces organizarán actividades de promoción con varias redes de comerciantes incluyendo cadenas de tiendas, tiendas especializadas y distribuidores de servicios florales para instituciones, hoteles y restaurantes.
- ⊗ Sector institucional.
 - ⊗ Incluyendo cadenas de tiendas más pequeñas, restaurantes, hospitales y hoteles, este sector se provee generalmente de importadores en Canadá.
- ⊗ Mercado en masa.
 - ⊗ Los supermercados ofrecen una pequeña variedad de plantas y productos florales durante el invierno y a menudo abren centros de jardinería durante la primavera, generalmente empiezan en mayo y terminan en julio. Los supermercados y micro mercados son participantes cada vez más importantes en la industria de las flores a



medida que se apoderan de la parte del mercado que era exclusivamente de los floristas. La mayor parte de las tiendas de comestibles cuentan con un departamento de flores expuestas en un lugar prominente de la tienda donde motivan a los clientes a hacer que las flores sean parte de sus compras semanales. Otros recién ingresados al mercado son las grandes cadenas de ventas al detalle como Wal-Mart y Home Depot, a largo plazo esta forma de comercialización traerá beneficios a los floricultores nacionales y extranjeros.

⊗ Remates de flores.

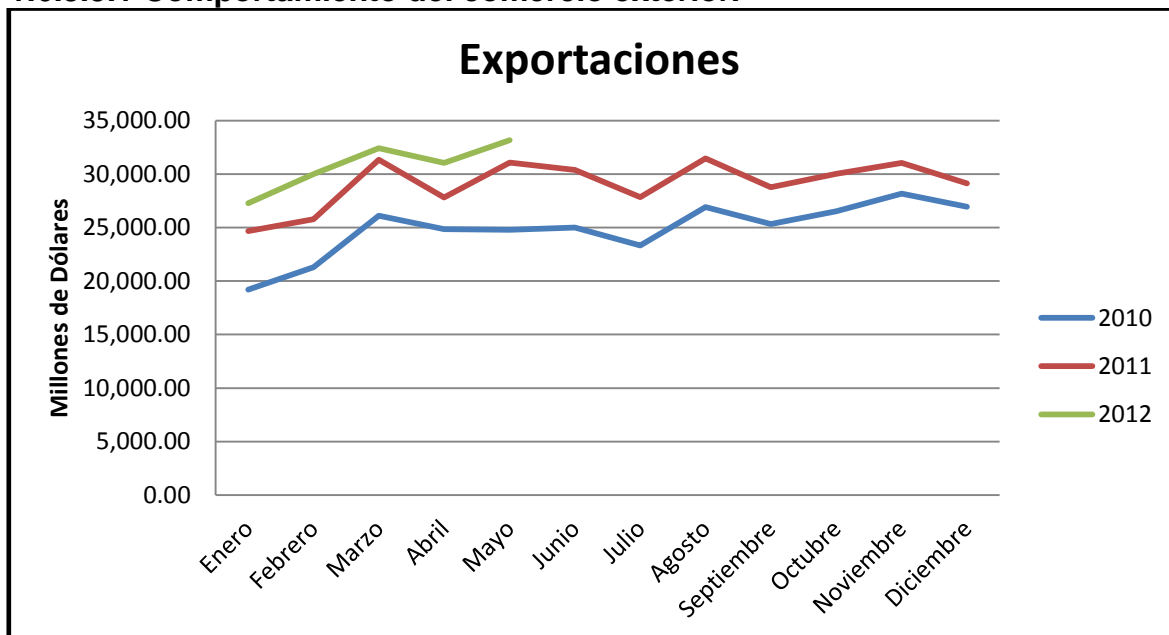
- ⊗ Los remates de flores, también conocidos como “Remates Holandeses”, particularmente en Toronto, Columbia Británica, y el remate de San Diego en Estados Unidos, juegan un rol significativo en la comercialización de productos florales. La mayoría de los compradores adquieren la mayor parte de sus productos en subastas, eliminando la necesidad de promoción y comercialización individual por parte de los cultivadores, quienes también quedan libres para vender directamente a los centros de mayoristas, floristas y jardinería. Con los muchos compradores y cultivadores reunidos en los remates, los productores pueden identificar áreas de nichos lucrativos.

1.6.8.5 Comercio exterior.

Las exportaciones en 2010 alcanzaron un máximo histórico con 298 mil millones de dólares, gracias al dinamismo de las exportaciones manufactureras permeando a la industria petrolera, agropecuaria y extractiva. A continuación se presenta una gráfica comparativa del crecimiento de las exportaciones del año 2010 a mayo 2012.



1.6.8.5.1 Comportamiento del comercio exterior.



Fuente: Elaboración propia con datos de:
<http://www.presidencia.gob.mx/el-blog/crecimiento-de-las-exportaciones-de-mexico/>
Consultado el 17 de junio del 2012.



1.6.8.5.2 Exportación mundial de flores.

México: Exportación de Flores por Fracción Arancelaria										
Fracción Arancelaria	Descripción	Valor (Millones de Dólares)				Volumen (toneladas)				País destino ¹⁰ (principales compradores)
		2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	
6031908	Plantas vivas y productos de la floricultura Flores y capullos, cortados para ramos o adornos frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma, y demás flores frescas	12,371,010	11,027,140	11,022,243	4,245,670	13,802,385	13,614,512	14,046,281	6,341,583	Estados Unidos Canadá, Holanda, Dinamarca, El Salvador.
6049101	Follaje, Hojas, Ramas, y demás partes de la planta sin flores ni capullos, y hierbas, musgos y líquenes para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma Los demás. Follajes u hojas	12,297,306	11,918,681	12,473,567	5,844,275	4,410,119	4,086,785	4,551,027	1,936,986	Países Bajos, Alemania Estados Unidos, Japón, España
6039099	Plantas vivas y productos de la floricultura Flores y capullos, cortados para ramos o adornos , frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Los demás	3,045,047	3,090,230	2,565,152	923,918	2,809,270	2,891,797	2,433,355	781,560	Estados Unidos, Italia Canadá, Irlanda del Norte Países Bajos
6031101	Plantas vivas y productos de la floricultura Flores y capullos, cortados para ramos o adornos frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Rosas	4,450,378	4,822,963	4,844,086	1,147,399	1,552,207	1,310,636	1,366,321	462,551	Estados Unidos, Canadá, Rusia, El Salvador, España

¹⁰ El orden de aparición del país destino es en relación al volumen de compra.



México: Exportación De Flores Por Fracción Arancelaria

Fracción Arancelaria	Descripción	Valor (Millones de Dólares)				Volumen (toneladas)				País destino (principales compradores)
		2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	
6031999	Plantas vivas y productos de la floricultura Flores y capullos, cortados para ramos o adornos , frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Los demás	971,055	1,469,731	1,978,555	810,375	1,569,232	1,019,483	1,342,881	712,900	Estados Unidos, Canadá, Italia, Guatemala, Japón
6031903	plantas vivas y productos de la floricultura Flores y capullos, cortados para ramos o adornos , frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Los demás. Stalice ¹¹	388,550	432,268	541,901	181,238	845,217	800,516	1,133,219	386,234	Estados Unidos, Canadá

FUENTE: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (SE)¹² 2009.

1.6.8.5.3 Exportación de flores a Canadá.

EXPORTACIONES DE ROSAS,, CON DESTINO CANADÁ										
Fracción Arancelaria	Descripción	Valor (Millones de Dólares)				Volumen (toneladas)				País destino
		2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	
6031101	Plantas vivas y productos de la floricultura Flores y capullos, cortados para ramos o adornos frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Rosas	42,778	25,795	26,953	7,623	4,362	3,329	2,061	2,565	CANADÁ

¹¹ Es una planta, que presenta múltiples variedades de diferentes colores.

¹² http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional consultada 19 de septiembre 2011.



1.6.8.5.4 Acuerdos y tratados.

Hoy por hoy México, ha logrado posicionarse dentro de las 10 principales economías exportadoras en el mundo, gracias a la firma de 12 Tratados de Libre Comercio con 44 países (TLCs), 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Así como una participación activa en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el mecanismo de cooperación económica de Asia – Pacífico (APEC), La organización para la Cooperación y Desarrollo económico (OCDE) y la (ALADI).

Mientras que el número de tratados de libre comercio se ha incrementado en los últimos años, se puede observar en la siguiente tabla, que el principal destino de las exportaciones se mantiene constante.

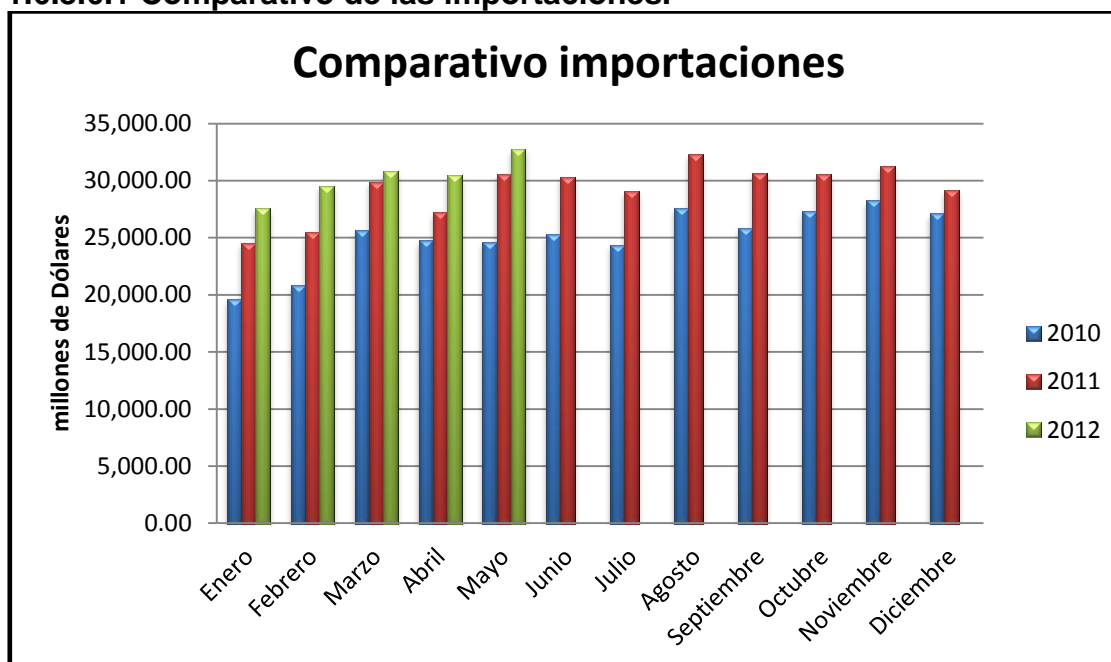
1.6.8.6 Importaciones.

Son bienes y/o servicios introducidos a un país por medio del comercio internacional, uno de los motivos es, la oferta local de productos y/o insatisfecha (falta de tecnología, productos innovadores, patentes), una parte significativa de la demanda total se cubre a través de las importaciones, estas son transferencias que se realizan del exterior, implicando un costo adicional (pago de fletes, seguros, pago de préstamos, interés crediticio, etc.).

A continuación se presenta una gráfica del comportamiento de las importaciones del 2010 a mayo del 2012.



1.6.8.6.1 Comparativo de las importaciones.



Fuente: Elaboración propia con datos de:
<http://www.presidencia.gob.mx/el-blog/crecimiento-de-las-exportaciones-de-mexico/>
Consultado el 17 de abril del 2012.

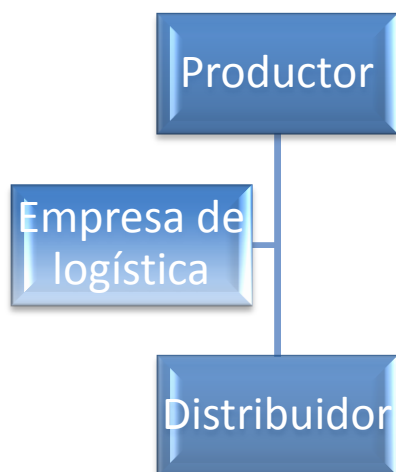
1.6.8.7 Logística de exportación.

El comercio internacional de flores, es un reto, brinda una oportunidad a los floricultores de ofrecer sus productos casi a cualquier parte del mundo siempre y cuando las condiciones de compra venta, sean más favorables que en el país en que se producen estas. Hoy en día la comercialización implica una estrategia de negociación la cual comprende, conocer los principales indicadores económicos, gustos, preferencias, cultura, costumbres del país destino, así como mantener una relación cliente-proveedor, de mutuo respeto y confianza para establecer una negociación ganar-ganar, originando un vínculo a largo plazo, para poder mantener la preferencia en la proveeduría de flores de ornato y porque no, la recomendación de los productos ofertados.



Identificar la estructura de los canales de distribución facilita la entrega en tiempo y forma de los productos sin que se afecte su estado físico, de ello depende la preferencia y gusto del producto, ya que, la vida en florero es directamente proporcional a la frescura de las flores. Ahora se presentan las principales actividades en que participa la cadena de distribución, integrada por un productor, intermediario (empresa de logística) y distribuidor.

1.6.8.7.1 Cadena de distribución internacional.



Es tiempo de conocer los primeros pasos para exportar, el primero es identificar el producto a exportar.



Capítulo 2

Presentación del proceso de exportación

"Entre las dificultades se esconde la oportunidad."

Albert Einstein



2 Presentación del proceso del exportación.

La actividad de exportación conjuga sus procesos bajo un solo fin el éxito de la actividad. Es por ello que se debe enfatizar la necesidad de poder ejecutarlo de manera eficiente, máxime cuando se trata de productos perecederos, dado que el tiempo de vida de estos depende en gran medida de condiciones de cuidado y climáticas específicas.

Se detalla la logística adecuada basada en el análisis previo de los requerimientos indispensables para el manejo, almacenaje y traslado de rosas con destino a Vancouver, Canadá.

Cabe destacar que la correcta aplicación de los procesos en la exportación contribuye significativamente dentro de la organización a mejorar la utilización de la capacidad productiva, desarrollo de capacidades superiores, en cuanto a la macroeconomía permite incrementar el ingreso de divisas al país, crecimiento económico, la productividad y por ende el empleo. Es momento de presentar el producto a exportar.

2.1 Producto.

Para iniciar con este trabajo, primero conoceremos el producto con las características que exige el país destino de la exportación, a manera de ejemplo se detallaran, las diferentes cualidades, el proceso de empaquetado y embalaje, estos dos últimos con la finalidad de identificar algunos de los requerimientos que se exigen en la comercialización internacional.

Para ejemplificar los requerimientos encunto a embalaje y empaquetado, se tomó como destino Vancouver, Canadá. En cuanto al producto a exportar “Rosas Rojas” se definió como un producto estrella con demanda constante.

2.1.1 Variedades de rosas.

La rosa contiene más de 100 especies originales y un sinfín de especies que han surgido de mezclas hechas en jardines botánicos, creando nuevos tipos de rosas.



Después de consultar a varios floricultores en uno de los municipios con mayor producción de flores de corte, solo uno proporcionó soporte a la realización de este proyecto, el gerente de ventas informó, tras experiencias anteriores en exportaciones a Canadá, las variedades elegidas por el mercado canadiense son las clasificadas como “Rosas Golden”, en todas las variedades, dado que esta clasificación es la reciente o también conocida como “moda”.

Para conocer físicamente el producto a exportar se muestran algunas imágenes de la variedad conocida como rosas golden.

2.1.2 Rosas tipo “Golden” imágenes

ROSAS

RougerBaisser





Freedom



Opera





Samuray



Fuente: Elaboración propia con datos de flores de "San Francisco"¹³

2.1.3 Atributos del producto

La oferta de rosas, no está limitada a cierta característica en particular, son una serie de particularidades que demanda la sociedad, a continuación se enumeran algunos de los principales rasgos, característicos para la ejemplificación de este trabajo de exportación.

- ⊗ **Tallo.** Recto y fuerte, medidas 60 a 80 cm de largo.
- ⊗ **Botón.** En madurez, de 5 a 6 cm de largo.
- ⊗ **Hojas.** Deben estar completamente libres de enfermedad, residuos terrosos o cualquier indicio de plagas que puedan deteriorar la presentación de la flor.
- ⊗ **Color.** Rojo en todas sus tonalidades.

Una de las ventajas competitivas que podemos aprovechar es el ahorro en los costos de producción, por ello es necesario identificar las condiciones geográficas necesarias para el cultivo de flores, ver *anexo 1 y 2*.

