



# Universidad Veracruzana Universidad Veracruzana

**Facultad de Contaduría y Administración**

***Especialización en Administración del Comercio Exterior***

**“Exportación de brotes tiernos de bambú en conserva a Shanghái, China”**

**Integrantes del Equipo:**

***Luis Morales Lucy Lorena***

***Pérez Viveros Eliseo***

***Rojas Soler Javier***

**Xalapa, Veracruz, Junio de 2013**

## ÍNDICE

<b>1.- Resumen ejecutivo.....</b>	<b>3</b>
<b>2.- Descripción de la empresa.....</b>	<b>6</b>
<b>2.1.- Antecedentes de la empresa.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2.- Aspectos Jurídicos.....</b>	<b>7</b>
<b>2.3.- Misión, visión y valores de la empresa.....</b>	<b>8</b>
<b>2.4.- Análisis FODA de la empresa.....</b>	<b>9</b>
<b>2.5.- Equipo de Dirección.....</b>	<b>11</b>
<b>2.6.- Estructura Organizacional.....</b>	<b>12</b>
<b>2.7.- Macro y Micro Localización.....</b>	<b>15</b>
<b>2.8.- Planes Futuros.....</b>	<b>16</b>
<b>3.- Descripción del producto.....</b>	<b>18</b>
<b>3.1.- Características del Producto.....</b>	<b>18</b>
<b>3.2.- Proceso de Producción.....</b>	<b>20</b>
<b>3.3.- Envase y embalaje.....</b>	<b>26</b>
<b>4.- Análisis de Mercado.....</b>	<b>30</b>
<b>4.1.- Descripción del mercado.....</b>	<b>30</b>
<b>4.2.- Descripción del país.....</b>	<b>31</b>
<b>4.3.- Descripción del sector en el país de destino.....</b>	<b>31</b>
<b>4.4.- Consideraciones políticas y legales.....</b>	<b>34</b>
<b>4.5.- Consideraciones económicas.....</b>	<b>36</b>
<b>4.6.- Consideraciones culturales y sociales.....</b>	<b>38</b>
<b>4.7.- Mercados objetivos.....</b>	<b>39</b>
<b>4.8.- Estrategia de entrada propuesta.....</b>	<b>39</b>
<b>4.9.- Clientes potenciales.....</b>	<b>41</b>
<b>4.10.- Investigación de mercados.....</b>	<b>42</b>
<b>4.11.- Competencia.....</b>	<b>49</b>
<b>4.12.- Barreras de entrada.....</b>	<b>51</b>

<b>5.- Operaciones para la exportación.....</b>	<b>57</b>
<b>5.1.- Logística y distribución.....</b>	<b>57</b>
<b>5.2.- Documentos para la exportación.....</b>	<b>59</b>
<b>5.3.- Aspectos del precio.....</b>	<b>63</b>
<b>5.4.- Aspectos de promoción.....</b>	<b>65</b>
<b>5.5.- Formas de pago y contratación.....</b>	<b>65</b>
<b>5.6.- Soporte al cliente.....</b>	<b>66</b>
<b>6.- Análisis de riesgos.....</b>	<b>67</b>
<b>6.1.- Riesgos internos.....</b>	<b>67</b>
<b>6.2.- Riesgos externos.....</b>	<b>68</b>
<b>6.3.- Planes de contingencias.....</b>	<b>70</b>
<b>6.4.- Seguros.....</b>	<b>71</b>
<b>7.- Análisis financiero.....</b>	<b>74</b>
<b>7.1.- Situación financiero actual.....</b>	<b>74</b>
<b>7.2.- Proyecciones financieras.....</b>	<b>74</b>
<b>7.3.- Evaluación financiera.....</b>	<b>84</b>
<b>8.- Conclusiones y Recomendaciones.....</b>	<b>85</b>
<b>9.- Anexos.....</b>	<b>88</b>
<b>10.- Apéndices.....</b>	<b>101</b>
<b>11. Bibliografía.....</b>	<b>109</b>

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

Con el proyecto “Exportación de brotes tiernos de bambú en conserva a Shanghai, China para consumo humano” se pretende formar una sociedad de producción rural para obtener beneficios fiscales de esta figura jurídica, e integrar a personas con más de 30 años de experiencia en la producción de plantas de bambú y trabajando con los diferentes usos del mismo. Las personas que estarían involucradas en este proyecto han participado en congresos, foros y ponencias sobre el bambú, como por ejemplo “El primer foro estatal del bambú”; aunado a esto dichos productores están participando a través de la Fundación Produce de Veracruz A.C. para que se dé la inclusión de México en la Red Internacional del Bambú y el Ratán (INBAR- International Network for Bamboo and Rattan, por sus siglas en inglés).

