

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### *Proyecto de exportación de brócoli y coliflor a Benelux*

**Autor: Federico Ricon Ymaz**

**Tesina presentada para obtener el título de:  
Lic. en Administración de Empresas [sic]**

**Nombre del asesor:  
Rodrigo Servín Meza Ramírez**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





**UNIVERSIDAD  
VASCO DE QUIROGA**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION**

**"PROYECTO DE EXPORTACION DE BROCOLI Y  
COLIFLOR A BENELUX"**

**TESINA PROFESIONAL**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

PRESENTA:

**FEDERICO RINCON YMAZ**

**CAMPUS SANTA MARIA**

**C.P. RODRIGO SERVIN MEZA RAMIREZ**

RVOE 94001 DE FECHA 4-SEPTIEMBRE-1980

MORELIA, MICH.

OCTUBRE 1996

Dedicada:

# INDICE

A mis padres con mucho cariño y agradecimiento por su apoyo y paciencia, y por hacer de mi lo que soy.

## Introducción

A mis abuelos y tíos por todo su amor y buen ejemplo durante mi niñez y juventud.

## CAPITULO 1

A Gina por todo su cariño y el apoyo que me brindó.

A Mayra Banderas, por el diplomado en comercio exterior, que sin él, este proyecto no se hubiera realizado, y por su apoyo durante toda mi formación profesional.

A mis hermanos por su ayuda con la computadora y a la Tosca que me hizo compañía en todo momento.

A todos los directivos del Colegio Franco Ingles.

## CAPITULO 2

A todos los maestros y amigos que han intervenido en mi formación escolar y profesional.

## CAPITULO 3

### CONFORMACION DE LA EMPRESA

3.1 - Características de la empresa	14
3.2 - Plan	15
3.3 - Organización	16
3.4 - Descripción de puestos	17

## CAPITULO 4

### PROCESO PRODUCTIVO

4.1 - Planta productiva	20
4.2 - Diagrama de flujo	21
4.3 - Ciclo de producción	24

# I N D I C E

CAPITULO 5.	
LOGÍSTICA Y ESTRUCTURA COMERCIAL	
5.1.- Transportes y maletines	25
5.2.- Centros de distribución	27
5.3.- Embalaje y etiquetado	37
5.4.- Instalaje	28
Introducción.	3
CAPITULO 6	
CAPITULO 1.	
EL PRODUCTO.	
1.1.- Definición.	6
1.2.- Descripción.	6
1.3.- Especies.	6
1.4.- Clasificación comercial.	7
1.5.- Nivel nutricional.	8
1.6.- Clima y terreno.	9
1.7.- Calidad del producto.	9
1.8.- Normas fitosanitarias.	9
1.9.- Competencia nacional.	10
1.10.- Volumen de producción regional.	10
1.11.- Capacidad de exportación de la planta.	10
CAPITULO 2.	
¿QUE ES BENELUX?.	
2.1.- Historia.	11
2.2.- Geografía.	11
2.3.- Clima.	11
2.4.- Habitantes.	12
2.5.- Economía.	12
2.6.- Infraestructura.	13
CAPITULO 3.	
CONFORMACION DE LA EMPRESA.	
3.1.- Características de la empresa.	14
3.2.- Plano.	15
3.3.- Organigrama.	16
3.4.- Descripción de puestos.	17
CAPITULO 4.	
PROCESO PRODUCTIVO.	
4.1.- Planta productiva.	20
4.2.- Diagrama de flujo.	23
4.3.- Ciclo de producción.	24

## CAPITULO 5.

### LOGISTICA Y ESTRUCTURA COMERCIAL.

5.1.- Transporte y maniobras. -----	25
5.2.- Canales de distribución. -----	27
5.3.- Empaque y etiquetado. -----	27
5.4.- Embalaje. -----	28
5.5.- Importadores. -----	30

## CAPITULO 6.

### MERCADO BENELUX.

6.1.- Inclinationes y hábitos alimenticios. -----	33
6.2.- Segmentación del mercado. -----	33
6.3.- Manejo de compras internacionales. -----	34
6.4.- Competencia internacional. -----	34
6.5.- Margen de precio. -----	35

## CAPITULO 7.

### COSTOS Y PRECIOS DE EXPORTACION.

7.1.- Costeos. -----	36
7.2.- Forma de pago. -----	37

## CAPITULO 8.

### ACCESO AL MERCADO.

8.1.- Barreras arancelarias. -----	38
8.2.- Impuestos. -----	38
8.3.- Licencias de importación. -----	39

## CAPITULO 9.

### PROMOCION Y DIFUCION.

9.1.- Acercamiento a compradores. -----	40
9.2.- Ferias y exposiciones. -----	40
9.3.- Revistas. -----	41
9.4.- Cartoncillos. -----	42
9.5.- Direcciones importantes. -----	42
9.6.- Apoyo del CBI. -----	44

## CAPITULO 10.

### ESTUDIO FINANCIERO.

10.1.- Estados financieros. -----	46
-----------------------------------	----

Conclusiones. -----	59
---------------------	----

Anexos. -----	60
---------------	----

Bibliografías. -----	68
----------------------	----

## INTRODUCCION

El contenido de este proyecto es un estudio de viabilidad para la exportación de vegetales precocidos y congelados al mercado Europeo de Benelux, el cual esta integrado por los Países Bajos (Holanda), Bélgica y Luxemburgo.

Los vegetales elegidos para este proyecto son el brócoli (mejor conocido como brócoli) y la coliflor. La idea de exportar estos vegetales en particular surgió de la inquietud de buscar legumbres que se produjeran en el estado de Michoacán y sus alrededores, que hubiera autosuficiencia, y que a su vez la producción tuviera un excedente y posibilidades de exportarlo. Siendo el brócoli y la coliflor los ideales por su alta producción, seguridad de cosecha, fácil procesamiento, y porque son un producto que su consumo ha ido incrementandose día con día en muchos países, como es el caso de los países orientales, europeos y norteamericanos.

Una vez elegido el producto es hora de estudiar las posibilidades de colocación y comercialización en el mercado internacional. Primeramente investigué los mercados más importantes mundialmente hablando, los países con alta demanda de vegetales, concretamente el brócoli y la coliflor, de la misma forma investigué los países que no son autosuficientes en la producción de estos vegetales y que por lo tanto tienen que importarlos, indagué sobre la competencia internacional, que países les venden, que volumen compran y a que precio lo hacen.

Los mercados mas tentativos fueron Japón, Estados Unidos, Alemania, Canadá y Benelux; Se descartaron Japón y Estados Unidos porque básicamente fungen como intermediarios, y la competencia nacional como la extranjera es muy fuerte. Alemania y Canadá son buenos mercados, pero no son constantes en sus compras ya que se basan en la producción interna. El mercado más viable resultó ser Benelux.

El mercado de Benelux se conforma por una unión económica de tres países Europeos, Bélgica, Luxemburgo y Los Países Bajos, mejor conocidos como Holanda. Este mercado básicamente se rige por las mismas normas comerciales que el resto de la Comunidad Económica Europea.

Benelux no es autosuficiente en la producción del brócoli ni de la coliflor, Hay poca competencia internacional y no hay competencia nacional, lo que hace a este mercado ser ideal para la exportación de estos vegetales. Incluso existe un organismo holandés que se encarga de dar apoyo a los países en desarrollo que deseen exportar a este mercado, con el cual me puse en contacto vía internet. De esta forma obtuve direcciones teléfonos y faxes de compradores que están interesados en el producto.

El siguiente paso fué definir cómo sería exportado el producto en cuanto a su forma física. Llegué a la conclusión de que los vegetales serían precocidos y congelados, previamente cortados y seleccionados. Esto, debido a que su manejo es mucho más fácil, sus propiedades nutricionales no se pierden ni se alteran, se conserva su frescura y color por un periodo de tiempo prolongado, lo que hace que en el proceso de transportación, el cual se lleva un par de semanas, no se altere el producto en lo más mínimo. El producto será empaquetado en bolsas de plástico en porciones de quinientos gramos, lo que lo hace fácil de manejar individualmente para el consumidor final.

Una vez elegido el producto, el mercado y la forma física en que va a ser exportado empecé a desarrollar lo que es en sí el proyecto de exportación, el cual está contenido en este documento.

- Puntos expuestos en el proyecto:

- Definición de benelux
- Tiempo de existencia de este bloque económico.
- Aspectos geográficos y climatológicos de los países que conforman benelux
- Habitantes que conforman este grupo por países.
- Aspectos económicos de los países benelux.
- Infraestructura de la región.
- Procedencia y descripción de la col.
- Clasificación de coles.
- Información botánica de la coliflor y del brócoli.
- Tipos de coliflores.
- Aspectos climatológicos que requieren para su producción.
- Aspectos nutricionales del brócoli y la coliflor.
- Tipo de producto requerido para la exportación.
- Aspectos y normas fitosanitarias de la Unión Económica Europea para la producción de alimentos.
- Competencia nacional.
- Características generales y operaciones de la empresa.
- Conformación y organigrama de la empresa.
- Planta productiva, servicios y distribución de la misma.
- Análisis de operaciones del proceso productivo de la planta.
- Etapa de congelación.
- Diagrama de flujo del proceso productivo.
- Medios de transporte en general.
- Medios y rutas de transporte elegidos para el proyecto.
- Características del envasado, etiquetado y embalaje elegido.
- Empresas importadoras del ramo alimenticio en Benelux.
- Hábitos alimenticios del mercado Benelux.

**CAPITULO 1.-** Tipo de publico al que va dirigido el producto.

- Competencia internacional.
- Determinación de costos.

**1.1.- Datos:**

- Cotizaciones Exworks, FOB y CFR.
- Formas de pago que acostumbra Benelux.
- Forma de pago establecida para la empresa.
- Bancos del grupo Benelux que tienen relación y corresponsalia con bancos mexicanos.
- Requisitos para la comercialización en el mercado Benelux.
- Promoción del producto en el mercado meta a través de diversos medios de difusión.
- Organismos de apoyo e información comercial en Benelux.
- Estados financieros y financiamiento del proyecto.

**1.2.- Descripción:**

**COL.** - Nombre Botánico: Brassica oleracea L.

**FAMILIA:** Cruciferas

**Nombres Vulgares Extranjeros:**

Italiano: Cavolo

Francés: Chou cultivé

Alemán: Kohli

Inglés: Cabbage

**1.3.- Especies:**

Las coles pueden dividirse en tres grupos o subespecies:

- a) Repollo
- b) Berza
- c) Col de brucias
- d) Brócoli
- e) Coliflor
- f) Colisabo

Para este proyecto de exportación tenemos de esas variedades de coles solo el brócoli y la coliflor, por su rentabilidad en cuanto a su desarrollo biológico, en su proceso productivo y su forma de consumo.

**Brócoli:**

De esta variedad de col se utiliza la inflorescencia, las hojas son numerosas, cortas y espaciadas, con los nervios gruesos y blancos.

La planta de brócoli, forma una cabeza central que tiene 15 cm. de diámetro, está formada por una masa de yemas florales que se implantan sobre las bráctea carnosas y gruesas. Se corta toda la cabeza incluyendo de 15 a 20 cm. de pedúnculo.



## CAPITULO 1. EL PRODUCTO.

### 1.1.- Definición:

Col, (brásica oleracea): vegetal que tiene diversas variedades, es una planta vivaz bianual o triannual, de 60 cm. de alto, su tallo aveces semileñoso, es sencillo y ramificado, en ocasiones atrofiado y en otras hipertrofiado, las hojas básales son anchas y sobrepuestas.

Para efectos de comercio internacional su fracción arancelaria es: 07. 04. 10 (Coliflor y Bróculi).

### 1.2.- Descripción:

COL. - Nombre Botánico: Brassica oleracea L.

FAMILIA: Crucíferas.

Nombres Vulgares Extranjeros:

Italiano: Cavolo.

Francés: Chou cultivé.

Alemán: Kohl.

Inglés: Cabbage.

### 1.3.- Especies:

Las coles pueden dividirse en seis grupos o subespecies:

- a) Repollo.
- b) Berza.
- c) Col de bruselas.
- d) Bróculi.
- e) Coliflor.
- f) Colinabo.

Para este proyecto de exportación tomare de estas variedades de coles sólo el bróculi y la coliflor, por su similitud en cuanto a su desarrollo biológico, en su proceso productivo y su forma de consumo.

Bróculi:

De esta variedad de col se utiliza la inflorescencia, las hojas son numerosas, cortas y espaciadas, con los nervios gruesos y blancos.

La planta de bróculi, forma una cabeza central que tiene 15 cm. de diámetro, está formada por una masa de yemas florales que se implantan sobre los tallos carnosos y gruesos. Se corta toda la cabeza incluyendo de 15 a 20 cm. de pedúnculo.

Cuidado del cultivo: Para las producciones Otoño-Invierno la siembra se efectúa en un almácigo en los meses de mayo a junio, y después en Julio-Agosto se trasplantan al fondo de los surcos espaciados de 50 cm. y a 80 cm. una planta de la otra, para las variedades precoces y espaciadas 40 cm. y a distancia de 50 cm. entre planta y planta en variedades tardías. Necesitan frecuentes riegos, además será necesario cortar las inflorescencias antes de que florezcan, mientras los brotes de las flores están verdes y firmes.

Coliflor:

Inflorescencia compuesta de flores malformadas o hipertróficas que determinan una sola cabeza densa. De esta variedad se utiliza la pelota, formada por flores fuertemente unidas una a otra.

Cuidado del cultivo: El cultivo se difunde por la producción de Otoño-Invierno con siembras hechas desde mayo hasta junio, los trasplantes de junio a agosto, se trasplantan a distancia media de 50 cm. entre planta y planta, y a 80 cm. entre surco y surco.

#### 1.4.- Clasificación comercial:

El calibre puesto en base a la clasificación establece los diámetros mínimos medidos en los puntos de máxima circunferencia de las inflorescencias, a 11 cm. para las categorías extra, I y II y a 9 cm. para la provisional categoría III con una tolerancia entre las diferencias de los diámetros de las coliflores de un mismo empaque, no mayor de 4 cm.

Categoría extra: Inflorescencias perfectamente enteras y compactas, bien formadas, con los colores característicos de la variedad.

Categoría I: Inflorescencias con cabeza compacta de colores variantes de blanco a blanco marfil con exclusión de otras coloraciones, producidas por daños solares.