¹³ Imágenes obtenidas de <http://www.floresdesanfrancisco.com/> consultado el 17 de septiembre 2011.



2.2 Proceso de empaquetado.

Los procesos de empaquetado y embalaje, tienen en común la manipulación del producto, por lo que es imprescindible conocer los tiempos, mecanismos, y cuidados que se deben de considerar para conservación de las rosas. Conocer las características del empaquetado y embalaje exigido en el país destino, es vital, ello evita la duplicidad de tareas, peligro por contagio de hongos y bacterias y por ende aumento en costos de producción. Para este caso, se emplea durante los dos procesos el material que exige Vancouver, Canadá.

2.2.1 Recepción.

El procedimiento de empaquetado inicia al momento de recibir las rosas en la cámara de preenfriado, la cual debe tener una temperatura entre 4 y 7°C y contenedores con 70 cm de agua, altura ideal para poder hidratar correctamente las rosas ya que los botones de las rosas se emparejan y no se sabe si la altura del tallo es la misma, en todas. La flor descansa, empieza a dormir y a tomar agua por un tiempo mínimo de 4hrs.

2.2.1.1 Recepción.



Flores de "San Francisco". Junio 2011



2.2.2 Protección

Transcurrido el tiempo mínimo indicado de hidratación, se saca de la cámara de pre enfriamiento e inmediatamente se sumergen los botones de las rosas en una solución (*fungicida como el difolatán, dyrene, maneb-zinc, maneb o el clorotalonilo*) que permite disminuir el riesgo de contagio por brotytis¹⁴ enfermedad de rápida propagación.

2.2.2.1 Protección.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

2.2.3 Defoliado.

Se realiza el corte de espinas de la tercera parte del tallo hacia abajo para poder identificar el tamaño real de los tallos, este procedimiento permite medir con precisión el tallo, de lo contrario, si quedarán hojas del tallo dobladas hacia abajo la máquina que clasifica y mide automáticamente la rosa, la colocaría en una medida errónea.

¹⁴Enfermedad causada por el exceso de humedad en el botón. Es un hongo que se contagia fácilmente, por ello se considera como primer paso la protección con una solución disuelta en agua.



2.2.3.1 Defoliado.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

2.2.4 Clasificación de tamaño.

Se colocan en la maquina clasificadora la cual identifica al tamaño del tallo, cuenta con distintos contenedores para todos los tamaños del tallo (40, 50, 60, 70, 80 y 90 cm.).

2.2.4.1 Clasificación de tamaño.



Flores de "San Francisco". Junio 2011



2.2.5 Depósito provisional.

La rosa es colocada en un contenedor de acuerdo a la medida del tallo. Se colocan en el área de peines que permite almacenarlas por un periodo corto en el que las embonchadoras (persona encargada de empaquetar las rosas), terminan trabajos previos.

2.2.5.1 Depósito provisional.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

2.2.6 Selección.

Se clasifica por calidad nacional o exportación. Las embonchadoras se encargan de seleccionar el producto, forman paquetes de 25 piezas las cuales son acomodadas en 5 pisos intercalados, procurando cuidar los botones.



2.2.6.1 Selección.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

2.2.7 Captura.

Se realiza la captura de los datos colocados durante la selección, por lo que es necesario etiquetar a través del código de barras, como control y para detectar fallas o problemas de calidad.

2.2.7.1 Captura.



Flores de "San Francisco". Junio 2011



2.2.8 Hidratación prealmacenado.

Se da uniformidad a la longitud de los tallos mediante un pequeño corte, inmediatamente se sumergen en solución nutritiva por un tiempo de 30 a 60 minutos, tiempo suficiente para reparar e hidratar, puesto que el procedimiento de empaquetado se realiza en bodegas a temperatura ambiente de 20° a 25°.

2.2.8.1 Hidratación prealmacenado.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

2.2.9 Almacén de Salida.

Concluido el proceso de empaquetado se almacena en la cámara de salida la cual tiene una temperatura de 2°C, por un tiempo no mayor a siete días, se debe considerar el recorrido para la exportación de siete días por vía terrestre, marítima o en el mejor de los casos aéreo este último implica que no rebase un periodo de tiempo de quince días, cualquiera que sea el medio de transporte elegido se deberá mantener la temperatura de 2°C para poder garantizar la calidad y frescura del producto a exportar.



2.2.9.1 Almacén de salida.



Flores de "San Francisco". Junio 2011








2.2.10 Diagrama OTIDA.

Desarrollo del Proceso del Sistema de Empaque de Rosas

PROCEDIMIENTO EMPAQUE DE ROSAS

Página 1 de 2

Descripción del Procedimiento

No. Actividad	Responsable	Actividad	Operación	Transporte	Inspección	Espera	Almacén	Tiempo
								
1	Recepción de mallas	Descargar las rosas en cámara pre enfriado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			5 min
2	Recepción de mallas	Poner en estanque con agua		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		5 min
3	Mallero	Esperar a que las rosas absorban el frio de la cámara				<input type="radio"/>		4 hrs
4	Mallero	Sacar de la cámara	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				3 min
5	Mallero	Sumergir en agua con solución de Sportak	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			30 seg
6	Defoliador	Defoliar de abajo hacia arriba ¾ partes del tallo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				1 min
7	Calibrador	Colocar en maquina seleccionadora de tamaño	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				1 min
8	Pasador de flor	Entregar las flores a las embonchadoras		<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		5 min
9	Embonchadora	Identificar	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		1 min








Desarrollo del Proceso del Sistema de Empaque de Rosas

PROCEDIMIENTO EMPAQUE DE ROSAS

Descripción del Procedimiento

Página 2 de 2

No. Actividad	Responsable	Actividad	Operación	Transporte	Inspección	Espera	Almacén	Tiempo
								
10	Embonchadora	Clasificar	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		30 seg
11	Embonchadora	Empaquetar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				5 min
12	Embonchadora	Colocar en banda transportadora	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				1 min
13	Banda sin fin	Trasladar paquete para su captura		<input type="radio"/>				30 seg
14	Capturista	Captura de datos	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>			2 min
15	Capturista	Colocar código de barras	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		30seg
16	Cortador de tallos de rosa	Cortar puntas de las rosas	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>			30 seg
17	Cortador de paquetes	Hidratar en contenedores con nutrientes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		<input type="radio"/>		60 seg
18	Cortador de paquetes	Almacenar en cámara de salida a 2° C		<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	12 hrs

FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos de "Flores de San Francisco"²⁴

El procedimiento de empaquetado de rosas, tiene una duración de 1 hora con 31 minutos. Tiempo necesario para mantener el frío de la cámara de preenfriado. Cabe destacar que cada floricultor emplea sus procesos de acuerdo con la tecnología que se emplee, para cada trabajo.



2.3 Procedimiento de embalaje.

Las rosas son un producto delicado, que suele deteriorar su aspecto fácilmente, el embalaje debe ser en cajas de cartón para que impida se conserve la humedad por largos tiempos, recordemos que una de las exigencias del empaquetado es unplástico transparente para ver a primera vista la calidad de las rosas.

Embalaje, es el material que contiene, protege, unifica y facilita la manipulación de las flores en el proceso de logística, ya que éste involucra almacenaje, transportación y distribución, desde el punto de origen hasta el destino final.

2.3.1 Forma de Empaque.

Los paquetes de rosas se forman con tallos homogéneos en cuanto al tamaño y apariencia física del tallo y botón. Los paquetes contienen 25 tallos cada uno, acomodados en 5 pisos, 3 camas arriba y dos ligeramente más abajo intercaladas y divididas por papel corrugado, para que absorba la humedad e impida sea transmitida a las rosas.

2.3.1.1 Forma de empaque.



Flores de "San Francisco". Junio 2011



2.3.2 Envoltura.

La envoltura es de plástico transparente flexible, tipo celofán, cubre el producto y permite verificar de inmediato la calidad del mismo. En esta envoltura se adhiere un código de barras diseñado por el productor, en el cual debe imprimirse en español e inglés, con la siguiente información.

- ◆ Nombre del producto (variedad de rosa).
- ◆ Fecha de elaboración.
- ◆ Rancho de origen.
- ◆ Nombre de quien seleccionó y elaboró el empaque.

Esto con la finalidad de llevar un control de calidad e identificar cualquier anomalía.

2.3.2.1 Envoltura.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

- ✿ Es indispensable verificar las leyes vigentes relacionadas con la normatividad de etiquetado de la plaza destino, es importante considerarlos procesos de desarrollo sustentable que se han desarrollado en los últimos años a nivel mundial, el cual indica el uso



de materiales ecológicos de fácil degradación, ayudando así a la conservación del medio ambiente.

2.3.3 Embalaje.

Es requerido para facilitar y proteger a las mercancías durante su transportación y almacenaje. Las rosas se empacan en cajas de cartón con capacidad de 350 hasta 500 tallos, con longitudes desde 60 a 80 centímetros, a medida que la longitud de los tallos aumenta o disminuye el número de tallos por empaque también, toda vez que está estrechamente relacionado con el grosor de los botones.

2.3.3.1 Embalaje.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

Nota: En cuanto al empaque para exportación, el proveedor incluye en su precio de compra el empaque en caja, si se tiene la necesidad de hacer un flejado (colocación de una tira plástica en forma de # impidiendo se abra las cajas) y/o emplayado (colocación de un plástico a manera de funda, para protección en viajes largos y/o marítimos), los costos que se generen por este servicio, corren por cuenta del contratante de servicio de logística.



2.4 Puntos importantes.

Características del Producto	Reglamentaciones* comerciales locales	Reglamentaciones* comerciales internacionales.
Escoja su producto estrella, recuerde que todas las grandes organizaciones crecen a la sombra de un producto. Verifique que la calidad sea estandarizada y que cumpla con los requisitos del mercado que se desea conquistar	<ul style="list-style-type: none">☼ Restricciones y☼ Permisos☼ Licencias y☼ otras autorizaciones	<ul style="list-style-type: none">☼ Tarifas☼ Cuotas y☼ Permisos de importación☼ Factores políticos☼ Económicos y☼ Sociales

*La producción doméstica se protege con permisos de importación y/o con altas tarifas de impuestos de importación, esto sólo por mencionar algunas situaciones, es necesario realizar un análisis previo de los aranceles y restricciones pueden avisarnos que el negocio no es negocio.

Ahora iniciaremos con la descripción del estudio de mercado.



Capítulo 3

Estudio de mercado

"Da siempre lo mejor de ti, y lo mejor vendrá..."

Madre Teresa De Calcuta



3 Estudio de mercado.

Antes de iniciar la planeación de comercialización o expansión y partiendo de la base que no todos los productos tienen el mismo éxito en cualquier parte del mundo, se hace indispensable conocer las características primordiales para evaluar la posibilidad de abordar un mercado. Puesto que se dice que “Hay mercado para cada tipo de productos, mercados que exigen precios más que producto y otros que exigen productos más que precio”¹⁵.

3.1 Objetivo.

Identificar los gustos, hábitos y preferencias del consumo de rosas. Así como el poder de compra de los habitantes de Vancouver, Canadá.

3.2 Población.

Con sus 9.970.610 km², Canadá es el segundo país más grande del mundo, mientras que la densidad de la población es la más baja entre los principales países industrializados, con tan solo 3,5 habitantes por kilómetro cuadrado y una población estimada de 32, 976,026 habitantes. Datos del último censo nacional de población, (2006).

En el ámbito geográfico se destacan tres ciudades importantes, Toronto, Montreal y Vancouver con el más alto contenido de población y cuyos habitantes ostentan los mayores ingresos económicos y por ende los mayores ingresos disponibles. Según la estadística social canadiense un 54 % de los canadienses que radican en los centros urbanos del país, son propietarios de su vivienda y una parte sustancial del ingreso disponible es dedicado a adquisiciones de productos para el hogar.

¹⁵“La Mentalidad Exportadora” Díaz Leal, Eduardo Reyes. 3ra. Edición. México (1993). Pp. 35



3.2.1 Geografía de Canadá.



Fuente: http://www.losmejoresdestinos.com/mapas/canada_ontario.php. Consultado diciembre, 2011

3.2.2 Ciudades principales.

Ciudad	No. de Habitantes
Toronto	5.406.000
Montreal	3.666.000
Vancouver	2.236.000
Ottawa-Hull	1.158.000
Calgary	1.107.000
Edmonton	1.050.000

Fuente: Elaboración propia con datos del Government of Canada¹⁶

¹⁶ <http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/about-apropos/canada.aspx?lang=es&view=d> consultado el 10 de abril 2012.



3.3 Perfil del consumidor.

3.3.1 Promedio de vida.

Las canadienses pueden llegar a vivir hasta los 81.2 años y los hombres hasta los 77 años.

3.3.2 Familia promedio.

La familia canadiense en promedio cuenta con 3 personas de los cuales 1 es menor de edad.

3.3.3. Nivel de vida.

El nivel de vida de Canadá está clasificado en el quinto lugar entre los más altos del mundo (según el PIB). Lo preceden únicamente Estados Unidos, Suiza, Luxemburgo, Alemania. Al considerar otros factores además del PIB, como son: esperanza de vida y educación y calidad de vida.

3.3.4 Organización política.

Canadá es una monarquía constitucional, un estado federal y una democracia parlamentaria. Está constituido por 10 provincias y 3 territorios.

3.3.5 Educación.

Variando de una provincia a otra, el sistema de educación escolar consta de seis a ocho años de enseñanza primaria, cuatro a cinco años de enseñanza secundaria y tres a cuatro años de enseñanza superior. El 91% de la población entre 25 y 34 años ha obtenido un grado de educación media superior. El censo de 2006 reveló que la población canadiense de 15 años o más, el 29.9% frecuentó una escuela técnica o de otro tipo de enseñanza superior y el 18.9% de la población es poseedora de un diploma universitario.

3.3.6 Idiomas oficiales.

Inglés y francés.



3.3.7 Transporte.

El sistema nacional de vías aéreas se compone de una red de aeropuertos internacionales, nacionales, regionales, locales, pequeños, remotos y árticos. El sistema marítimo consta de más de dos docenas de puertos principales, e incluye la vital vía marítima de San Lorenzo que conecta el océano atlántico con los numerosos mercados tierra adentro de Norte América. Las importaciones pueden ingresar por uno de los principales puertos de Canadá, a pesar que también pueden ingresar por un puerto de Estados Unidos y ser transportadas por tierra hacia Canadá. Los principales puertos son: Vancouver en la costa occidental, Montreal, Toronto y Thunder Bay en la vía marítima de San Lorenzo, y Halifax (Nueva Escocia) y Saint John (Nueva Brunswick) en la Costa Oriental.

3.3.8 Moneda.

Dólar canadiense, la moneda canadiense se basa en el sistema decimal, con 100 centavos equivalentes a un dólar canadiense. Se emiten monedas en denominaciones de un dólar (un „bonie“ - este apodo es debido al pájaro colimbo „bon“ que aparece en la moneda -), dos dólares (un „tonie“), 25 centavos (un cuarto o „quarter“), 10 centavos (un „dime“), cinco centavos (un níquel) y 1 centavo (1 penique). El papel moneda es emitido en denominaciones de \$5, \$10, \$20, \$50, \$100, \$500, y \$1.000. Un dólar Canadiense equivale a 12.80 pesos mexicanos¹⁷.

3.4 Economía canadiense.

Socialmente Canadá está compuesto por una clase media urbana abultada que disfruta de un ingreso considerado medio alto dentro de los países industrializados, con hábitos de consumo y costumbres muy parecidas a los de Estados Unidos. Las ciudades de Toronto, Montreal y Vancouver, son los motores económicos y sociales, Vancouver por su clima más templado, la distancia de los demás centros del país y por la enorme migración asiática reciente, adquiere

¹⁷<http://www.banorte.com/quote/controller?serviceName=divisasHomeAction"eld=18#> tipo de cambio del día 12 de abril del 2012



características especiales que la hace más próxima culturalmente y económicamente a sus vecinos del sur.

3.4.1 Producto Interno Bruto.

El producto interno bruto (PIB) mide el valor de todos los bienes y servicios producidos por un país durante el curso de un año. En Canadá el PIB de 2007 se elevó a 1, 229,128 millones de dólares canadienses.

3.4.2 Principales industrias.

Las principales industrias canadienses se encuentran en el campo de la fabricación de automóviles, de la pulpa y el papel, las acerías y ferrerías, la fabricación de maquinaria y equipo, las minas, la extracción de combustibles fósiles, la industria forestal y la agricultura.

