

872708



Universidad Don Vasco, A.C.

---- INCORPORACIÓN No. 8727-02 ----

a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

20

*"Plan De Comercialización
De Flor Del Ave De Paraiso
Al Mercado De Houston,
Texas".*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

presenta:

Indira Galicia Morales.

Asesor:

Laura Alejandra

Mata Amezcua



Uruapan, Michoacán a Julio del 2002.



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

Este trabajo está dedicado a DIOS por darme el espíritu que tengo.

Amí Mamá MARTHA por darme la vida, luchar y enseñarme a luchar para conseguir lo que ahora tengo y puedo tener; además tener la dicha de haber heredado una carrera, que resulta ser lo más valioso, en mi vida.

Amí Papá RAMÓN por el apoyo que siempre me ha brindado por guiar me por el camino correcto, para poder distinguir entre lo bueno y lo malo. Y también por sacar adelante a nuestra familia en todos los aspectos.

A mis hermanos MICHEL y RAYMOND porque siempre han estado para darme alegrías.

A papá ARTEMIO y mamá CHINI por su cariño, comprensión y por el hecho de ser como mis segundos padres.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A mis abuelitos RAY y MARIA B. Por él estima que nos han dado durante estos últimos años.

A mi tía VERI, por darme un apoyo moral para terminar mi carrera y demostrar que sola se puede lograr que uno desea como mujer.

A mis tíos SERGIO y HUGO por ser mis ejemplos a seguir; por que Yo busco tener el éxito laboral y personal que ellos han logrado ante mis ojos.

Al Arquitecto JAIME ZAMORA por darme la oportunidad de adquirir los conocimientos necesarios para la elaboración de este trabajo y mi superación personal.

A la Licenciada Laura Mata por su colaboración y guía en la elaboración de esta tesis y también quiero agradecer al contador Ricardo Romero. Por la amistad y por el apoyo que ambos me han brindado durante estos años de mi carrera profesional.



Quiero agradecer a todos aquellos que son parte de mi vida y que me han brindado su amistad y su apoyo cuando los necesite: ISA, LETY, PATY, JULIAN, sister YURI, ENRIQUE, ERIKA, L.C. MANUEL, mi tía ANDREA, L.C. SOCO, HUGO, Sra. GUILLERMINA, ROSY, NORMA, a mi familia y todos aquellos que forman ó formaron parte de mi vida.

-GRACIAS-

INDIRA GALICIA MORALES.

... Dirección General de ...
... difundir en formato electrónico e im-
... enido de mi trabajo recep-
... ABRE: Galicia Morales
Indira
... 13-11-02
... P. A. 139

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

7

1	CAPITULO 1 CONCEPTOS BÁSICOS DE LA ADMINISTRACIÓN.....	12
1.1	ADMINISTRACIÓN.....	12
1.1.1	Proceso Administrativo.....	13
1.1.1.1	Planeación.....	14
1.1.1.2	Organización.....	15
1.1.1.3	Dirección.....	15
1.1.1.4	Control.....	16
1.2	EMPRESA.....	18
1.3	CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS.....	19
1.3.1	Personas Físicas.....	20
1.3.2	Personas Morales.....	20
1.3.3	Empresas Privadas.....	21
1.3.4	Empresas Públicas.....	21
1.3.5	Empresas Lucrativas.....	22
1.3.6	Empresas No Lucrativas.....	22
1.4	CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA POR SU TAMAÑO.....	23
1.4.1	Micro Empresa.....	23
1.4.2	Pequeña Empresa.....	24
1.4.3	Mediana Empresa.....	25
1.4.4	Grandes Empresas.....	25

1.5	CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO AL SECTOR ECONÓMICO.....	26
1.5.1	<i>Sector de Servicios.....</i>	26
1.5.2	<i>Sector Industrial.....</i>	27
1.5.3	<i>Sector Comercial.....</i>	28
1.5.4	<i>Sector Agropecuario.....</i>	29
1.6	LA EMPRESA AGRÍCOLA EN MICHOACÁN.....	30
1.6.1	<i>Entidad Agrícola de Uruapan, Michoacán.....</i>	32

2	CAPÍTULO 2 CONCEPTOS BÁSICOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	35
2.1	COMERCIO.....	36
2.2	COMERCIO INTERNACIONAL.....	37
2.3	TRATADO DE LIBRE COMERCIO.....	38
2.3.1	<i>Tratado de Libre Comercio con América del Norte.....</i>	38
2.3.2	<i>Tratado de Libre Comercio Unión Europea.....</i>	40
2.3.3	<i>Aranceles.....</i>	41
2.3.3.1	<i>Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.....</i>	42
2.3.4	<i>Clasificación Arancelaria.....</i>	43
2.3.4.1	<i>Clasificación Arancelaria en México</i>	43
2.3.4	<i>Adunas.....</i>	44
2.3.5	<i>Incoterms.....</i>	45
2.3.5.1	<i>Grupo E.....</i>	46
2.3.5.2	<i>Grupo F.....</i>	46
2.3.5.3	<i>Grupo C.....</i>	47
2.3.5.4	<i>Grupo D.....</i>	48

2.3.6	Importancia Del Comercio Internacional En México.....	50
-------	---	----

3	CAPÍTULO 3 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA...	53
3.1	PREDIOS DE LA EMPRESA RANCHO COLIBRÍ	54
3.1.1	Rancho El Colibrí.....	54
3.1.2	Rancho El Tarepe.....	56
3.1.3	Rancho El Tzintzun.....	57
3.2	MISIÓN Y VISION DE RANCHO COLIBRÍ.....	58
3.2.1	Misión.....	58
3.2.2	Visión.....	59
3.3	OBJETIVOS Y METAS DE RANCHO COLIBRI...	59
3.3.1	Objetivos.....	60
3.3.2	Metas.....	60
3.4	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	61
3.5	EL PRODUCTO: PLANTA DE AVE DE PARAISO.....	62
3.5.1	Estudio Técnico de la planta de Ave de Paraíso: Labores Culturales.....	63
3.5.1.1	Riego.....	63
3.5.1.2	Fertilización.....	63
3.5.1.3	Deshoje.....	64
3.5.1.4	Deshierbe.....	64
3.5.1.5	Abono.....	64
3.5.2	El Cultivo.....	65
3.5.3	Cosecha.....	67
3.5.4	Empaque.....	68
3.5.4.1	Envase y Embalaje.....	69
3.5.5	Transporte.....	70

3.6	SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DE LA FLOR.....	70
3.6.1	<i>Panorama Local</i>	71
3.6.2	<i>Panorama Nacional</i>	72

4	CAPÍTULO 4 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	75
4.1	ANÁLISIS DE MERCADOS.....	75
4.2	SELECCIÓN DE MERCADO META.....	77
4.3	CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MERCADO NORTEAMERICANO.....	80
4.3.1	<i>Transacciones Comerciales</i>	81
4.3.2	<i>Religiones</i>	82
4.3.3	<i>Tierras en Estados Unidos</i>	83
4.3.3.1	<i>Panorama General De Texas</i>	83
4.4	CARACTERÍSTICAS ESPECIFICAS DEL MERCADO META.....	84

5	CAPÍTULO 5 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....	92
5.1	IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE.....	92
5.2	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	93
5.2.1	<i>Embalaje</i>	94

5.2.2	Transporte.....	95
5.2.3	Publicidad.....	97
5.2.4	Estrategia De Precio.....	98

CONCLUSIONES	101
--------------	-----

BIBLIOGRAFIA	104
--------------	-----

ANEXOS	109
--------	-----

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anteriormente México no podía realizar una transacción comercial con otros países, por el hecho de no contar con un convenio que les permitiera hacer esa negociación, esta falta de intercambio de productos en muchas ocasiones daban inicio a que los mexicanos emigraran a los Estados Unidos de América, dejando su país y su cultura.

Hoy en día existen diversos tratados de negociación entre países, logrando así lo que hoy llamamos Comercio Internacional, la hipótesis de esta investigación tiene como principal objetivo el llevar acabo un adecuado análisis del Ave de Paraíso como producto de exportación, facilitando así su posicionamiento en el mercado de Houston, Texas.

El licenciado en Administración, tiene por objeto encaminar a la empresa, al cumplimiento de los objetivos que está se plantee y para poder lograr esto es básico que el administrador tenga fundamentos del proceso administrativo.

Los primeros capítulos de esta investigación son teóricos, se hablará de lo que es el concepto de la Administración y su proceso administrativo; la importancia que tiene la administración con relación a la empresa, es otro de los análisis que debe de considerar todo administrador. La clasificación de la empresa también la podemos encontrar dentro de estos capítulos teóricos.

La empresa se clasificará de acuerdo con su giro, tamaño y de acuerdo al sector económico en que se encuentre, estos temas son básicos para el conocimiento de la Administración de Empresas.

Como parte de este estudio se determinó como de suma importancia el hecho de incluir los conceptos básicos de Comercio Internacional. Estos temas nos determina lo que son las negociaciones con otros países, las restricciones que se pueden encontrar para la exportación de cualquier producto, los términos generales utilizados para la exportación de un bien y la importancia que tiene el Comercio Internacional en México.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Estos temas nos dan un mejor conocimiento de las palabras que pueden ser utilizadas para la exposición de el Plan de Comercialización que se expone en el caso práctico.

En el tercer capítulo se relatará acerca de la empresa RANCHO COLIBRI, es importante resaltar que es una organización dedicada a la floricultura, que tiene como producto principal la flor de Ave de Paraíso; se expondrá la misión, visión, objetivos, metas y estructura organizacional de la entidad.

El conjunto de estos aspectos se ven reflejados en el éxito que pueda tener cualquier corporación, también es importante que se entiendan el proceso a realizar para que la flor de Ave de Paraíso tenga una producción de calidad, por esta razón se incluirá en este capítulo las labores culturales que son las actividades que permiten que este producto cumpla con los requisitos para que su comercialización se realice conforme a las normas establecidas.

En el siguiente capítulo se analizará el mercado al cual se pretende posicionar, en este caso es el de Houston, Texas, Estados Unidos de América.

Una vez que se demuestre que el mercado de Houston, Texas es el idóneo para que la flor de RANCHO COLIBRI se exhiba en las

industrias vendedoras de flores, será necesario redactar el Plan de Comercialización.

Estos son los tópicos a considerar en este trabajo, su objetivo principal es de que esta investigación acepte o rechaza la hipótesis previamente planteada y que sea benéfica la investigación para la organización que se investigó.

CAPÍTULO 1

CAPÍTULO 1

CONCEPTOS BÁSICOS DE LA ADMINISTRACIÓN.

La finalidad de este capítulo es redactar los conceptos necesarios para el entendimiento de Administración de Empresas. Los términos que forman parte de esta tesis, tienen una gran utilidad para llegar a conocer los aspectos indispensables para el mejor entendimiento y adecuación de la administración.

1.1 ADMINISTRACIÓN

“La palabra administración viene del latín ad (dirección para, tendencia para) y minister (subordinación u obediencia), y significa aquél que realiza una función bajo el mando de otro; esto es, aquél que presta un servicio a otro (CHIAVENATO, 1989:6)”.

La administración se refiere a tener un plan de trabajo, y enfocarse al objetivo que se pretende lograr. Elaborando así un programa donde se especifiquen las funciones y actividades a desarrollar, optimizando al máximo los recursos de la empresa. La administración es base de muchas actividades ya que la podemos ver reflejada en casi cualquier negocio o actividad.

Toda persona que establece objetivos a lograr, de cierta manera está aplicando la administración. Esto se puede comprobar debido a que primero se decide que es lo que se quiere hacer y luego se establecen las actividades a realizar para alcanzar la meta.