Categoría II: Inflorescencias con ligeras deformaciones, poco compactas de color amarillento, con leves manchas de sol, presencia de pelusa y hasta 5 hojas incorporadas. Se toleran dos de los tres defectos siguientes :

- 1.- Ligeras contusiones.
- 2.- Trazas de daño por hielo.
- 3.- Trazas de ataques parasitarios.

Categoría III: (Provisional) Coliflores de iguales características de la categoría anterior, con un diámetro mínimo de 9 cm.

1.5.- Nivel nutricional:

Composición química y valor calórico que le proporcionan al organismo cada 100 gr. de producto comestible.

		<u>BROCOLI</u>	<u>COLIFLOR</u>
PROTEINA	(gr)	5.45	2.48
GRASAS	(gr)	0.00	0.34
GLUCIDOS O CARBOHIDRATOS	(gr)	4.86	4.55
CALORIAS	(No)	42.00	32.00

VITAMINAS:

A	U.I	3500.00	90.00
B1	TIAMINA Mcg	100.00	110.00
B2	RIVOFLABINA Mcg	210.00	100.00
C	ACIDO ASCORBICO Mg	118.00	69.00

SUBSTANCIAS INORGÁNICAS:

CALCIO	Mg	130.00	22.00
FÓSFORO	Mg	76.00	72.00
HIERRO	Mg	1.30	1.10

Mcg => MICROGRAMO

U.I. => UNIDAD INTERNACIONAL.

(1 U.I. de vitamina A = 0.0003 Miligramos)

LOS GLUCIDOS SE HAN EXPRESADO EN FORMA DE ALMIDÓN CON LA APLICACIÓN DEL COEFICIENTE DE 4.1 CAL/g

#### 1.6.- Clima y terreno:

Requiere climas templados, que oscilen entre 18°C y 26°C, y de regiones húmedas, aunque también se adapta en regiones secas siempre que no le sean escatimados los riegos. Prospera bien en los terrenos profundos y fértiles, bien labrados y dotados de materias orgánicas muy descompuestas.

#### 1.7.- Calidad del producto:

Para el proyecto de exportación se requiere el producto de la categoría extra con cada una de sus características, con la finalidad de ofrecer al mercado internacional un producto de calidad, debidamente procesado, empacado y con excelente presentación para tener mayores posibilidades de colocación en mercado de consumo final.

#### 1.8.-Normas fitosanitarias:

Los estados miembros de la Comunidad Económica Europea, incluyendo Benelux desde hace tiempo se enfrentaron al problema de la organización del mercado Europeo de las hortalizas, dictaminando normas comunes aplicables al interior de la comunidad, también con el fin de eliminar del mercado los productos de calidades que no resultan satisfactorias. Este reglamento que disciplina a la organización de los productores, el régimen de los precios y de las intervenciones de la salvaguardia y los de canje con terceros países, entre otras cosas impone:

#### Normas de calidad:

Hortalizas destinadas a ser vendidas al consumidor en estado fresco. Estos productos no pueden ponerse en muestra, ser vendidas o comercializadas en otra forma si no resultan conformes a las normas. Los productos hortícolas que están sujetos a las normas de calidad, son sometidos a clasificación comercial, con base en:

a).- Tipos y variedades comerciales: Se refiere a las exigencias particulares de los consumidores, que son los verdaderos reguladores del éxito comercial que logran los productos. Ya que aún con los mejores requisitos comerciales, un producto que no encuentre la preferencia del consumidor está obligado a la disminución del precio.

b).- Características mínimas relacionadas con:

- Integridad: Es decir que sean enteros, no rotos, sin lesiones, contusiones, trazas de ataques parasitarios y de adversidades atmosféricas.
- Sanidad o higiene: El producto debe estar limpio, sin tierra ni residuos fitofarmacos u otras impurezas

- CAPITULO 1.9.-** - Grado de maduración: Esta entendido como la época equilibrada de interrupción del proceso normal vegetativo,  
- Pureza organoléptica (sabor). Osea, sin sabores y olores anormales y extraños al producto.

c).- Calibrage: Representa un requisito que determina la atribución de la selección comercial. El cual se mide en base al diámetro del punto de máximo tamaño de las inflorescencias, y este se divide en categorías que van de la I a la III.

#### 1.9.- Competencia nacional:

Existen pocas empresas que estén exportando brócoli y coliflor al Bloque Económico Europeo, algunas compañías en Tepic están exportando ciertos vegetales al mercado Benelux pero es muy poco el brócoli y coliflor que envían.

Hay otras compañías en la parte central de la república y en el bajío de Guanajuato que también están exportando vegetales, pero lo mandan al mercado Japonés y Coreano.

#### 1.10.- Volumen de producción regional:

El estado de Michoacán es autosuficiente para cubrir la demanda que el mercado regional exige, siendo las siguientes zonas las de mayor producción:

El valle de Zamora (Michoacán) cuenta con la mayor producción de brócoli en el estado. La región con mayor producción de coliflor es la de Querendaro (Michoacán), seguido del Valle de Zamora que también posee una producción importante.

A nivel estatal el total de producción de Brócoli y de coliflor es la siguiente:

**Brócoli ==> 10,000 Toneladas anuales.**

**Coliflor ==> 20,000 Toneladas anuales.**

Ambas zonas están a corta distancia de la planta productiva en la ciudad de Morelia, por lo que el producto llega rápido y sin mayores maltratos de transportación. Actualmente se tiene contacto con los productores de estas zonas, a los que se les planteó la compra de su cosecha y las normas de calidad que debe cumplir y que la empresa exige. De esta forma se tiene garantizado el abasto de brócoli y coliflor.

#### 1.11.- Capacidad de exportación de la planta:

El proyecto está diseñado para que la empresa cuente con una capacidad productiva suficiente para la exportación de 300 toneladas anuales de ambos productos (brócoli y coliflor) en total.

## CAPITULO 2. ¿QUE ES BENELUX?.

Benelux es una agrupación de países con finalidades y aspiraciones económicas comunes en el comercio internacional está constituido por Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo.

### 2.1.- Historia:

**BENELUX** surgió como una unión aduanera entre Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo en 1944, después del inicio de la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa en 1921, bajo el tratado de Londres en 1947 y entró en vigor el 1º de enero de 1948. El Benelux ha servido como modelo de la Unión Europea. El tratado ha tenido como objetivos:

- 1.- La suspensión de tarifas aduaneras interiores;
- 2.- La adopción de una tarifa exterior común;
- 3.- La adopción de legislaciones fiscales indirectas; y
- 4.- La armonización de políticas financieras interiores

### 2.2.- Geografía:

Benelux está formada geográficamente por los países de Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos (Países Bajos son territorios de extensión variable situados en la llanura continental europea, junto al SO. del Mar del Norte abarcando parte de Bélgica y Holanda, son una agrupación de doce provincias constituidas por Brabante, Drante, Groninga, Gueldres, Flevopolders, Frisia, Holanda del Norte, Holanda del Sur, Limburgo, Overijssel, Utrecht y Zelandia). Dichas Provincias de los países bajos a su vez están divididas en municipalidades con representantes propios.

Países Bajos: Para este caso se tomó la descripción geográfica de Holanda por ser la gran mayoría de las provincias de este país, está situada a orillas del mar del norte en la desembocadura de los ríos Rin y Maass o Meuse.

Posee una extensión territorial de 41,160 km<sup>2</sup>.

Bélgica: Estado de Europa occidental, se encuentra a orillas del mar del norte, entre Francia al Sur, Luxemburgo y Alemania al Este, y Holanda al Norte.

Bélgica posee una extensión territorial de 30,519 Km<sup>2</sup>.

Luxemburgo: Pequeño estado europeo situado entre Bélgica, Francia y Alemania, posee una extensión territorial de 2,586 Km<sup>2</sup>.

### 2.3.- Clima:

Bélgica: La oscilación térmica entre 21° y 24°C varían según la proximidad al mar. La temperatura medio del mes más frío es inferior a -3°C en todo el país y la del mes más cálido no

rebasa los 20°C. Las precipitaciones, bajas para un país Atlántico, se mantiene entre los 600 y 750 mm, regularmente repartidos a lo largo del año. Las nieves son abundantes en las Ardenes.

Luxemburgo: El clima es continental de transición tiene una temperatura media de enero a junio de 1.4°C a 19.4°C respectivamente. Las precipitaciones más abundantes en el Oesling, donde rebasan los 600 mm anuales, alcanzan sólo los 530 mm en Luxemburgo. Hidrográficamente pertenece a la cuenca del Mosel.

Países Bajos: El clima de Holanda es oceánico, con temperaturas moderadas y lluvias regulares. Las regiones más frías son las del N y del interior, aunque las diferencias son poco notables. La media del mes mas frío oscila entre -7 y -8°C , y la del mes más cálido, entre 15 y 17°C .

#### 2.4.- Habitantes:

El número de habitantes de acuerdo a las ultimas estadísticas de cada uno de los países que forman el Benelux es el siguiente:

BELGICA	10,022,000
LUXEMBURGO	389,800
PAISES BAJOS	15,129,000

#### 2.5.- Economía:

Bélgica: La economía belga se caracteriza por su alto grado de industrialización y de participación en el comercio exterior, al que va el 40% de la producción aproximadamente y por la enorme concentración capitalista, de hecho seis trust controlan la gran mayoría de la industria.

Las principales industrias belgas están orientadas al comercio exterior. Las industrias más importantes se encuentra localizadas en los sectores tradicionales, tales como el acero, metalurgia básica, metales no ferrosos, química, alimentos y bebidas, automóviles, metal mecánica, confección y textiles. Junto a estas industrias, la producción dentro de nuevos sectores ha aumentado considerablemente, como es el caso de la microelectrónica, la biotecnología y la protección ambiental.

La estructura del sector agrícola se caracteriza por la importante proporción de la pequeña empresa. Aproximadamente el 45% del territorio nacional está destinado a la agricultura ( aproximadamente 1.3 millones de hectáreas), del cual el 53% está dirigido a la labranza y el 47% a la ganadería. El 20% del territorio nacional (600 mil hectáreas) se utilizan en actividades forestales.

Dentro del sector agropecuario los principales productos que exporta Bélgica al resto del mundo son: carne, verduras y azúcar.

Países Bajos: Las principales industrias se encuentran orientadas al comercio exterior. Las industrias más importantes se localizan dentro de los sectores de alimentos y bebidas, agroindustria, industria química, equipo eléctrico, equipo electrónico, microelectrónica,

refinación de petróleo y sus derivados, maquinaria, productos espaciales, ingeniería mecánica, construcción, biotecnología e ingeniería ambiental.

La estructura agrícola de los países bajos se caracteriza por la importante proporción de la pequeña empresa agrícola y por dirigirse principalmente a la exportación, siendo ésta una de las principales actividades económicas del país. Aproximadamente el 49% del territorio nacional está destinado a la agricultura (2 millones de hectáreas), del cual el 25% está dirigido a la labranza, el 55% al pastoreo y el 5% a la horticultura. Cabe mencionar que la productividad por metros cuadrados es de las más altas a nivel mundial. El país es autosuficiente en alimentos, a excepción de algunos productos tropicales que aún no son posibles de producir en invernadero, como es el caso del café, cacao, té y ciertas frutas.

Los principales productos exportados de este sector por los países bajos al resto del mundo son: carne, lácteos, verduras, frutas, azúcar y granos.

Luxemburgo: Se ubica como uno de los países con mas alto nivel de vida, la base de su economía es el sector minero e industrial relacionado en su casi totalidad con el hierro.

El sistema agrario en Luxemburgo está conformado por aproximadamente 3945 empresas que trabajan 126,514 hectáreas de tierra, de las cuales 56,000 están dirigidas a la labranza y 68,938 a la ganadería. De las empresas agropecuarias el 53% se dedican a la ganadería, el 7.3% a la labranza, el 17.3% a la viticultura, el 1.5% a la jardinería, el 19% a la producción en general y el 0.8% a actividades no definidas. Los productos principales de este sector son: granos, papas, carne de cerdo y de res. La producción de carne cubre únicamente el 40% del consumo total del país, el resto es importada.

## 2.6.- Infraestructura:

Holanda cuenta con una extensa red de comunicaciones terrestres, marítimas y aérea, que la convierte en uno de centros de distribución de mercancías más importantes y grandes de Europa. Este sector es una base muy importante de la economía holandesa.

Transportación aérea: El país cuenta con 5 aeropuertos civiles y de carga en Amsterdam, Rotterdam, Maastricht, Enschede y Eindhoven. La actividad de carga en todos los aeropuertos es de gran importancia. El aeropuerto de Amsterdam tiene una estación de tren y está a 30 minutos de viaje de la Haya y a 45 de Rotterdam.

Transportación terrestre: El sistema ferroviario cuenta con un servicio muy eficiente que facilita el traslado de personas y mercancías dentro y fuera del país. La red ferroviaria comunica a todo el país con sus puertos. Las carreteras y autopistas son modernas y enlazan de manera muy eficaz a todas las poblaciones del país con el resto de Europa.

Transporte marítimo: El puerto de Rotterdam es el más grande y eficiente del mundo. Es accesible a todo tipo de barcos y cuenta con un centro de distribución de mercancías tanto por vía fluvial como por carretera de 140 mil hectáreas de almacenes. Otros puertos importantes del país son: Amsterdam, Flesinga, y Hoek Van Holland.



### CAPITULO 3. CONFORMACION DE LA EMPRESA.

#### 3.1.- Características de la empresa :

La empresa es una procesadora y empacadora de vegetales precocidos y congelados denominada: "VEGETALES FID S.A. DE C.V."