3.4.3 Principales exportaciones.

Canadá exporta primordialmente vehículos y repuestos para automotores, maquinaria y equipo, productos de alta tecnología, petróleo, gas natural, metales y productos forestales y agrícolas.

3.4.4 Principales importaciones.

Canadá importa igualmente maquinaria y material industrial (inclusive equipo de comunicaciones y material electrónico), vehículos y repuestos para automotores, materiales industriales (ya sea minerales metálicos, hierro y acero, metales preciosos, productos químicos y materia plástica, algodón, lana y otros textiles), productos manufacturados y alimenticios.

3.5 Análisis de la demanda.

La dirección general de estadísticas de Canadá informó que la producción y venta de flores y plantas local retornó a sus niveles históricos en 2009. Las ventas totales de flores y plantas se incrementaron aproximadamente el 13% entre 2008 y 2009, a \$1,400 mil millones de dólares, con reventas que representaron casi el 19% de este valor.



- Las flores y plantas en macetas encabezaron las ventas con \$674 millones de dólares.
- Las ventas de almácigos¹⁸ de plantas ornamentales y flores alcanzaron \$176 y \$138 millones respectivamente.
- Las ventas de almácigos de plantas ornamentales disminuyeron un 20,9%, mientras que las ventas de almácigos de plantas de verduras aumentaron en un 31,7%.

3.5.1 Porcentaje en demanda de flores.

Festividad	Porcentaje de Consumo
Funerales	20 %
Feriados	19 %
Salud	10 %
Cumpleaños	9 %
Nacimientos	9 %
Bodas	7 %
Fiesta Religiosa	6 %
Comercial	5 %
Agradecimiento	3 %
Felicitaciones	3 %
Sin motivo especial	7 %
Otros	2 %
TOTAL	100%

Fuente: TFO (Trade Facilitation Office Canadá) Floricultura 2011

3.5.2 Consumo.

Los consumidores prefieren más la decoración que la jardinería, usando plantas en floreros coloridos para exhibir en sus hogares. La industria de la floricultura vende belleza y variedad de colores. Dispuestos a pagar un sobre precio por un producto de calidad, trasladados rápidos ya que ostentan calidad y frescura, además de seguir las normas de cultivo específicas.

¹⁸Pequeña cuna que tiene las condiciones adecuadas para garantizar el nacimiento de las semillas y el crecimiento inicial de las plantas



La siguiente definición de mercado se ajusta perfectamente a los consumidores canadienses. “Es el conjunto total de personas u organizaciones con necesidades por satisfacer, el dinero para gastar y la disposición y voluntad para gastarlo”¹⁹.

La población canadiense prefiere la decoración con flores, que dedicarse a mantener y cuidar flores en jardines propios, además que considera que en invierno los cuidados que conlleva el plantar flores suelen ser mayores. La demanda de flores de corte aumenta en festividades especiales, lo que lleva a realizar pedidos externos, para satisfacer la demanda interna.

A continuación se enlistan las festividades que incrementan el consumo de rosas en Canadá.

3.5.2.1 Fechas de mayor consumo.

Días Festivos	Fecha	Colores
Día de Año Nuevo	1° de enero	Blanco, Dorado, Plateado
Día de San Valentín	14 de febrero	Rojo
Día de la Madre	Mayo	Rosado, Púrpura, Rojo, Amarillo
Día de la Reina Victoria	lunes anterior al 24 de mayo	Diversos Colores
Día de San Juan Bautista	24 de Junio	Diversos Colores
Día de Canadá	1° de junio	Rojo y Blanco
Día del Trabajo	Primer lunes de septiembre	Rojo y Blanco
Día de Acción de Gracias	Segundo lunes de octubre	Rojo , Marrón, Amarillo, Naranja, Natural
Día del excombatiente	11 de noviembre	Rojo
Día del Aguinaldo	26 de diciembre	Rojo, Verde, Blanco
Pascua	Abril	Blanco, Amarillo, Rosado, Púrpura
Día de Navidad	25 de diciembre	Rojo, Blanco, Rosado

Fuente: **TFO** (Trade Facilitation Office Canadá) Floricultura 2011

¹⁹Definición obtenida de: *Exportación efectiva, reglas básicas para el pequeño y mediano exportador*



3.5.3 Valor en el mercado.

El valor en el mercado de la rosa “Golden”, se obtiene primero que nada conociendo el valor en el mercado nacional del producto, e inmediatamente se procede a contactar a los distribuidores agendar citas, para iniciar las negociaciones necesarias, considerando siempre, fecha de entrega, transportación requerida, y tipo de cambio empleado, puesto que se trata de una transacción internacional, especificado todo mediante un contrato de compra venta, el siguiente capítulo detalla ampliamente este punto, para este ejemplo práctico se contactó a unos de los principales distribuidores de rosas en Canadá y propuso un precio probable de compra de \$260.00 por paquete de 25 rosas, que para este proyecto se tomara como valor de la unidad.

3.5.4 Participación estimada en el mercado canadiense.

De acuerdo a la capacidad de producción de 14,000 tallos diarios, en uno de los ranchos productores de rosa de invernadero, en el Estado de México, se pretende una participación de 9,000 paquetes en promedio por cada lustro ejemplificado en la alternativa del análisis financiero.

3.6 Comercio exterior.

3.6.1 Importaciones.

La tendencia detectada en el mercado Canadiense de rango medio, es la concentración gradual en pocos suministradores denominados “de precio” (Latinoamérica y el Caribe) de las cuantiosas cuotas de mercado de las variedades más comerciales (rosas, claveles o minis). Creando así dos mercados independientes:

- ◆ Uno dominado por los precios bajos y por ende baja calidad, que se concentran en la subasta y tiene salida por el mercado institucional, los mercados de abasto y los supermercados y
- ◆ otro, que se concentra en un puñado de importadores que distribuyen directamente a floristerías caras, donde la calidad se cifra en la singularidad



del producto, en la frescura, la fijación de sus colores, la fuerza de su tallo y la disponibilidad de información sobre su origen, medios de cultivo y tratamiento.

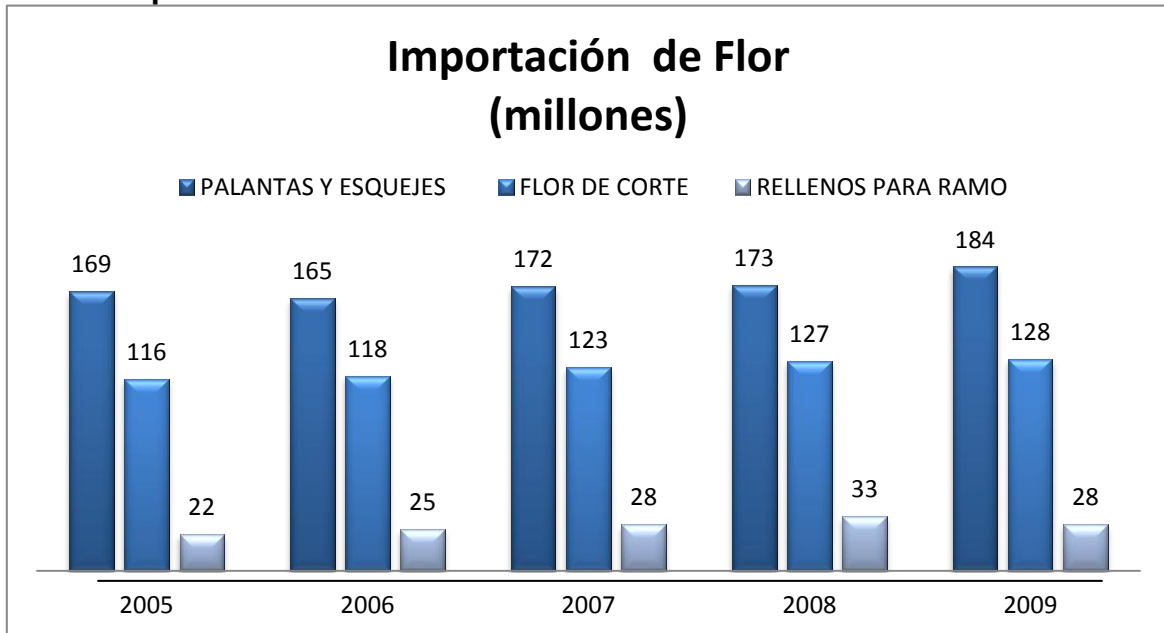
En los centros de distribución de flores cortadas, se distinguen también canales diferentes según el tipo de productos a comercializar. Se denominan como “variedades comerciales” (la rosa y sus botones o capullos, el clavel, y mini claveles) a aquellas flores que tienen un volumen significativamente mayor que las demás variedades denominadas “exóticas”. En Canadá destacan tres partidas del código armonizado que definen el comercio de importación de artículos de floricultura:

Fracción Arancelaria	Descripción
060310	Flores y capullos cortados frescos para propósitos ornamentales.
0602	Plantas vivas incluidas sus raíces y productos de propagación.
0604	Follajes, hojas, ramas y demás productos de adorno para <i>bouquets</i> /o ramos

Las importaciones hacen que la competencia sea mayor, traducándose en mejores precios, mayor calidad y un incremento de la variedad para la selección del consumidor y productores de servicios. También permiten el acceso a nuevas formas de distribución tales como ventas por catálogo o folletos, a través de internet y el teléfono estableciendo una atención más eficiente y dinámica.



3.6.1.1 Importaciones de flor.



Fuente: **TFO** (TradeFacilitation Office Canadá) consultada 15 de octubre, 2011.

La gráfica anterior demuestra un crecimiento constante, ello beneficia las exportaciones, aunado a esto los convenios y tratados de libre comercio facilitan la comercialización.

3.6.1.2 Importadores.

Los importadores son personas físicas o morales con actividad comercial que introducen productos a otro país. A continuación se presenta una tabla resumen de los importadores de rosas en Canadá, ella representa diferentes alternativas de negocio.



Importadores (2009).

Número de importadores	Valor de las importaciones (dólares canadienses CAD)	Valor de las importaciones (pesos* mexicanos MXN)	% Acumulado de las importaciones
3	14'778,363	\$189,901,964.54	29.42 %
6	23'453,669	\$301,379,646.65	46.68 %
10	30'712,340	\$394,653,569.00	61.13 %
15	35'665,551	\$458,302,330.34	70.99 %
22	39'972,626	\$513,648,244.09	79.57 %
56	50'238,851	\$1,857,885,754.62	48.23 %

**Tipo de cambio al 12.85, día 15 de abril del 2012. Consultado enBANORTE*

Fuente: http://www.ic.gc.ca/cgi-bin/sc_mrkti/cid/cid_e.cgi consultado el 11 de septiembre 2011

3.6.1.2.1 importadores Columbia Británica (2009).

Nombre de la empresa (por orden alfabético)	Ciudad	Provincia	Código Postal
KIRBY FLORAL INC	Burnaby	British Columbia	V5J 5A7
Haz aromas florales DISTRIBUIDORES INC	Burnaby	British Columbia	V5J 5A7
MEX Y ¿Puede el comercio (1992) INC	Burnaby	British Columbia	V5J 3M6

Fuente: Industria de Canadá, con base en 2009 los datos recogidos por Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (por sus siglas en inglés CBSA)²⁰.

²⁰http://www.ic.gc.ca/cgi-bin/sc_mrkti/cid/cid_e.cgi consultado el 12 de septiembre 2011.



3.7 Principales características.

Competencia Internacional	Tamaño del mercado, consumo preferencias
Producción doméstica. Volumen Crecimiento Tipos de comercialización y distribución	<ul style="list-style-type: none">⊗ Consumo⊗ Preferencias⊗ Calidad⊗ Estructuras comercialización

Ya tenemos completo nuestro estudio de mercado, el cual refleja un país con una economía sólida y estable, los datos reflejan crecimiento en la exportación de rosas, y con un lista de probables compradores, el siguiente paso es comercializar, utilizando la técnica de negociación adecuada para la toma de decisiones operativas de la empresa referente a la utilización de las variables producto, precio, y distribución.



Capítulo 4

Comercialización

"Cuando hables, procura que tus palabras sean mejores que el silencio"

Proverbio Hindú



4 Comercialización.

Hemos detallado el producto de exportación, el estudio de mercado del país destino, es tiempo de realizar la comercialización internacional, dentro de la planificación de debe considerar país destino para poder identificar los canales de distribución y con ello, las condiciones de venta internacional apoyados en las INCOTERMS. Cabe mencionar que una vez tomada la decisión de exportar se deben considerar algunas técnicas de negociación para tratar de generar una relación a largo plazo y que la demanda sea constante.

4.1 INCOTERMS.

Las INCOTERMS (por sus siglas en inglés, *International Commerce Terms*) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitandolas responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan en la práctica actual en el transporte internacional de mercancías. Para conocer a detalle las obligaciones y limitaciones de compradores y vendedores se agregó una explicación detallada de las once incotemrs, que están vigentes para este periodo 2012. Anexo 3.

Antes de realizar la elección de INCOTERM, debemos considerar el tipo de cargamento que se transporta al exterior, hacer envíos de mercancía a través de las fronteras de otros países es diferente al comercio local creando algunas dificultades especiales, por lo que es necesario conocer la reglamentación requerida en el país destino.

4.2 Transporte internacional.

Los medios de transporte varían como resultado directo de la distancia que se tiene que cubrir y las necesidades requeridas del producto. También se pueden llegar a combinar diferentes tipos de transporte lo que identificamos como transporte intermodal o multimodal. Las primas de seguro en cargas aéreas tienden a ser menores, dadas las condiciones de seguridad de la mercancía, contrario a lo que sucede en el transporte terrestre o marítimo especialmente



cuando se trata de carga de productos perecederos, lo cual ha sido una de las diferentes causas de que haya aumentado el uso de transporte aéreo en las cargas sensibles al tiempo así como en artículos de lujo que están siendo comercializados en todo el mundo.

A continuación se detalla el costo, tiempo, y riesgos por tipo de transporte, con datos de: MAC y FERROMEX.

4.2.1 Análisis de transporte

<i>Tipo de Transporte</i>	<i>Costo de Envío 1200 Rosas.</i>	<i>Tiempo de Traslado</i>	<i>Riesgo</i>	<i>Alcance del Riesgo</i>
Avión	\$66,271.90	14hrs	Mínimo	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Accidente aéreo por fallas mecánicas y/o humanas.
Buque	\$59,898.00	10 a 15 días (directo) 15 a 30 días (cabotaje)	Elevado	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Fenómenos atmosféricos (ciclones, tormentas) ◆ Elevada temperatura a nivel del mar ◆ Falta de control en la conexión de enfriamiento ◆ Incremento del costo de envío por conexión para la refrigeración 250 usd por día de carga extra
Camión de Carga	No proporciona	4 días	Elevado	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Robo en carretera ◆ Accidentes (fallas mecánicas y/o humanas) ◆ Elevado número de retenes e inspecciones ◆ Falta de control en la conexión de enfriamiento ◆ Incremento del costo de envío por conexión 250 usd por día de carga extra ◆ Frontera Nuevo Laredo Texas, detención de la mercancía.
Ferrocarril	No proporciona	4 días a Nuevo Laredo Laredo a Canadá es variable	Elevado	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Transporte destinado a productos de gran peso y tamaño (autos, maquinaria pesada, granos, llantas, metales) ◆ No hace escalas para conexión para enfriamiento. ◆ No se pueden enviar productos perecederos.



Una vez que identificamos las diferentes alternativas, riesgos y costos verificamos los requerimientos arancelarios.

4.3 Barreras arancelarias y no arancelarias.

Canadá y México eliminarán barreras arancelarias y no arancelarias a su comercio agropecuario, con excepción de las que se aplican a productos lácteos, avícolas, al huevo y al azúcar.

4.3.1 Barreras no arancelarias.

En caso de que las autoridades correspondientes crean pertinente, se le puede restringir la entrada a cierto tipo de flores ya sea negándole dicho permiso o por alguna otra vía.

4.3.2 Regulaciones arancelarias.

Para efectos de la Ley de Comercio Exterior de México (artículo 12), los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales pueden ser:

- ◆ El arancel general que aplica a todos los países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que generalmente es el tratamiento de Nación Más Favorecida (NMF) o arancel general.
- ◆ El arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede trato preferencial (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un acuerdo o tratado comercial.
- ◆ Los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general, llamado trato diferencial.

En México se establece el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de



1993. El cual instituye la liberalización de aranceles a productos agrícolas, provocando beneficios al mercadeo de productos agrarios mexicanos a Estados Unidos y Canadá. El Tratado es un conjunto de reglas que los tres países acuerdan para vender y comprar productos y servicios en América del Norte, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminarán las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las tres naciones; esto es, cómo y cuándo se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias, y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía. También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones.