1.1.1 Proceso Administrativo

Varios autores como Stoner, Freeman, Gilbert dicen que la administración tiene que seguir un camino para la eficacia.

Esto se logra mediante el Proceso Administrativo se presenta como "una forma sistemática de hacer las cosas" este proceso son

pasos a seguir en los cuales se consideran la planeación, organización, dirección y control, que a continuación se definirán.

El proceso administrativo forma una parte fundamental de lo que es la administración, son los pasos para el logro de una mejor administración en cualquier actividad que se desee realizar.

1.1.1.1 Planeación: La planeación sirve "para determinar los objetivos y los cursos de acción que deban tomarse (TERRY, 1984:97)".

En la planeación se plasman todo aquello que se encuentre relacionado con lo que se quiere lograr. Es la recopilación de datos e información que se pretenda utilizar para la ejecución de dicho plan.

En esta etapa se busca establecer e identificar los recursos que serán utilizados en el proyecto, así como también determinar si

la empresa tiene los elementos necesarios para su realización. Una vez que se tenga la información necesaria para la preparación del proyecto se procede al siguiente paso que es la organización.

1.1.1.2 Organización: La organización "incluye la determinación de tareas a realizar, quien las debe realizar ejecutar, hacer, elaborar, cómo se agrupan las tareas labores, quién reporta a quién y dónde se toman las decisiones (TERRY, 1985:6)".

La etapa de organización es elaborada por los ejecutivos, aquí lo que se pretende, es el tener bien identificado los perfiles de las personas ideales para el puesto, así como también las tareas que se tengan que realizar. Logrando así la armonía de los recursos económicos, materiales y humanos de la empresa hacia el logro del plan previamente establecido.

1.1.1.3 Dirección: La dirección es uno de los pasos que considero más importantes, ya que al tener personas que tengan

la habilidad de tomar decisiones, como la tiene el administrador, estos llevarán acabo los planes con eficacia y eficiencia. "Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen las tareas esenciales (STONER, FREEMAN, GILBERT, 1996:13)".

En esta etapa es muy importante que el Administrador tome las decisiones más adecuadas para la organización y de esta manera se verán reflejadas en los resultados de la misma.

1.1.1.4 Control: La última de las etapas es el control. El control es la etapa en donde se busca corregir las desviaciones que pueda tener el plan previamente estudiado y si se llega a encontrar alguna actividad que no vaya acorde con lo establecido, se realizarán los cambios necesarios para regresar a la ubicación de los objetivos.

El control puede ser la etapa más simple y a la vez la más complicada. Se dice que es sencillo porque ya no tiene que pensarse la forma de hacer las cosas sino que solo sigue lo que ya esta

planeado; pero, resulta ser la más difícil, porque si no se detectan a tiempo las desviaciones. Se puede tener una gran pérdida en tiempo y dinero, siendo estas una de las cosas más valiosas para cualquier empresa o ser humano.

Estas cuatro fases son base de aplicación para la empresa, debido a que toda empresa requiere de un planteamiento de objetivos, control, organización y evaluación de los mismos logrando así resultados para la entidad, la empresa es parte importante para la administración, esto se debe a que todas las actividades giran en este entorno.

La administración permite que se tomen en cuenta los procesos para llevar a cabo cualquier actividad necesaria para el funcionamiento de la organización.

Para conocer a la empresa es necesario identificar lo que es una empresa y como se constituye. En los siguientes temas se detallaran.

1.2 EMPRESA

La empresa tiene una importancia muy grande en el estudio y aplicación de la Administración, debido a que todas las actividades que pueda realizar un administrador de empresas se llevan a cabo dentro de esta.

La empresa se define como: "Entidad Jurídica que realiza actividades económicas gracias a las aportaciones de capital de personas ajenas a la actividad de la empresa, los accionistas (ENCARTA 2001)".

La empresa también conocida como entidad, se refiere a que un grupo de personas reúnen cierto capital, ya sea en bienes económicos o tangibles, estos bienes son llamados Activos. Dentro de este existen los activos circulantes que son: caja, bancos, clientes, documentos por cobrar, almacén, y todos aquellos que puedan convertirse en efectivo en menos de un año.

Otro rubro, es el activo no circulante que se considera entre estos los terrenos, edificios, depreciaciones, amortizaciones, gastos de instalación y todos aquellos que no tienen liquidez en menos de un año.

La entidad también tiene obligaciones, y éstas en contabilidad se consideran como pasivos. Entre los pasivos se encuentran los proveedores, acreedores, documentos por pagar y otras obligaciones que resultan ser importantes para el funcionamiento de la empresa.

Y por último tiene las aportaciones de los socios que estas forman parte del capital contable de la empresa. Estas entidades tiene que ordenarse de acuerdo con la importancia de la misma.

1.3 CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS

Es de suma importancia la clasificación de una empresa, ya que de esta manera podemos determinar como encontrar a

nuestra organización. Saber como se encuentra ordenada. La división se otorga de acuerdo a sus características, ya sean económicas, por sus integrantes o por su tamaño; estas clasificaciones se encontrarán en los siguientes subtítulos y nos detallarán las clasificaciones.

1.3.1 Personas Físicas

Son aquellas agrupaciones que están constituida por un solo individuo y poseen ciertos derechos y obligaciones que deben cumplir (ADMINISTRACIÓN IX, 2001). La mayoría de las empresas familiares de Uruapan, Michoacán se encuentran en este rubro y el jefe de la familia es la persona que tiene a su nombre la denominación de persona física.

1.3.2 Personas Morales

Son aquellas que están constituidas por más de un individuo y estas también se consideran como una sociedad. La sociedad

tiene derechos y obligaciones que debe de cumplir al igual que las personas físicas (IBID).

1.3.3 Empresas Privadas

Son aquellas compañías que han sido constituidas por un capital que ha aportado un grupo de personas civiles, sin que el gobierno aporte cantidad alguna. La Constitución Mexicana nos dice que todo mexicano es libre de ejercer su profesión u oficio siempre y cuando este sea lícito (IBID).

1.3.4 Empresas Públicas

Son las entidades en las cuales el gobierno aporta una cantidad para que estas sean formadas. Estas organizaciones son aquella que son utilizadas por el estado como son Transito, Secretaría de Hacienda entre otras, que forman parte de la economía de México (ADMINISTRACIÓN IX, 2001).

1.3.5 Empresas Lucrativas

Es toda aquella entidad que pretenda un fin económico. Sin importar si son de servicios o de comercio. Debido a que su objetivo principal es el dinero (IBID). En este tipo de empresa se encuentran la mayoría de las industrias y empresas comerciales.

1.3.6 Empresa No Lucrativas

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Es toda aquella asociación que busca un bienestar social. Debido a que su principal objetivo, no pretende el lucro, sino que simplemente busca atender y servir a la sociedad (IBID).

Una vez que identifiquemos como se encuentra clasificada nuestra entidad, si es porque percibe ciertos ingresos o por las personas que lo integran, posteriormente es necesario identificar el tamaño de la empresa.

1.4 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA POR SU TAMAÑO

El tamaño de la entidad va de acuerdo al número de personas que la integran ó en ocasiones de acuerdo a los ingresos.

En está se presentaran el tamaño de la organización de acuerdo con el número de empleados, esto se debe a que las ventas anuales que puede tener una empresa, son en su mayoría confidenciales y en cambio si se determina por medio de los empleados se tiene un fácil acceso a está información.

1.4.1 Microempresa:

"Son aquellas empresas industriales, comerciales y de servicio que emplean entre 1 y 15 asalariados y cuyo valor de sus ventas anuales sea el que determine SECOFI (RODRÍGUEZ, 1998:54)".

La microempresa causa un porcentaje muy alto en la economía Mexicana. Ya que la mayoría de los Mexicanos buscamos encontrar nuestros propios ingresos y no nos gusta depender de otros.

Por esta y muchas otras razones las microempresas se ven en todos lados considerando hasta la tiendita de la esquina, que también forma parte de este rubro.

1.4.2 Pequeña Empresa

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"Son aquellas empresas que se encuentran integradas de 16 a 100 personas asalariadas (ADMINISTRACIÓN IX, 2001.)".

En este rubro las empresas se encuentra luchando por aumentar sus ventas y mantenerse en un grado que les de estabilidad económica, porque se encuentran entre las micro y las medianas empresas y por esta razón buscan superarse a un rango mayor.

1.4.3 Mediana Empresa

"Son las empresas que contratan de 101 a 250 empleados (IBID)". Nos dice Rodriguez Valencia que también se pueden determinar las pequeñas y medianas empresas de acuerdo con el medio ambiente en el que se encuentre o su giro. En el medio ambiente nos dice que tal vez en cierto estado o país una empresa de 30 empleados puede ser considerada como mediana o a veces hasta grande, debido a la magnitud del ente en que se encuentre.

1.4.4 Grandes Empresas

"Son aquellas empresas que la conforman más de 250 trabajadores (IBID)".

Una vez determinado el tipo de organización se estructura de acuerdo a su giro, este depende de los objetivos que tiene y hacia quien pretende brindar este servicio.

1.5 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO AL SECTOR ECONÓMICO

Las entidades buscan satisfacer sus argumentos como lo son los fines económicos o de servicio al cliente, por esta razón las empresas se clasifican de la siguiente manera.

1.5.1 Sector de Servicios

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Son las organizaciones que requiere del servicio humano para servir a una sociedad o un grupo específico de personas. Estos pueden ser de cualquier tipo. Como por ejemplo: Servicio Estatal de Empleo, Desarrollo Integral Familiar, Actividades deportivas, Bufete licenciados, escuelas entre otras.

Las empresas de Servicio se dividen en:

" 1. Sin Concesión:

Son aquellas que no requieren, más que en algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades para

operar, por ejemplo: escuelas e institutos, empresas de espectáculos, centros deportivos, hoteles, restaurantes, etcétera.

2. Concesionadas por el Estado:

Son aquellas cuya índole es de carácter financiero, por ejemplo: las instituciones bancarias de todo tipo, compañías de seguros, compañías afianzadoras, compañías fiduciarias, bolsa de valores, etcétera.

3. Concesionadas no financieras:

Son aquellas autorizadas por el Estado, pero sus servicios no son de carácter financiero; por ejemplo: empresas de transporte terrestre y aéreo; empresas para el suministro de gas y gasolina, empresas para el suministro de agua, etcétera (RODRÍGUEZ, 1998:81)".

1.5.2 Sector Industrial

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"Transforman y comercializan bienes (ZAVALA, 1998:117)".

Estas industrias se clasifican en extractivas y de transformación.

Las industrias extractivas son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de los recursos naturales. Y las empresas de transformación son las que le dan un proceso a cierta materia prima y obtienen así un bien.

1.5.3 Sector Comercial

"Son todas aquellas actividades dedicadas al intercambio de bienes tangibles e intangibles para ser consumidos por una población sin que el producto sufra cambios en su esencia (ADMINISTRACIÓN IX, 2001)".

En el comercio lo que se pretende es que el producto que uno adquiere no sufra ninguna alteración y además se obtenga una utilidad por la reventa de dicho producto. Ejemplo de las empresas comerciales son: Tiendas departamentales, mayoristas, minoristas, detallistas.

1.5.4 Sector Agropecuario

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"Las agrícolas que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la primera enajenación de los productos obtenidos, que no hayan sido objeto de transformación industrial (GASCA,2000:676)". En el sector Agropecuario tenemos todo lo relacionado con la tierra. Hablamos de tierra para cultivar cualquier tipo de vegetación, siendo estas para su comercialización o para consumo humanos o de ganado.

La agricultura en la entidad de Michoacán forma un rubro grande de su economía. Una de las ventajas que tiene Michoacán en específico Uruapan es su clima, que es adecuado para la agricultura.