La ubicación donde se trabaja actualmente es en la región de Teocelo en el municipio de Llano grande, Veracruz, México, dicha región cuenta con las condiciones climatológicas y topográficas óptimas.

El brote tierno de bambú es un producto conocido y utilizado como ingrediente en la gastronomía asiática desde hace miles de años, se utiliza en la preparación de diversos platillos, debido a que su sabor ligeramente dulce lo vuelve agradable al paladar asiático debido a que prefiere sabores agridulces, inclusive tiene características extensoras de sabor ya que adquiere el sabor de los ingredientes con que se cocina, su proceso de producción se divide en dos partes, se comienza con un proceso agrícola como el de cualquier otro vegetal, con la ventaja de que el bambú es una planta que resiste cambios de clima y no necesita grandes cuidados, además para su propagación no se necesita semilla, se da por medio de un rizoma que brota de una planta madre cada ciclo, dos veces por año, así es como se propaga.

Posteriormente el brote pasa por un proceso de industrialización para su enlatado al vacío y esterilización, la presentación que se utilizará para exportar nuestro producto será una lata de aluminio con un contenido neto de 225g, una masa

drenada de 185g, con abre-fácil y con etiquetado que cubre los requerimientos de importación al mercado chino.

El mercado Chino fue seleccionado debido a que es un país con alto consumo promedio de brotes de bambú, llegando a un estimado de 33 kg anuales por persona, ésto aunado al momento económico que China está viviendo, ya que se considera el segundo país que mayor numero de transacciones internacionales realiza lo cual nos habla de una economía totalmente abierta al mercado global, además de su crecimiento económico de más de dos cifras en los últimos años. En cuando a restricciones o barreras arancelarias, no existe actualmente ninguna cuota compensatoria, lo único que se debe tener en cuenta es tener un producto de calidad e higiene para acreditar los estándares fitosanitarios y regulaciones no arancelarias.

El mercado objetivo al que va dirigido el producto no es el consumidor final del canal de distribución, nuestro negocio se realizara a través de distribuidores o “brokers”, debido a que no se tiene experiencia en cuanto a redes de distribución ni forma de realizar negocios en China; para captar la atención del bróker se utilizara una estrategia de precio, debido a la ventaja de costo de mano de obra más baja, mejores condiciones climáticas lo cual nos da como resultado brotes más grandes, además tomando como referencia que el precio de los productos similares ronda entre 2 a 3 dólares, nuestro precio para venta CIF cotiza en 12.04 pesos o 1 dólar por lata y se tiene un margen amplio para llegar al supermercado con un precio debajo del precio de la competencia.

La ruta de transporte se hará por carretera hasta el puerto de manzanillo de donde se realizará el despacho aduanero para su exportación vía marítima hasta el puerto de Shanghái, que es el puerto más importante de China y el punto donde se concentra la mayor inversión extranjera, y cuenta con la red de distribución interna más amplia del país; ya colocando la mercancía en el puerto de Shanghái el comprador será el responsable del despacho de la mercancía para su importación y demás trámites de aduana correspondientes, así como del transporte para poner la mercancía en el lugar indicado; para que la negociación se lleve a cabo de la mejor manera posible se sustentará en un contrato de

compra-venta para darle formalidad a la transacción y se utilizará la carta de crédito como forma de pago.

Este proyecto afectaría de una manera positiva la balanza comercial de México por el ingreso de divisas, generaría un vínculo más fuerte con una economía emergente y a nivel interno crearía una importante fuente de empleos para la región de Llano Grande y sus alrededores.

La visión a 10 años consiste en crear una empresa sólida y con una amplia gama de brotes tiernos de bambú en diversas presentaciones.

En el capítulo financiero se presentará el plan financiero anual que incluye: inversiones fijas, inversiones diferidas y capital de trabajo, cabe mencionar que estas inversiones serán aportación directa de los socios.

En el mismo capítulo se adjuntan las cifras anuales de flujos de efectivo, estados de situación financiera, estados de resultados, origen y aplicación de recursos, punto de equilibrio y costo beneficio, los cuales han sido proyectados a cinco años, así mismo se proporcionan las razones financieras de la productividad del capital, activo fijo y las ventas.