4.4 Otras regulaciones.

Por otro lado, el exportador mexicano de flores que quiera aprovechar las preferencias arancelarias del TLC debe conocer algunas regulaciones como:

4.4.1 Certificado de origen.

Que servirá para demostrar que el producto que exporta es producido en México, por lo que tiene derecho a recibir el trato arancelario preferencial. El cumplimiento de las normas sanitarias y fitosanitarias que cada país establece para permitir el ingreso de productos agrícolas y florícolas a sus mercados. Cumplir con los requerimientos de empaque y embalaje definidos por cada país.

4.5 Prácticas desleales.

Existen dos formas desleales de comercio internacional:

- ◆ Subvención. Cuando un gobierno otorga a sus productores un apoyo, por lo general económico, para los productos que se exporten (conocido como subvención), con el fin de ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes en el mercado de destino.



- ◆ **Dumping.** Se dice que hay discriminación de precios (dumping) cuando un producto se vende en un mercado extranjero, a un precio inferior al de su valor normal en el mercado internacional (Arts. 30 y 31 de la Ley de Comercio Exterior). También se dice que hay discriminación de precios, cuando por interés comercial de los exportadores, una mercancía se vende a otro país, a un precio inferior al que esa misma mercancía se vende en el mercado internacional.

La diferencia entre el dumping y el subsidio radican en que mientras el dumping parte de una decisión de una empresa, la subvención²¹, tienen su origen en una decisión de gobierno, la que puede estar motivada por diversas razones.

4.5.1 Antidumping.

Una de las regulaciones arancelarias de exportación que se establecen a nivel mundial es el Antidumping, medida de protección adoptada con el fin de proteger a la industria interior contra la práctica desleal de empresas extranjeras al vender en mercados exteriores a precio inferior al coste o a precio inferior al propio mercado, es importante conocer las restricciones del país al que se desea exportar, para este trabajo se verifico el listado que presenta la CBSA es responsable en Canadá de la administración de la Ley de Medidas Especiales de la Importación (SIMA) por sus siglas en inglés, ya que realiza actualizaciones constantes que podrían alterar los costos de exportación a través de cuotas compensatorias o impedirle se comercialice cualquier producto que considere está violando los precios, normas y/o regulaciones establecidas.

Puede verificar las diferentes medias antidumping en Canadá en la siguiente dirección electrónica <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/publications/menu-eng.html>.

A fin de protegerse de prácticas desleales de comercio, el gobierno de un país puede aplicar cuotas compensatorias a las mercancías. Éstas consisten en cobrar un porcentaje de dinero sobre el valor de la mercancía; algo similar a imponer un

²¹Es una transferencia de dinero del sector público al privado con el objetivo de ayudar a llevar a cabo una actividad que necesita una inversión alta. www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-subvencion consultado 20 de marzo 2012



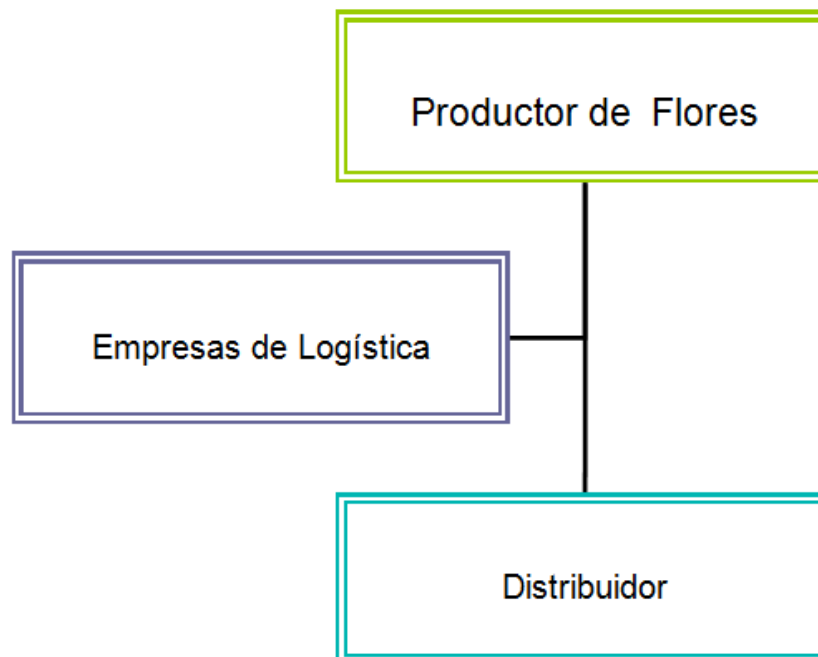
arancel a las importaciones, con el objeto de evitar que los productores nacionales sean perjudicados por importaciones desleales de comercio internacional. Es tiempo de identificar el canal de distribución que emplearemos, INCOTERM , esto beneficia ampliamente la comercialización.

4.6 Canales de distribución.

Este ejemplo se determina con una estructura de venta directa, con soporte de un experto en logística, lo cual es muy importante dado que certifica el conocimiento necesario para llegar a Vancouver, Canadá. Sobre todo tiene relación directa con el agente aduanal, el cual mantiene comunicación constante en caso de cualquier contingencia presenta durante el trayecto. A continuación se muestra el diagrama de la estructura internacional e inmediatamente después las funciones de cada integrante.

4.6.1 Estructura de distribución.

Comercialización Internacional.





4.6.1.1 Actividades en la distribución.

4.6.1.1.1 Productor.

Realiza la negociación y firma las condiciones de venta con los distribuidores de Vancouver, Canadá. Además inspecciona y verifica la salida de mercancía de sus instalaciones, recaba y entrega la documentación necesaria para asegurar la llegada de las rosas en tiempo y forma al mercado meta. Recibe el cobro de la mercancía enviada.

4.7.1.1.2 Empresa de logística.

Recoge y entregan la mercancía en el lugar pactado, Sirve como contacto con el distribuidor, además de ser de gran utilidad en la solicitud de seguros, y fianzas, contacta al agente aduanal requisito indispensable en el comercio internacional, ya que son ellos los encargados de verificar y asegura la mercancía enviada. Realiza el cobro al productor, por los servicios ofrecidos.

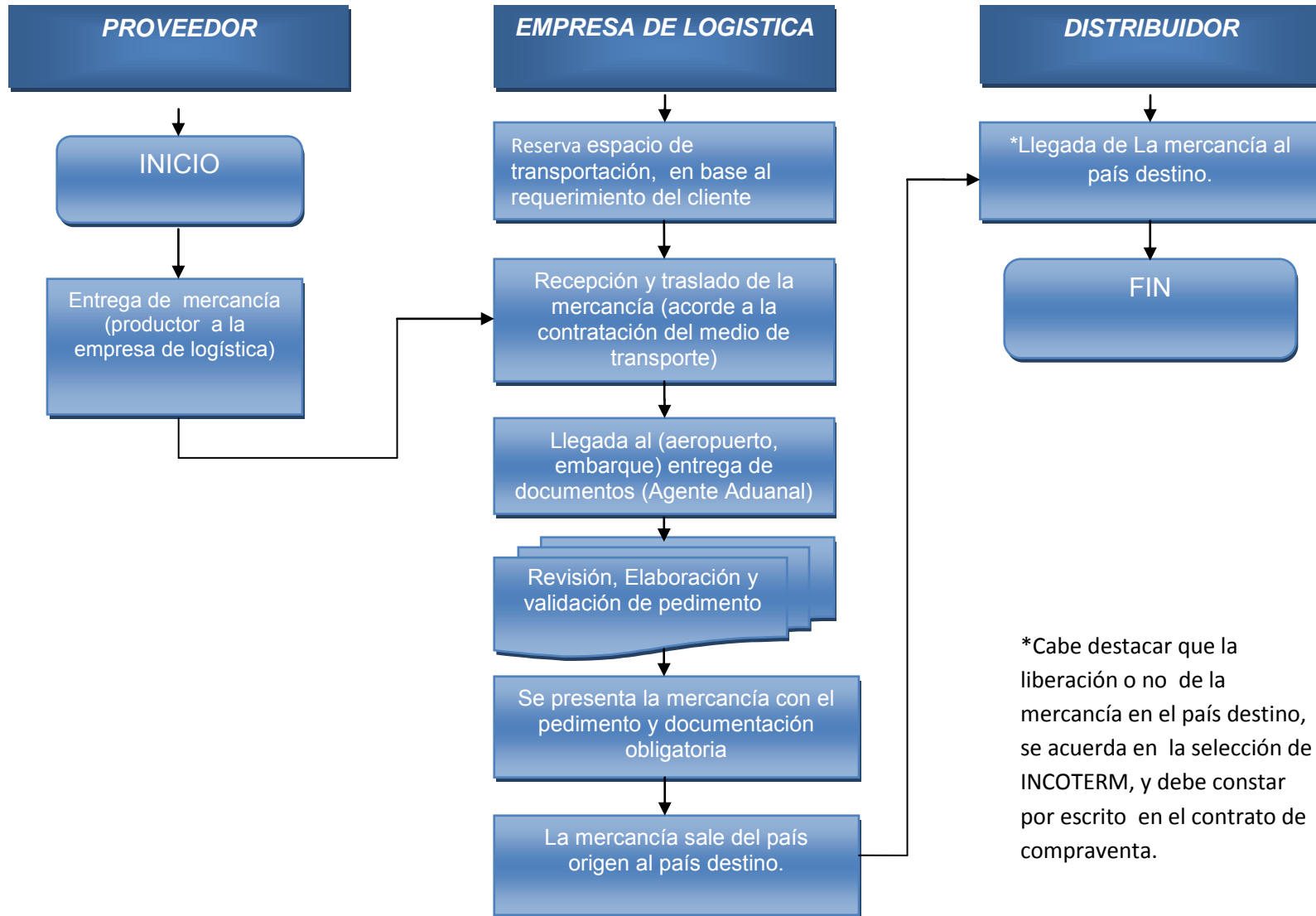
4.7.1.1.3 Distribuidor.

Realiza la negociación de compra con el productor de rosas y paga al precio pactado. Es la opción ideal sobre todo cuando se pretende no invertir grandes cantidades de tiempo, dinero y esfuerzo en la plaza destino en lo referente a promoción y publicidad.

Después de conocer las diferentes actividades que realizan los actores se detallaran en un diagrama de flujo las actividades que corresponden a cada integrante del proceso de distribución.



4.6.1.1.4 Flujo del proceso de distribución.





Para la ejecución de la comercialización se debieron de haber analizado previamente los datos presentados, con la finalidad de tomar las mejor decisiones en el momento de la negociación con los compradores, tocante a precio de venta, condiciones de entrega.

Los cambios en el comercio internacional se dan constantemente, existe un crecimiento permanente en la oferta de productos y por ende, el mundo se va volviendo más pequeño. Por tal motivo una venta que se realiza, en condiciones ventajosas para ambas partes, hace que se mantengan relaciones comerciales permanentes manteniendo fidelidad a un producto.



Capítulo 5

Logística

“El éxito consiste en obtener lo que se desea. La felicidad, en disfrutar lo que se obtiene”.

Ralph Waldo Emerson



5 Logística de exportación.

Ahora es tiempo de analizar la logística del envío, identificamos el producto y sus características, el estudio de mercado del país destino, la comercialización del producto; ahora conoceremos las condiciones para hacer el envío.

5.1 Objetivo.

Coordinar los procesos y requerimientos necesarios para la entrega en tiempo y forma de rosas a Vancouver.

Logística es "el movimiento de los bienes correctos en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado"²² según la definición de Enrique B. Franklin daremos pie a este proceso.

5.2 Equipo necesario.

Para ejemplificar este capítulo consideraremos un envío de 100 paquetes de rosas rojas, y un peso aproximado de una tonelada, para lo cual se requiere el siguiente equipo.

- ◆ Camión de carga refrigerado, para la recolección con temperatura de 2° C
- ◆ Avión de carga, este tiene dimensiones máximas permitidas por la aerolínea de 100x100x70 cm y peso máximo de 120 kg por caja, el avión tiene una temperatura de 2 °C

5.2.1 Obligaciones para el transporte internacional.

Las tarimas o pallets de madera, deben estar certificadas con el sello IPPC (madera fumigada), en apego a los estándares de seguridad de transporte.

²²"Organización de Empresas", Franklin B. Enrique, Pág. 362. Segunda Edición, México, (2004), Mc Graw Hill, concepto internet liga <http://www.promonegocios.net/distribucion/definicion-logistica.html> consultado 14 de enero 2011.



Embalaje, el proveedor es responsable del embalaje de las mercancías, el cual debe ser apropiado para el manejo de la carga en cajas, emplayados y flejados (mínimo cuatro flejes sujetando dos a lo largo y ancho en forma d #).

Nota: la compañía aérea considera la colocación o no del emplayado, fleje y entarimado de acuerdo a los espacios con los que cuenta en zona de carga.

5.3 Documentación.

Es necesario identificar las diferentes reglas internacionales de comercialización, estas están especificadas en anexo INCOTERMS.

Estos definen:

- ◆ Alcance del precio.
- ◆ Momento y lugar donde se transfiere el riesgo de la mercancía del vendedor al comprador.
- ◆ El lugar de entrega de la mercancía.
- ◆ Quién contrata y paga el transporte.
- ◆ Quién contrata y paga el seguro.
- ◆ Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Una vez realizado el análisis costo beneficio, considerando las condiciones de traslado indispensables para el cuidado y preservación del producto, se elige la incoterms adecuada, para ejemplificar este proyecto utilizaremos, CIP.

5.3.1 CIP Transporte y seguro pagados hasta.

⊗ *Obligaciones del vendedor:*

- ⊗ Pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.
- ⊗ Pagar seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.



☼ *Obligaciones del comprador:*

- ☼ Asume todos los riesgos y cualquier otro costo adicional que se produzca después de que la mercancía en el aeropuerto internacional de Vancouver, Canadá.

5.3.2 Documentación requerida

- ◆ Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
- ◆ Contrato de compra - venta internacional.
- ◆ Pedimento de exportación.
- ◆ Factura comercial.
- ◆ Carta de encomienda.
- ◆ Certificado de origen.
- ◆ Certificado de SAGARPA.
- ◆ Lista de empaque.
- ◆ Guía aérea o (airwaybill).



5.4 Costo de distribución.

Costos de Distribución México – Vancouver.	
	USD
Flete aéreo.	2,192.00
FSC.	1,520.00
SSC.	160.00
AMS.	18.00
Seguro de carga FULL COVER ²³ .	80.00
CARGOS LOCALES.	
Corte de Guía + IVA.	40.60
Despacho Aduanal.	195.00
Incluye honorarios del agente aduanal, impuestos y DTA ²⁴ .	
Maniobras de rayos gamma.	27.84
Maniobras de almacén.	37.12
USD	4,270.56
MXN*	57,225.50

RECOLECCIÓN, VILLA GUERRERO, ESTADO DE MÉXICO.

	MXN
Recolección.	7,840.00
Refrigeración.	1,206.40
MXN	9,046.40

*Tipo de cambio \$13.40, convertidor BANORTE 24/05/2012 .

Total MXN	\$ 66,271.90
------------------	---------------------

Fuente: Elaboración propia con datos de MAC.