A continuación se explicarán los aspectos de la agricultura en Michoacán, debido a que la empresa RANCHO COLIBRI se encuentra en el sector agrícola. Y de esta manera lo hace que sea indispensable para capítulos posteriores.

1.6 LA EMPRESA AGRÍCOLA EN MICHOACÁN.

El estado de Michoacán es considerado una de las entidades más ricas en cuestión de vegetación. De acuerdo con Ramos Chávez la entidad de Michoacán (Anexo 1) se encuentra situada en la región centro-occidente de la República Mexicana. Y se encuentra rodeada de tierras altas, cordillera volcánica, y la Sierra Madre. Esta situación geográfica le permite a Michoacán que tenga climas tropicales, templado cálido y frío, a distancias muy cortas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"La región fría comúnmente llamada la "meseta tarasca" tiene una altura de 2400 a los 1700 metros sobre el nivel del mar. La textura de sus suelos son de apariencia limo-arenoso, con un porcentaje de piedra bien drenado (RAMOS 2001:12)". En estas regiones debido a que el clima es muy frío, no permite que se desarrolle la agricultura, además de que en esta región se encuentran las piedras volcánicas y es muy difícil su cultivo.

"Zona de Transición: está región es generalmente de clima templado, con áreas boscosas y sus cultivos predominantes son: aguacates y la caña de azúcar (IBID)". En esta área es donde se encuentra el clima moderado y en esta región se llega a cultivar cualquier variedad de frutos o vegetación. En esta tierra se cultivan productos como: Aguacate, caña de azúcar, Ave de Paraíso, guayabas, zarzamora, plátano, duraznos entre otros.

"La región de Tierra Caliente presenta un suelo limo-arcilloso utilizado para las frutas tropicales como son: Limón, mango, papaya, plátano, sandía, melón, y pepino. Su clima es seco, sin estación invernal ya que se conserva altas temperaturas.

Estos son los tipos de climas y tierras que posee la entidad de Michoacán. La economía de Michoacán en su mayoría se encuentra distribuida en la agricultura. Y la ciudad que se encuentra principalmente remarcada es Uruapan, Michoacán; México.

1.6.1 Entidad Agrícola de Uruapan, Michoacán

Uruapan proviene de la palabra "Uruapani" y significa "el florecer y fructificar de una planta al mismo tiempo por lo que se ha traducido como "Lugar donde los árboles tienen siempre frutos (<http://www.uruapan.com.mx/ciudad.html>)". El clima de esta ciudad es de lluvias abundantes esto permite que la flora sea la más adecuada para la plantación de cualquier tipo. Uruapan se encuentra localizada a 1620 metros sobre el nivel del mar y cuenta con más de 500,000 habitantes. (<http://www.uruapan.com.mx/ubicación.html>)

Los principales productos que produce Uruapan son el Aguacate, el café, flores de Ave de Paraíso, Mangos, Duraznos entre otras variedades de frutas que se cultivan en estas tierras.

Como se pudo analizar la agricultura forma una parte importante de la economía de Michoacán. Y de esta manera la exportación de los productos agrícolas tienen un gran avance en

los mercados extranjeros, de esta forma es importante mencionar algunos aspectos que se requieren para su comercialización en los países extranjeros.

La importancia de los términos administrativos a la empresa y sus sectores nos conducen a continuar con los términos que se relacionan con esta tesis.

Por ello es importante mencionar los conceptos de Comercio Internacional que se analizarán en el siguiente capítulo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 2

CONCEPTOS BÁSICOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Hoy en día se habla de comercio exterior, de la alza y baja de dólares, entre otros temas que involucran a todo el mundo. Se dice que se pretende globalizar o en otras palabras lograr que se lleven acabo una unión de varios países que buscan sacar productos de calidad, hablar un mismo lenguaje o una misma forma de tratar el comercio. Logrando así un mismo mercado. A lo que nos referimos es a la globalización, esto es simplemente formar parte de un mismo mercado y que este se rija bajo las mismas reglas de operación. Hacer lo mismo aquí y en otro país eso es exactamente lo que pretenden todas las naciones de alto poder.

2.1. COMERCIO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"El comercio es la acción y efecto de comprar, vender y permutar con fin lucrativo (LAROUSSE, 1999:84)".

Según José Silvestre Méndez el comercio inicia desde la época de la esclavitud, debido a que aparecen dos clases sociales. En estas clases sociales se vendían a los esclavos como objetos y otros los compraban. En este momento comienza lo que hoy llamamos comercialización, a partir de ese momento se negocian los bienes y productos a un precio que el consumidor pueda pagar.

Al inicio el comercio se realizaba entre las personas que habitaban en el mismo pueblo, después se observó que podían negociar con otros pueblos que tenían otros productos, logrando así tener una diversidad de productos en un mismo mercado y como consecuencia de esto comenzó la comercialización entre otras entidades.

2.2 COMERCIO INTERNACIONAL

Se refiere a la transacción de actividades entre varios países del mundo. Lo más importante de estas transacciones es que las empresas buscan ser competitivas. La competitividad se refiere a ser el mejor y que además el cliente lo reconozca como tal. Solamente de esta manera las empresas podrán posicionarse entre los mejores del mundo. La mayoría llegamos a pensar que lo "bien hecho" es de otros países en especial Estados Unidos pero la realidad es que realmente no proviene de Estados Unidos sino que tiene materia prima de Japón, mano de obra de China, patentado en Francia, y por último es vendido en Estados Unidos. Esto es lo que permite que existan las transacciones entre estos países.

Desde hace varios años los integrantes de varios países han decidido que se establezcan aranceles o leyes que permitan regular dichas operaciones entre los diversos países. Esto se a

realizado por medio de tratados y acuerdos comerciales entre varios países.

2.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Un tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos. Los Tratados de Libre Comercio permiten que las transacciones se realicen de manera legal entre sí, permite que aumenten las exportaciones, inversiones, empleos y salarios. México es un de los países que posee el mayor número de tratados con casi todo el mundo. Entre estos tratados se encuentran los tratados con América del Norte y Europa.

2.3.1 Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN):

Este tratado fue negociado entre México, Estados Unidos, y Canadá, con los presidentes Carlos Salinas de Gortari (1989-1995), George Bush y el primer ministro de Canadá Brian

Mulroney. Esta negociación celebrada entre los países del Norte daría la oportunidad a México de continuar vendiendo sus productos, no solo petróleo, sino de todos sus productos elaborados en México. Entre sus principales temas se encuentran el comercio de bienes, servicios, inversión y normas.

En el TLCAN establece ciertos requisitos que son los Certificados de Origen que permiten identificar de donde proviene el producto y hacia donde se dirige. El Certificado de Origen tiene una serie de características que son: " i) Será el mismo en los tres países; ii) Estar en los tres idiomas, pero deberá ser llenado en el idioma del país importador, y iii) contendrá la información necesaria relacionada con el producto exportador para determinar si este es originario (esto es información relativa a la clasificación arancelaria del bien, descripción del mismo, precio pactado, valor de aduana, etcétera)". (ITESM, 1994:29)

Entre otros temas se encuentra la agricultura. De acuerdo con un documento de el Tratado de Comercio en materia de Agricultura dice: que se le garantiza la entrada a los productos

mexicanos a los mercados de América del Norte; la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias; Asegurar el acceso de los productores a los insumos en cuestión de competitividad internacional; y establecer términos intercambio que propicie un mayor ingreso en los productores. Estos son algunos de los temas que se observaran posteriormente.

2.3.2 Tratado de Libre Comercio Unión Europea (TLCUE):

La Unión Europea se encuentra integrada por 15 países de Europa. El tratado de Libre Comercio Unión Europea contiene 11 capítulos. Este tratado se reglamenta en tres partes: acceso a mercados y reglas de origen; las disposiciones para el mercado de servicios y las condiciones para la inversión, y una tercera que incluye las normas y otras disposiciones que deben observar las partes. En este tratado la flor cortada se encuentra libre de aranceles.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Existen ciertos términos que son utilizados en las transacciones comerciales los cuales se denominan Aranceles,

Aduanas e INCOTERMS (estos son los términos que se utilizan para las transacciones de compraventa dentro del comercio exterior.)

2.3.3 Aranceles:

“Tarifa oficial de los derechos de adunas”(LAROUSSE, 1999:26) Los aranceles que son una lista de impuestos aduaneros que realiza el gobierno, se establecen con la finalidad de proteger a la industria nacional de los extranjeros. Estas tarifas se encuentran estipuladas en el Sistema Armonizado que es utilizado en Estados Unidos y Canadá. “Este sistema se compone de 21 secciones, 98 capítulos, más de 1,200 partidas y más de 5,000 subpartidas; no solo permite identificar el producto para efectos arancelarios sino que facilita las transacciones comerciales, pues permite identificar con un mismo número de código a los productos en cualquier país”(MORALES, 2000:26) Estos códigos permiten que se dé una clasificación y que se puede fácilmente identificar, este código es llamado una fracción arancelaria, y todos los productos se identifican con esta clave.

La fracción arancelaria consta de ocho dígitos. Existen algunos productos que se encuentran denominados, en las barreras no arancelarias que se refieren a las cuotas y restricciones sanitarias, que regulan la entrada de mercancías al territorio. Estas son las que limitan a los productores a entrar en ciertos países para proteger a su economía, ecología, salud animal y vegetal. Se pretende que con los tratados se eliminen ciertas tarifas y hagan que sus productos ingresen de manera más rápida a los integrantes del tratado.

2.3.3.1 Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT):

Una de las organizaciones que busca reducir los aranceles es el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio que fue constituida en 1947 de acuerdo con un documento de COMPRAS Y ABASTECIMIENTOS 2000. Este tenía las intenciones de regular las transacciones del Comercio Internacional en el aspecto arancelario. Esta organización fue sustituida en 1995, y continúa con los mismos fines ahora denominada Organización Mundial de Comercio. (OMC)

2.3.4 Clasificación Arancelaria:

El producto que se pretende exportar es la flor de Ave de Paraíso. Su nombre botánico es: *Strelitzia reginae*, nombre común: Ave de Paraíso, Bird of Paradise. Se ubica en el sector de agricultura. La clasificación arancelaria de México nos dice que es 060310.12.

2.3.4.1 Clasificación Arancelaria en México:

Capítulo: 06 Plantas vivas y productos de la floricultura.

Partida: 0603 Flores y capullos cortados para ramos o para adornos frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.

Subpartida: 060310 Frescas

060310.12 Ave de Paraíso

060390 los demás.

De esta manera es como se clasifica la flor que es producida en RANCHO COLIBRI y que en el siguiente capítulo se describirá (ARCHIVO; 2000).

2.3.5 Aduanas:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Son los lugares en donde se controlan las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional. Los tipos de aduanas que posee la República Mexicana son marítimas, aéreas y terrestres.

Se tiene por entendido que las Aduanas marítimas son todas aquellas que se encuentran ubicadas en los puertos marítimos. Los transportes que son utilizados para este tipo de aduanas son los buques, barcos y contenedores.

Las aéreas se encuentran en los aeropuertos internacionales del país y el medio de transportar es en aviones de carga (full cargo).

Y las Terrestres son las que se encuentran ubicadas en las fronteras de México con Estados Unidos y Guatemala, los trailers son los principales medios de transporte. Para poder exportar o importar productos al extranjero se requiere que un agente

aduanal revise las mercancías que moviliza el transportista, este deberá portar una factura, así como un pedimento aprobado por la Secretaría Administración Tributaria y toda la documentación necesaria. Esto con la finalidad de verificar si ya pago los impuestos correspondientes de Comercio Exterior. En los casos de que las mercancías estén sujetas a una barrera no arancelaria, el pedimento deberá incluir la firma del agente aduanal.