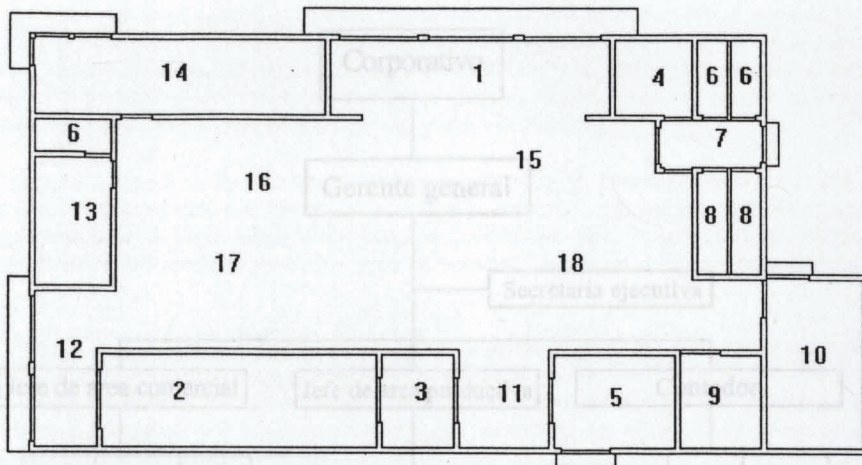
Es una sociedad anónima de capital variable, legalmente constituida ante notario público con todas las especificaciones de la ley general de sociedades mercantiles, debidamente registrada ante el registro público de la propiedad con un mínimo de socios de tres, un capital de aportación al negocio de dos millones setecientos mil pesos, el suficiente para la inversión en un terreno de tres mil metros cuadrados para la instalación de la planta, una cámara frigorífica, una caldera, la adquisición de la maquinaria necesaria para la producción y elaboración del producto y un camión frigorífico para trasladar el producto terminado en caso de comercialización nacional.

#### - Planta productiva:

Estará construida en el terreno elegido como se muestra a continuación en el anteproyecto de la distribución e instalación de la planta productiva. Posee todos los servicios de urbanización para el acceso a ella, camino asfaltado y amplios corredores, el área industrial cuenta con vías de ferrocarril por lo que se puede solicitar un escape que ingrese al terreno de la planta, también cuenta con servicios de drenaje y alcantarillado, cableado eléctrico y telefónico, alumbrado publico, etc.

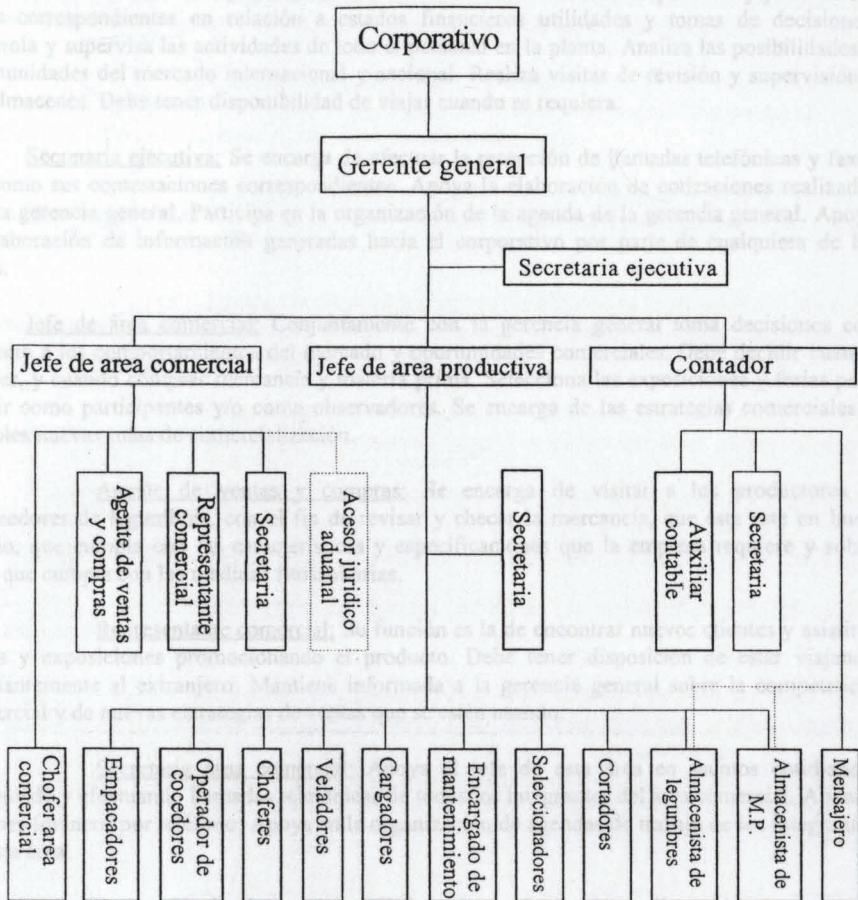
3. Cuarto de congelación.
4. Corredor.
5. Almacén de empaque y embalajes.
6. Servicios.
7. Entrada del personal.
8. Voz larga.
9. Deposito de herramientas y repuestos.
10. Cuarto para la caldera y suavizador de agua.
11. Cuarto de embalaje.
12. Salida del producto elaborado.
13. Laboratorio de control de calidad.
14. Oficinas administrativas.
15. Área de operaciones preliminares, en la sala de elaboración.
16. Área de procesamiento, en la sala de elaboración.
17. Área de congelación, en la sala de elaboración.
18. Área de empaque, en la sala de elaboración.

3.2.- Plano:



1. Recepción de materias primas (vegetales).
2. Cámara frigorífica.
3. Cuarto de congelación.
4. Comedor.
5. Almacén de empaques y embalajes.
6. Sanitarios.
7. Entrada del personal.
8. Vestidores.
9. Deposito de herramientas y repuestos.
10. Cuarto para la caldera y suavizador de agua.
11. Cuarto de embalaje.
12. Salida del producto elaborado.
13. Laboratorio de control de calidad.
14. Oficinas administrativas.
15. Area de operaciones preliminares, en la sala de elaboración.
16. Area de procesamiento, en la sala de elaboración.
17. Area de esterilización, en la sala de elaboración.
18. Area de empaque, en la sala de elaboración.

### 3.3.- Organigrama:



### 3.4.- Descripción de puestos:

Gerente General: Las funciones que desempeña son muy diversas y de gran responsabilidad. Atiende personalmente a clientes para la autorización directa de compras y ventas así como formas de pagos y créditos. Toma acuerdos con el corporativo y jefes de las áreas correspondientes en relación a estados financieros utilidades y tomas de decisiones. Controla y supervisa las actividades de todo el personal en la planta. Analiza las posibilidades y oportunidades del mercado internacional y nacional. Realiza visitas de revisión y supervisión a los almacenes. Debe tener disponibilidad de viajar cuando se requiera.

Secretaria ejecutiva: Se encarga de efectuar la recepción de llamadas telefónicas y faxes así como sus contestaciones correspondientes. Apoya la elaboración de cotizaciones realizadas por la gerencia general. Participa en la organización de la agenda de la gerencia general. Apoya la elaboración de información generadas hacia el corporativo por parte de cualquiera de las áreas.

Jefe de área comercial: Conjuntamente con la gerencia general toma decisiones con respecto a los comportamientos del mercado y oportunidades comerciales. Debe decidir cuando vender, y cuando comprar mercancía y materia prima. Selecciona las exposiciones y ferias para asistir como participantes y/o como observadores. Se encarga de las estrategias comerciales y posibles nuevas rutas de comercialización.

Agente de ventas y compras: Se encarga de visitar a los productores y proveedores de legumbres, con el fin de revisar y checar la mercancía, que ésta este en buen estado, que cumpla con las características y especificaciones que la empresa requiere y sobre todo que cumpla con las medidas fitosanitarias.

Representante comercial: Su función es la de encontrar nuevos clientes y asistir a ferias y exposiciones promocionando el producto. Debe tener disposición de estar viajando constantemente al extranjero. Mantiene informada a la gerencia general sobre la competencia comercial y de nuevas estrategias de ventas que se estén usando.

Secretaria área comercial: Apoya al jefe de esta área en asuntos cotidianos, recibiendo y efectuando llamadas telefónicas de todos los integrantes del área comercial. Atiende clientes foráneos por teléfono. Apoya en la organización de agendas de trabajo de los integrantes de esta área.

Chofer área comercial: Se encarga de recoger o llevar documentos que competen al área comercial, trasladar personal, atender a visitantes de la empresa, realiza viajes al aeropuerto o ciudades cercanas con el objeto de recoger a los representantes comerciales o funcionarios de la misma empresa. Atenderá todas las necesidades del jefe del área comercial.

Jefe de área productiva: Su función es el estar al mando del área productiva supervisando y checando al personal de esta área. Solicita mercancía y materias primas cuando éstas se están

agotando, así mismo reporta cuando la mercancía terminada esta lista para poder ser embarcada, checa pedidos a proveedores.

Secretaria área productiva: Apoya al jefe del área productiva en las actividades cotidianas, recibe y supervisa las entregas de mercancía y materias primas. Se encarga de dar avisos al personal de esta área, atiende las sugerencias y necesidades. Hace y recibe llamadas telefónicas de los proveedores. Apoya la elaboración de la agenda de su superior.

Choferes área productiva: Su función es la de transportar en camión los vegetales a la planta productiva. En el caso de ventas nacionales, transportarlos, ya como producto terminado, al lugar donde el comprador especifique.

Veladores: Están encargados de la vigilancia nocturna, su turno da comienzo a las ocho de la noche cuando la empresa termina sus labores por las tardes y finaliza a las ocho de la mañana cuando entre el personal a laborar.

Encargado de mantenimiento: Su función es la de verificar que todas las máquinas y aparatos estén funcionando en buen estado, así como darles un mantenimiento periódico y en el caso de un desperfecto arreglarlas.

Cargadores: Están encargados de trasladar la mercancía dentro de la planta productiva al lugar de procesado, así como descargar y cargar los camiones y/o contenedores.

Seleccionadores: Se encargan de escoger y seleccionar la mercancía para su proceso productivo. Deshechan los vegetales alterados, o que no llenan los requisitos especificados por la empresa.

Cortadores: Se encargan de cortar los vegetales en pedazos uniformes, eliminando hojas, tallos, y troncos.

Operador de cocedores: Esta encargado del proceso de cocción de las legumbres, cerciorarse que cumpla con el tiempo requerido para que queden cocidas y así eliminar bacterias y otros organismos sin alterar las propiedades de las mismas.

Empacadores: Se encargan de empacar las verduras al final del proceso productivo en bolsas de plástico verificando que tengan el peso y características especificados.

Almacenistas de legumbres: Están encargados de etiquetar y almacenar la mercancía ya procesada en la cámara frigorífica, y llevar un control de inventario de entradas y salidas del producto, reportandolo al contador.

Almacenista de materia prima: Está encargado del control en bodegas de las materia primas que el proceso productivo requiere, como empaques, etiquetas, herramientas, refacciones, uniformes, caja de primeros auxilios, etc. llevar un control de inventario y solicitar mercancía cuando esta se agote, reportandolo al contador.

**CAFE Contador:** Su función principal es la de llevar la contabilidad de la empresa, y los estados financieros, efectuar pagos de impuestos, recibir y verificar los pagos de las ventas y compras. Checar y contabilizar los inventarios con ayuda de los almacenistas.

#### 4.1. Planta productiva:

**Auxiliar contable:** Maneja la computadora, elabora las pólizas de nóminas a empleados de la empresa, relaciona cobranzas, consulta los saldos bancarios, realiza pólizas de cheques, elabora comprobantes de ingresos, verifica diferencias con respecto a facturas.

**Acuña Secretaria contable:** Su función es el apoyar al contador en las actividades cotidianas, efectuar y recibir llamadas. Realiza y da seguimiento a la relación proveedor comprador en cobranzas y créditos. Actualiza la cartera de clientes.

**Ubicación en Mensajero:** Se encarga de atender las necesidades del contador, tales como recoger y mandar papelería, requisitos, encargos, papeleos, llevar mensajes, correo, etc.

estructura industrial sobre ferrocarril, puentes, aeropuertos, etc.

- Analizar la superficie del terreno, estudios topográficos, determinación de niveles y declives, partes aprovechables, inversión de transformación del terreno, posibilidad de futuras ampliaciones, superficie disponible, características del subsuelo, que sea accesible y bien comunicado.

Posibles restricciones de construcción, es importante analizar las restricciones que se imponen en la zona ya que debemos cuidar que estas no afecten las especificaciones del proyecto de la planta.

- Servicios públicos, esto es de vital importancia ya que si no cuenta con los servicios mínimos indispensables no podremos tener una buena producción y los costos se incrementarían notoriamente repercutiendo directamente en el producto final.

#### h) Ubicación y especificaciones del terreno:

La planta se localizará en la zona industrial de la ciudad de Morelia Michoacán debido a su proximidad a la zona de producción, la reducción de costos en fletes, y por cumplir con las necesidades especificadas de la planta productiva.

Dicho terreno tiene una superficie de 3,000 m<sup>2</sup>, lo cual satisface las necesidades del proyecto y futuras ampliaciones, el precio varía de 120 a 130 pesos por m<sup>2</sup>. El tipo de terreno es el adecuado para este tipo de construcciones, ya que el terreno firme y adecuado para cimentar.

Por parte de las autoridades municipales, no existe ningún tipo de restricciones aplicables a nuestro proyecto, ya que no especifican ningún tipo de construcción especial, dimensión o forma determinada, lo anterior dentro de los límites de seguridad.

## CAPITULO 4. PROCESO PRODUCTIVO.

### 4.1.- Planta productiva:

#### a) Selección del terreno:

Actualmente para determinar la localización del terreno donde se pretende la construcción de una planta industrial, es recomendable seguir las siguientes observaciones:

- Ubicarla en la zona suburbana de la ciudad, ya que se tienen mayores ventajas en cuanto a construcción, ampliaciones, costos menores de terreno, facilidades de infraestructura industrial como ferrocarril, puertos, aeropuertos, etc.

- Analizar la superficie del terreno, estudios topográficos, determinación de niveles y declives, partes aprovechables, inversión de transformación del terreno, posibilidad de futuras ampliaciones, superficie disponible, características del subsuelo, que sea accesible y bien comunicado.

- Posibles restricciones de construcción, es importante analizar las restricciones que se imponen en la zona ya que debemos cuidar que estas no afecten las especificaciones del proyecto de la planta.

- Servicios públicos, esto es de vital importancia ya que si no cuenta con los servicios mínimos indispensables no podremos tener una buena producción y los costos se incrementarían notoriamente repercutiendo directamente en el producto final.

#### b) Ubicación y especificaciones del terreno:

La planta se localizará en la zona industrial de la ciudad de Morelia Michoacán debido a su proximidad a la zona de producción, la reducción de costos en fletes, y por cumplir con las necesidades especificadas de la planta productiva.