El apartado finalizará indicando el VPN (Valor Presente Neto) y la TIR (Tasa Interna de Rentabilidad) correspondientes a las proyecciones, las cuales definirán la viabilidad del proyecto.

Al final del presente documento se presentarán las conclusiones y recomendaciones sobre el proyecto.

## **2.- DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

### **2.1 Antecedentes de la empresa**

El señor Pablo Hernández Cid originario de la ciudad de Monte Blanco Veracruz desde pequeño se vio involucrado en el negocio familiar, el cual consistía en la venta de muebles de bambú, al crecer e ir obteniendo experiencia en el ramo descubrió que la producción de la planta de bambú era de bajo costo y no requería de muchos cuidados.

Para inicios de 1999 el Sr. Pablo Hernández se involucró más en temas relacionados con el bambú y es por eso que surgió la inquietud de investigar más sobre el cultivo del mismo y sus diferentes aplicaciones, una característica principal del bambú es el de ser una planta no maderable y como consecuencia le hace gozar de diversos beneficios, por ejemplo, para su cortado no requiere tantos permisos ni trámites como otras plantas lo requerirían; beneficios como éstos daban indicios de que en los años siguientes se esperaba un futuro promisorio para el negocio del bambú.

En el año 2000 comenzó su vivero al sembrar 500 plantas de las especies de bambú: *Guadua Angustifolia* y *Phyllostachys Bambusoide*, esta cosecha representó un éxito y por lo tanto fue el éxito de esta plantación que lo llevó a tomar la decisión de adquirir 3000 plantas más, así con el paso del tiempo ganando experiencia y conociendo cada vez más a gente experta en el tema, se fue abriendo paso en el promisor negocio del bambú.

Actualmente cuenta con un vivero de bambú de 1.5 hectáreas, en la localidad de Llano Grande, que pertenece al municipio de Teocelo, Veracruz; en éste lugar concentra el 100% del total de su producción de bambú y se ha convertido en una fuente de empleos para la localidad, generando 50 empleos aproximadamente por año, ya que la contratación de la mano de obra depende de la etapa de la cosecha del bambú.

A través de los años ha participado en diferentes foros, exposiciones de muebles y conferencias sobre temas relacionados con el bambú y sus múltiples aplicaciones, esto a su vez lo ha llevado a relacionarse con organismos e instituciones que estudian el sector agropecuario y forestal, y sobretodo que tienen interés en el bambú, por ejemplo: el Consejo Nacional Forestal, Instituto de Ecología A.C., la Universidad Veracruzana, SAGARPA, la UNCADER Unidad de Capacitación para el Desarrollo Rural, así como de especialistas en bambú; es debido al conjunto de conocimientos y relaciones adquiridas a lo largo de los años que empieza a surgir en su mente la idea de comercializar los brotes de bambú en conserva satisfaciendo a la población asiática que reside en nuestro país.

El Sr. Pablo Hernández dueño del vivero, conoce las ventajas y principales características del bambú, y es por eso que cree firmemente en que la realización del proyecto de brotes tiernos de bambú sería un éxito y traería grandes beneficios para la región.

Entre las principales características que hacen del bambú un producto noble y con muchas ventajas para la comercialización son las siguientes: es un recurso natural renovable cultivado en forma sistemática con una tecnología simple y de bajo costo, sujeto a pocos riesgos y cuya producción puede colectarse y habilitarse con facilidad y sin grandes gastos de producción para colocarla en el mercado, crece en regiones tropicales y templadas de Asia y América, se reproduce y prospera fácilmente con cuidados y a bajo costo, la rapidez de su crecimiento supera a la de cualquier otra planta, las plantaciones de bambú son perennes si se les trabaja adecuadamente, ya que los tallos se reproducen repetidas veces a partir del mismo rizoma durante decenas de años. Las instalaciones, herramientas y equipos necesarios para su manejo y procesamiento son sencillos y de bajo costo.

## **2.2 Aspectos Jurídicos**

Se propone la constitución legal, bajo la figura jurídica de una Sociedad de Producción Rural en el régimen de responsabilidad limitada, para lo cual debe hacerse necesariamente ante Notario Público, previo permiso de su denominación

por la Secretaría de Economía, en los términos del artículo 27 constitucional, fracción VII, párrafo IV. Artículos 109, 110, 111 y 113 de la Ley agraria. El tratamiento fiscal será con base en el último párrafo del artículo 81 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, capítulo VII régimen simplificado.