2.3.6 Incoterms

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

“Es la abreviación de INTERNATIONAL COMMERCE TERMS (Términos de Comercio Internacional.) Son las reglas de compraventa internacionales, voluntariamente adoptada entre las partes, que definen de modo preciso cuáles son los derechos y obligaciones tanto del vendedor (exportador) como del comprador (importador), así como el momento de transferencia de los gastos y riesgos de la mercancía”. (MORALES, 2000:147) Estos términos los establece el INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. Esta organización fue fundada en 1919, es la única

que representa las empresas ante las autoridades, su finalidad es promover el comercio internacional. Se agruparon los términos en cuatro rubros con la finalidad de especificarlos de acuerdo a su primer letra. Los grupos se establecieron en los grupos E, F, C, D.

2.3.6.1 Grupo E: "EXW (Ex Works, a la salida) La responsabilidad del vendedor consiste colocar las mercancías a disposición del comprador en las propias instalaciones del vendedor. El comprador soporta todos los costos y riesgos de transporte de las mercancías desde ese punto hasta del destino deseado". (<http://www.legazpi.com/formación/incoterm.htm>)

2.3.6.2 Grupo F: FCA (Free Carrier, sin pago del transporte principal) las obligaciones del vendedor consisten en entregar la mercancía al transportista designado por el comprador en el punto convenido. Los gastos de transporte y seguro, así como los riesgos corren por cuenta del comprador una vez entregada la mercancía. (IBID)

FAS (Free Alongside Ship, puerto de embarque convenido) Las obligaciones del vendedor es la de entregar la mercancía colocándola al costado del buque o sobre el muelle en el puerto de

embarque convenido. Los gastos de transporte y seguro, así como los riesgos por daños de la mercancía son por cuenta del comprador una vez entregada las mercancías. Debe de usarse únicamente por mar o por vías acuáticas (IBID).

FOB (Free On Board, Franco a bordo) La obligación del vendedor es entregar las mercancías a bordo del buque en el puerto convenido. El vendedor también se responsabiliza de los trámites de aduanas de exportación así como de la carga de las mercancías en el buque. Por su parte el comprador paga el flete y el seguro; además de correr con el riesgo de pérdida o daño de las mercancías cuando sobre pasa al borde del buque (IBID).

2.3.6.3 Grupo C: CFR (Cost and Freight, Costo y flete.) El vendedor escoge el barco y paga los gastos y el flete necesario para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido. El vendedor despacha la mercancía con los trámites aduaneros para su exportación. Los riesgos de pérdida o daño de la mercancías pasan al comprador desde el momento en que se ponen las mercancías a bordo del buque en el puerto de embarque convenido (IBID).

CIF (Cost, Insurance and Freight, Costo Seguro y Flete) Los

obligaciones del vendedor son las mismas que CFR, pero además ha de pagar el seguro de las mercancías durante el transporte (IBID).

CPT (Freight/Carriage paid to, Transporte pagado hasta) El vendedor paga el flete de las mercancías hasta el destino convenido. El vendedor lleva a cabo los trámites aduaneros para la exportación. Los riesgos de pérdida y daño pasan al comprador desde el momento que la mercancía es entregada a la custodia del transportista (IBID).

CIP (Freight/Carriage and insurance paid to, transporte y seguros pagados hasta) El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además paga el seguro de transporte de la mercancía (IBID).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.3.6.4 Grupo D: DAF (Delivered at Frontier, entregado en frontera) El vendedor se compromete a entregar la mercancía despachada en aduana para la exportación en el lugar y punto convenido de la frontera. El vendedor asume los riesgos de daño y pérdida de la mercancía hasta el momento de la entrega (IBID).

DES (Delivered Ex Ship, Entrega sobre buque) El vendedor

escoge el barco, paga el flete y soporta los riesgos del transporte marítimo hasta el destino. Los gastos de descarga corren por cuenta del comprador (IBID).

DEQ (*Delivered Ex Quay, Entrega sobre muelle, Derechos pagados*) El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto destino convenido, despacha en aduana para la importación. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos hasta aquel punto, incluidos también los de descarga (IBID).

DDU (*Delivered duty Unpaid, Entrega derechos no pagados*) El vendedor entrega la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el lugar convenido del país de importación. El vendedor ha de asumir todos los riesgos y gastos hasta aquel punto, excluidos los derechos e impuestos exigibles a la exportación (IBID).

DDP (*Delivered Duty Paid, Entrega derechos pagados*) El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Absorbe la mayor obligación y riesgos para el vendedor dentro de

los Incoterms (IBID).

2.3.7 Importancia Del Comercio Internacional En México

El Comercio Internacional día con día ha ido aumentando las actividades económicas en nuestro país. Con los diversos tratados que se han firmado con los diversos países, le abre las puertas a los mercados extranjeros. Hoy en día una gran parte de las empresas que existen saben que se tiene que actualizar para poder ser competitivos y poder ofrecer un mejor servicio para sus clientes.

Los productos mexicanos se han introducido a los mercados extranjeros con dificultad, por el hecho de los aranceles y cuotas que se tiene que pagar, pero una vez dentro del ese mercado un producto tiene una gran aceptación. Y esto ha permitido que los productos mexicanos se encuentren en más mercados internacionales.

Este capítulo nos mencionó de algunos de los términos importantes que serán planteados en el proyecto de exportación. Estos capítulos servirán de marco teórico para la aplicación de un caso específico en la empresa de RANCHO COLIBRI y para mejor comprensión en el desarrollo de este proyecto se considero importante mencionar los conceptos básicos de Administración así como la definición de empresa, sus clasificaciones, los Tratados de Libre Comercio, Aranceles, Aduanas y los Incoterms.

CAPÍTULO 3

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 3

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

En su mayoría las empresas en la ciudad de Uruapan, Michoacán, México son empresas familiares. La empresa que se analizará para esta tesis se denomina "RANCHO COLIBRÍ", es una empresa que se dedica principalmente a la producción y exportación de Ave de Paraíso. Es una de las muchas empresas familiares, que se ubica en la ciudad, se dice que es familiar porque su capital está constituido por un patrimonio familiar y su administración se lleva mediante el mando directo del jefe de familia, el Arquitecto José Jaime Felipe Zamora Pérez. Toda la información que se expondrá en este capítulo es investigación propia.

El giro principal de la corporación es la floricultura, el cual se exporta anualmente el Ave de Paraíso, apoyado ventas temporales de girasol, iris, limonium y splash. Los cultivos se

mantienen con productos orgánicos que le da cierta preferencia biológica sin dañar el medio ambiente.

3.1 PREDIOS DE LA EMPRESA RANCHO COLIBRI

En la organización denominada RANCHO COLIBRI, existen tres extensiones de tierra la cuales se denominan "Colibri", "Tarepe" y "Tzintzun, estos tres predios se ubican a diferentes alturas sobre el nivel del mar permitiendo así que RANCHO COLIBRI continúen con las ventas locales, nacionales, y extranjeras, ya que la unión de estos ranchos hace una extensión de tierra mas grande de cultivo escalonado obteniendo así un mejor aprovechamiento de Ave de Paraíso.

3.1.1 Rancho El Colibri

Esta entidad fue fundada en 1988 por el arquitecto José Jaime Felipe Zamora Pérez. El primer predio adquirido se encuentra ubicado en Zirimicuaro, Michoacán que pertenece al

municipio de Ziracuaretiro, Michoacán, México a una altura de 1000 metros sobre el nivel del mar, con extensión de tierra de 10 hectáreas. Zirimicuaro cuenta con un clima favorable para la producción de Ave de Paraiso, además, este predio cuenta con agua de riego, que eso es lo más importante para este tipo de negocios. Este primer rancho se denomina "Colibrí".

Se comienza la plantación de Ave de Paraiso, con un aproximado de 3,000 plantas. Que fueron sembradas en las tierras de Zirimicuaro. Estas plantas se obtuvieron de la Ciudad de Tepic, Nayarit, México. Y en 1989 se comienzan las labores de siembra y cultivo de estas plantas. Se dice que la primera cosecha fue en diciembre de 1991. Esta cosecha fue de aproximadamente 20 docenas semanales, las cuales fueron vendidas localmente. Al paso de los años comenzaba a aumentar el número de tallos producidos, aumento de 20 a 100 docenas semanales. Además de continuar con las ventas nacionales, Rancho Colibrí en 1992 comienza a exportar sus flores a Houston, Texas, Estados Unidos. El primer embarque fue de 1,000 tallos con una calidad de exportación.

3.1.2 Rancho El Tarepe

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En 1992 se adquiere un predio en la localidad de Ziracuaretiro, Michoacán, México a 1400 metros sobre el nivel del mar. Este predio se denomina el TAREPE. Tiene una extensión de 3.5 hectáreas. Este rancho cuenta con un invernadero que cultiva Girasoles, Hipericum, Limonium, Campana de Irlanda, Solidaster entre otras variedades que permiten tener a la empresa otra opción para sus ventas locales, nacionales y en ocasiones de exportación.

Además en este predio también cuenta con un invernadero para la germinación de sus plantas, en este se cuidan las semillas de la producción de los follajes que se encuentran en invernadero. Este rancho tiene una extensión de tierra relativamente pequeña pero su producción, ha llegado a ser mayor que el rancho el Tzintzun, esto se debe que el clima de Ziracuaretiro, ya que es muy cálido y esto permite que las plantas de este predio sean de mayor productividad.

3.1.3 Rancho El Tzintzun

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De acuerdo con la información proporcionada por el Arquitecto Zamora, nos dice que en 1995 se adquiere una propiedad en Tingambato, Michoacán, México a 1780 metros sobre el nivel del mar, de 6.5 hectáreas con lo cual permite que RANCHO COLIBRÍ posea 20 hectáreas para la producción y cultivo del ave de paraíso.

En este rancho se cuenta con unas ollas que recolectan agua durante las lluvias y que son utilizadas para el riego de toda la plantación. Esto es muy importante para la tierra de Tingambato, ya que durante la temporada de secas requiere de mayor humedad.

Estos son los ranchos que posee RANCHO COLIBRÍ; Una de las situaciones que favorece a esta entidad son sus posiciones sobre el nivel del mar, esto da la seguridad de que los cultivos en su baja

temporada no declinen tan rápido sino que primero termina en un rancho y así consecutivamente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2 MISIÓN Y VISIÓN DE RANCHO COLIBRI

La misión es lo que pretende buscar una corporación, es a lo que realmente se dedica la empresa. La misión es presentada de tal manera que se encuentre presente en cada uno de los empleados y busquen cumplir con dicha misión.

La visión es como se imagina la empresa que va hacer, que es lo que le gustaria lograr.

3.2.1 Misión

La Misión de Rancho Colibrí es el cultivar flores de gran calidad, ofrecer un excelente servicio a sus clientes y precio justo siempre.

Esta misión es dada a conocer en toda la empresa, esto ha permitido que la empresa obtenga un prestigio en el extranjero y en el ámbito nacional.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.2.2 Visión

Rancho Colibrí busca ser reconocido por su frescura y calidad en flor de corte de Ave de Paraíso en el mercado nacional e internacional.

Es muy importante que cualquier empresa establezca metas y objetivos a seguir, para trazar el camino hacia donde se encamina y que pretende lograr.

3.3 OBJETIVOS Y METAS DE RANCHO COLIBRI

Los objetivos y las metas van indicando a la empresa hacia donde debe de estar encaminada, y como llegara a ella. El logro

de estos objetivos permiten que la empresa crezca y sea mejor ante otras empresas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.3.1 Objetivos:

Los objetivos se encuentran bien ubicados dentro de los integrantes de esta organización debido a que se difunden de manera natural.