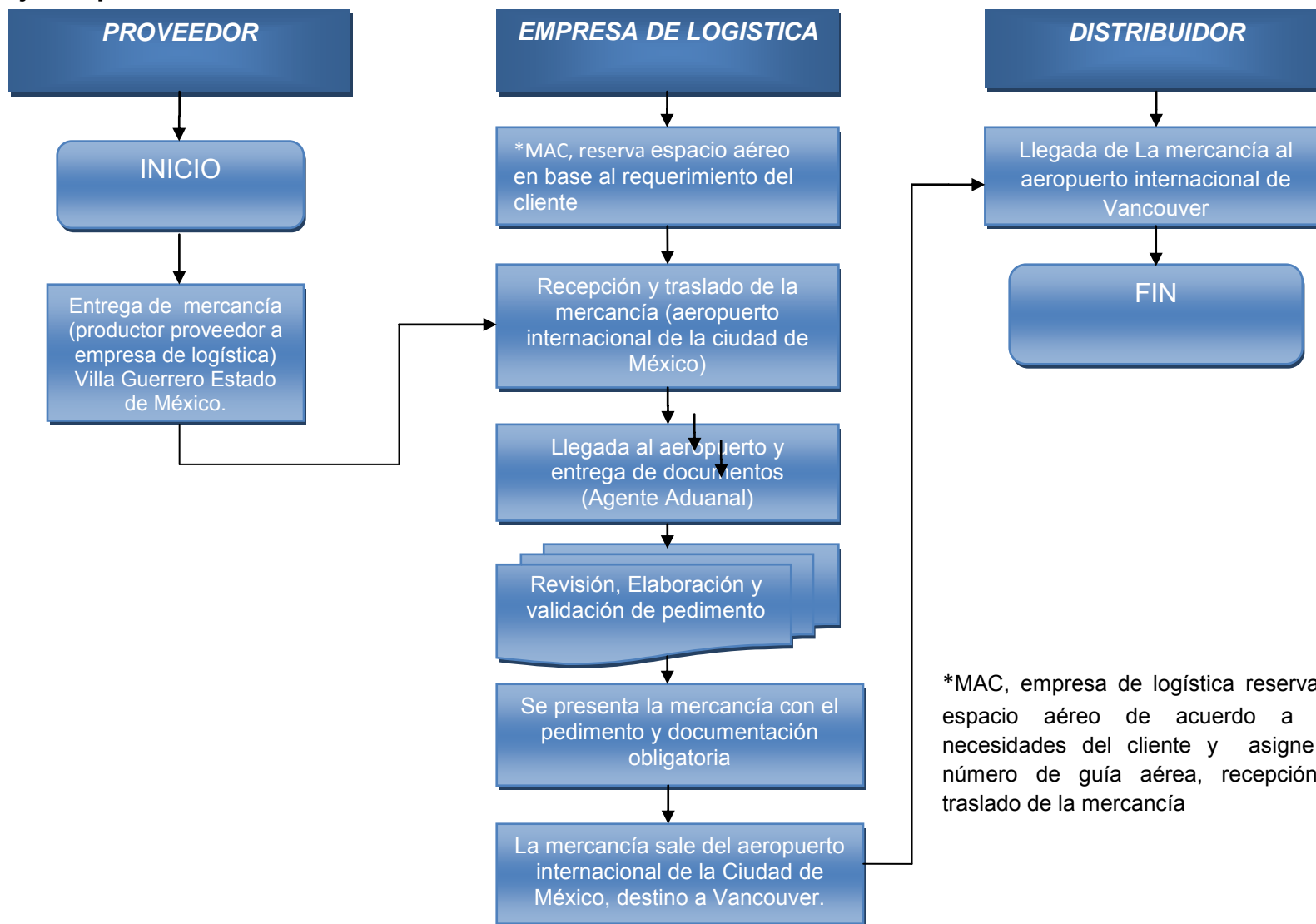
Los precios presentados son un estimado, y estos pueden variar dependiendo de las condiciones y necesidades que se presenten al momento de realizar la contratación de un servicio específico.

²³Seguro puerta/puerta cubre todos los riesgos, por el monto total de la mercancía

²⁴Derecho de Trámite Aduanal. Es un cobro que se realiza por la presentación del pedimento en la aduana, este pago es liberado presentando el certificado de origen, gracias al TLCAN.

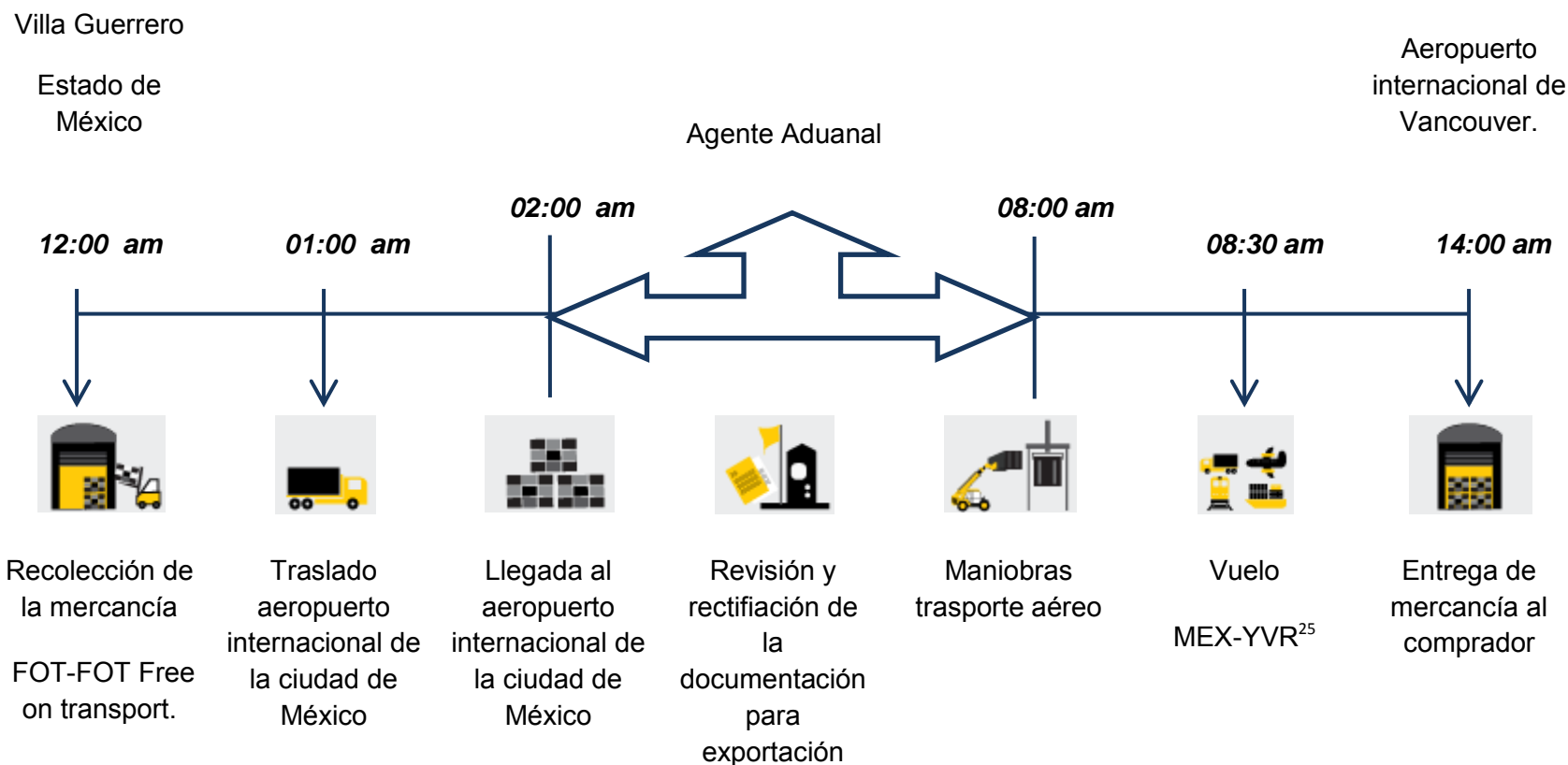


5.5 Flujo del proceso.





55.1 Esquema de actividades.



Una vez presentada la logística la cual incluye los costos de traslado, se presentan la alternativa financiera para poder desarrollar una evaluación aproximada (los datos aquí presentados son solo supuestos económicos).

²⁵ Código aéreo de identificación aéreo



5.6 Análisis financiero.

Realizada la logística del envío de rosas, la cual incluye los costos de exportación, iniciaremos la ejemplificación del análisis financiero, el cual está basado en el incremento en volumen de ventas.

5.6.1 Objetivo.

Ejemplificar el análisis requerido para la exportación de rosas al mercado canadiense.

5.6.2 Estructura.

Una estructura financiera bien diseñada muestra un panorama del proyecto desde su inicio hasta la fecha requerida, tan complejo o sencillo como se planea, para entender mejor los resultados esperados y tomar buenas decisiones.

La estructura establece metas de ingresos, costos y ganancias, (es una de las principales virtudes mostradas en ella) en este ejemplo se detalla principalmente la información financiera básica y los métodos de evaluación requeridos para poder desarrollar un proceso de exportación eficiente de un producto perecedero. Algunos de los puntos necesarios para desarrollar la demostración financiera son los siguientes:

- ◆ Costo de implantación de un proyecto (gastos mensuales, financiamiento, pago de acreedores).
- ◆ Beneficios esperados pago a inversionistas, pago a acreedores, rendimientos, por mencionar algunos.

A continuación se ejemplifica el envío de rosas a Canadá, en términos cuantitativos para poder determinar la viabilidad o no de este, Estos patrones son meramente proyecciones financieras y son representados a manera de prototipo únicamente.



5.6.3 Inversión inicial.

La inversión inicial indica la cantidad y la forma en que se estructura el capital, para iniciar una empresa y/o emprender una oportunidad de negocio.

Una vez identificadas las actividades requeridas para la exportación de rosas de corte, se requiere como monto inicial de la operación, \$ 2, 238,500.00 (más adelante se demuestra cómo se integra dicha cantidad a la estructura financiera).

5.6.3.1 Financiamiento.

A falta de liquidez, al emprender un negocio se puede recurrir a un financiamiento, es decir un crédito que permite solventar los gastos y/o inversiones del mismo, para ello es necesario identificar la oferta, la demanda y el uso de los recursos financieros.

En este ejemplo se cuenta con recursos propios (Capital Social) y financiamiento externo a través de la Banca Comercial, se optó por hacer esta demostración para exponer la viabilidad de la comercialización externa, además de considerar que uno de los requisitos que pide BANCOMEX, es experiencia en exportación. Siendo este un trabajo para quienes desean iniciarse en la exportación, no es viable exponerlo con un crédito de la banca de desarrollo.

5.6.3.1.1 Integración del financiamiento.

FINANCIAMIENTO		
<i>FUENTE</i>	<i>MNX</i>	<i>PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN</i>
Capital Social	\$ 238,500.00	6%
Crédito Bancario	\$ 2,000,000.00	94%
Inversión Total	\$ 2,238,500.00	100%



5.6.3.1.2 Características del crédito.

El crédito solicitado a la banca comercial²⁶ es de \$ 2, 000,000.00, (dos millones de pesos 00/100 M/N) pagaderos en un plazo de 5 años, las condiciones por apertura de crédito y pago son las siguientes:

- ◆ Tasa de interés nominal del 14% de acuerdo al monto y la fecha de firma.

5.6.3.1.3 Plan de pago de la deuda.

Para poder cubrir el desembolso del pago de deuda se realiza una tabla de amortización, la cual permite observar la disminución gradual del préstamo en un periodo de cinco años, para poder realizar la liquidación del préstamo bancario mediante pagos consecutivos (interés y capital) al acreedor.

Fórmula		IN = $\frac{2,000,000.00(0.14)}{1-(1.14)^5}$	
Valor del Préstamo		\$ 2,000, 000.00	
Plazo de Vencimiento (mensual)		60 meses	
Tasa nominal Anual		14%	
Año	Cuota de interés	Cuota de capital	Pago
1	280,000.00	302,567.09	582,567.09
2	237,640.60	344,926.48	582,567.09
3	189,350.89	393,216.19	582,567.09
4	134,300.63	448,266.46	582,567.09
5	71,543.32	511,023.76	582,567.09
Pago Final	912,835.44	2,000,000.00	2,912,835.44

²⁶ Informe de BANORTE, fecha de consulta abril 2012, las condiciones de crédito pueden variar.



5.6.4 Tasa de Rentabilidad Mínima Aceptada (TREMA).

Es la tasa mínima que una inversión soporta para recuperar la inversión, cualquier proyecto que no efectúe rendimientos por encima de ella, no es factible de efectuar. Es indispensable identificar el monto de los recursos destinados a la puesta en marcha del negocio, para este ejemplo la TREMA, es de 10.67%

TREMA					
Fuente de Financiamiento	Monto	Integración	Costo de Capital	Costo con ISR (1- .70)	Costo Total
Crédito Bancario	2,000,000	0.89346	0.14	0.098	0.087558633
Recursos Propios	238,500.00	0.10654	0.18	0.18	0.01918
Total	2,238,500.00	1.00000			0.102614132
<i>Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) o WACC (por su siglas en inglés weighted average cost of capital)</i>					10.6736654

5.6.5 Balance inicial.

Cuando se decide formar una empresa nueva o la realización de un nuevo proyecto, se requiere de activos, los cuales son aportados por los socios, accionistas o propietarios, en caso de no contar con la liquidez necesaria para iniciar actividades, se puede solicitar un financiamiento acorde a los requerimientos y un monto de pago razonable.

El registro contable debe realizarse en un balance inicial, en el cual se anotan los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye, este permitirá tener un control exacto de las operaciones planeadas.

A continuación se muestra el balance inicial que integra los montos antes mencionados.



BALANCE INICIAL			
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo</u>	
Banco	2,000,000.00	Préstamo Bancario	2,000,000.00
<u>Activo Fijo</u>		<u>Capital Contable</u>	
Computadora	15,000.00		
Automóvil utilitario	200,000.00	Capital social	238,500.00
Impresora	5,000.00		
Móvil	7,000.00		
Archivero	2,500.00		
Sillas	4,000.00		
Escritorio	5,000.00		
Activo Total	2,238,500.00	Pasivo + Capital	2,238,500.00

Ya se puntualizó la información básica y los requerimientos financieros, el plan de pago de la deuda, el monto que aporta un socio o accionista, ahora se detallará un escenario de incremento en el volumen de ventas, dado que la demanda demuestra un tendencia favorable, esto es reflejando un incremento el volumen de exportación.

A continuación se presenta la representación a través de una alternativa financiera con incremento en las ventas.

5.6.6 Alternativa financiera.

5.6.6.1 Escenario de incremento de ventas.

Antes de iniciar esta sección la definiremos como el escenario previsto con incremento anual en las ventas, teniendo un promedio mínimo de 9,000 paquetes en el lustro que a continuación se señala.



Escenario de Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Promedio Paquetes
Incremento en ventas	8,000	8,500	9,000	9,500	10,000	9,000
Precio de venta por paquete	\$260.00	\$286.00	\$314.60	\$346.06	\$380.67	\$317.47

Como se observa en la tabla anterior el incremento en las ventas, se calculó considerando la información del mercado meta, dado que se observa en la gráfica de importaciones (Ver anexo 3), la demanda se ha incrementado a razón de un 3% porcentual, en el período comprendido de 2005 a 2009, esto nos habla del poder de compra de los habitantes. Esto nos dio como pauta el incremento establecido en la demostración financiera.

Cabe destacar que una vez identificado el análisis de la demanda, se debe comprobar que la oferta nacional, tenga la capacidad de cubrir este requerimiento de producto, ya que de lo contrario, reflejaría mala imagen al mercado que se pretende atender.

Sin más preámbulo, iniciemos con la información financiera básica requerida, si se desea conocer más de la información financiera incluida en este trabajo, se puede consultar el anexo 4.



5.6.6.2 Estado de resultados.

Estado de Resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ventas</i>	2,080,000.00	2,431,000.00	2,831,400.00	3,287,570.00	3,806,660.00
<i>Costo de ventas</i>					
<i>Mercancía</i>	720,000.00	841,500.00	980,100.00	1,138,005.00	1,317,690.00
<i>Traslado (logística)</i>	132,543.80	145,798.18	160,378.00	176,415.80	194,057.38
Total C.V.	852,543.80	987,298.18	1,140,478.00	1,314,420.80	1,511,747.38
<i>Utilidad Bruta</i>	1,227,456.20	1,443,701.82	1,690,922.00	1,973,149.20	2,294,912.62
<i>Gastos de Administración</i>	27,088.04	29,796.84	32,776.53	36,054.18	39,659.60
<i>Gastos de Administración (depreciación)</i>	51,550.00	51,550.00	51,550.00	43,850.00	40,000.00
UAI	1,148,818.16	1,362,354.98	1,606,595.47	1,893,245.02	2,215,253.02
<i>Gastos Financieros</i>	582,567.09	582,567.09	582,567.09	582,567.09	582,567.09
<i>Utilidad antes de impuestos</i>	566,251.07	779,787.89	1,024,028.38	1,310,677.93	1,632,685.93
<i>Impuestos</i>	169,875.32	233,936.37	307,208.52	393,203.38	489,805.78
Utilidad Neta	396,375.75	545,851.52	716,819.87	917,474.55	1,142,880.15



En el estado de resultados observamos los incrementos anuales, estos son calculados, basándonos en el índice de inflación que se muestra en el capítulo 1, cabe señalar que los indicadores económicos son cifras cambiantes imposibles de predecir en el mundo, esta representación esta basa en supuestos.