Dicho terreno tiene una superficie de 3,000 m<sup>2</sup>, lo cual satisface las necesidades del proyecto y futuras ampliaciones, el precio varía de 120 a 130 pesos por m<sup>2</sup>. El tipo de terreno es el adecuado para este tipo de construcciones, ya que es terreno firme y adecuado para cimentar.

Por parte de las autoridades municipales, no existe ningún tipo de restricciones aplicables a nuestro proyecto, ya que no especifican ningún tipo de construcción especial, dimensión o forma determinada, lo anterior dentro de los límites de seguridad.

c) Servicios públicos:

Dicha zona industrial actualmente cuenta con todos los servicios públicos, tales como, luz y alumbrado público, agua potable, alcantarillado y drenaje, teléfono, servicio de recolección de desechos industriales, acceso terrestre para camiones y ferrocarril, corredores industriales.

d) Distribución de la planta:

Al trazar la empacadora se tratara de que el equipo se distribuya de modo que el producto que llega a la fábrica, siga una línea de proceso con la mayor rapidez posible, pues las demoras en este aspecto pueden ocasionar pérdidas, ya sea por descomposición de los productos o por exceso de tiempo en el proceso.

- La sección de recibo de materiales o productos tendrá acceso inmediato en lo que respecta al medio de transporte, ya sea por camión o por ferrocarril.

- La sección preparatoria de materiales será amplia y acondicionada para no afectar la calidad del producto y poderlo manejar en cantidades suficientes.

- El cecedor o cecedores quedaran adyacentes a la preparación de materiales utilizando mesas para el llenado. El equipo de sellado deberá montarse sobre una mesa estacionaria inmediatamente después de las mesas de llenado.

- El almacén debe estar alejado de las calderas y de la sección de cecedores, pues el calor excesivo puede deteriorar los productos almacenados.

- El cuarto de calderas debe situarse por separado y adyacente a la fabrica para evitar incendios y disminuir los riesgos.

- Las oficinas y el equipo de oficina debe estar aislado de la fabrica para mantener las condiciones de higiene necesarias.

e) Descripción de operaciones:

Esta etapa se refiere al proceso productivo como tal.

Cosecha o recolección: El agricultor debera manejar el producto de manera que no sufra daño y entregarlo a la empacadora a la mayor brevedad posible, con el objeto de que se procese dentro de las 24 hrs. siguientes obteniendo así mejores resultados.

Lavado: Es una operación indispensable y meticulosa pues de él dependerá directamente la calidad del producto ya que se eliminan impurezas y organismos que pueden alterar los estándares de calidad establecidos por nuestro comprador.



Clasificación: siempre se buscara tener una uniformidad en las características del producto, por lo tanto se seleccionaran aquellos que tengan igualdad en color, forma, tamaño, madurez, etc.

Preparación: El producto por su naturaleza se prepara como alimento fresco, es pasado por agua hirviendo con el objeto de eliminar bacterias y fijar el color, esto se hará con sumo cuidado, pues si el producto se cuese más de lo necesario, pierde sabor, color y sus propiedades a la vez.

Llenado: El producto será empaquetado en bolsas de plástico, esto por su fácil manejo resistencia, durabilidad, y posible reciclaje, dichas bolsas de plástico tendrán una capacidad de 500 gms.

Esterilización: Esta es una de las funciones más importantes del envasado, la función primordial de este proceso es aniquilar todos los microorganismos que sean capaces de afectar la calidad del producto.

Almacenamiento: Una vez que el producto está terminado y cumple con todas las normas requeridas, se procedera a su almacenamiento, el cual consiste en congelarlo en una cámara frigorífica especial para lograr una mejor conservación del producto, para posteriormente enviarlo a su exportación.

#### f) Cámara frigorífica:

Una vez que el producto ha pasado por el túnel de congelamiento, que es un sistema de congelamiento rápido, se almacena en la cámara frigorífica, la cual debe mantener una temperatura constante de menos dieciocho grados centígrados, así se mantienen controlados los cambios químicos y los microorganismos.

Debido a las bajas temperaturas existentes en éste tipo de cámaras los empaques (bolsas) deben de estar muy bien sellados para cuidar la perdida de humedad del producto. La atmósfera que rodea al alimento congelado en el empaque se encuentra a un 100% de humedad relativa y tiene una presión de vapor más alta que la atmósfera en la habitación en que se encuentran, la cual pierde humedad por condensación.

La perdida de humedad del producto lleva a su desecación conocida como "quemadura por frío" que provoca el marchitamiento del mismo y por lo tanto lo descalifica para su uso.

La temperatura de almacenamiento está directamente relacionada con el tiempo durante el cual los alimentos congelados mantienen una calidad óptima. En general, cuanto menor sea la temperatura de almacenamiento, el producto se mantendrá durante más tiempo.

#### 4.2.- Diagrama de flujo:

Tanto la coliflor como el brócoli son vegetales que en el estado de Michoacán sólo se cultivan en temporada, la cual comprende el ciclo productivo Otoño-Invierno. Estos vegetales también pueden ser cultivados fácilmente en invernaderos para poder contar con una producción durante todo el año.

Ambos se cultivan en la misma temporada, el tiempo de trasplante es el mismo e incluso la forma de cultivarlos es la misma.

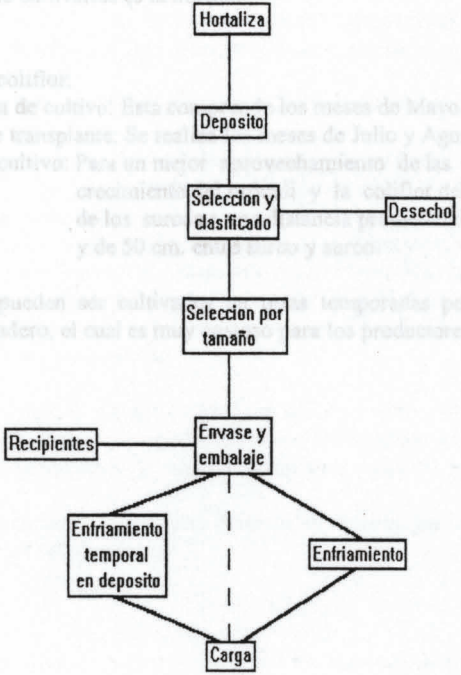
Brócoli y coliflor.

Temporada de cultivo: Esta comprende los meses de Mayo a Junio.

Tiempo de trasplante: Se realiza en los meses de Julio y Agosto.

Forma de cultivo: Para un mejor aprovechamiento de las tierras de cultivo y un mejor crecimiento de las plantas y la calidad del producto se debe sembrar en la parte baja de los surcos, con una distancia de 50 cm. entre planta y planta y de 50 cm. entre surcos y surcos.

También pueden ser cultivados en invernaderos en las temporadas pero para ello es necesario un sistema de invernadero, el cual es más costoso para los productores, por lo que no se practica.



#### 4.3.- Ciclo de producción: **AGRICULTURA Y ESTRUCTURA COMERCIAL.**

Tanto la coliflor como el brócoli son vegetales que en el estado de Michoacán sólo se cultivan en temporada, la cual comprende el ciclo productivo Otoño-Invierno. Estos vegetales también pueden ser cultivados fácilmente en invernaderos para poder contar con una producción durante todo el año.

Ambos se cultivan en la misma temporada, el tiempo de transplante es el mismo e incluso la forma de cultivarlos es la misma:

**Brócoli y coliflor:**

**Temporada de cultivo:** Esta comprende los meses de Mayo a Junio.

**Tiempo de transplante:** Se realiza los meses de Julio y Agosto

**Forma de cultivo:** Para un mejor aprovechamiento de las tierras de cultivo y un mejor crecimiento del brócoli y la coliflor deben sembrarse en la parte baja de los surcos a una distancia promedio de 80 cm. entre planta y planta, y de 50 cm. entre surco y surco.

También pueden ser cultivados en otras temporadas pero para ello es necesario un sistema de invernadero, el cual es muy costoso para los productores, por lo que no se practica.

	UBDKa
KLM	1.67
British Airways	No hubo respuesta.
American Airlines	No dan cotización sin agente aduanal
Lufthansa	1.51
Aéreo charter	1.60
Embarques aéreas	1.67

El transporte aéreo también lo ha descartado debido a los altos costos, ya que en promedio el costo de transportación se eleva en un 300%, otro motivo por el cual lo descartó es porque el producto puede esperar varios días en muy buen estado ya que éste se encuentra congelado.

Pero en el caso de que las compañías transportadoras holandesas acepten el modo de transporte FOB ellas deberán que decidir cuál es el más rentable.

## CAPITULO 5. LOGISTICA Y ESTRUCTURA COMERCIAL.

### 5.1.- Transporte y maniobras:

a) Terrestre: Comprende el transporte de la mercancía vía carretera o vía férrea, hecho por alguna compañía transportista contratada para este fin. Esta clase de transporte es indispensable para poder llevar la mercancía al puerto o aeropuerto correspondiente, de donde saldrá la embarcación o aeronave rumbo a Europa. Las maniobras en esta etapa comprenden a las hechas en la planta productiva, y las de los puertos correspondientes al llegar el contenedor en un tractocamión, cargarlo con grúas y pasarlo al buque, alinearlo, colocarlo en posición, conectarlo ya que es refrigerado, etc.

El transporte férreo lo he descartado por su ineficacia y tardanza.

b) Marítimo: En este caso comprende la transportación en barco, del puerto en América al puerto de destino en Europa, aquí también se debe contratar a una compañía especializada en transportación marítima internacional. Para este caso se cuenta con cuatro puertos posibles de embarque: En México el puerto de Tampico o el de Veracruz, en Estados Unidos el puerto de Galveston en Houston Texas o en Guatemala desde Puerto Barrios. Este método es el más barato pero es muy lento, tardando aproximadamente de 20 a 24 días en llegar al puerto de destino en Europa partiendo del puerto de Tampico o Veracruz, de 19 a 21 días partiendo de Houston y de 19 a 22 días partiendo de Guatemala.

c) Aéreo: Actualmente el transporte aéreo es el más rápido y seguro pero es el más caro, para este caso al igual que en el transporte terrestre y el marítimo hay que contratar los servicios de una compañía especializada o alguna aerolínea dedicada al transporte internacional de mercancías.

En este caso se contactó con diversas aerolíneas de carga, para investigar diferentes cotizaciones, siendo las siguientes:

	USD/Kg.
KLM	=====> 1.47
British Airways	=====> No hubo respuesta.
American Airlines	=====> No dan cotización sin agente aduanal.
Lufthansa	=====> 1.54
Aéreo charter	=====> 1.60
Embarques aéreos	=====> 1.67

El transporte aéreo también lo he descartado debido a los altos costos, ya que en promedio el costo de transportación se eleva en un 300%, otro motivo por el cual lo descarté es porque el producto puede soportar varios días en muy buen estado ya que éste se encuentra congelado.

Pero en el caso de que las compañías importadoras holandesas acepten el modo de transporte FOB ellas tendrán que decidir cual es el más rentable.

La ruta de transporte comprende transporte terrestre y marítimo, siendo contratada una compañía transportista especializada en el ramo, actualmente se está contemplando la contratación de las compañías "Transportación Marítima Mexicana" (Mexicana), "Marks" y "Sea Land" (Norte Americanas).

Estas compañías se encargan de transportar la mercancía desde la planta productiva, hasta el almacén del importador, si es que así se acuerda en el contrato. También se encargan de las maniobras necesarias en puertos. Los costos aproximados oscilan entre los 8,500 y 10,000 dolares por envío de un contenedor de 40 pies hasta Rotterdam.

La ruta será de la siguiente forma:

- Ruta CFR:

CFR: (Cost and Freight (nombrando puerto de destino)). El vendedor debe pagar los costos y fletes necesarios para entregar la mercancía en el puerto nombrado de destino, pero el riesgo por daño o pérdida de la mercancía, así como cualquier costo adicional debido a sucesos ocurridos posteriormente al instante en que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque se transfieren al comprador cuando la mercancía rebasa la borda del buque en el puerto de embarque.

El vendedor se obliga a despachar la mercancía aduanalmente para exportación.

Sólo debe usarse para transporte marítimo o sistema de canales.

CFR:

**México (Morelia),=> EUA (Galveston) =>Holanda (Rotterdam) =>BENELUX**

Anteriormente se tenía contemplada la ruta de exportación vía Guatemala, debido a que otras compañías exportadoras la están usando con buenos resultados, y por otra parte habría una pequeña disminución de costos de transporte. La desventaja es el tiempo que se pierde ya que los tractocamiones llegan a retrasarse por días, las carreteras están en muy mal estado, no hay señalamientos adecuados la ruta es insegura y suelen presentarse problemas en la frontera.

Los tractocamiones de alguna de las compañías anteriormente mencionadas, transportaran los contenedores de 40 pies refrigerados, previamente cargados con el producto, partiendo de la planta productiva en la ciudad de Morelia-Michoacán, México con destino al puerto de Galveston en Houston-Texas, Estados Unidos, donde dichas compañías se encargarán de las maniobras de puerto necesarias para su embarcación rumbo a Europa, específicamente Rotterdam en Holanda para su comercialización en el mercado de Benelux.

Estratégicamente esta ruta nos ahorra un par de días de transportación, ya que el transporte terrestre es mas rápido que el marítimo.

- Ruta FOB:

FOB: (Free on Board (nombrando lugar)). El vendedor ha cumplido su obligación de entrega cuando la mercancía ha rebasado la borda del buque en el puerto nombrado de embarque, representando al comprador asumir todos los riesgos y costos por pérdida o daño de la mercancía desde este punto.

Este termino obliga al vendedor a despachar aduanalmente de exportación la mercancía. Solo debe usarse para transporte marítimo o sistema de canales.

FOB:

**Morelia (México) ==> Veracruz (México)**

En esta ruta se contrataran, también, los servicios de alguna compañía transportista a nivel nacional, ya que el producto será enviado desde la planta productiva en la ciudad de Morelia hasta el puerto de Veracruz donde será entregada la mercancía a nuestros compradores.

En este caso se pagaran: Seguros, transporte nacional, gastos aduanales y maniobras en puerto.

Anteriormente se tenía contemplado embarcar la mercancía desde el puerto de Tampico, pero debido a una ligera disminución de costos de transporte y una mejor red carretera, lo cual ahorra tiempo, se optó por embarcar en el puerto de Veracruz.