- Que la empresa conserve sus clientes de exportación.
- Conseguir un nuevo cliente mayorista en Estados Unidos, en específico las ciudades de Houston, Dallas o San Antonio, Texas.
- Consolidar el mercado nacional a mayoristas y Central de Abastos del Distrito Federal.

Además cuenta con metas bien definidas. Que son plasmadas en documento que existen de la empresa (ARCHIVO GENERAL 2000).

3.3.2 Metas:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las metas pretenden mantener un nivel de ventas en esta empresa. Y la meta principal es vender el 70% de la producción total para exportación, y el restante 30% para mercado nacional (IBID).

Para llevar a cabo la misión, visión, metas y objetivos es necesario que exista una organización, esta organización se presenta mediante los integrantes de la empresa.

3.4 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

El Director General de la empresa, Jaime Zamora nos relata que RANCHO COLIBRI es una pequeña empresa ya que se encuentra integrada por cincuenta trabajadores, de los cuales son personal de campo, empaque y administración.

La estructura de la empresa es centralizada. La toma de decisiones las llevan a cabo el director general de la empresa. Y

cada uno de los departamentos de Producción, Ventas, Contabilidad y Finanzas tienen autoridad sobre cada uno de estos departamentos.

El organigrama de la empresa es una estructura funcional, debido a que posee más de un nivel organizacional. (VER ANEXO 2)

Una vez identificado que se está proyectando es necesario conocer que es lo que se va a cultivar, en este caso es el Ave de Paraíso.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.5 EL PRODUCTO: PLANTA DE AVE DE PARAÍSO

*El nombre botánico del Ave de Paraíso es *Strelitzia reginae*. Es originaria de África del Sur, pertenece al grupo familiar de Musáceas (son de la familia de las herbáceas, de flores con cinco estambres), variedad multiflora. Cada tallo floral sostiene cinco u ocho flores formadas por grandes pétalos de color amarillo anaranjado y tres sépalos de color azul intenso (VER ANEXO 3). En México estas flores se cultivan principalmente en los estados de*

México, Morelos, Puebla y Veracruz. Según fuentes internas de esta empresa la producción de Ave de Paraíso se presenta en cuatro etapas: cultivo, cosecha, empaque y la comercialización. Y realmente su cuidado se basa en las labores culturales (Valiente, 89:203).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.5.1 Estudio Técnico de la planta de Ave de Paraíso:

Labores culturales

Estas son todas aquellas actividades que se realizan diariamente o por temporadas, estas son: Riego, fertilización, deshoje, deshierbe y abono. Es necesario detallar lo que es cada una de estas labores.

3.5.1.1 El Riego: Los riegos para las plantas forman la parte más importante. Se requiere de que las Aves de Paraíso se encuentren bien hidratadas, esto no significa que tengan charcos, ya que esto hace que las raíces se pudran, sino que

simplemente tengan agua suficiente. El riego dependerá mucho de la zona en donde se encuentre la plantación, ya que en algunas áreas se cuenta con suficiente hidratación.

3.5.1.2 La Fertilización: Es un nutriente, alimento que es aplicado a la planta. Esto se refiere a que se aplica estos nutrientes para que se desarrolle más la planta, ya sea de manera foliar o por suelo. Foliar se refiere a que es aplicado el producto directamente a las hojas y de suelo es cuando se aplica directamente al suelo de la planta.

Es importante que antes de aplicar cualquier fertilizante, el suelo sea previamente analizado para determinar exactamente que requiere para su nutrición. En esta empresa se utilizan los productos orgánicos, para no dañar al medio ambiente.

3.5.1.3 El Deshoje: Consiste en eliminar las hojas más viejas de la planta, esto con la finalidad de que las nuevas hojas tengan más espacio y puedan crecer de mejor manera. Ya que las hojas más viejas no se pueden defender de enfermedades. También es considerado como una poda sanitaria.

3.5.1.4 El Deshierbe: Cuando las hierbas (maleza) crecen al pie de la planta es necesario eliminarla. Esta es la actividad de deshierbe eliminar toda la maleza.

3.5.1.5 El Abono: Es un complemento para mejorar el suelo y de esta manera mejora la vida de la planta. Este es un sinónimo de fertilizar, es decir que éste también busca nutrir a las plantas. Estas son las actividades que comúnmente se realizan para tener un cultivo con éxito (ARCHIVO GENERAL DE LA EMPRESA, 2000).

3.5.2 El Cultivo

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De acuerdo con información de Rancho Colibrí nos dice que, el Ave de Paraíso es considerado como un cultivo perenne. Esto se refiere a que la siembra se realiza solamente en una ocasión.

El cultivo se realiza a cielo abierto. Esto significa que se encuentra fuera de lo que es un invernadero. Debido a que en nuestra región contamos con clima favorable para las plantaciones de Ave de Paraíso, se da esta oportunidad de cultivarse a cielo abierto. Además se corre el riesgo de los factores

climatológicos, como son las lluvias excesivas, granizo, hielo entre otros. Asimismo se limita a ciertas temporadas de alta y baja producción. Y éstas se debe al clima.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Estas temporadas se presentan en cuatro estaciones. De las cuales dos de las temporadas son de alta producción, siendo las fechas de Marzo y Septiembre. Y las fechas de baja producción siendo Junio y Diciembre.

El Ave de Paraíso se encuentra expuesto a plagas y enfermedades como cualquier otra planta. Cabe mencionar que Rancho Colibrí es una plantación que ha sido tratada por fertilizantes y productos orgánicos con la finalidad de disminuir los daños a la tierra. Siempre busca la mejor manera de proteger el medio ambiente al no utilizar productos químicos. Solamente en situaciones en las cuales no se puede aplicar productos naturales, se aplican otro tipo de productos.

El Ave de Paraíso debido a que es una planta tropical requiere de grandes cantidades de agua. De tal manera que

riego resulta ser un de los factores más importantes del cultivo de esta planta. El RANCHO COLIBRÍ utiliza un sistema de riego por gravedad. Esto se refiere a que el agua se encuentra en la parte superior de los plantíos, cuando se abren los conductos de agua se riegan todas las plantas debido a que se encuentran a desnivel y de esta manera son regadas. Otro de los factores importantes es la cosecha, que resulta ser el siguiente paso dentro de la comercialización de este producto (IBID).

3.5.3 La Cosecha

Esta se realiza diariamente, a tempranas horas del día con la finalidad de que se pueda seleccionar los botones que estén a punto de florear.

La recolección se realiza tomando el tallo y jalando el botón de la flor, o sea que no se utiliza ninguna especie de tijeras o navajas. La flor es cortada en botón con la finalidad de que se tenga el suficiente tiempo para llegar al consumidor final antes

de estar completamente floreada. Aunque esto en ocasiones resulta ser difícil porque algunas se llegan a abrir.

Posteriormente se preselecciona en docenas de botón y floreadas, se eliminan los tallos que no se pasan en el control de calidad establecido o que se encuentran enfermos o delgados. Los tallos que se encuentran floreados también se endocenán. Toda la flor que se recolecta en el día se trasladan al departamento de empaque. Donde comienza otra etapa de esta cadena (IBID).

3.5.4 El Empaque

De acuerdo con documentos del archivo de Rancho Colibrí el proceso de selección es como sigue:

- Se recibe la flor endocenada y se coloca por tamaños, corta, mediana y larga.*
- Se inspecciona cada uno de los tallos, en esta inspección se busca separar los tallos de exportación y nacional. La diferencia se da en que las flores de exportación tienen un grosor, consistencia y lo recto del tallo, al igual que también se*

encuentre de acuerdo con las restricciones fitosanitarias, estas restricciones son en su mayoría que las plantas se encuentren libres de plagas o enfermedades.

- Los tallos que son destinados al mercado del extranjero, se les coloca un cono de papel para protegerlo y evitar que la flor se abra en el envío. Durante este proceso también se realiza una segunda inspección en la cual se revisa principalmente el "gallo" siendo este en donde se encuentran los pétalos. Los tallos se colocan en recipientes de agua con solución preservadora para su hidratación.
- Las flores que van al mercado nacional se endocen por tamaños, se les corta aproximadamente una pulgada de la base del tallo y se colocan en recipientes de agua para que se hidraten.
- El Ave de Paraíso que tienen calidad de exportación son colocadas en cajas, se colocan en paquetes de cinco tallos cada uno, en total cien tallos. Estas son amarradas y se les agrega papel triturado o bolas de periódico a las cajas para que eviten que se estén moviendo y que no se dañe las flores, en el

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

transcurso del embarque. Posteriormente las cajas son flejadas y etiquetadas para su envío (ARCHIVO 2000).

3.5.4.1 Envase y Embalaje: Como envase la empresa utiliza unos cono de papel que se encuentran alrededor de la flor. Esto es con la finalidad de proteger a la flor. Estas son empacadas en un caja de cartón muy resistente, en la parte interior de estas tiene una barrera protectora contra la humedad, la tapa tiene las mismas características. Por la parte exterior de la caja se encuentra impreso la razón social de la empresa con colores representativos de la entidad. La caja cuenta con perforaciones para su ventilación, estas va flejadas para su transporte.

3.5.5 El Transporte

La logística de acuerdo con registros de la empresa de cómo hacer llegar el producto al consumidor es de la siguiente manera. El traslado se realiza para las exportaciones internacionales es: terrestre-aereo; y las nacionales son terrestres.

3.6 Situación Actual Del Mercado De La Flor.

El mercado de la flor puede ser el mercado que tiene mayor dinamismo. Esto se debe a que no se sabe con exactitud cuando puede haber un mayor incremento en este mercado. Se tiene previsto que los días festivos son en los que mayormente se consume la flor, pero en muchas ocasiones el precio puede estar tan elevado que, muchos no llegan a consumir este producto. Esto se debe principalmente a que no es un producto de primera necesidad.

3.6.1 Panorama Local

En Michoacán existen varios productores de flores y se encuentran ubicados principalmente en las ciudades de Zitácuaro, y Tuxpan. De los cuales su principal cultivo son los anturios, girasoles, nardos, iris, y gladiolas.

En la actualidad Michoacán cuenta con 175 hectáreas de cultivo de Ave de Paraíso, de los cuales 39 productores se dedican

principalmente a este cultivo. De estos únicamente cinco son considerados grandes productores con capacidad de exportación. Esto se debe principalmente a que cuentan con más de diez hectáreas de cultivo. Los medianos productores tienen alrededor de cinco a diez hectáreas y los pequeños tienen un promedio de una a dos hectáreas.

3.6.2 Panorama Nacional

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México tiene dieciocho tipos de climas que son propicios para la floricultura. De acuerdo con al revista "FLORACULTURA INTERNATIONAL" la producción de flores asciende a 15.1 mil toneladas distribuidas principalmente en: el Estado de México 93%, Distrito Federal 6% y Puebla .02%.

Los estados con mayor número de hectáreas dedicadas a la floricultura son: Estado de México 35%, Puebla 21%, Michoacán 9%, Morelos 8%, Guanajuato 9% y otros 18%. Estos incorporan más de 10,000 hectáreas (VER ANEXO 4).

Las principales variedades de exportación producidas en el país son: rosas, claveles, margaritas, statice, gladiolas, lilium, iris, y gypsophila. En cuanto al ámbito local de la floricultura, también tiene una gran trascendencia.

Los estados que exportan su producción son: Estado de México y Distrito Federal 41%, Jalisco 22%, Puebla 2%, Morelos 1%, Michoacán 1%.