5.6.6.3 Determinación de flujo de efectivo.

Flujo de efectivo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>UAII</i>	1,148,818.16	1,362,354.98	1,606,595.47	1,893,245.02	2,215,253.02
<i>Depreciación</i>	51,550.00	51,550.00	51,550.00	43,850.00	40,000.00
<i>Impuestos</i>	169,875.32	233,936.37	307,208.52	393,203.38	489,805.78
<i>Flujo de Efectivo Operacional (FEO)</i>	1,030,492.84	1,179,968.61	1,350,936.96	1,543,891.64	1,765,447.24

Los datos reflejados son de gran utilidad para la el diseño de políticas y estrategias encaminadas a realizar una planeación de la utilización de los recursos de la empresa de forma más eficiente, es importante que la organización tenga clara la capacidad de generar efectivo, para poder tomar decisiones acordes a la capacidad de liquidez. Es importante que la empresa tenga claridad sobre su capacidad para generar efectivo, de cómo genera ese efectivo, para así mismo poderse proyectar y tomar decisiones acordes con su verdadera capacidad de liquidez.

Nota: se deben considerar los flujos de efectivo y no las utilidades para evaluar los proyectos de inversión.



5.6.7 Métodos de evaluación financiera.

5.6.7.1 Valor Presente Neto.

Valor Presente Neto (VPN)	
Fórmula:	$VPN = S_0 + \sum_{t=1}^n \frac{St}{(1+i)^t}$
	$VPN = -2,238,500 + \frac{1,030,492.84}{(1+.1067)^1} + \frac{1,179,968.61}{(1+.1067)^2} + \frac{1,350,936.96}{(1+.1067)^3} + \frac{1,543,591.64}{(1+.1067)^4} + \frac{1,765,447.24}{(1+.1067)^5} =$
	VPN= 3,040,932.98

A través del pronóstico de \$3, 040,932.98 que se lograrían en un periodo de cinco años, se demuestra que el negocio en mente se ejecutará mostrando posibles resultados favorables a futuro, por lo que la operación del proyecto es suficiente para mostrar las bondades económicas logradas al llevarlo a cabo.

Nota: Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial; o si este valor es positivo es recomendable que el proyecto sea aceptado.



5.6.7.2 Tasa Interna de Retorno.

Evalúa la rentabilidad de un proyecto de Inversión, para este fin es el desarrollo de un nuevo mercado, el cual pretende ingresar y mantener un incremento en ventas, los datos necesarios son:

- ◆ Flujo de efectivo anual.
- ◆ Tasa de interés (TREMA) 10.67%

Tasa Interna de Rendimiento (TIR)					
Fórmula:	$0 = \left(\frac{FE_1}{(1+K)^1} \right) + \left(\frac{FE_2}{(1+K)^2} \right) + \dots + \left(\frac{FE_N}{(1+K)^N} \right) - Inversion$				
	$\frac{1,030,492.84}{(1+.1067)^1}$	$\frac{1,179,968.61}{(1+.1067)^2}$	$\frac{1,350,936.96}{(1+.1067)^3}$	$\frac{1,543,591.64}{(1+.1067)^4}$	$\frac{1,765,447.24}{(1+.1067)^5} - 2,238,500$
TIR =54.4721%					

El cálculo efectuado cumple la expectativa de incremento de capital, lo cual sólo es posible lograr mediante el rendimiento o rentabilidad producida por el valor invertido, puesto que financiar activos con pasivos implica necesariamente un costo financiero. Es te proyecto es viable de realizar dado que mantiene el valor de la inversión y la incrementa.



5.6.7.3 Índice de Rentabilidad.

Nos informa el rendimiento que genera cada peso invertido, la fórmula es la siguiente:

Fórmula	$IR = 1 + \frac{VPN}{I_0}$	$IR = 1 + \frac{3,040,932.98}{I_0}$	IR= 2.520
----------------	----------------------------	-------------------------------------	------------------

De acuerdo al resultado obtenido, el retorno de los valores invertidos en el modelo planteado de la empresa es lucrativo, es importante destacar que a largo plazo lo importante es garantizar la permanencia de la empresa en acrecentamiento de mercado y por ende su valor.

5.6.7.4 Periodo de Recuperación de la Inversión Descontado.

Representa el número de años esperados para recobrar la inversión, tiene la ventaja de considerar el descuento por tiempo y riesgo.

Periodo de Recuperación de la Inversión Descontado (PRID)
$2238500 / (1 + 0.1067)^5 = 0.020675417$
PRID=2 años 2 meses

El resultado obtenido muestra que la inversión realizada descontando los flujos de caja es capaz de recuperar el costo de la inversión en un tiempo promedio de 2 años dos meses, lo que significa, entre más corto sea el periodo de recuperación, y mantenga las estimaciones contables constantes, mayor será la liquidez del proyecto.



5.6.7.5 Punto de equilibrio.

Es un indicador económico, sirve para poder identificar en valores en términos de unidades de venta y monto de las ventas, es el punto donde simplemente se mantienen equilibrio los gastos y las ventas.

5.6.7.5.1 Punto de equilibrio en unidades.

<i>Fórmula</i>		$PE = \frac{CF}{CM}$	
<i>Datos</i>		<i>Sustitución</i>	<i>Resultado</i>
Año 1	PV=260 CV=107 CM=153 CF=661,205.13	$PE = \frac{661,205.13}{153}$	PE= 4,309
Año 2	PV=286 CV=116 CM=170 CF=663,913.93	$PE = \frac{663,913.93}{170}$	PE=3,909
Año 3	PV=315 CV=127 CM=188 CF=666,893.62	$PE = \frac{666,893.62}{188}$	PE= 3,550
Año 4	PV=346 CV=138 CM=208 CF=662,471.27	$PE = \frac{662,471.27}{208}$	PE=3,190
Año 5	PV=381 CV=151 CM=229 CF=662,226.69	$PE = \frac{662,226.69}{229}$	PE= 2,886

El resultado obtenido demuestra en este análisis de incremento en las ventas que, entre mayor en el volumen de ventas, es menor la cantidad que se necesita ofertar, por lo que esta alternativa de incremento en las ventas, es factible de realizar. A continuación se realiza una conclusión general de análisis financiero.



Este análisis financiero demuestra, la viabilidad económica que genera la exportación de flores, es importante identificar el periodo de compra, ya que, es un producto estacional y por ende, requiere de muchas consideraciones, a la hora de hacer el cálculo financiero.

Es destacable, que el nivel de utilidad es elevado, por ello es considerable la realización de un análisis semejante con un precio del producto base, en cuanto a los gastos de la empresa de logística, no representan un incremento estacional, si no por el contrario, estos pueden llegar a ser más accesibles cuando la demanda está a la capacidad de carga a su máxima.

La aportación de este trabajo al análisis financiero es mostrar la información financiera, su uso, y ejecución. Puesto que el desarrollo económico de una empresa depende en gran medida del correcto uso de las finanzas.



Conclusiones

"Lo que sabemos es una gota de agua; lo que ignoramos es el océano."

Issac Newton



Conclusiones.

La investigación presentada tuvo un importante fundamento en fuentes primarias y secundarias lo que permite llegar a las siguientes conclusiones:

México es un país privilegiado en cuanto a producción agrícola, ya que cuenta con casi el 90% de los climas que se dan en el mundo, el 90% de los tipos de tierra que existen en el mundo, gozamos de amplias y variadas zonas forestales, litorales y zonas mineras con gran potencial, el anexo 1 describe las condiciones óptimas para el cultivo de uno de los municipios del Estado de México.

Es importante resaltar que al iniciar cualquier comercialización, es necesario que se escojan cuidadosamente el o los productos que se intentará introducir en los mercados externos.

Las rosas como se menciona en la investigación, son plantas que se producen en tierras húmedas y cálidas lo que permite a México, producirlas en varios estados de la república lo que ofrece una ventaja competitiva sobre los demás países del mundo. La planta se produce de forma natural sin necesidad de controlar en gran medida las condiciones de su crecimiento y por lo tanto el cultivo en invernadero podría abastecer un porcentaje mayor al destinado al mercado de exportación. Además de considerar que es un producto estrella, con demanda constante en todos los países del mundo.

El municipio de Villa Guerrero, uno de los principales productores en el Estado de México, ofrece al mercado una elección viable en cuanto a calidad y precio por lo que es una buena alternativa de proveeduría.

Canadá ofrece al mundo un mercado latente con un incremento en las importaciones de flor de corte y se pueden destacar cifras de alrededor de tres puntos porcentuales en promedio como crecimiento en el periodo comprendido de



2005-2009 según cifras de Trade Facilitation Office Canadá. *Por sus siglas en Inglés TFO.*

Canadá ofrece información actualizada de sus principales importadores de flor de corte, se une a este trabajo una lista de posibles compradores, de los cuales se puede realizar una elección favorable acorde los objetivos planeados.

En cuanto a las reglamentaciones internacionales cabe señalar, que es requisito indispensable para recibir el trato arancelario preferencial, demostrar que el producto que se exporta es producido en México. Esto es a través de un certificado de origen, según un informe de la Secretaría de Economía (SE). En este informe destacaron que no existe revisión o inspección previa a la presentación del certificado a la autoridad competente.

Según la Cámara de Comercio Internacional (CCI), es trascendental la elaboración de un contrato de compra venta internacional, en el cual se desglosen todas las condiciones de venta pactadas puesto que no se puede reclamar lo que no es considerado, además de incluir el apartado para las incoterms.

Con respecto a la logística, en este trabajo se comentó que nos servimos del apoyo de una empresa mexicana de logística a fin de garantizar la entrega oportuna. Cabe mencionar que es necesario asegurar el envío en tiempo y forma por ello se vale de un externo con excelente servicio, integración, personalización y colaboración en las transacciones realizadas, además de presentar especial atención a los exportadores novatos con toda la documentación y equipo de traslado necesarios para el envío. Destacando siempre que las necesidades de un producto perecedero son mayores y deben tener un trato especial en la manipulación, y refrigeración constante.



El estudio económico arrojó cifras favorables para la realización de la comercialización externa, este ejemplo demostró un índice de rentabilidad de 2.5%, el cual hace posible al pago del crédito bancario en el tiempo previsto, en cuanto al Periodo de Recuperación de la Inversión Descontado muestra un claro beneficio de dos años dos meses, lo que hace de la exportación un negocio de éxito con posibilidad de mantenerlo vigente hasta hacerlo un gran negocio.

En términos generales podemos decir que el proyecto de exportación de rosas a Vancouver Canadá es viable, porque en este se detalla la forma adecuada de llevar el producto a este mercado, así mismo se puede resaltar que existe una fuerte demanda en esa región la cual se pretende satisfacer con el desarrollo de este proyecto.

Así mismo queremos destacar que es un negocio que puede crecer todavía más, en vista del potencial que representa para nuestro país, debido a estas relaciones comerciales y debido a la poca oferta que existe en otros mercados.



Anexos

“El éxito no es la clave de la felicidad. La felicidad es la clave del éxito”.

Albert Schweitzer



Anexo I

"Hay tres grupos de personas: los que hacen que las cosas pasen; los que miran las cosas que pasan y los que se preguntan qué pasó."

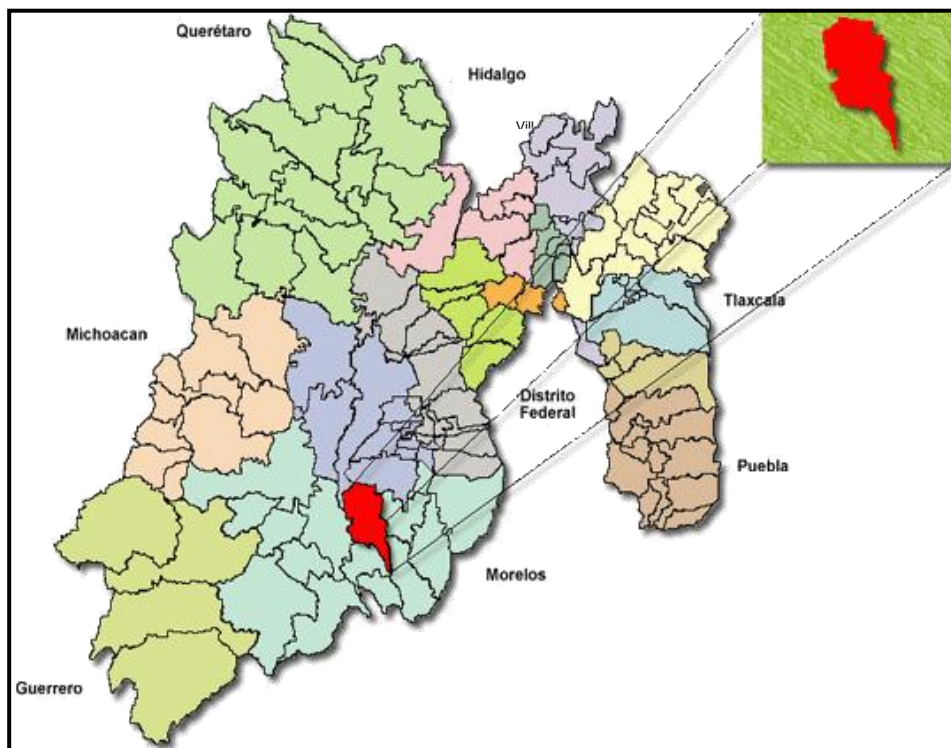
Nicholas Murray Butler



VILLA GUERRERO.

Las condiciones geográficas que prevalecen en el Municipio de Villa Guerrero, benefician la capacidad productiva de la región, las cuales manifiestan una ventaja competitiva, en reducción de costos de producción.

Mapa Estado de México, Villa Guerrero.



Fuente: <http://www.edomexico.gob.mx/medioambiente/mapa/htm/consulta.asp?municipio=Villa%20Guerrero>. Consultada el día 19 de Julio del 2012.

El municipio de Villa Guerrero en el Estado de México cultivó 385 ha. en el 2009, en la modalidad de riego y temporal, obteniendo una derrama económica de 576,229.50. según cifras del SIAP

Geografía de Villa Guerrero

Ubicación geográfica.

Ubicado entre los paralelos 18° 49' y 19° 03' de *latitud* norte; los meridianos 99° 36' y 99° 45' de longitud oeste; altitud entre 1400 y 3800 m.



Colindancias.

Al norte con los municipios de Toluca, Tenango del Valle y Tenancingo; al este con los municipios de Tenancingo y Zumpahuacán; al sur con el municipio de Ixtapan de la Sal; al oeste con los municipios de Coatepec Harinas y Toluca. Cuenta con 50 localidades y una población total de 52,090 habitantes de los cuales el 90% se dedica a lo relacionado con el cultivo de ornamentales.

Fisiografía.

La *fisiografía*²⁷ del municipio de Villa Guerrero, en el Estado de México cuenta con varias corrientes de agua distribuidas a través de sus tierras, lo cual marca una ventaja competitiva ante otros estados de la República. Los ranchos productores de flores cuentan con sus propios pozos de agua los cuales aprovechan para el sistema de riego que manejan, así ahorran y reutilizan el agua.

Provincia.

Eje Neovolcánico (79.92%) y Sierra Madre del Sur (20.08%).

3.3.1.1 Subprovincia.

Lagos y Volcanes de Anáhuac (75.99), Sierras y Valles Guerrerenses (20.08%) y mil Cumbres (3.93%).

Sistema de topoformas.

Lomerío de *basalto* con *cañadas* (55.97%), Lomerío con *mesetas* (20.08%) y volcánica con estrato volcanes o *estrato* volcanes aislados (10.35%), Escudo volcanes con mesetas (9.06%), Lomerío de basalto con mesetas (3.93%) y Lomerío de basalto (0.61%).

²⁷ Descripción de los rasgos físicos de la superficie terrestre y de los fenómenos que en ella se producen.



Clima.

Templado subhúmedo con lluvias en verano, de humedad media (10.73%) y semifrío subhúmedo con lluvias en verano, de mayor humedad (8.85%).

3.5.1 Temperatura.

6-22°C.

Suelo dominante.

Agricultura (55.45%) y zona urbana (3.81%).