### **2.3 Misión, visión y valores de la empresa**

**Misión:** alimentar sanamente a nuestros clientes, con brotes tiernos de bambú en conserva, asegurándoles la calidad y con esto lograr un posicionamiento en el mercado

**Visión:** Consolidarnos como una empresa competitiva, satisfaciendo a un mayor mercado con la presentación diversificada de nuestro producto.

**Valores:** Responsabilidad, Calidad.

#### **Filosofía:**

- Todo dinero excedente generado por la empresa debe ser reinvertido para que esta crezca económicamente, dándole al trabajador una seguridad laboral
- La empresa busca mantenerse activa en la modernización, capacitación del personal, mejora incansable de los procesos productivos.
- Los retos que enfrente nuestra empresa los resolveremos juntos mediante un espíritu de trabajo en equipo.
- Sera prioridad para nuestra empresa proveer a sus colaboradores del espacio y las herramientas necesarias para la realización de las tareas, las cuales serán realizadas con optimismo.
- En nuestra empresa siempre habrá un espacio para una idea emprendedora

## 2.4 Análisis FODA de la empresa.

Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
F1.- Conocimiento del proceso del cultivo de los brotes tiernos de bambú	O1.- Condiciones adecuadas del suelo de la región	D1.- Falta de constitución legal de la empresa	A1.- Aparición de plagas que afecten el cultivo de brotes tiernos.
F2.- Cuenta con oferta de mano de obra calificada	O2.- Clima favorable para la producción	D2.- No tiene visión y misión establecida	A2.- Creaciones de nuevas restricciones no arancelarias
F3.- Apoyos de centros de investigación como INECOL, UNCADER	O3.- Rutas de transporte alternas benéficas	D3.- Desconocimiento del proceso de industrialización de los brotes	A3.- Robo de cultivos
F4.- Actitud proactiva y emprendedora por parte del productor	O4.- Aprovechar la importancia del municipio de Teocelo, Ver	D4.- Los procesos y técnicas de cultivo no están documentadas	A4.- Periodo de pocas lluvias que ocasionen sequias
F5.- Buena relación comercial con proveedores	O5.- Relevancia del sector del bambú en el estado	D5.- Falta equipo de transporte	A5.- Experiencia de los competidores en el mercado meta
F6.- Se pueden obtener subsidios que el gobierno federal otorga a empresas agrícolas y Pymes	O6.- Cambio a una cultura alimenticia saludable del mercado	D6.- No se tiene terreno para cultivo de los brotes	A6.- Accidentes durante el transporte
F7.- Conocimiento sobre la aplicación de fungicidas para plagas.	O7.- No existe empresa con producto similar en el país	D7.- Falta de Capital de inversión	
F8.- El producto otorga beneficios alimenticios	O8.- Existe demanda nacional insatisfecha	D8.- Poca disponibilidad de tiempo por parte de los directivos para la planeación	
F9.- El productor no tiene pasivos corto ni largo plazo, ni está en buro de crédito		D9.- Personal no capacitado para el proceso de industrialización	
F10.- Tiene un pozo para almacenar agua de lluvia, para riego			
F11.- Vigilancia de los cultivos por parte del municipio			

Matriz del análisis FODA del Proyecto

FODA		FORTALEZAS										OPORTUNIDADES										
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10
DEBILIDADES	D1	E1																				
	D2	E2																				
	D3		E3																			
	D4	E4																				
	D5						E5															
	D6						E5															
	D7						E5															
	D8				E6																	
	D9		E3																			
	D10																					
AMENAZAS	A1			E7									E7	E7								
	A2												E10	E10								
	A3											E8										
	A4										E9											
	A5											E10	E10									
	A6	E11																				
	A7																					
	A8																					
	A9																					
	A10																					

Estrategias:

1. Constitución de la sociedad
2. Proponer misión y visión para el proyecto
3. Capacitar la mano de obra
4. Elaborar manuales de procedimiento
5. Obtener recursos financieros
6. Asesorar al gerente para el que aproveche su tiempo en el desarrollo del proyecto

7. Asesoramiento al personal para la aplicación de fungicidas
8. Gestionar el servicio de vigilancia en los cultivos por efectivos de la policía municipal con las autoridades respectivas
9. Construir un segundo depósito para almacenar agua de lluvia
10. Establecer controles de calidad sanitaria
11. Contratar seguros que cubran accidentes durante el transporte