Una vez que se analizaron los conceptos más importantes que servirán de guía para el mejor entendimiento de lo que es el caso práctico. Para la comprensión de esta es fundamental presentar los conceptos y los antecedentes de la empresa de la cual se llevara a cabo:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 4

CAPÍTULO 4

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

El caso práctico de esta tesis tiene por objetivo el analizar varios mercados en los cuales se pueda posicionar el producto de Ave de Paraíso; la finalidad de esto es encontrar un mercado meta el cual contenga un cliente que cumpla con los objetivos de tener la capacidad de compra de tal manera que se pueda llevar acabo una comercialización internacional entre ambas empresas.

Así mismo se determinarán las condiciones específicas para ingresar al mercado seleccionado con éxito.

4.1 ANALISIS DE MERCADOS

Los mercados que se analizaron fueron Estados Unidos y Canadá, como se sabe que la primer potencia mundial económica

es Estados Unidos, esta es una de las razones por la cual se pretende exportar a este país, en cuanto a Canadá es uno de los entes que se encuentran principalmente apoyado por los Estados Unidos, además ambos países tienen un cercanía a México, permitiendo un mejor desplazamiento de la mercancía y el producto que se pretende exportar tiene una tasa cero de arancel, logrando menores trámite para su exportación.

Es importante mencionar que el mercado nacional, cuenta con productores mexicanos de Ave de Paraíso que abasten las principales centrales de abasto como lo son: el mercado del Estado de México, Puebla, Veracruz y Guadalajara, además de entregar flores en los mercados de abasto, también surten a las florerías locales de cada estado de la república Mexicana. Por está razón se pretende buscar otros mercados que se encuentren fuera de México, debido a que el mercado nacional ya tiene suficientes productores satisfaciendo las necesidades de esté mercado.

Al analizar los mercados de Canadá y en los Estados Unidos se busca identificar la plaza que cumpla con las características

para la comercialización del producto Ave de Paraíso, con base a un análisis detallado de diversos mercados se obtuvieron los resultados que continuación se exponen (Archivo-General, 2001.):

4.2 SELECCIÓN DE MERCADO META

Se realizó una investigación en Vancouver, Canadá. Vancouver se encuentra en la provincia de BRITISH OF COLUMBIA, al sudoeste de Canadá (VER ANEXO 5). En esta región cuenta con un aeropuerto internacional y también tiene el fácil acceso con la Isla de Vancouver, mediante barcos que se trasladan fácilmente a esta isla. Por esta razón se pretendía colocar aproximadamente 10 cajas de Ave de Paraíso en esta región. Pero se encontró que sólo un pequeño número de personas compran Ave de Paraíso, debido a que existe un vendedor de este producto que se encuentra fuertemente posicionado y lo cual representa un mayor gasto enviar poca cantidad de flor.

En los Estados Unidos se investigó la Ciudad de Atlanta,

Georgia que se encuentra ubicado en el sudeste de Estados Unidos. (VER ANEXO 6) En esta ciudad se determinó que existe un comprador de flor de corte, que cumplía con las características del mayorista, pero como resulta ser el más grande, se observó que tenía un distribuidor de muchos años atrás y este estaba comprometido a seguir con este proveedor.

Se continuó con la investigación de un cliente mayoritario, en esta ocasión se analizó el estado de Texas. (VER ANEXO 7) De las ciudades que se averiguaron fueron las de Dallas, San Antonio y Houston.

Dallas, es una de las ciudades más grandes de Texas, se determinó que su principal abastecedor era San Antonio, de acuerdo con los datos obtenidos San Antonio es donde se encuentran una de las grandes empresas de flores de Corte que busca satisfacer todo el mercado del norte de Texas. Entre estos se encuentra uno de los clientes más antiguos de RANCHO COLIBRI. Por esta razón el mercado de Dallas, Texas no satisfacían los requisitos de mayoristas.

En el mercado de San Antonio, Texas es donde se cuenta con clientes de la empresa RANCHO COLIBRI, por lo que se buscó la posibilidad de encontrar otro cliente que pudiera comprar una cantidad de más de cinco mil tallos para su comercialización, pero no se encontró alguno con estas capacidades de compra. Así que se descartó la ciudad y se continúa la venta normal.

Y por último se investigó la ciudad de Houston, Texas. Existen diversas razones por la cual se investigó en este mercado, entre estas la percepción que se tiene de que en éste, existe una gran demanda por el producto del Ave de Paraíso, el hecho de ser una de las ciudades con mayor poder adquisitivo y una de las ciudades más importantes de Estados Unidos.

Hoy en día lo que se busca es de que la flor de RANCHO COLIBRI se exhiba en estos mercados, con el prestigio y calidad que posee este producto.

Por esta razón se averiguo más sobre este mercado y lo que se encontró fue lo que a continuación se describe.

4.3 CARACTERISTICAS GENERALES DEL MERCADO NORTEAMERICANO.

Es importante mencionar que el mercado que se selecciono es Houston, Texas, este se encuentra ubicado en el territorio de Estados Unidos de América y para lograr un mejor análisis se presenta un panorama general del país.

Estados Unidos esta conformado por cincuenta estados y un Distrito Federal, su capital es Washington, Distrito de Colombia, tiene un área de 9,629,091 km². (ALMANAQUE MUNDIAL, 2002:310).

Dentro de este país se encuentran las zonas montañosas, estas comienzan desde México hasta llegar a Canadá. La zona montañosa abarca los estados de Nuevo México, Colorado, Wyoming, Idaho y Montana.

Las montañas del pacifico que es la Sierra Nevada que limita a California, Oregon y Washington.

En el Este es donde se encuentran los grandes llanos, que es una zona donde abunda la agricultura, los estados que se encuentran en esta área son: Missouri, Kansas y Nebraska.

Y por otro lado tenemos a la península de Alaska y las Islas Hawaii que se encuentran ubicadas en Océano Pacífico (ALMANAQUE MUNDIAL, 1992:368).

Estados Unidos de América posee una población de 281,421,906,000 habitantes en el 2002 (<http://quickfacts.census.gov/qfd/states/48000.html>).

Las principales ciudades son: Nueva York, Los Angeles, Chicago, Houston, Detroit, Philadelphia, San Diego, Dallas, Phoenix, San Antonio, Denver, San Francisco y Seattle.

4.3.1 Transacciones Comerciales:

La moneda utilizada es el Dólar. El tipo de cambio en cuanto al Peso, hoy en día está en constante variación.

Los principales productos de Exportación son: Maquinarias y equipos de transporte, seguido por Maquinaria eléctrica, productos Químicos, Animales vivos y alimentos. Y estos son enviados primordialmente a Canadá, Japón y México. Las importaciones que tienen son de Petróleo, Maquinaria y Automóviles. Que son importados de Japón, Canadá, México, China, Alemania, Taiwan y Rusia (ALMANAQUE 2002:312).

4.3.2 Religiones:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las religiones que prevalecen en los Estados Unidos se encuentran divididas entre las siguientes religiones, Protestantes con un 57.9% de la población Estadounidense, Católicos 21%, No Cristianos 6.4%, Judíos 2.1%, Musulmanes 2.1%, No religiosos 8.7% y otros 2% (ALMANAQUE 200:311).

La religión tiene mucha influencia es los habitantes de este país, para muchas de las cuestiones la religión afecta una decisión que puede beneficiar o perjudicar de acuerdo con sus

creencias. Entre estas decisiones el mercado o la política se ven más influenciadas.

4.3.3 Tierras en Estados Unidos:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En Estados Unidos de América tienen un 19% de tierras que se pueden cultivar, bosques y selvas de un 30% de su territorio. Como se podrá analizar Estados Unidos no tiene un gran territorio para poder llevar acabo la agricultura como en México. En México uno de los medios de trabajo es la agricultura, ya que tiene mayor extensión de tierra para esto cultivo de diversas indoles.

4.3.3.1 Panorama General De Texas: Texas es uno de los más grandes estados, del País vecino. Es el estado que se encuentra ubicado al sudeste de Estados Unidos, el territorio es de 692,408 Km2. Su capital es Austin, Texas.

Su economía se centra en la petroquímica, ganadería y la agricultura (READER'S DIGEST , 1979:3715).

La agricultura se centra principalmente en plantaciones de algodón, caña y arroz, estas plantaciones se dan en tierras tropicales.

Por esta razón se considera esta área como subtropical. Esto quiere decir que tiene un clima un poco más caluroso. También poseen recursos naturales como lo son el petróleo, carbón y aluminio entre otros minerales (<http://www.eurosur.org/guiasdelmundo/paises/estados>).

En el territorio de Texas se encuentra ubicado el mercado que se pretende abarcar con el producto de Ave de Paraíso y a continuación se describe.

4.4 CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DEL MERCADO META.

Houston, es la ciudad que se encuentra al sudeste del estado de Texas (VER ANEXO 8). Houston se ha convertido en la cuarta

ciudad más grande de los Estado Unidos, debido a su crecimiento en los últimos años.

"Houston está comunicado por seis importantes líneas férreas y nueve autopistas, cuenta con un aeropuerto intercontinental inaugurado en 1969. Para los vuelos internos se utiliza el antiguo aeropuerto William P. Hobby, situado al sureste de la ciudad (ENCARTA 2002)".

Esta ciudad también cuenta con una de las terminales más grandes de pipas de gas. Además de esto tiene una conexión vía marítima que se conecta con la bahía de Galveston y el Golfo de México; con este transporte se realizan otro tipo de actividades comerciales (<http://www.ci.houston.tx.us/welcome/houston.html>).

"El canal de Houston permite a buques de gran calado aproximarse a sólo 3,2 km de su centro urbano, y su puerto es uno de los de mayor tráfico de los Estados Unidos. Desde él se exporta petróleo y sus derivados, azufre, así como ganado

vacuno y productos agrícolas de la zona, como arroz, algodón y sorgo (IBID)."

Estas vías de transporte permiten que las transacciones comerciales, que se realizan con México u otros países tengan un rápido y fácil acceso a esta ciudad. Esta sería una de las ventajas por las cuales el mercado de Houston, Texas sería el más adecuado. Así como también el hecho de ser una ciudad de grandes industrias, con esto permite que el hecho de tener una flor puede dar mayor imagen en su presentación, en las oficinas.

Esta ciudad se ha transformado en un importante centro financiero y de industrias petroquímicas. Esto se debe a que es uno de los centros manufactureros más activos del país, junto con los yacimientos de petróleo y gas natural.

Otra fuente de economía en esta ciudad es la fabricación de maquinaria para la extracción de petróleo, industria

papelera, maquinaria eléctrica, electrónica, siderurgia del hierro y del acero. En cuanto a los principales cultivos son los de arroz, algodón, y sorgo, así como también ganado (IBID).

La población de es de 23,185,000 según las estadísticas del United States Census Bureau del 2000 (<http://quickfacts.census.gov/qfd/48/48225.html>). Esta población se encuentra principalmente integrada por personas de raza blanca, se dice que de un 71% de blancos que hay en Texas un 68.6% residen en Houston, Texas. Entre otras razas que se encuentran viviendo en Houston, Texas esta la raza negra, Indios Americanos, Latinos y otras razas con menor afluencia.

Se encontró que en la ciudad de Houston, Texas es la idónea para la venta del Ave de Paraiso por mayoreo, porque las personas que habitan el Houston tienen el deleite por las flores, esto se puede determinar porque esta ciudad tiene más de quinientos centro multiculturales que protegen la diversidad de etnias en la ciudad, setenta y cinco consulados que representan

diversos países, cuenta con teatros de Opera reconocidos a nivel país, de ballet, de teatro y sinfonías (<http://www.houston.guide.com/facilities/general/hmpfastfact.htm>).