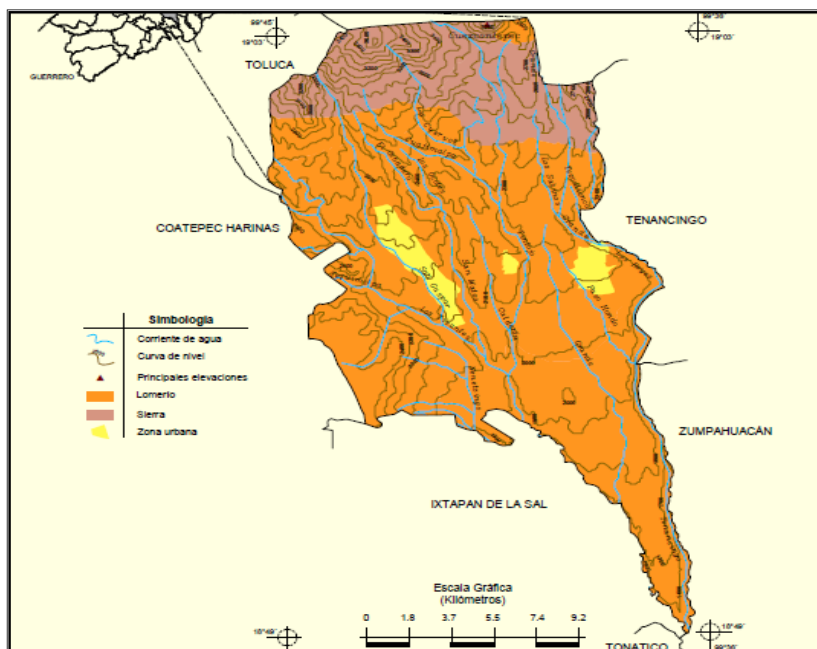
Bosque.

(37.25%), selva (2.94%), pastizal (0.55%).

Hidrografía.

Río Balsas (100%), en cuenca, R. Grande de Amacuzac (100%) y subcuenca el R. alto amacuzac (100%).

Fisiografía

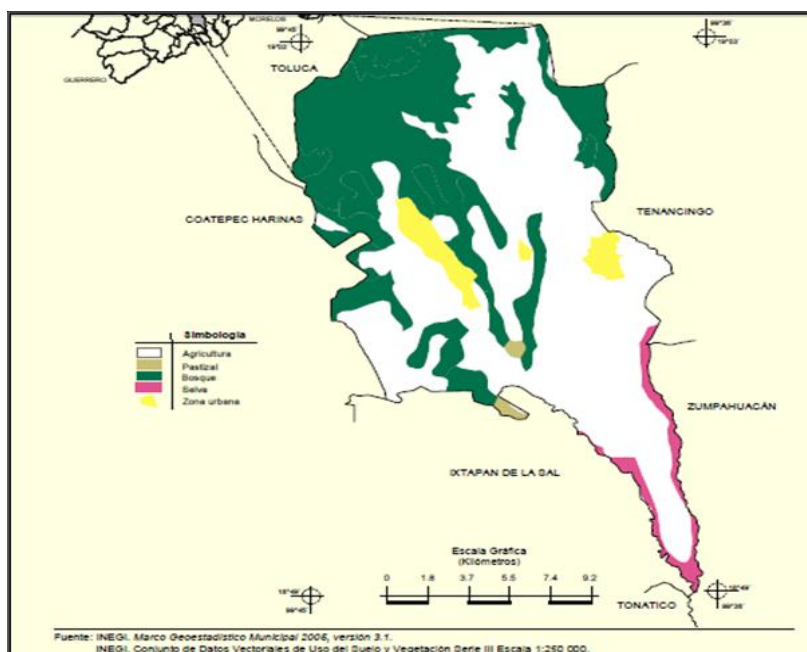




Edafología.

La Edafología²⁸ demuestra un suelo predominantemente agrícola el cual es aprovechado por la población quienes contribuyen a la producción de flores y productos ornamentales.

Edafología.



Fuente: Datos e imágenes obtenidos del prontuario de información geográfica municipal, Villa Guerrero, Estado de México, (2009)

Uno de los principales insumos necesarios para el desarrollo óptimo de las rosas es el agua, como bien se observa en los datos presentados del Municipio de Villa Guerrero, tiene yacimientos naturales, beneficiando el ahorro en los costos de producción. El gremio floricultor del municipio aprovecha ampliamente esta ventaja frente a los demás productores, ya que cerca del 90% de la población, se dedica al cultivo de flores, plantas, y frutos entre otros.

²⁸ Ciencia que estudia los suelos. Su origen, su evolución y los procesos químicos, físicos y biológicos que lo forman.



Oferta de mercado.

Villa Guerrero en el Estado de México posee condiciones climáticas y *fitosanitarias* favorables para la producción de flores de corte, sin embargo, es un rubro que ha tenido un lento desarrollo. Las ventas de los productores se concentran históricamente principalmente en transacciones al mayoreo y medio mayoreo en la central de abastos de la ciudad de México y medio mayoreo y menudeo en el mercado de Jamaica.

Desde hace poco se está desarrollando un incipiente mercado alternativo, a través de la diversificación de los canales de venta al consumidor final, adquiriendo una participación poco creciente en cadenas de supermercados y comerciantes mayoristas en el municipio de San Antonio la Isla, Estado de México, imponiendo sus condiciones de compra a los productores. A continuación podemos visualizar la producción lograda en el año 2009.

Villa Guerrero, producción 2009.

Cultivo	Tipo / Variedad	Sup. Sembrada	Sup. Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)	PMR (\$/Ton)	Valor Producción (miles de pesos)
ROSA DE INVERNADERO (Gruesa)	N/D	385.00	385.00	3,201,275.00	8,315.00	180.00	576,229.50

Fuente: www.siap.gob.mx, anuario estadístico, consultado 30/04/2012



Anexo II

“La motivación es lo que te ayuda a empezar. El hábito te mantiene firme en tu camino.”

JimRyun



Proceso de producción

La importancia de analizar el *proceso* de producción de rosas se *fundamenta* en conocer los requerimientos de conservación y cuidado, tiempos de manipuleo, temperatura, enfermedades, etc.) dado que es un producto perecedero.

Acondicionamiento de suelo.

El suelo es previamente preparado según las condiciones en que se encuentre y el cultivo a plantar. La preparación se refiere, ya sea a la desinfección si se requieren eliminar plagas, hongos, bacterias, hierbas indeseables o el mismo mantenimiento previo que consiste en solo acomodar la tierra para su fácil manejo.

Acondicionamiento de suelo.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

Plantación.

La plantación de los esquejes²⁹ se realiza en camas ordenadas en grupo de cuatro, formando una nave, la dimensión de cada cama es de 34 x 0.90 metros. Los meses más apropiados para la realización de esta actividad van de julio a septiembre, las condiciones que debe tener el suelo son:

- ◆ Humedad del suelo a capacidad normal para recibir las raíces.

²⁹Tallo de una planta que se injerta en otra, o se introduce en el suelo para que nazca otra nueva.



- ◆ Plantar cuidando la *manipulación* de los esquejes.

Plantación.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

Pinchado.

Al crecer los *primordios*³⁰ primordios de 8 centímetros. Conforme crecen los brotes se realiza el "pinchado."³¹ El tiempo en que transcurre entre esta actividad y el corte de tallos florales es:

- ◆ Primavera 50 - 60 días.
- ◆ Verano 35 días.
- ◆ Otoño 65 días.
- ◆ Invierno 70 - 75 días.

³⁰ Conjunto de células del meristema que mediante sucesivas divisiones generan los órganos de las plantas: los primordios seminales dan lugar a las semillas.

³¹ Consiste en la eliminación de las puntas de los primordios



Pinchado.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

Fertilización.

La fertilización de los cultivos cultivares se realiza con nitrato de amonio, nitrato de potasio *dosificación* 13-49-00, con aplicaciones cada 15 días. La fórmula aplicable varía de acuerdo al análisis de suelo y necesidades de la planta. El sulfato de magnesio y el bórax se aplican una vez por año.

Fertilización.



Flores de "San Francisco". Junio 2011



Riego.

Se aplican riegos según las necesidades hídricas de la planta y de acuerdo a la estación del año en que se encuentren, 1.5 a 3 litros de agua en verano y en época de frío o días lluviosos hasta un cincuenta por ciento menos.

Sistema de riego por *microaspersión*³² durante 2 ó 3 minutos, empleando 170 m³ /ha/día.

Riego.



Flores de "San Francisco". Junio 2011

Poda.

La *poda* de la plantación y el corte de las flores están muy relacionados, toda vez que con la realización de la poda es posible programar las diferentes cosechas de acuerdo a las condiciones de demanda en el mercado nacional e internacional. Por ejemplo. El 25 de enero se realiza el primer corte importante y el último el día 14 de febrero, La rama se elimina en la fecha de pinchado y se realiza otra poda estipular (se corta el tallo de las rosas, dejando forma de Y para, propiciar que la yema que formara el nuevo tallo no se madure y crezca) para programar un nuevo corte de flores en el mes de Mayo.

³²Consiste en aplicar agua en forma de lluvia fina mediante dispositivos llamados micro aspersores que la distribuyen en un radio no superior a los 3 metros.

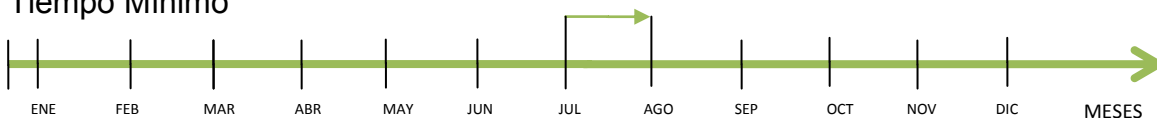


Después del corte de Mayo, se realiza una poda estipular y las *estípulas* se eliminan gradualmente para mantener la producción continua en los meses venideros. El 25 de septiembre se da un pinchado fuerte que permite una cosecha abundante el 2 de noviembre, programándose de nueva cuenta para los meses de Enero y Febrero.

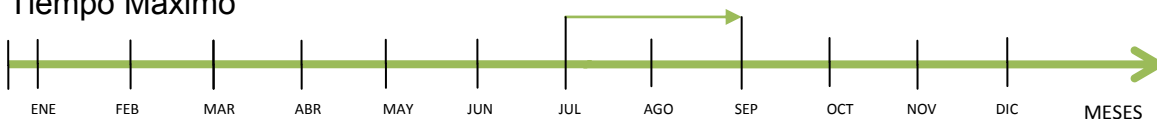
Plantación y Cortes.

Plantación

Tiempo Mínimo

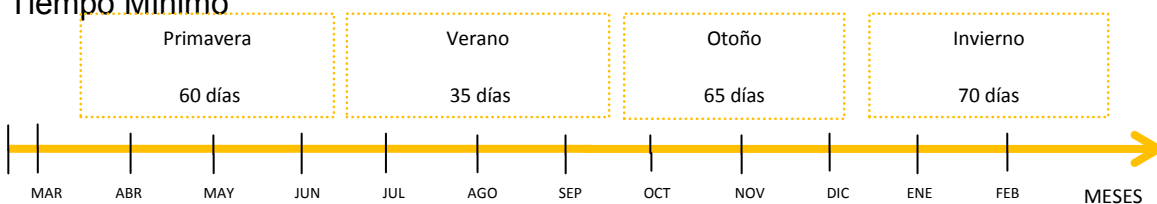


Tiempo Máximo

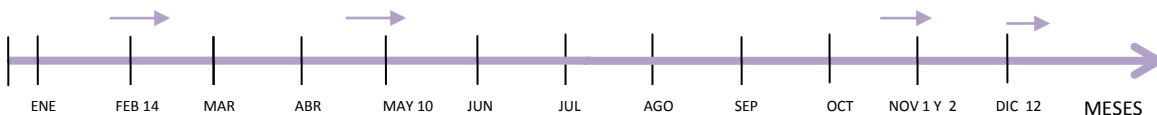


Corte Estipular

Tiempo Mínimo



Principales Cortes





En primavera-verano los cortes se realizan bajando para mantener a la planta con una mínima producción y en otoño-invierno subiendo en la medida que los brotes crecen con mayor lentitud.

Corte.

Se realiza en el punto de corte adecuado según la variedad de la rosa, se manejan de 2 - 3 puntos de corte. Esto garantiza que la madurez de la flor ha llegado y está lista para la cosecha.

Puntos de corte por variedad, para su cosecha.

Variedad	Descripción	Cosecha
A	Botón chico y pocos pétalos	El botón define su color y está a punto de abrir
AA	Botón mediano, de 30-40 pétalos	El botón tiene color determinado y empezó la apertura de pétalos
AAA	Botón grande de más de 50 pétalos	El botón es colorido y los pétalos están separados en forma circular, de 3 a 5 pétalos

Fuente: Elaboración propia con datos de Flores de "San Francisco"

Cabe destacar que el horario de corte debe ser al amanecer esto debido a que la temperatura ambiente es más fresca y favorece el trayecto terrestre.
Cuidados en los Invernaderos.

La temperatura requerida para la conservación de las rosas es de 28°C, durante todo el año, algunas de las medidas que realiza el encargado del mantenimiento del invernadero para mantenerlas en óptimas condiciones son las siguientes:

- ◆ Se abren las cortinas del invernadero, permitiendo se ventilen las rosas.
- ◆ Se coloca cal sobre el techo del invernadero, esto permite refrescar el ambiente dentro.
- ◆ Y por último, la más moderna es colocar malla sombra sobre el plástico del invernadero, este método que es más costoso y se traduce en beneficio de las rosas, favorece el crecimiento del botón y su calidad.



Postcosecha.

La temperatura ambiente afecta significativamente la vida de las flores después de su cosecha, un adecuado manejo Postcosecha de los cultivos florales requiere de una infraestructura de refrigeración ya que, las bajas temperaturas dilatan la *degradación* de las proteínas, retarda la respiración y, por lo tanto, hacen posible que la vida de las flores se extienda.

Este proceso se realizó con asesoría y apoyo de la empresa flores de “San Francisco” la cual se dedica al cultivo de distintas especies de flor de corte con calidad de exportación, detallando los procedimientos de manejo y conservación de la rosa y el cumplimiento de los parámetros de calidad establecidos por los mercados internacionales.



Anexo III

"Sinceramente creo que es mejor ser un fracaso en algo que amas que un éxito en algo que odias".

George Burns



INCOTERMS

Multimodales o Polivalentes



EXW En Fábrica (...lugar convenido) Ex Works.

- ◆ El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en su propio establecimiento o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.
- ◆ Comprador asume todos los costes y riesgos inherentes a la recepción de la mercancía en los locales del vendedor.

Consideraciones sobre el EXW

- ◆ El vendedor debe solicitar al comprador copia del pedimento de exportación
- ◆ El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo, ni tiene que despacharla para su exportación.
- ◆ Es muy posible que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto de entrega designado puesto que los costes y riesgos hasta dicho punto son a cargo del vendedor. La empresa compradora soporta todos los costes y riesgos que conlleva hacerse cargo de la mercancía, (incluida la carga) desde el punto acordado, en el lugar de entrega de la mercancía.
- ◆ El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado, por lo que el comprador tiene la obligación de la mercancía en fecha o plazo acordado.
- ◆ El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de cargar la mercancía, incluso si en la práctica pueda estar en mejor situación para hacerlo. Si el vendedor la carga, lo hace a riesgo y expensas del comprador.
- ◆ El comprador tiene una obligación limitada de proporcionar al vendedor información relacionada con la exportación de la mercancía. Sin embargo, el vendedor puede necesitar esta información con fines fiscales o informativos.



FCA Franco transportista (lugar designado) Free Carrier.

- ◆ El vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido.
- ◆ Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, el vendedor es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor NO es responsable de la descarga.

CPT Transporte pagado hasta (destino convenido) Carriage Paid To

- ◆ El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él; pero, además, que debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.
- ◆ El comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraídos después de que la mercancía haya sido así entregada.

CIP Transporte y seguro pagados hasta (destino convenido) Carriage and Insurance Paid To

- ◆ El vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él mismo pero, debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino convenido.
- ◆ El comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste adicional que se produzca después de que la mercancía haya sido entregada.
- ◆ El vendedor también debe conseguir un seguro contra el riesgo que soporta el comprador por la pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.
- ◆ Seguro sólo con *cobertura* mínima (100% del valor de la mercancía)

DAT Entregado en Terminal (destino convenido) Delivered at Terminal

- ◆ El vendedor contrata y paga el coste del transporte, asume sus riesgos, hasta que entregue la mercancía, descargada del medio de transporte de llegada, en la terminal identificada.
- ◆ El comprador contrata y paga el coste del transporte hasta situar la mercancía descargada del medio de transporte de llegada, en la terminal identificada. Sin embargo el vendedor transmite el riesgo en el puerto de exportación.