NOTA: en el capítulo siete "costos y precios de exportación" se encuentran las cotizaciones, Ex-works, FOB y CFR (pg. 36).

5.2.- Canales de distribución:

Como ya se mostró, los canales de distribución elegidos son:

Vía terrestre mediante tractocamión, transportando los contenedores refrigerados, desde la planta productiva en Morelia hasta el puerto de Galveston en Estados Unidos (CFR) o al puerto de Veracruz (FOB).

Vía marítima mediante buque carguero, zarpando del puerto de Galveston con destino al puerto de Rotterdam en Holanda.

Para todo el proceso de transporte CFR se tiene contemplado contratar los servicios de una compañía transportista internacional.

5.3.- Empaque y etiquetado:

En el mercado de Benelux y en gran parte del mercado Europeo los movimientos ecologistas han logrado que las normas de empaque y etiquetado se basen en la protección del medio ambiente, y que los materiales utilizados para dicho propósito no deben dañar ni la salud

ni al medio ambiente, así mismo el número de tintas utilizadas en los etiquetados ha sido limitado, al igual que ciertos tipos de plásticos. En el caso de los productos agrícolas los materiales de empaque y etiquetado deben ser reciclables, esto con el fin de reducir los niveles de basura.

El empaque y etiquetado empleados para el producto tendrán las siguientes características:

- Debera cumplir con todas las normas que imponen el mercado de la Unión Europea y el mercado de Benelux.
- Como forma de empaque se emplearan sólo bolsas de plástico reciclable.
- La capacidad de cada una de las bolsas será de 500 gr. de producto.
- Debera imprimirse o pegarse el código de barras a cada bolsa.
- El número de tintas será de dos cuando mucho.
- Las tintas no serán tóxicas, y deberán ser reciclables, de ser posible se emplearan tintas biodegradables.
- Por la naturaleza del producto no se utilizarán materiales reciclados.
- Se señalara en cada bolsa el grado posible de reciclaje.
- Así mismo se indicara que el material empleado para la fabricación de dichas bolsas no es reciclado.
- Se especificara en las etiquetas el país de procedencia, lugar de cultivo, fecha de cosecha, ingredientes, característica del proceso productivo, característica y propiedades del producto, fecha de caducidad, empresa exportadora, empresa importadora.
- También se especificaran las propiedades nutricionales y químicas del producto, temperaturas recomendables para una mejor calidad y conservación.

#### 5.4.- Embalaje:

Está contemplado utilizar cajones de plástico rígido, esto con el fin de proteger la mercancía ya que si utilizamos materiales poco rígidos corremos el riesgo de que la mercancía se aplaste por su propio peso y no pueda soportar el peso de los cajones superiores.

Descarté las cajas de cartón y los cajones de madera como material para el embalaje debido a las características del producto que es almacenado inmediatamente después del proceso productivo, posteriormente es transportado en contenedores refrigerados lo que ocasiona demasiada humedad en el ambiente y posibles escurrimientos por cambios de temperatura o descongelamientos a lo que el cartón no es resistente, esto ocasionaría que se perdiera su resistencia y forma, por otra parte los cajones de madera con la humedad se hincharían aumentando el volumen de la carga, se astillarían lo que puede ocasionar que las bolsas de plástico se rasguen o rompan maltratando el producto.

Los cajones de plástico rígido son la mejor opción ya que tienen una larga vida, son muy versátiles, ligeros, su precio es accesible, se pueden imprimir leyendas fácilmente, y pueden ser reutilizables.

Los cajones deberán cumplir con las normas y características que el mercado de Benelux y la Unión Europea impongan.

- Estarán impresas las características del producto, procedencia, destino, simbología del cuidado general del producto, temperatura requerida para su conservación, cantidad unitaria, peso neto.
- Se imprimirán o pegarán los códigos de barras necesarios.
- Las medidas de los cajones deberán ser submúltiplos de las dimensiones de los contenedores, con el objeto de aprovechar al máximo el espacio.
- Tendrán como característica el que se puedan embonar uno encima del otro para evitar deslizamientos.

Las medidas de los cajones son:

	<u>Largo</u>	<u>Ancho</u>	<u>Alto</u>
Exterior ==>	75 cm	46 cm	47 cm
Interior ==>	72 cm	44 cm	45 cm

De esta forma se tiene contemplado que en un contenedor de 40 pies quepan 400 cajones los cuales contienen 84 bolsas llenas del producto de 500 gr. cada una.

Peso total del embarque:

Cada cajón tiene un peso de 1.5 kg

Cajones	$400 \times 1.5 =$	600 kg
Empaques	$0.5 \times 84 \times 400 =$	16,800 kg
<u>Peso total</u>		<u>17,400 kg ==&gt; 17.4 toneladas</u>

Este peso cumple perfectamente con las especificaciones y capacidad de los contenedores.

Capacidad máxima por contenedor de 40 pies ==> 26 toneladas.



### 5.5.- Importadores:

A continuación se presentan las direcciones de las empresas importadoras más destacadas dentro del mercado Benelux, las cuales están contempladas como compradoras potenciales del producto.

Estas empresas, básicamente se dedican a la comercialización y/o procesamiento de alimentos tales como:

- Belgium - Comidas procesadas
- Tel.: (32) 25 11 22 11 - Vegetales en general
- Fax: (32) 25 11 22 11 - Comida congelada
- Frutas y verduras frescas o congeladas.
- Monsieur Evens - Vegetales procesados
- Tel.: (32) 11 68 40 53 - Jugos
- Fax: (32) 11 67 29 37

Apv Crepaco Europe S.A.

Grensstraat 7

B-1920 Diegem

Belgium

Tel.: (32) 27 20 58 20

Armour Foods Benelux N.V.

Korte klarenstraat 9-A

B-2000 Antwerpen

Belgium

Tel.: (32) (3) 2 32 38 85

Fax: (32) (3) 2 34 11 18

Artic S.A.

Place G. Huysmans, 1

B-1660 Lot

Belgium

Tel.: (32) 23 76 20 75

Fax: (32) 23 76 75 82

Bel. African Trading Co. Pvba

Visspaanstraat 31

B-8000 Brugge

Belgium

Tel.: (32) 0 50 33 35 40

Belgian International Trader  
Rue fourmois, 29  
B-1050 Brussels  
Belgium  
Tel.: (32) (2) 5 38 34 22  
Fax: (32) (2) 5 38 34 22

Michel de Clerck  
Rue D'artois 4  
B-1000 Brussels  
Belgium  
Tel.: (32) 25 12 15 40  
Fax: (32) 25 11 22 89

Montulet Bvba  
Tienses teenweg 220  
B-3800 Sint-truiden  
Belgium  
Tel.: (32) 11 68 40 53  
Fax: (32) 11 67 29 37

Fidafruit S.A.  
Parc ind. Des Hauts Sarts  
B-4400 Herstal  
Belgium  
Tel.: (32) 41 64 72 14

Fresh Line S.A.  
197 Avenue Brugmann  
B-1180 Bruxelles  
Belgium  
Tel.: (32) (2) 3 43 27 24  
Fax: (32) (2) 3 44 22 43

Van Den Berg & Zonen  
J.C. Beetslaan 51  
NL-3131 AH Hoofddorp  
Netherlands  
Tel.: (31) 2 50 33 47 45

Velleman & Tas B.V.  
Postbus 6118  
NL-3002 AC Rotterdam  
Netherlands  
Tel.: (31) 1 04 76 86 44

**Albert Heijn B.V.**  
Ankersmidpleinz Postbus 33  
NL-1500 ER Zaandam  
Netherlands  
Tel.: (31) 75 59 91 11  
Fax: (31) 75 70 15 85

**Daha Handelson Derneming**  
Postbus 186  
NL-1430 Ad Almeer  
Netherlands  
Tel.: (31) 2 97 72 51 19

**Helsu Holland B.V.**  
Postbus 140  
NL-7070 AC Oolft  
Netherlands  
Tel.: (31) 83 56 31 33

**Industry Designint**  
Postbus 1457  
NL-6201 BL Maastricht  
Netherlands  
Tel.: (31) 44 93 55 18  
Fax: (31) 44 93 55 18

## CAPITULO 6. MERCADO BENELUX.

### 6.1.- Inclinaciones y hábitos alimenticios:

Este grupo de países poseen ciertas costumbres alimenticias muy parecidas.

Su desayuno es muy ligero comprendiendo café, pan tostado, mantequilla y mermelada; tienen dos comidas fuertes al día, lo que equivaldría a la comida y la cena. En estos momentos alimenticios incluyen la sopa ya sea de pasta, cremas o de cualquier otro tipo. En el platillo principal se acostumbra caviar, salmón, kottrbull (platillo muy parecido a las albóndigas), alce, faisán, reno, pollo, pescados, carnes frías, y carne de res, aunque esta última tiene menos demanda, acompañando el platillo siempre con patata en sus múltiples presentaciones, y ensaladas de vegetales.

Estos últimos los adquieren por lo general congelados, en tiendas de autoservicio y supermercados, también es posible conseguir vegetales frescos en mercados aunque sus costos son excesivamente altos, el brócoli, coliflor, zanahoria y chícharos son de los vegetales que más demanda tienen en el público del mercado Benelux aunque tienen que importar la gran mayoría de estos productos.

Las frutas que más se consumen son la manzana, el plátano y la naranja, no tienen variedad de frutas tropicales y la mayoría que se logra encontrar en los mercados es de importación; los jugos son envasados y casi nunca los toman en los desayunos más bien en la comida o cena.

Consumen el pan negro y pan integral acompañándolos con quesos y mantequilla, además de que consumen mucho vino de mesa.

Debido a sus inviernos tan largos y las condiciones climatológicas en donde sus temperaturas no rebasan los 21°C no tienen la posibilidad de producir cantidades suficientes para su consumo y lo que producen en las temporadas que tienen calor no alcanza para autoabastecerse en todos los ramos de productos alimenticios.

### 6.2.- Segmentación del mercado:

Debido a la naturaleza del producto, las características del empaque y la facilidad de manejo, éste puede ser colocado en el mercado para cualquier tipo de consumidor, por lo que su comercialización se presenta en todos los niveles del ramo alimenticio, ya que puede ser adquirido por amas de casa, restaurantes, hospitales, tiendas departamentales, autoservicios, cafeterías, etc.

### 6.3.-Manejo de compras internacionales:

En la unión comercial de Benelux, para la colocación de un producto extranjero en el mercado, es necesario contactar a empresas importadoras más conocidas como "brokers". Estas empresas se encargan de comprar los productos que vienen de otros países para posteriormente distribuirlos en el mercado de Benelux o para su re-exportación, fungiendo éstas como intermediarios.

### 6.4.- Competencia internacional:

Según la fuente de información consultada (Bancomext) éstos son los últimos datos informativos que poseen.

El costo del producto se maneja en dolares estadounidenses por kilogramo.

<u>PAISES</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1991</u>	<u>1995</u>
Alemania.	1.05	1.66	1.62	1.14
Bélgica.	0.19	----	----	----
Belice.	0.42	0.72	0.98	1.12
Canadá.	0.55	0.56	0.63	----
Cuba.	1.80	2.77	2.04	0.94
China Nacionalista.	1.75	1.69	----	----
E.U.A.	0.37	0.49	0.60	0.94
Hungría.	----	----	2.00	----
Japón.	1.11	1.75	1.48	1.20
Reino Unido.	0.61	----	0.75	----
Suecia.	0.56	0.92	1.07	----
Suiza.	0.21	----	----	----

### 6.5.- Margen de precio:

El cuadro anterior ilustra detalladamente las variaciones en los precios por países y años, lo que permite fijar el margen del precio más adecuado para el producto, no sin antes haber realizado el costeo del mismo (el cual se presenta en el siguiente capítulo), su combinación, finalmente, será la que dicte el precio al cual será lanzado al mercado internacional.

Márgenes por año:

AÑO	PRECIO USD/KG	
	Más bajo	Más alto
1992	Bélgica. 0.19	Cuba. 1.80
1993	E.U.A. 0.49	Cuba. 2.77
1994	E.U.A. 0.60	Cuba. 2.04
1995	Cuba, E.U.A. 0.94	Japón. 1.20

- Observaciones:

Cuba redujo drásticamente el precio de su mercancía debido a alteraciones en el producto lo que los obligó a vender a un precio muy por debajo de lo planeado.

Bélgica después de 1992 se retiró del mercado, las razones no me fueron proporcionadas, pero presumiblemente se debió a una disminución en la producción nacional la cual fue destinada a consumo interno.

Estados Unidos ha ido incrementando su precio de exportación año con año, lo que nos indica que para el año que viene posiblemente esté colocado alrededor de 1.20, lo que es favorable para la empresa ya que el precio es un poco menor.

Japón, por el contrario ha ido disminuyendo sus precios, y de continuar así puede cotizarse alrededor de 1.00.

- Sugerencia de precio:

Analizando la tabla anterior puedo colocar mi precio de exportación por debajo de los más altos y muy por arriba de los más bajos. Como la empresa empieza operaciones a finales de 1996 el precio sugerido esta entre 1.00 y 1.20 USD/Kg. (ya puesto en el puerto de destino).

## CAPITULO 7. COSTOS Y PRECIOS DE EXPORTACION.

### 7.1.- Costeos:

Considerando que se enviarán dos contenedores mensuales con una capacidad de 16,800 kgs. por contenedor.

<u>COSTOS</u>	<u>Pesos</u>	<u>Dolares</u>	<u>Kilogramos USD</u>
Salarios	40,000	5,333.00	0.158
Materia prima	50,400	6,720.00	0.200
Empaque	6,720	896.00	0.026
Embalaje	8,000	1,066.66	0.032
Gastos de operación	10,000	1,333.33	0.039
Margen de utilidad 40%	<u>46,048</u>	<u>6,139.73</u>	<u>0.183</u>
<b>EXWORKS</b>	<b><u>161,168</u></b>	<b><u>21,488.72</u></b>	<b><u>0.638</u></b>
Agente aduanal	2,250	300.00	0.008
Seguro nacional	600	80.00	0.002
Transporte y maniobras a Veracruz (México)	<u>10,000</u>	<u>1,333.33</u>	<u>0.039</u>
<b>FOB</b>	<b><u>174,018</u></b>	<b><u>23,202.05</u></b>	<b><u>0.687</u></b>
Agente aduanal	2,250	300.00	0.008
Transporte planta-puerto destino Rotterdam (Holanda)	<u>127,500</u>	<u>17,000.00</u>	<u>0.505</u>
<b>CFR</b>	<b><u>290,918</u></b>	<b><u>38,788.72</u></b>	<b><u>1.151</u></b>

### NOTAS:

La cotización FOB se hace hasta el puerto de Veracruz (México), incluyendo los gastos de honorarios del agente aduanal, seguro nacional, transporte terrestre y maniobras en puerto.