Tiene la facilidad de acceso del país de México a Houston por barco cruzando por el océano Atlántico, aéreo entrando por el aeropuerto internacional de Bush Intercontinental y por tierra utilizando las principales carreteras de Nuevo Laredo, Nuevo León y Tamaulipas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Houston tiene un poder adquisitivo que se encuentra reflejado en construcciones como el Port of Houston es de aproximadamente 15 billones de dólares, impactos en la economía texana con empresas como Texas Medical Center y la N.A.S.A. (IBID). Por estas razones la ciudad que se determino es la más idónea para la exportación de la flor.

Ahora que se tiene el mercado ubicado es importante contactar empresas que sean potenciales para ser clientes

mayoristas, para esto es importante tener fuentes de información que nos dé una guía de lo que se pretende.

Bancomext es una de las instituciones que proporcionaron datos acerca de posibles clientes, esta organización se dedica apoyar a las empresas mexicanas en la exportación de productos, al igual que beneficiarlos con sus diversos sistemas de apoyo.

Existen organizaciones privadas que se dedican a la investigación de mercados, cámaras de comercio en Texas que proporcionan datos de las empresas que existen en cada ciudad, de igual forma se tuvo el apoyo de algunos otros clientes que tenían contacto con ciertas empresas en Texas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

De esta manera se obtuvo un concentrado de las posibles empresas que pudieran consumir la flor, se analizó cada una de estas propuestas, considerando que tipo de flores compraban, si se dedican a la venta de tropicales, una vez identificados estos dos

puntos esenciales, se analizó el tamaño físico de la empresa, nombre de los directores o compradores de las empresas, número de empleados, prestigio que tiene la empresa, para posteriormente realizar los contactos necesarios ofreciendo el producto.

De esta manera se encontró el adecuado análisis del Ave de Paraiso como producto de exportación logrando así su posicionamiento en el mercado de Houston, Texas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 5

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 5

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

El plan de comercialización es el acuerdo que se estableció con la empresa de Houston, Texas. Se acordaron puntos importantes como el número de cajas requeridas, tamaño, calidad de producto que se le entregará, precio del producto, punto de entrega, así como también la fecha de pago y modo del mismo. Estos son aspectos importantes que se negociaron entre ambas empresas.

5.1 IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE

El cliente que se estudio se encuentra en el sudeste de Houston, Texas, esta ubicación le permite que se desplace fácilmente en todo este mercado. Es una empresa de nueva

creación, con empleados con antecedentes de capacitación en la comercialización de Ave de Paraíso.

5.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Este cliente requiere como consumo mínimo de diez cajas de talla larga, esto se refiere a que el tallo tiene que tener una medida entre 85 cm y 1 metro de largo (VER ANEXO 9).

Estas cajas contienen cien tallos de Ave de Paraíso que se encuentran debidamente empacados, en veinte bonches de cinco Aves de Paraíso cada uno; estos los tallos contiene un vaso cónico de papel enrollado de tal manera que el gallo de la flor no se dañe o se florezca durante su traslado.

El Ave de Paraíso es una flor que tiene forma de un pico de ave, esta contiene cinco inflorescencias o comúnmente llamados

gallos es la parte superior, estos gallos están conformados por tres sépalos anaranjados y uno pétalo color azul o morado y cinco estambres en medio de los pétalos (VER ANEXO 10). Esta flor tiene una vida de florero de diez a doce días, se recomienda ampliamente cortar un centímetro del tallo y cambiar en agua fresca.

Los bonches de flor se encuentran recostados en almohadas de papel y atados de tal manera que no se dañen en el traslado a su destino.

5.2.1 Embalaje

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Una vez que los tallos se empaquen en sus cajas, el siguiente procedimiento es flejar las cajas, esto se realiza con la finalidad de que no se abran o que simplemente en el momento de su traslado no se ocasionen ninguna pérdida de las mismas.

Es de suma importancia que la flor mientras se traslade a su destino, se encuentre a no menos de 8 grados centígrados para evitar que se congele o se quemé, solo de esta manera llegará la flor fresca y lista para su venta.

5.2.2 Transporte

Con esta empresa se ha convenido que se consolide la entrega en la ciudad de Villa Guerrero, Estado de México en la empresa transportadora de CONTINENTAL FLORAL GREENS. Con esta empresa de Houston se ha establecido que los términos de exportación a utilizar son FAS (Puerto de Embarque convenido).

El transporte se realiza en las unidades de la empresa, trasladándose a la ciudad de Villa Guerrero, Estado de México, a partir de que sale de la empresa se hacen aproximadamente siete hora de camino en carretera hasta su destino (VER ANEXO 11).

Se entrega la carga a los agentes aduanales de esta empresa transportadora, con la documentación necesaria, esta documentación se refiere a la factura original, Certificado Fitosanitario Internacional, Certificado de Origen y Carta de Instrucciones (contiene todas las instrucciones de quien manda el producto, a quien se le envía, el contenido, los kilos del paquete y la firma del exportador) (ARCHIVO 2000).

Con esta documentación los agentes aduanales proceden a realizar las gestiones necesarias para hacer la documentación oficial, estas son los documentos aéreos (Airway Bill) y pedimentos aduanales.

Para esto es necesario saber el número de caja que se van a enviar y los kilos. (Estos se encuentran registrados el Certificado Fitosanitario)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Una vez que se encuentran flejadas y listas para su embarque sé le avisa al cliente que su pedido va en camino.

5.2.3. Publicidad

La empresa RANCHO COLIBRI enviará unos folletos (VER ANEXO 12) que describe las actividades de la empresa así como también los diversos productos que pueden ofrecer aparte del Ave de Paraíso, esto es con la finalidad de que conozcan más acerca de la organización.

RANCHO COLIBRI es una marca registrada que además cuenta con una página de Internet www.rcolibri.com que se puede consultar en inglés y en español, en esta página podemos encontrar los productos que se cultivan en los ranchos, algunas de las recomendaciones que tiene para cada producto, la localización de la empresa y correo electrónico para contactarse directamente.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Estás son algunas de las formas que se publican los productos de esta empresa, asimismo de que cuenta con la calidad, cantidad y constancia que lo identifica en los mercados extranjeros.

5.2.4 Estrategia de Precio

Como estrategia de ventas se ha determinado que se tendrá una precio de promoción, este precio es por un periodo determinado que se acordará con el distribuidor, esto es con la finalidad de que se introduzca el Ave de Paraiso en los mercados de Houston, Texas.

El acuerdo entre ambas empresas en cuestiones de pago es de la siguiente manera, el primer pedido se depositara el 50% del valor de la factura por adelantado y el restante 50% se entregará a la recepción del pedido, en cuanto a los pedidos subsecuentes se les dará una línea de crédito acordando una

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

fecha de pago de treinta días después de facturación del embarque.

Estos depósitos serán en una cuenta bancaria en Texas, también se pacto que la flor fuese entregada los días miércoles en Villa Guerrero, Estado de México por la mañana antes de las doce del día. Estas cuestiones se trataron de tal manera que benefician a ambas partes.

Estos fueron algunos de los puntos que se comentaron entre ambas empresas y se llegó a un acuerdo mutuo, para poder llevar acabo un plan de comercialización más adecuado para el uno y el otro.

CONCLUSIÓN

CONCLUSIÓN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La Administración y el proceso administrativo tienen una gran importancia en las empresas, debido a que son base esencial para el desarrollo, creación y funcionamiento de las mismas. Además nos proporcionan una guía de lo que se pretende realizar en cualquier empresa.

La empresa y sus elementos nos permiten generar la idea de que tipo de entidad se tiene y determinar si se puede llevar a acabo el proceso de comercialización con otras corporaciones. Cuando los objetivo de la empresa trabajan acorde con el comercio internacional se tiene la certeza de que será un éxito la comercialización en el mercado extranjero.

Es importante que en el análisis de la empresa se pueda determinar en que punto se encuentra las fortalezas y debilidades que pueda tener, así como también el hecho de saber que se encuentra apoyado por el gobierno o no. Todo esto se realiza con la finalidad de identificar plenamente la organización y saber en que punto se encuentra.

La experiencia que tenga la empresa es otro de los factores que se ven influenciados, para poder determinar si se tiene la capacidad de exportación o no; está se adquiere, con el hecho de estar informado en todos los acontecimientos que surgen alrededor del comercio internacional y continuar con las exportaciones al extranjero.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La empresa que se investigó, tiene las características necesarias para poder comercializar con los mercados externos. La dirección general de esta entidad esta capacitada en los términos de exportación, debido que se tiene experiencia de varios años y va adquiriendo nuevos conocimientos del comercio internacional. Los integrantes de la empresa RANCHO COLIBRI al cumplir con los objetivos, procedimientos, capacitación otorgada y las normas establecidas permitirán que esta empresa otorgue el éxito de una empresa exportadora con prestigio y calidad.

Por consiguiente, la hipótesis establecida de un adecuado análisis del Ave de Paraíso como producto de exportación facilitando su posicionamiento en el mercado de Houston, Texas fue acertada, porque el análisis que se realizó del Ave de Paraíso como producto; afirma que es un producto que puede ser

exportado y posicionado en el mercado de Houston, Texas con renombre.

Esto se puede comprobar porque es un estado en cual tiene una cultura que gusta de disfrutar un arreglo floral, además de tener población mexicana y que estos desean demostrar su cultura mexicana al comprar productos que representa a México; la ciudad tiene el poder adquisitivo necesario para adquirir el producto; el mercado tiene la aceptación de este producto que provienen de México por tener una tasa de arancel cero y sobre todo el Ave de Paraíso es un producto que tiene la resistencia para ser exportada.

Por lo anterior, es necesario que se lleve acabo un plan de comercialización, implementando en todas áreas, las actividades necesarias para que esta comercialización, logrando que esta sea una inversión a futuro que puede traer rendimientos a RANCHO COLIBRI. Así como también será un beneficio para los consumidores finales debido a que obtendrán un producto que fue elaborado con calidad, renombre y con sabor a México:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

CHIAVENATO, Idalberto; "Introducción a la Teoría General de la Administración" Editorial McGraw Hill, 3ª Edición, México, 1989.

HOYOS de Martens, Veronica; M.L. Nidia Palma de Villareal, "Diccionario de Floricultura Ball; Ball Floriculture Dictionary", Editorial Ball Publishing, Estados Unidos 1995.

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY, "Entendiendo el TLC", Editorial Progreso, S.A. de C.V., México-1994.

KOONTZ, Harold; Wehrich Heinz, "Administración un Perspectiva Global" Editorial McGraw Hill, México, 1998.

LAROUSSE, "Diccionario Práctico Escolar" Editorial Ultra, S.A. de C.V., 2ª Edición, México, 1999.

MORALES Troncoso, Carlos, "Plan de Exportación", Editorial Prentice Hall Hispanoamérica, S.A., 1ª Edición, México-2000.

PIZETTI, Mariella, "Plantas De Interior", Editorial Grijalbo, 1ª edición, España 1978.

RAMOS Chavez, Sergio, "Uruapan, Ciudad del Progreso", Editorial Visión de Michoacán, México-2001.

READER'S DIGEST DE MÉXICO, "Gran Diccionario Enciclopédico Ilustrado", Editorial Reader's Digest de México S.A. de C.V., Tomo 11, México; 1979.

RODRÍGUEZ Valencia, Joaquín, "Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas" Editorial ECAFSA, 4ª Edición, México; 1998.

ROBBINS, Stephen P., "Administración Teoría y Practica" Editorial Prentice Hall, México; 1987.

SIDNEY, Samuel Dell, "Bloques de Comercio y Mercados Comunes", Editorial Fondo de Cultura Económica, 3ª Edición, México, 1981.

STONER, James; Freeman, Edward; Gilbert Jr., Daniel, "Administración" Editorial Prentice Hall, 6ª Edición, México, 1996.