DAP Entregado en Lugar (destino convenido) Delivered At Place

- ◆ El vendedor paga el transporte y asume sus riesgos hasta que pone la mercancía a disposición del comprador sobre los medios de transporte sin descargar en el lugar de destino designado.
- ◆ El comprador paga el transporte y asume sus riesgos hasta que pone la mercancía a disposición del comprador sobre los medios de transporte sin descargar en el lugar de destino designado.

DDP: Entrega Derechos pagados (destino convenido) Delivered Duty Paid.

- ◆ El vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido.
- ◆ El vendedor debe soportar todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar, incluyendo cualquier "derecho" (término que incluye la responsabilidad y los riesgos para realizar los trámites aduaneros, y el pago de los trámites, derechos de aduanas, impuestos y otras cargas) exigibles a la importación en el país de destino.

Nota: existe el riesgo de que la autoridad aduanera del país de importación no acepte tramitar el despacho de importación hecho por partes no domiciliadas en el país que se trate.



Marítimos o Vías Navegables



FAS Franco al costado del buque (puerto de carga convenido) Free Alongside Ship:

- ◆ El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.

CFR: Coste y flete (puerto de destino convenido) Cost and Freight.

- ◆ El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque.
- ◆ El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido... pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.

CIF: Costo, seguro y flete (puerto de destino convenido) Cost, Insurance and Freight.

- ◆ El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobre pasa la borda del *buque* en el puerto de embarque convenido.
- ◆ El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido.
- ◆ El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador.
- ◆ El vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.
- ◆ Seguro sólo con cobertura mínima (100% del valor de la mercancía).

FOB: Franco a bordo (puerto de carga convenido) Free on Board.

- ◆ El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.³³

³³Fuente de información <http://www.beristain.com/TEMASDEINTERES/INCOTERMS.aspx> consultada el 22 de marzo 2012



Anexo IV

"La diferencia entre una persona exitosa y otra que no lo es no es la falta de fuerza o conocimiento, sino una falta de voluntad."

Vincent T. Lombardi



Información financiera.

Balance general.

Muestra de manera clara y detallada la situación financiera de un negocio, el valor de las propiedades, obligaciones y el importe de capital social, resumiendo bienes y derechos forman un activo y las deudas y obligaciones un pasivo.

Estado de resultados.

Un Estado de Resultados, es también conocido como un Estado de Pérdidas o Ganancias, se conforma por los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida detallados claramente, los cuales fueron generados por en una empresa en un periodo determinado de tiempo.

Determinación de flujo de efectivo.

Un flujo de efectivo detalla los movimientos de efectivo derivados de las operaciones realizadas en una empresa, permite identificar la capacidad para generar efectivo y la capacidad para cubrir las obligaciones. Los beneficios esperados de un proyecto de inversión podrían verse reflejados directamente en los ingresos y los costos.

Nota: se deben considerar los flujos de efectivo y no las utilidades para evaluar los proyectos de inversión

Punto de equilibrio.

Determina el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar. La fórmula para obtenerlo es la siguiente:

Formula del Punto de Equilibrio en Unidades	
Punto de Equilibrio = $\frac{CF}{CM}$	Donde: CM = Contribución Marginal PV = Precio de Venta CM = PV-CV
Formula del Punto de Equilibrio en Dinero	
Punto de Equilibrio = $\frac{CF}{CM\%}$	Donde: CM = Contribución Marginal } CM% PV = Precio de Venta } CF=Costos Fijos



Evaluación del proyecto.

Esta sección evalúa la rentabilidad y perspectiva económica del proyecto de exportación de flores, examinando tres posibles alternativas de ventas, desde el punto de vista financiero únicamente, con ayuda de los siguientes métodos de evaluación financiera, Valor presente Neto (VPN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR), índice de Recuperación (IR) y Periodo de Recuperación de la Inversión Descontado (PRID).

Valor Presente Neto (VPN).

Determina la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y compara la equivalencia con el desembolso Inicial.

El VPN de un proyecto se calcula por la fórmula:

Formula del Valor Presente Neto	
$VPN = S_0 + \sum_{t=1}^n \frac{S_t}{(1+i)^t}$	<p><i>Donde:</i></p> <p>S_0 = Inversión Inicial. S_t = Flujo de efectivo neto del período t. t = Tiempo I = Tasa de interés (TREMA). n = Número de períodos de vida del proyecto.</p>

Nota: Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial; o sea si este valor es positivo es recomendable que el proyecto sea aceptado.

Tasa Interna de Rendimiento (TIR).

Se le conoce como la tasa de descuento (porcentaje en que se reduce el crédito original). Esto es un rendimiento, el cual debe ser mayor que la tasa de rendimiento requerida para una inversión.



Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

$$0 = \left(\frac{FE_1}{(1+K)^1} \right) + \left(\frac{FE_2}{(1+K)^2} \right) \dots + \left(\frac{FE_N}{(1+K)^N} \right) - Inversion$$

Índice de Rendimiento (IR).

El índice de rentabilidad mide la cantidad de incremento de la inversión en relación con cada unidad monetaria invertida. Cabe destacar que si el índice de rentabilidad es mayor a 1, el proyecto es rentable, en caso de ser menor a 1 se debe descartar por completo.

Índice de Rentabilidad (IR)

$$IR = 1 + \frac{VPN}{I_0}$$

Periodo de Recuperación de la Inversión Descontado (PRID).

Compara los valores descontados de los beneficios con la inversión inicial, el principio de este método se basa en el tiempo de recuperación de la inversión en tanto sea más corto el tiempo de recuperación de la inversión y mayor la duración del proyecto. Una inversión será aceptable si su período de recuperación descontado es inferior al número de años previamente especificado.



Abreviaturas

“Sólo una cosa convierte en imposible un sueño: el miedo a fracasar”

Paulo Coelho



ALADI	Asociación Latino Americana de Integración.
AMA	American Marketing Association.
AMS	Sistema de Manifiesto Automático.
APEC	Cooperación Económica de Asia – Pacífico.
APPRI	Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones.
BANCOMEX	Banco de Comercio Exterior.
BANXICO	Banco de México.
CBSA	Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá.
CCI	Cámara de Comercio Internacional.
CFR	Coste y Flete (Puerto de Destino Convenido) Cost and Freight
CIA	Agencia Central de Inteligencia.
CIF	Costo, Seguro y Flete (Puerto de Destino Convenido) Cost, Insurance, and Freight.
CIP	Transporte y Seguro Pagados Hasta (Destino Convenido) Carriage, And Insurance Paid To.
CPPC	Costo Promedio Ponderado de Capital.
CPT	Transporte Pagado Hasta (Destino Convenido).
DAP	Carriage Paid To.
DAT	Entregado En Terminal (Destino Convenido) Delivered at Terminal.
DDP	Entregada Derechos Pagados (Destino Convenido) Delivered Duty Paid:
EXW	En Fábrica (...Lugar Convenido) Ex Works.
FAS	Franco Al Costado Del Buque (Puerto De Carga Convenido). Free Alongside Ship.
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FCA	Franco Transportista (Lugar Designado) Free Carrier.
FEO	Flujo De Efectivo Operacional.
FOB	Franco a Bordo (Puerto De Carga Convenido) Free on Board.
FOT - FOT	Free On Transport.
FSC	Forest Stewardship Council.
IED	Inversión Extranjera Directa.
INCOTERMS	International Commerce Terms.
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
IPPC	Convención Internacional de Protección Fitosanitaria.
IR	Índice de Rendimiento.
MEX	México.
NMF	Nación Más Favorecida.



OCDE	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.
OMC	Organización Mundial del Comercio.
PIB	Producto Interno Bruto.
PRID	Periodo de Recuperación de la Inversión Descontado.
RFC	Registro Federal de Contribuyentes.
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.
SE	Secretaría de Economía.
SIAP	Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera.
SIMA	Ley de Medidas Especiales de la Importación.
TFO	Trade Facilitation Office Canadá.
TIR	Tasa Interna de Retorno.
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
TREMA	Tasa de Rentabilidad Mínima Aceptada.
VPN	Valor Presente Neto.
WACC	Weighted Average Cost of Capital.
YVR	Vancouver.



Glosario

“Todo el mundo desea saber, pero nadie quiere pagar el precio”

Juvenal



A

Acerías. Fábrica de acero.

Ad-valorem. Frase que significa “según el valor” usada de varias maneras cuando se hacen cotizaciones, tasas de seguro o tasas de flete. La expresión aparece también relacionada con los derechos de aduana, muchos de los cuales se calculan al valorar las mercancías en el arancel aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor de las mercancías.

Amortización. Acción y efecto de amortizar. Agrupa los capitales destinados a la inversión de una pluralidad de personas.

B

Basalto. Roca volcánica, por lo común de color negro o verdoso, de grano fino, muy dura, compuesta principalmente de feldespato y piroxena o augita, y a veces de estructura.

Bórax. Es una sal mineral que se encuentra en depósitos alcalinos.

Bouquet. Variedad de flores atadas, puede tener o no follaje, normalmente se ocupa para ocasiones especiales, como bodas.

C

Cañada. Espacio de tierra entre dos alturas poco distantes entre sí.



Carta de porte (aéreo). Otro término para el conocimiento de embarque, el cual se usa particularmente para los bienes que están siendo transportados por flete aéreo o por expreso ordinario.

D

Defoliado. Del lat. *Defoliare*. Provocar la caída artificial de las hojas de las plantas.

Degradación. Toda modificación que conduzca al deterioro del suelo. Según la FAO - UNESCO es el proceso que rebaja la capacidad actual y potencial del suelo para producir, cuantitativa y cualitativamente, bienes y servicios.

Despacho Aduanero. Conjunto de actos y formalidades que se deben realizar en la aduana, relativos a la salida de mercancías del territorio nacional.

E

Economía. Del lat. *Economía*, Administración eficaz y razonable de los bienes.

Edafología. Ciencia que trata de la naturaleza y condiciones del suelo, en su relación con las plantas.

Esquejes. Astilla, tallo o cogollo que se introduce en tierra para reproducir la planta.

Estipulas. Brizna, paja, apéndice foliáceo colocado en los lados del pecíolo o en el ángulo que forma con el tallo.

Estrato. *Geol.* Masa mineral en forma de capa de espesor más o menos uniforme, que constituye los terrenos sedimentarios.



Estípulas. Son una especie de hojas diminutas que se encuentran en el punto en donde la base de la hoja se une con la ramita. Son los restos de la envoltura que cubría la yema foliar antes de abrirse completamente.

F

Fisiología. Ciencia que tiene por objeto el estudio de las funciones de los seres orgánicos.

Fitosanitario. De *fito-* y *sanitario*. Pertenece o relativo a la prevención y curación de las enfermedades de las plantas.

Floricultor, ra. Del lat. *flos, flōris*, flor, y *cultor, -ōris*, cultivador. Persona dedicada a la floricultura.

Flujos de fondos. *Econ.* Movimientos financieros entre agentes económicos o entre grandes sectores del sistema.

Forestal. Del b. lat. *forestālis*. Pertenece o relativo a los bosques y a los aprovechamientos de leñas, pastos.

Fracción arancelaria. Clave que identifica a un bien o servicio específico en la tarifa arancelaria de importación y/o exportación.

G

Gestión. Del latín *gestiō*, el concepto de gestión hace referencia a la acción y a la consecuencia de administrar o gestionar algo. La noción de gestión, por lo tanto, se extiende hacia el conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto o concretar un proyecto. La gestión es también la dirección o administración de una compañía o de un negocio.



H

Hidrografía. De *hidrógrafo*.f. Parte de la geografía física que trata de la descripción de las aguas del globo terrestre. **2.** f. Conjunto de las aguas de un país o región.

I

Indicadores. Son puntos de referencia, que brindan información cualitativa o cuantitativa, conformada por uno o varios datos, constituidos por percepciones, números, hechos, opiniones o medidas, que permiten seguir el desenvolvimiento de un proceso y su evaluación, y que deben guardar relación con el mismo.

Inflación. *Econ.* Elevación notable del nivel de precios con efectos desfavorables para la economía de un país.

Insumo. De *insumir*. *Econ.* Conjunto de bienes empleados en la producción de otros bienes.

L

Latitud. Distancia, contada en grados, que hay desde la Eclíptica a cualquier punto considerado en la esfera celeste hacia uno de los polos. Distancia que hay desde un punto de la superficie terrestre al Ecuador, contada en grados de meridiano.

M

Macroeconomía. De *macro-* y *economía*. Estudio de los sistemas económicos de una nación, región, etc., como un conjunto, empleando magnitudes colectivas o globales, como la renta nacional, las inversiones, exportaciones e importaciones.



Meridianos. *Astr.* Círculo máximo de la esfera celeste, que pasa por los polos del mundo y por el cenit y nadir del punto de la tierra a que se refiere.

Meseta. Del dim. *demesa*. Planicie extensa situada a considerable altura sobre el nivel del mar.

Micro aspersión. Consiste en aplicar agua en forma de lluvia fina mediante dispositivos llamados micro aspersores que la distribuyen en un radio no superior a los 3 metros.

Microeconomía. De *micro-* y *economía*. Estudio de la economía en relación con acciones individuales, de un comprador, de un fabricante, de una empresa.

O

Oferta. *Econ.* Conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado.

P

Pinchado. Eliminación de las puntas de los primordios.

Poda. Acción y efecto de podar.

Poda estipular. Es el corte que se realiza al tallo de la rosa con el fin de obtener un tallo más largo para cumplir con la calidad de exportación necesaria.

Primordios. Es el estado rudimentario en que se encuentra un órgano en formación, usualmente protegido en el interior de una yema de una flor.

R

Rayos Gamma. Los detectores de rayos gamma se están empezando a utilizar



en Pakistan como parte del Container Security Initiative (CSI). Estas máquinas, que cuestan unos 5 millones de dólares americanos, pueden escanear unos 30 contenedores por hora. El objetivo de esta técnica es el escaneo de los contenedores de mercancía que llegan vía marítima antes de que entren a los puertos de EE.UU.

S

Sector. EN ECONOMÍA. Cada una de las partes en que se divide la economía.

Sector primario agricultura y ganadería.

Sector secundario manufactura e industria.

Sector terciario servicios.

Sistema de toposformas. Son conjuntos de toposformas asociadas entre sí, según un patrón o patrones estructurales y/o degradativos y que además presentan un mayor grado.



Bibliografía

*“La vida es una oportunidad, benefíciate de ella. La vida es belleza, admírala.
La vida es un sueño, alcánzalo. La vida es un desafío, enfréntalo,
La vida es un juego, juégalo.”*

Madre Teresa



Bibliografía



Maubert Viveros, Claudio. *“Comercio Internacional. Aspectos operativos, administrativos y financieros”*. 3ra. Edición. México 2005.

Dr. Mercado H, Salvador. *“Comercio Internacional Importación-Exportación”*. 1ra Edición. México 1986.

Sánchez Lozano, Alfonso. *“El plan de negocios del emprendedor”*. México 1996.

Lic. Sulser Valdez, Rosario Alejandra y Lic. Pedroza Escandon, José Enrique. *“Exportacion efectiva, reglas básicas para el éxito del pequeño y mediano exportador”* 1ra. Edición. México 2004.

Díaz Leal, Eduardo Reyes. *“La Mentalidad Exportadora”* 3ra. Edición. México 1993.

Nardiny Ortega, Mario Hector. *“Producción de rosas en invernadero como flor de corte para exportación a Estados Unidos”* Tesis, 2005.

Reyes Buatista, Teofilo Heladio. *“Estrategias de exportación, de flores frescas”* Tesis, 2009.

Cibergrafía.

Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/>.

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. <http://www.sagarpa.gob.mx/>.

Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera SIAP.

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



http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional.

PRO MEXICO. http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/home.

Banco de Comercio Exterior.

<http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/home.html>.

Banco de México <Http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html>.

<http://www.presidencia.gob.mx/el-blog/crecimiento-de-las-exportaciones-de-mexico/>.

Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá.

[http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/about-
apropos/canada.aspx?lang=es&view=d](http://www.canadainternational.gc.ca/mexico-mexique/about-apropos/canada.aspx?lang=es&view=d).

Trade Facilitation Office Canadá. http://www.ic.gc.ca/cgi-bin/sc_mrkti/cid/cid_e.cgi.

Empresas e instituciones visitadas.

Flores de “San Francisco”.

- Ing. Oscar García Pérez.
- Ing. José Enrique González Acacio.
- Jorge Pérez Miranda.

México Air Cargo Systems.

- Mtra. Edith América Ovando Espinosa.

SAGARPA.

- Lic. Ivan DranathLaffitteMontalvo.
- Ing. Víctor Hugo Fernández Uriarte.