La forma de cotización CFR fue mediante la contratación de una compañía especializada en transportación de mercancías, llevándolas desde la planta productiva hasta el puerto de destino. Dicha compañía absorbe los gastos de seguros nacional e internacional, maniobras, transporte terrestre y marítimo, pero no cubre los honorarios del agente aduanal.

## 7.2.- Forma de pago: CESO AL MERCADO.

Giro bancario, documentos contra letra de cambio y carta de crédito son los medios de pago más utilizados. En esta operación comercial manejaremos la carta de crédito confirmada irrevocable y transferida solicitando anticipo en el momento de embarque y liquidación total al momento de arribo al puerto de destino.

El mercado Benelux en el caso de las frutas y legumbres acostumbra otros mecanismos tales como el pago total al arribo de la mercancía o un anticipo al salir del puerto mexicano.

Las transacciones bancarias no son tan rápidas como entre México y Estados Unidos, debido a que no todos los bancos belgas, holandeses y luxemburgueses tienen representaciones o corresponsalía con bancos mexicanos. En muchas ocasiones las transferencias bancarias son a través de bancos terceros que sí cuentan con relaciones de corresponsalía o tienen representación en México, por lo que las transferencias bancarias tardan de una a dos semanas.

- Bancos Belgas con relaciones de corresponsalía con bancos mexicanos:

BBL con Banco Nacional de México, Bancomer y Banca Serfin.

Kreditbank con Banamex, Bancomer y Banca Serfin.

Generale Bank con Banco Nacional de México.

- Bancos holandeses con relaciones de corresponsalía con bancos mexicanos:

ABN-AMRO con todos los bancos mexicanos.

Rabobank con Banamex, Banca Serfin, Bancomer, Banco Internacional, Banco Mexicano Somex, Banco Unión y Banco del Atlántico.

ING con Banca Cremi, Sociedad Nacional de Crédito, Banca Serfin, Banco del Atlántico, Banco Internacional, Bancomer, Banamex, a través de su representación en Nueva York con Banpais y Multibanco Comermerx.



## CAPITULO 8. ACCESO AL MERCADO.

### 8.1.- Barreras arancelarias:

Para el caso del brócoli y de la coliflor la fracción arancelaria es: 070410.

La Unión Europea, incluyendo al Benelux, ha combinado listas de productos y tasas de arancel incluidas en el GATT, SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) y el acuerdo Multi-Fibras para establecer los derechos y cuotas de importación de productos de origen externo a la Unión Europea. Adicional a estos acuerdos los productos importados de países que conforman la Convención de Lomé gozan de reducción adicional de aranceles y amplitud en los techos de importación. También existen acuerdos regionales y bilaterales que favorecen a ciertos productos.

El SGP ofrece la reducción de tarifas arancelarias en productos agrícolas y manufacturados incluidos en este sistema. Para los productos agrícolas el SGP ofrece al 20% de los productos amparados en el GATT la reducción del arancel al 0%, y el resto de los productos beneficiados reducciones del 20% al 60% del arancel normal. Para los productos industriales el SGP fija cuotas diferentes cada año y para los productos textiles aplica el Acuerdo Multi-Fibras.

### 8.2.- Impuestos:

En el Benelux existen dos tipos de impuestos aplicables a todos los productos, incluyendo a los de importación, que circulan en el mercado interno:

- a) El impuesto al valor agregado, IVA, (V.T.A. o B.T.W.).
- b) El impuesto adicional de consumo aplicado a: bebidas alcohólicas, tabaco, productos con contenido de azúcar o de alcohol, gasolina, cosméticos, aceite mineral y sus productos derivados.

Estos impuestos son adicionales al arancel de importación.

El Benelux hace uso y ejercicio del impuesto al valor agregado en porcentajes diferentes para los tres países que lo conforman:

En los Países Bajos el IVA es de un 6% en productos básicos y un 18% del resto de los productos.

En Bélgica se aplican diferentes tipos de IVA: normal de un 19%; reducido de 6% para productos básicos; 17% para edificios y servicios de vivienda, como son el gas, la electricidad, etc; y el alto de 25% para artículos de lujo y 33% para artículos de joyería, perfumería, electrónica y automóviles.

En Luxemburgo existe el IVA normal de 12% y el IVA reducido de 3% y 6%.

El uso y ejercicio del IVA aún están en proceso de ajuste como consecuencia de las evoluciones del Mercado Unico Europeo. Por lo mismo las tasas del impuesto al valor agregado cambiarán ya que se espera unificarlas a nivel comunitario.

### 8.3.- Licencias de importación: IN Y DIFUSION

A partir de enero de 1993 no es necesario presentar una licencia de importación para ningún país de la Unión Europea, incluyendo al Benelux.

En caso de ciertos productos alimenticios, farmacéuticos, agropecuarios y bienes de consumo es necesario un certificado de calidad y de salubridad especificando el contenido del producto y la seguridad que ofrece al consumidor, que no es una licencia, sino un permiso de importación indispensable para asegurar la importación de productos que pudieran afectar la salud, la seguridad o el medio ambiente.

También se cuenta con el apoyo de instituciones especializadas en comercio exterior, como es el caso de BANCOMEXT, donde se puede solicitar una lista de oportunidades de mercado en la cual aparecen los compradores que en ese momento solicitan del producto. La misma institución pone en contacto directo a las partes interesadas para que estas lleguen a un acuerdo. La lista tiene un costo de 30 pesos por cada posible comprador contactado, dicho costo es muy accesible considerando las utilidades que una transacción internacional puede arrojar.

Otra fuente de información, a nivel mundial, es el World Trade Center (Centro Mundial de Comercio), el cual cuenta con información más detallada, vasta y actualizada sobre cuestiones de comercio internacional.

Por el momento he descartado al World Trade Center debido a los altos precios que esta organización maneja.

#### 9.2.- Ferias y exposiciones:

Como un apoyo a la comercialización del producto y como estrategia de mercadotecnia se investigó la frecuencia, los lugares y las instituciones organizadoras de las ferias y exposiciones más importantes en Holanda, Bélgica y Luxemburgo. Esto con el fin de dar a conocer al producto, tener una mayor penetración de mercado, e incrementar las oportunidades de mercado al contactar posibles nuevos compradores.

Se tiene contemplado que con el apoyo que ofrece el CMI\* pueda participar en algunas de estas ferias y exposiciones, no sin antes haber hecho un viaje para conocerlas y ver cómo funcionan.

## CAPITULO 9. PROMOCION Y DIFUSION.

### 9.1.- Acercamiento a compradores:

Una moderna forma de allegarse de clientes es por medio de comunicaciones vía computadora mejor conocido como Internet, donde uno puede informarse en unos cuantos minutos sobre la oferta, demanda, productores, proveedores y compradores, de un producto y/o mercado específico.

También se cuenta con el apoyo de instituciones especializadas en comercio exterior, como es el caso de BANCOMEXT, donde se puede solicitar una lista de oportunidades de mercado en la cual aparecen los compradores que en ese momento solicitan del producto. La misma institución pone en contacto directo a las partes interesadas para que estas lleguen a un acuerdo. La lista tiene un costo de 30 pesos por cada posible comprador contactado, dicho costo es muy accesible considerando las utilidades que una transacción internacional puede arrojar.

Otra fuente de información, a nivel mundial, es el World Trade Center (Centro Mundial de Comercio), el cual cuenta con información más detallada, veraz y actualizada sobre cuestiones de comercio internacional.

Por el momento he descartado al World Trade Center debido a los altos precios que ésta organización maneja.

### 9.2.- Ferias y exposiciones:

Como un apoyo a la comercialización del producto y como estrategia de mercadotecnia he investigado la frecuencia, los lugares y las instituciones organizadoras de las ferias y exposiciones más importantes en Holanda, Bélgica y Luxemburgo. Esto con el fin de dar a conocer el producto, tener una mayor penetración de mercado, e incrementar las oportunidades de mercado al contactar posibles nuevos compradores.

Se tiene contemplado que con el apoyo que ofrece el CBI\* pueda participar en algunas de estas ferias y exposiciones, no sin antes haber hecho un viaje para conocerlas y ver como funcionan.

\* CBI: Es el Centro de Promoción de Importaciones Procedentes de Países en Desarrollo, ubicado en Holanda, el cual se describe en la pagina 44

### Las principales ferias y exposiciones en Benelux.

<u>FRECUENCIA</u>	<u>SECTORES Y PRODUCTOS</u>	<u>LUGAR Y ORGANIZADOR</u>
<b><u>HOLANDA:</u></b>		
Bienal	Alimentos y perecederos	ROKA Koninlijke Nederlandse Jaarbeurs, Utrecht
Bienal	Alimentos perecederos	AGF-Total AGF-Total, Rotterd

### **BELGICA:**

Anual	Artículos domésticos, alimentos y decoración	N.V. SIMPA Kruidtuinlaan 29-31 1000 Bruselas
-------	---	--

### **LUXEMBURGO:**

Anual	Bienes de consumo	Sociedad de ferias internacionales de Luxemburgo
-------	-------------------	--

### 9.3.- Revistas:

Se tiene contemplada una campaña publicitaria en revistas especializadas en bienes de consumo, esto con el propósito de dar a conocer el producto a más gente que no tiene el tiempo de asistir a ferias o exposiciones, y que pueden llegar a ser grandes consumidores sólo con proporcionarles un poco de información acerca del producto.

En dichas revistas, previamente seleccionadas, se mostrarán las características del producto, propiedades nutricionales, formas de cocinarlo, y lugares de venta al mayoreo y al menudeo (dependiendo del tipo de anuncio que se maneje).

En los anuncios y artículos de el producto estará incluido el nombre de la empresa, dirección, teléfono, y representante en Benelux.

El objetivo principal de esta estrategia de mercadotecnia es dar a conocer la empresa y el producto con el consumidor final.

#### 9.4.- Cartoncillos: de las Ferias Anuales, Ferias Especializadas y Exposiciones en Benelux.

Otra estrategia de mercadotecnia es utilizar los cartoncillos publicitarios, los cuales muestran fotografías del producto, pueden imprimirse de dos a tres fotografías por cada lado del cartoncillo.

Las fotografías pueden mostrar al producto en diversas formas:

- Cocinado en algún guiso.
- Como guarnición en algún platillo.
- En sopas.
- En ensaladas
- En su paquete original.
- Solo hervido (al natural).
- Como decoración de platillos.
- Y cualquier otra forma en la que pueda utilizarse el producto.

Dichas fotografías deberán ser llamativas para despertar la curiosidad en los consumidores, e insitarlos a comprar y a consumir el producto.

Los cartoncillos serán entregados directamente al importador, para que éste se encargue de distribuirlos entre sus clientes, estos pueden ser colocados en diversos lugares como en estantes donde se vende el producto, colgarlos del techo a una altura donde sea fácil verlos y leerlos, dejarlos en los carritos de supermercado, entregarlos directamente a los consumidores, mostrarlos en restaurantes dentro de los menús o a la entrada del local, y pegarlos en ventanas de cualquier tienda que venda el producto. Esto beneficia tanto al importador y al comerciante como a la empresa, ya que es una forma de publicidad que va dirigida al consumidor final. Asimismo los cartoncillos también incluirán los datos generales del producto, del exportador y del importador, ya mencionados con anterioridad.

Al igual que con la campaña publicitaria en revistas, el objetivo de esta estrategia es llegar al consumidor final.

#### 9.5.- Direcciones de importancia en Benelux:

##### BELGICA:

Cámaras de comercio:

Amberes: Markgravestraat 12

B-2000 Amberes

Tel.: (323) 232 22 19

Fax: (323) 233 64 42

Telex: 71536

Charleroi: Av. Général Michel 1

6000 Charleroi

Tel.: (3271) 32 11 60

Federación de las Ferias Anuales, Ferias Especializadas  
y Exposiciones en el Benelux.

ANSPACH Expo Center

Bd. Anspach 36

B-1000 Bruselas

Tel.: (322) 2 17 80 12

Fax: (322) 2 17 57 78

Telex: 23860

Instituto Belga de Comercio Exterior (BDBH).

World Trade Center

Emile Jacqmainlaan 162

B-1210 Bruselas

Tel.: (322) 2 19 44 50

Telex: 21502 BEXPO B.

#### HOLANDA:

Cámaras de comercio e industria: de Luxemburgo S.A.

Amsterdam: Koningin Wilhelminaplein 13

1062 HH Amsterdam

Tel.: (3120) 17 28 82

Fax: (3120) 17 24 93

Telex: 1 8888

Rotterdam: Beursplein 37

P.O. Box 30025

3001 DA Rotterdam

Tel.: (3110) 4 05 77 77

Fax: (3110) 4 14 57 54

Telex: 23760

Centro de Promoción de Importaciones

Procedentes de Países en Desarrollo (CBI).

Beursplein 37, 5. piso

P.O. Box 30009

3001 Rotterdam

Tel.: (3110) 2 01 34 34

Fax: (3110) 4 11 40 81

Telex: 27151 CBIBZ NL

BANCOMEXT

Representación comercial ante Benelux

Rotterdamse Bulding

Aert van Nesstraat 45

3012 CA Rotterdam

Tel.: (3110) 2 13 00 92

2 13 00 95

Fax: (3110) 2 13 00 97

#### LUXEMBURGO:

Cámara de Comercio del Gran Ducado de Luxemburgo

7. Rue Alcide de Gasperi

1015 Luxemburgo

Tel.: (352) 43 58 53

Fax: (352) 43 83 26

Telex: 60174

Sociedad de Ferias Internacionales de Luxemburgo S.A.

2088 Luxemburgo

Tel.: (352) 43 99/43 91

Fax: (352) 43 99/43 15

Telex: 2259

#### 9.6.- Apoyo del Centro de Promoción de Importaciones Procedentes de Países en Desarrollo (CBI):

El Centro de Promoción de Importaciones Procedentes de Países en Desarrollo (CBI), es una institución holandesa que tiene como objetivo el apoyo en la promoción de productos de todos los sectores a exportadores que no se encuentren exportando a los Países Bajos.