TERRY y Franklin, "Principios de Administración" Editorial Continental, S.A. de C.V., México, 1985.

TERRY R., George, "Principios de la Administración" Editorial Continental, S.A. de C.V., 7ª Edición, México, 1984.

VALIENTE, Alfonso; "Flores de México" Editorial Todo a Color, S.A. DE C.V., México, 1989.

ZAVALA Paz, Enrique, "Introducción a la Contaduría" Editorial ECAFSA, 8ª Edición, México, 1998.

HEMEROGRAFÍA

"Almanaque Mundial 1992" Editorial América, S.A., México, 1992.

"Almanaque Mundial 2002. El mundo esta en tus manos", Editorial Televisa, México, 2002.

GASCA Bretón, Gustavo, "Prontuario Fiscal Correlacionado 2000 Estudiantil" Editorial ECAFSA, 2ª Edición, México, 2000.

INTERNET

<http://www.legazpi.com/formación/incoterm.htm>

<http://www.iccwbo.org/incoterm/understanding.asp>

<http://www.iccwbo.org/incoterm/preambles.asp>

http://www.peru-exporter.com/html/los_inconterms.html

<http://www.uruapan.com.mx/ciudad.html>

<http://www.uruapan.com.mx/ubicación.html>

<http://quickfacts.census.gov/qfd/states/4848225.html>

<http://www.ci.houston.tx.us/welcome/houston.html>

<http://www.bidc.state.tx.us/overview/2-2te.htm#internationaltrade>

<http://mexicochannel.net/maps/bigmexico.gif>

http://mexicochannel.net/maps/edo_mexico_sct.jpg

<http://www.mipagina.cantv.net/wwwwww/trabajos/ci.htm>

<http://www.houstonguide.com/facilities/general/hmpfastfacts.htm>

http://www.monstermoving.com/find_a_place/cityprofile/results.asp

[?city=1309](#)

APUNTES

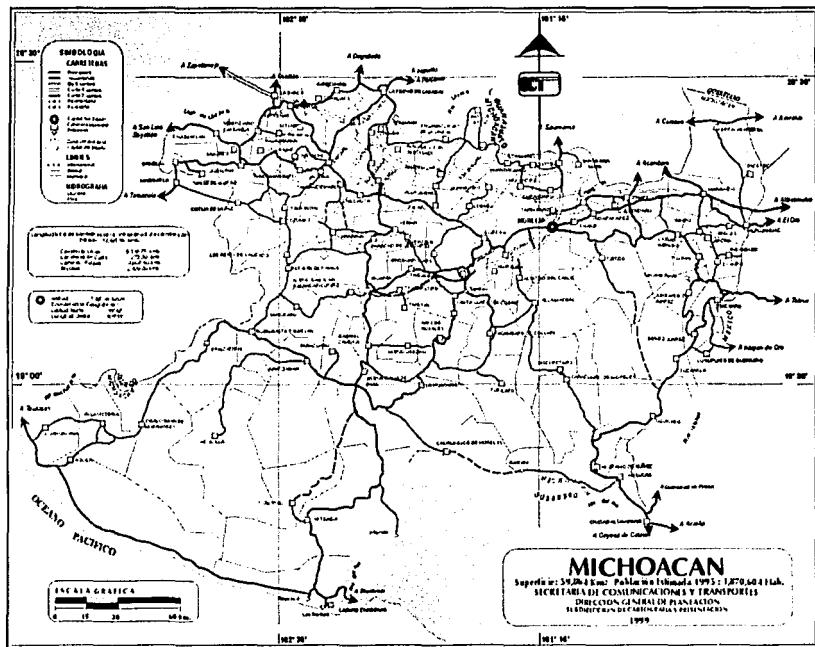
Apuntes de Administración IX, 2001, Profesora Rosa Elena Nuñez Escamilla.

Apuntes de Compras y Abastecimientos VIII, 2000 Profesor Manuel López Reyes.

ANEXOS

Anexo 1

Estado de Michoacán

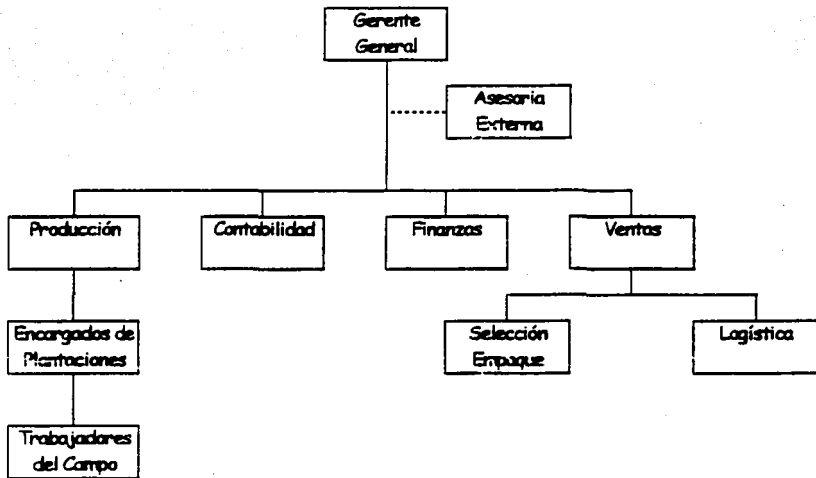


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fuente: <http://mexicochannel.net/maps/michoacan.set.jpg>

Anexo 2

ORGANIGRAMA DE RANCHO COLIBRI.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fuente: Archivo general de la empresa "Rancho Colibri" 2000.

Anexo 3

Descripción del Ave del Paraíso



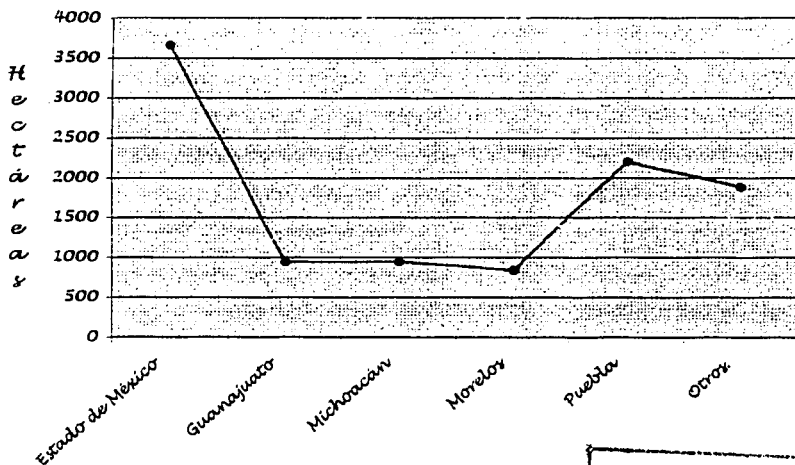
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fuente: Investigación propia, 02

Anexo 4

Producción de Flores de Corte en México

ESTADO	PRODUCCIÓN EN HAS.	PARTICIPACION
Estado de México	3,664.50	35%
Guanajuato	942.30	9%
Michoacán	942.30	9%
Morelos	837.60	8%
Puebla	2,198.70	21%
Otros.	1,884.60	18%
TOTAL:	10,470.00	100%



Fuente: Revista Floraculture International, 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 5

Vancouver, Canadá.

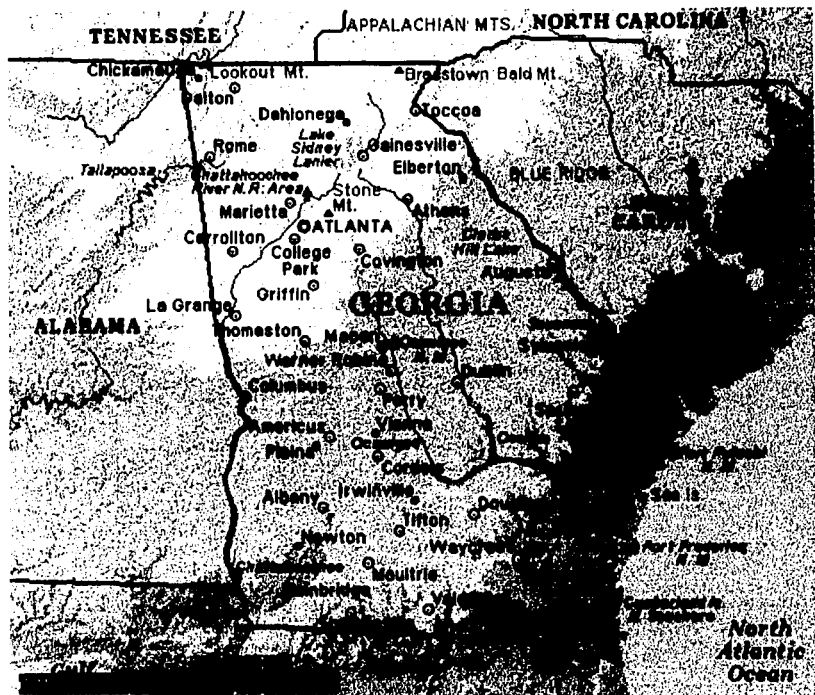


Fuente: Microsoft Encarta 2002.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 6

Atlanta, Georgia, Estados Unidos.



Fuente: Microsoft Encarta 2002.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 7

Texas, Estados Unidos



Fuente: Microsoft Encarta 2002.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 8

Houston, Texas, Estados Unidos.

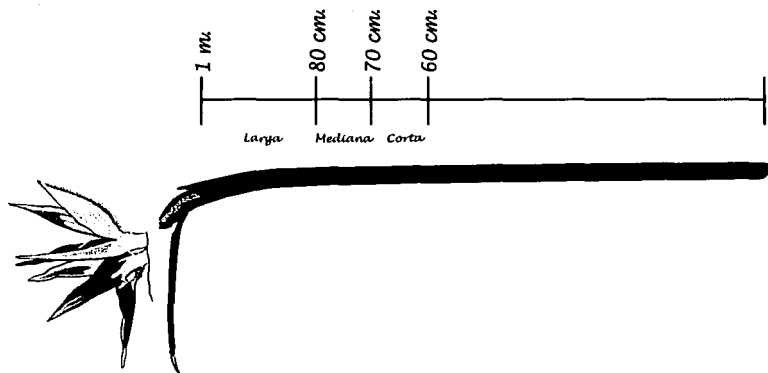


Fuente: Microsoft Encarta 2002.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 9

Medidas del Ave del Paraíso

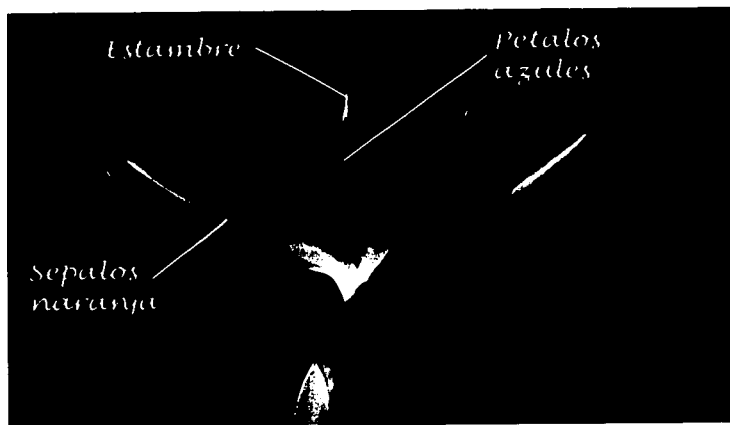


TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fuente: Anuncios internos de la empresa, 1997

Anexo 10

Inflorescencias de Ave de Paraíso



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Fuente: Investigación propia

119