El CBI apoya a los exportadores con un equipo de consultores especializados por sector y cuenta con un salón de exposiciones permanente y centro de documentación e información especializada. El CBI publica estudios de mercado específicos por producto que son de gran utilidad a todo aquel que desea exportar a los Países Bajos.

El CBI anualmente otorga facilidades para la participación de empresas mexicanas en eventos específicos, sufragando los gastos de renta de espacio, hospedaje y envío de muestras a empresas. Asimismo, concede becas para cursos cortos que imparte el propio centro y patrocina programas de asistencia técnica en adaptación de productos al mercado de destino.

Las facilidades que el CBI puede proporcionar a la empresa son las siguientes:

- Invitaciones para asistir a ferias y exposiciones, cubriendo los gastos de transportación, cuotas, hospedaje y muestras.
- Apoya con consultores para la presentación y canalización del producto.
- Facilita el contactar a nuevos compradores (importadores).
- Proporcionar una mayor publicidad.
- Participación en las exposiciones que el CBI organiza.
- Proporciona información actualizada sobre los cambios en el mercado.
- Facilidades y becas para asistir a cursos que el CBI imparte.
- Facilidades en envíos de muestras.

YACIMIENTOS S.A. S.A. DE C.V.  
BALANCE GENERAL AL 31 DE MAYO DEL 2016

ACTIVO	PASIVO
<b>Activo Corriente</b>	<b>Pasivo Corriente</b>
Caja	Proveedores
Cuentas por Cobrar	Adidasiones Diferidas
Cuentas por Pagar	Impuestos por Pagar
Alquileres	
<b>Activo Fijo</b>	<b>CAPITAL</b>
Terranos	Capital Social
Edificios	
Muebles y Equipo	
Equipo de Transporte	
Muebles y Enseres	
Depreciación Acumulada	
<b>Activo Diferido</b>	
Créditos de Impuestos	
Anticipaciones por Pagar	
<b>Total de Activos</b>	<b>Total Pasivo más Capital</b>



CAPITULO 10. ESTUDIO FINANCIERO.

Los siguientes reportes estan expresados en moneda nacional.

VEGETALES FID S.A. DE C.V.  
BALANCE GENERAL AL 01 DE MAYO DE 1996

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<u>Activo Circulante:</u>		<u>Activo Circulante</u>	
Caja	5,000.00	Proveedores	150,000.00
Bancos	300,000.00	Acreedores Diversos	100,000.00
Clientes	0.00	Impuestos por Pagar	0.00
Almacén	75,000.00		250,000.00
	<u>380,000.00</u>		
<u>Activo Fijo:</u>		<u>CAPITAL</u>	
Terrenos	180,000.00	Capital Social	2,420,000.00
Edificios	420,000.00		
Maquinaria y Equipo	1,200,000.00		
Equipo de Transporte	150,000.00		
Muebles y Enseres	40,000.00		
Depreciación Acumulada	0.00		
	<u>1,990,000.00</u>		
<u>Activo Diferido:</u>			
Gastos de Instalación	300,000.00		
Amortización Acumulada	0.00		
	<u>300,000.00</u>		
<b>Total de Activo</b>	<u><u>2,670,000.00</u></u>	<b>Total Pasivo más Capital</b>	<u><u>2,670,000.00</u></u>

**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<u>Activo Circulante:</u>		<u>Pasivo Circulante</u>	
Caja	5,000.00	Proveedores	192,289.60
Bancos	389,445.44	Acreedores Diversos	24,979.85
Clientes	157,889.09	Impuestos por Pagar	<u>74,939.56</u>
Almacén	<u>69,753.60</u>		292,209.01
	622,088.13		
<u>Activo Fijo:</u>		<u>CAPITAL</u>	
Terrenos	180,000.00	Capital Social	2,420,000.00
Edificios	420,000.00	Resultado del Ejercicio	<u>149,879.12</u>
Maquinaria y Equipo	1,200,000.00		2,569,879.12
Equipo de Transporte	150,000.00		
Muebles y Enseres	40,000.00		
Depreciación Acumulada	<u>(48,000.00)</u>		
	1,942,000.00		
<u>Activo Diferido:</u>			
Gastos de Instalación	300,000.00		
Amortización Acumulada	<u>(2,000.00)</u>		
	298,000.00		
Total de Activo	<u><u>2,862,088.13</u></u>	Total Pasivo más Capital	<u><u>2,862,088.13</u></u>

VEGETALES FID S.A. DE C.V.  
 ESTADO DE CRISIS Y CALIFICACION DE RECURSOS PROPIOS

**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o DE MAYO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996**

Ventas	1,052,593.92	
Costo de Ventas	697,536.00	145,879.12
Utilidad Bruta	355,057.92	45,000.00
Gastos de Operación	105,259.39	2,000.00
Utilidad antes de Impuesto	249,798.53	149,879.12
Impuestos ISR	74,939.56	
PTU	24,979.85	
Utilidad Neta	149,879.12	149,879.12

VEGETALES S.A. DE C.V.

ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA

DEL PERIODO DEL 1o. DE MAYO AL 31 DE DICIEMBRE 1996

VEGETALES FID S.A. DE C.V.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS PROFORMA

DEL PERIODO DEL 1o. DE MAYO AL 31 DE DICIEMBRE 1996

	AUMENTO		DISMINUCION	
<b>ORIGENES</b>				
CAJE	5,000.00	5,000.00	0.00	
BANCOS	289,443.44	300,000.00	89,443.44	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	157,389.08	0.00	149,879.12	
DEPRECIACIONES	46,752.00	75,000.00	48,000.00	5,248.00
AMORTIZACIONES	572,008.13	380,000.00	2,000.00	
<b>TOTAL DE ORIGENES</b>			<u>199,879.12</u>	
<b>APLICACIONES</b>				
PROVEEDORES	194,392.00	150,000.00		42,392.00
ACREEDOR	24,879.05	100,000.00	75,000.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	74,079.58	0.00		74,079.58
<b>AUMENTO A CAPITAL DE TRABAJO</b>			<u>199,879.12</u>	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	328,879.12	194,000.00		
<b>AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>				199,879.12
<b>SUMAS IGUALES</b>			<u>322,354.08</u>	<u>322,354.08</u>

**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA**  
**DEL PERIODO DEL 1o. DE MAYO AL 31 DE DICIEMBRE 1996.**

	Cuentas	PASIVO		CAPITAL DE TRABAJO	
		may-96	dic-96	AUMENTO	DISMINUCION
CAJA	5,000.00	5,000.00	0.00		
BANCOS	389,445.44	300,000.00	89,445.44		
CLIENTES	157,889.09	0.00	157,889.09		
ALMACEN	69,753.60	75,000.00		5,246.40	
SUMAS	622,088.13	380,000.00			
PROVEEDORES	192,289.60	150,000.00		42,289.60	
ACREEDORES DIVERSOS	24,979.85	100,000.00	75,020.15		
IMPUESTOS POR PAGAR	74,939.56	0.00		74,939.56	
SUMAS	292,209.01	250,000.00			
CAPITAL DE TRABAJO	329,879.12	130,000.00			
AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO				199,879.12	
SUMAS IGUALES			322,354.68	322,354.68	

**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997**

**ACTIVO**

Activo Circulante:

Caja	5,000.00	
Bancos	479,756.47	
Clientes	357,473.09	
Almacén	91,728.00	<u>933,957.56</u>

Activo Fijo:

Terrenos	180,000.00	
Edificios	420,000.00	
Maquinaria y Equipo	1,200,000.00	
Equipo de Transporte	150,000.00	
Muebles y Enseres	40,000.00	
Depreciación Acumulada	(128,000.00)	<u>1,862,000.00</u>

Activo Diferido:

Gastos de Instalación	300,000.00	
Amortización Acumulada	(5,000.00)	<u>295,000.00</u>

Total de Activo 3,090,957.56

**PASIVO**

Pasivo Circulante

Proveedores	198,934.40	
Acreedores Diversos	32,454.41	
Impuestos por Pagar	97,363.23	<u>328,752.04</u>

CAPITAL

Capital Social	2,420,000.00	
Resultado de Ejercicios Ant.	149,879.12	
Resultado del Ejercicio	192,326.40	<u>2,762,205.52</u>

Total Pasivo más Capital 3,090,957.56

VEGETALES FID S.A. DE C.V.  
 ESTADO DE RESULTADOS Y APLICACION DE RECURSOS PROPIOS  
**VEGETALES FID S.A. DE C.V.** 31 DE DICIEMBRE 1997  
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997

Ventas	1,330,560.00	
Costo de Ventas	876,960.00	182,326.40
Utilidad Bruta	453,600.00	80,000.00
Gastos de Operación	133,056.00	3,000.00
Utilidad antes de Impuesto	<u>320,544.00</u>	<u>275,326.40</u>
Impuestos ISR	96,163.20	
PTU	32,054.40	
Utilidad Neta	<u>192,326.40</u>	<u>275,326.40</u>

VEGETALES FID S.A. DE C.V.  
 ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA  
 DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1997.

**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS PROFORMA**  
**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1997**

			CAPITAL DE TRABAJO
	<u>ORIGENES</u>	<u>APLICACIONES</u>	AUMENTO - DEDUCCION
CAJA			3.00
BANCOS	479,756.47	359,449.44	80,311.03
CLIENTES	357,473.09	137,569.09	109,504.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	91,729.30	-	192,326.40
DEPRECIACIONES	232,937.54	232,938.12	80,000.00
AMORTIZACIONES			3,000.00
TOTAL DE ORIGENES		142,282.50	<u>275,326.40</u>
ACREEDORES	25,344.41	24,978.65	6,541.80
IMPUESTOS	97,393.23	74,539.59	7,474.56
IMPUESTOS	23,192.04	192,269.07	22,422.87
AUMENTO A CAPITAL DE TRABAJO			<u>275,326.40</u>
CAPITAL DE TRABAJO	104,205.52	329,875.12	
AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO			275,326.40
SUMAS IGUALES			<u>311,559.43</u> <u>311,559.43</u>



**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA**  
**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1997.**

ACTIVO	Cuentas	PASIVO		CAPITAL DE TRABAJO	
		1997	1996	AUMENTO	DISMINUCION
CAJA		5,000.00	5,000.00	0.00	
BANCOS		479,756.47	389,445.44	90,311.03	
CLIENTES		357,473.09	157,889.09	199,584.00	
ALMACEN		91,728.00	69,753.60	21,974.40	
	<b>SUMAS</b>	<b>933,957.56</b>	<b>622,088.13</b>		
PROVEEDORES		198,934.40	192,289.60		6,644.80
ACREEDORES DIVERSOS		32,454.41	24,979.85		7,474.56
IMPUESTOS POR PAGAR		97,363.23	74,939.56		22,423.67
	<b>SUMAS</b>	<b>328,752.04</b>	<b>292,209.01</b>		
	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>605,205.52</b>	<b>329,879.12</b>		
	<b>AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>				<b>275,326.40</b>
	<b>SUMAS IGUALES</b>			<b>311,869.43</b>	<b>311,869.43</b>

**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998**

**ACTIVO**

Activo Circulante:

Caja	5,000.00	
Bancos	558,516.43	
Clientes	622,375.49	
Almacén	116,487.00	1,302,378.92

Activo Fijo:

Terrenos	180,000.00	
Edificios	420,000.00	
Maquinaria y Equipo	1,200,000.00	
Equipo de Transporte	150,000.00	
Muebles y Enseres	40,000.00	
Depreciación Acumulada	(208,000.00)	1,782,000.00

Activo Diferido:

Gastos de Instalación	300,000.00	
Amortización Acumulada	(8,000.00)	292,000.00

Total de Activo

3,376,378.92

**PASIVO**

Pasivo Circulante

Proveedores	189,251.00	
Acreedores Diversos	42,492.24	
Impuestos por Pagar	127,476.72	359,219.96

CAPITAL

Capital Social	2,420,000.00	
Resultado de Ejercicios Ant.	342,205.52	
Resultado del Ejercicio	254,953.44	3,017,158.96

Total Pasivo más Capital

3,376,378.92

VEGETALES FID S.A. DE C.V.

VEGETALES FID S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

Ventas	ORIGEN	1,766,016.00	
Costo de Ventas		1,164,492.00	
Utilidad Bruta	UTILIDAD DEL EJERCICIO	601,524.00	254,953.44
Gastos de Operación	DEPRECIACIONES	176,601.60	94,000.00
Utilidad antes de Impuesto	RETRIBUCIONES	424,922.40	3,000.00
Impuestos ISR	TOTAL DE	127,476.72	<u>337,953.44</u>
PTU		42,492.24	
Utilidad Neta	APLICA	<u>254,953.44</u>	
	AUMENTO A CAPITAL DE TRABAJO		<u>337,953.44</u>

VEGETALES FID S.A. DE C.V.  
 ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA  
 DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1998

	1998	1997
<b>VEGETALES FID S.A. DE C.V.</b>		
<b>ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS PROFORMA</b>		
<b>DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1998</b>		
CASH	658,516.43	678,756.47
BANCOS	242,375.49	257,473.09
CLIENTES	118,487.00	91,738.00
ALMACEN	7,382,375.00	953,967.86
UTILIDAD DEL EJERCICIO		254,953.44
DEPRECIACIONES		80,000.00
AMORTIZACIONES		3,000.00
<b>TOTAL DE ORIGENES</b>		<b><u>337,953.44</u></b>
ACREEDORES	127,476.72	97,385.33
IMPUESTOS POR PAGAR	175.00	328,782.04
<b>APLICACIONES</b>		
<b>AUMENTO A CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>337,953.44</b>	
<b>AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>		<b>337,953.44</b>
<b>SALDOS IGUALES</b>	<b>378,704.76</b>	<b>378,704.76</b>

**VEGETALES FID S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL DE TRABAJO PROFORMA**  
**DEL PERIODO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 1998.**

<u>CUENTAS</u>	<u>1998</u>	<u>1997</u>	<u>CAPITAL DE TRABAJO</u>	
			<u>AUMENTO</u>	<u>DISMINUCION</u>
CAJA	5,000.00	5,000.00	0.00	
BANCOS	558,516.43	479,756.47	78,759.96	
CLIENTES	622,375.49	357,473.09	264,902.40	
ALMACEN	116,487.00	91,728.00	24,759.00	
<b>SUMAS</b>	<b>1,302,378.92</b>	<b>933,957.56</b>		
PROVEEDORES	189,251.00	198,934.40	9,683.40	
ACREEDORES DIVERSOS	42,492.24	32,454.41		10,037.83
IMPUESTOS POR PAGAR	127,476.72	97,363.23		30,113.49
<b>SUMAS</b>	<b>359,219.96</b>	<b>328,752.04</b>		
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>943,158.96</b>	<b>605,205.52</b>		
<b>AUMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>				<b>337,953.44</b>
<b>SUMAS IGUALES</b>			<b>378,104.76</b>	<b>378,104.76</b>

## CONCLUSIONES.

Actualmente la economía del país se encuentra en muy mal estado, muchas empresas han ido a la quiebra y han tenido que retirarse del mercado. Pero de alguna manera se tiene que reactivar la economía nacional, y que mejor forma que crear empresas y fuentes de trabajo.

Sabiendo que son malos tiempos para la creación y apertura de una nueva empresa, debido grandemente a la devaluación del peso mexicano frente al dolar estadounidense que ocasionó que los costos de operación se duplicaran sin poderlo recuperar en la misma proporción al vender la mercancía. Pienso que las únicas empresas beneficiadas, temporalmente, con esta devaluación son las que se dedican a la exportación de productos mexicanos, ya que manejan el dolar como moneda de transacción y de un día para otro se les duplicaron sus ingresos, lo que no fue proporcional al incremento en los gastos de operación.

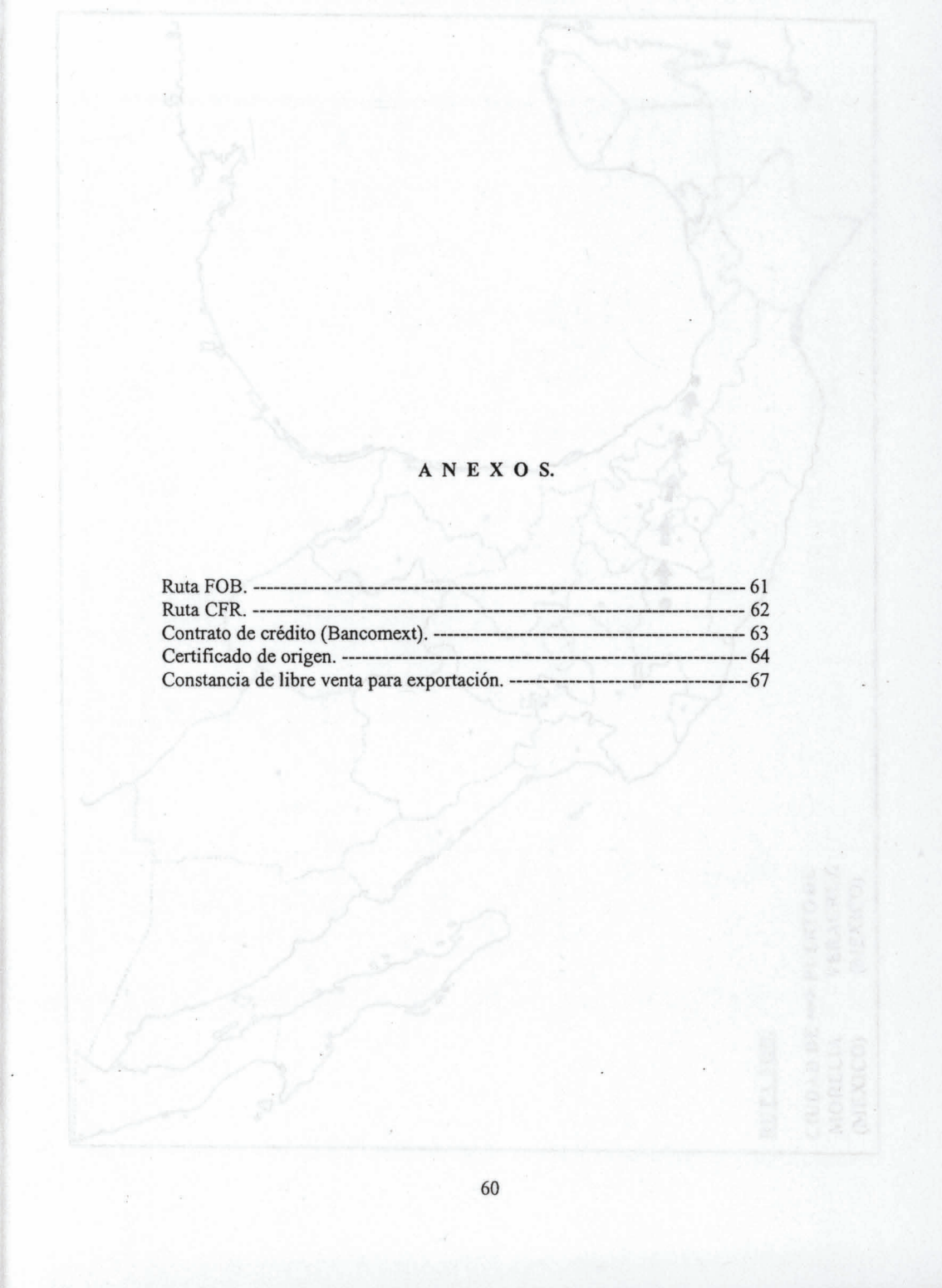
El abrir en Michoacán una empresa comercializadora de productos mexicanos para su venta en el extranjero es una buena fuente de empleos, genera ingresos al estado y a las familias que en ella laboran.

Aunque los costos de construcción del inmueble, la instalación de la maquinaria y la maquinaria en sí, son muy elevados, se tiene previsto que en un período no mayor de cuatro años se recupere al cien por ciento la inversión inicial; ésto debido a que los ingresos son en dolares y los gastos y costos de operación son en pesos.

La demanda en los países europeos del brócoli y la coliflor es enorme, por lo que el mercado está asegurado, siempre que se mantenga la calidad requerida del producto y un precio adecuado y competente. Esto genera muchas expectativas para el futuro de la empresa como; ampliación de la planta productiva, expansión comercial, más y nuevos clientes, nuevos mercados, diferentes productos, etc.

Este proyecto resultó ser viable por las siguientes razones básicamente:

- 1.- La producción en la región es autosuficiente.
- 2.- Los requerimientos de la planta se satisfacen con la producción que el estado genera.
- 3.- Una vez procesado el producto puede conservarse durante largos períodos en condiciones óptimas.
- 4.- El proceso productivo es relativamente sencillo.
- 5.- La maquinaria y equipo requerido fácilmente se encuentra en el mercado nacional.
- 6.- El costo de producción nos permite competir en el mercado internacional.
- 7.- El producto tiene mucha demanda dentro del mercado meta.
- 8.- Con una administración adecuada, la inversión se recupera en un periodo de cuatro años.



A N E X O S.

Ruta FOB. -----	61
Ruta CFR. -----	62
Contrato de crédito (Bancomext). -----	63
Certificado de origen. -----	64
Constancia de libre venta para exportación. -----	67

BULL. 1988  
CIUDAD DE MEXICO  
MORELIA - VERACRUZ  
(MEXICO)







RUTA CFR:

CIUDAD DE	==>	PUERTO DE	==>	PUERTO DE
MORELIA		GALVESTON		ROTTERDAM
(MEXICO)		(HOUSTON)		(HOLANDA)



**BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.**  
BANCA DE DESARROLLO

CONTRATO DE CREDITO Dia / Mes / Año  
COMERCIAL IRREVOCABLE 1) C.C.I.

2) Referencia del Cliente _____	3) Sirvanse avisar a su corresponsal por: <input type="radio"/> cable (todo detalle) <input type="radio"/> Correo
4) Beneficiario: _____	5) Ordenante: _____
6) Corresponsal: _____	
7) Importe \$ _____	
8) Negociable por el Beneficiario: <input type="radio"/> Máximo <input type="radio"/> Aproximado <input type="radio"/> A la vista <input type="radio"/> A plazo de _____ días	
9) Vencimiento / Fecha límite de embarque: _____ / _____	
10) El Beneficiario deberá presentar los documentos al BANCO NEGOCIADOR/PAGADOR dentro de _____ días después del embarque	
11) Mostrando embarque desde: _____ Hasta: _____	
12) Embarques parciales <input type="radio"/> Permitidos <input type="radio"/> Prohibidos	
13) Transbordos <input type="radio"/> Permitidos <input type="radio"/> Prohibidos	

DISPONIBLE POR EL BENEFICIARIO CONTRA LA PRESENTACION DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS

14) <input type="radio"/> Letra a _____ días a partir del conocimiento de embarque	<input type="radio"/> Fecha _____ días vista
15) <input type="radio"/> Conocimiento de embarque limpio, en original y _____ copias <input type="radio"/> Ferrocarril <input type="radio"/> Marítimo a Burdo (Juego completo) <input type="radio"/> Camión <input type="radio"/> Avión <input type="radio"/> Combinado	Consignado a: _____
Para notificar a: _____	
Marcado flete: <input type="radio"/> Por cobrar <input type="radio"/> Pagado La guía aérea deberá mencionar que tres ejemplares de la factura comercial estan en uno de los paquetes conteniendo la mercancía	
16) <input type="radio"/> Factura comercial en original y _____ copias expedidas a: <input type="radio"/> Nuestro nombre <input type="radio"/> A nombre de: _____ <div style="text-align: center;">Nombre y dirección completa</div>	
17) Lista de empaque en original y _____ copias 18) Otros documentos _____	
19) Amparando: (Describase la mercancía en forma generica sin incluir detalles excesivos) _____	
20) Cotización: <input type="radio"/> C y F (Flete pagado y seguro por cuenta del ordenante) <input type="radio"/> F.O.B. (Flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante) <input type="radio"/> No obstante haber cotizado F.O.B.: se requiere que el flete sea pagado en el lugar de origen, por lo que autorizamos cubrir su importe en exceso del valor del credito contra la factura respectiva. <input type="radio"/> C.I.F. (Flete pagado) y seguro por cuenta del vendedor, por lo tanto solicitan poliza de seguro expedida por compañía mexicana <input type="radio"/> F.O.B. (Flete pagado) seguro por cuenta de: _____ <input type="radio"/> Otra: <input type="radio"/> Poliza de seguro expedida por Compañía Aseguradora Mexicana contra todo riesgo de bodega a bodega	

Observaciones	Instrucciones Todas las comisiones y gastos bancarios de su corresponsal extranjero, seran por cuenta de los beneficiarios. En caso de Linea de credito requisitar area sombreada al reverso.
---------------	---

1- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO		
3- N° DE ORDEN	4- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5- CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6- VALOR M/N	7- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
8- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA.		9- LUGAR Y FECHA; SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION		



GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES

CERTIFICATE OF ORIGIN

(Standard declaration and certificate)

FORM A

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

CERTIFICADO NUMERO

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
Acuerdo de Complementacion Económica 17

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. o R.U.T.	R.F.C. o R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

Nº (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB D.L.S. U.S.

Nº	NORMAS DE ORIGEN (2)

**DECLARACION JURADA DE ORIGEN**

DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA, CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA

SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA

**CERTIFICACION DE ORIGEN**

CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE

EN ESTA FECHA

NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA



## CONSTANCIA DE LIBRE VENTA PARA EXPORTACION

### Requisitos

- Haber realizado el aviso de apertura establecimiento, nuevas líneas de productos y/o actualización de datos, del fabricante, solicitante y/o importador, según sea el caso.
- Llenar la forma de "Solicitud de Constancia de Libre Venta para Exportación", anexando un juego completo de etiquetas del producto a exportar.

Si por las características del producto no es posible, podrá el solicitante presentar envase secundario que contenga las etiquetas siempre y cuando éste no sea voluminoso, o tendrá la opción de entregar fotografías de 20 X 25 cm. del envase por todas sus caras.

### Procedimiento

- Presentar en la Unidad de Atención al Público la solicitud y etiquetas.
- Recibir comprobante de Trámite.
- Regresar 5 días hábiles posteriores a conocer el resultado de su solicitud, y de ser el caso, canjear comprobantes de trámite y pago de derechos por la Constancia de Libre Venta para Exportación.

Esta constancia representa un servicio al comercio exterior que proporciona la Dirección General de Control Sanitario de Bienes y Servicios, mediante la expedición de un documento con vigencia por un año, en el que se hace constar que los productos o materias primas, tanto nacionales como de importación, se venden libremente o se fabrican exclusivamente para exportación o se importan y venden libremente en la República Mexicana, sin menoscabo de las facultades que la Ley General de Salud otorga a esta autoridad en materia de supervisión, control y vigilancia sanitaria.

## BIBLIOGRAFÍAS.

Guía básica del exportador.  
2ª Edición  
Edit. Bancomext.  
México, D.F., 1995.

Diccionario enciclopédico Salvat.  
Edit. Salvat, 1986.  
Barcelona, España.

Horticultura.  
R. Gordo Alfacre.  
John A. Barden.  
Edit. AGT.  
México D.F., 1989  
XIII edición

Horticultura práctica.  
Antonio Fersersini.  
Edit. Diana.  
México D.F., 1991

Taller de frutas y hortalizas  
Edit. DGTA.  
México D.F., 1988.

### Fuentes de información:

Bancomext Morelia.  
Av. Camelinas 3527, piso 8.  
Tel.: (43) 14 81 26  
Fax: (43) 15 47 31

Revista: Benelux mercado para productos mexicanos.  
Editada por Bancomext.  
Junio, 1994.

Sistema electrónico de información, Bancomext.  
Bancomext Morelia.

Aseguradora Comercial América.  
Av. Camelinas 2314, piso 3  
Morelia-Michoacán

Serie de documentos técnicos.  
Tomos del 4 al 12  
Editados por Bancomext.  
México, D.F.,  
Marzo, 1996

Internet:

<http://194.178.177.1/CBI.html>

<http://ffas.usda.gov/fasresources/ag-trade-policy/nafta/broccoli.html>

<http://agweb.tamu.edu/aginfo/cropvar/horti/PR4654.HTM>

<http://www.ces.ncsu.edu/hil/hil-5.html>

<http://www.Bancomext.com>

<http://www.europage.com>

<http://www.quote.com>

<http://www.open.gov.uk>

<http://www.law.com>