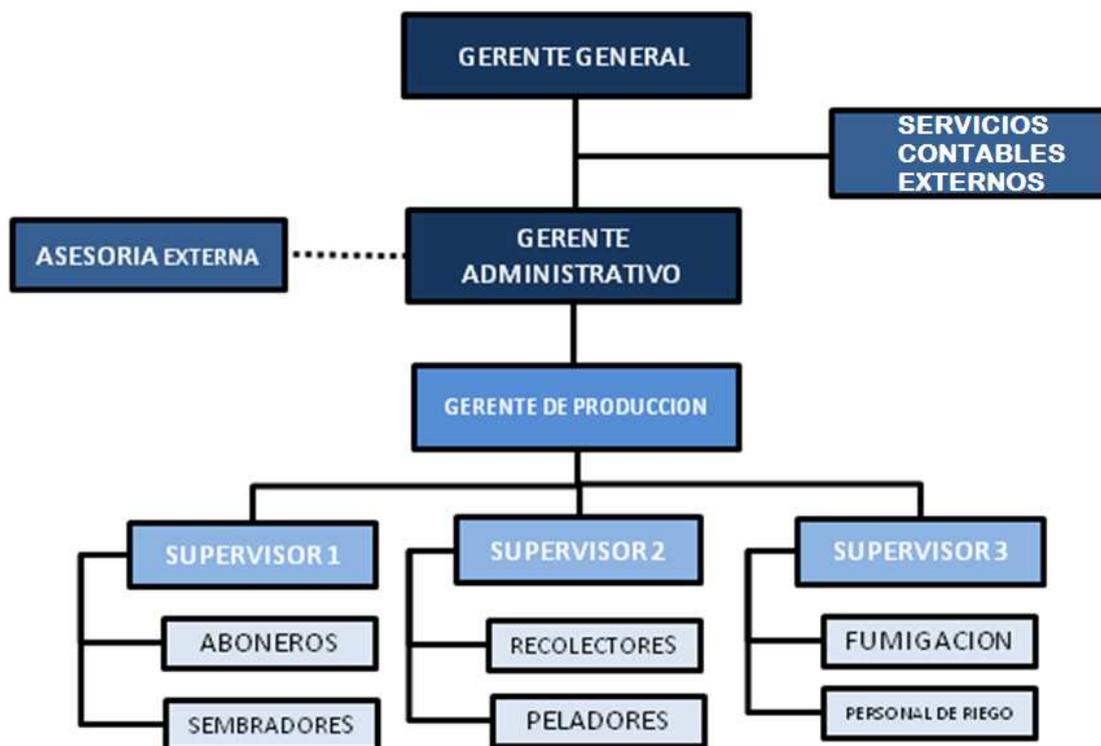
## **2.5.- Equipo de Dirección**

El empresario Pablo Hernández es una persona apasionada por el bambú, un líder nato con visión, emprendedor y con una mente proactiva, lleva 30 años involucrado en el negocio del bambú porque forma parte de la tradición y negocio familiar, lleva 10 años involucrado en la construcción de viviendas y estructuras de bambú; la producción del bambú en viveros en la región de Llano Grande es su iniciativa más reciente; el puesto del Sr. Pablo Hernández en este proyecto sería el de gerente general, además de ser socio de la empresa y de aportar el mayor número de hectáreas para cultivo.

Eduardo D'Esezarte Lara es el propietario de Viveros "EDEL", encargado de la producción y venta de plantas forestales, frutales y de ornato con especialidad en plantas de Bambú ocuparía el puesto de gerente administrativo ya que sus características principales son: capacidad de toma de decisión, facilidad de palabra, planeación, organización, dirección y control empresarial así como conocimiento de trámites para establecimiento de sociedades y tiene contactos y convenios a través de la asociación regional Bambu-all.

## 2.6.- Estructura Organizacional

La empresa no cuenta con estructura organizacional por lo tanto nuestra propuesta es la siguiente:



### Descripción de puestos

Después de visitar el vivero y constatar cómo funcionan las cosas en el mismo, nuestro equipo ha asignado las siguientes tareas para cada puesto.

#### ***Nombre del puesto: Gerente General***

Se encarga de supervisar a todos los gerentes y a que éstos cumplan debidamente con sus responsabilidades, así también que todos los departamentos realicen sus funciones correctamente.

Frecuentemente, el gerente general es también responsable de liderar y coordinar las funciones de la planificación estratégica.

***Nombre del puesto: Gerente Administrativo***

Supervisa normalmente las funciones de contabilidad, control presupuestario, tesorería, análisis financiero, las auditorías, elabora indirectamente la documentación contable requerida por los organismos oficiales y prepara los datos para la liquidación de los impuestos. Es el encargado de la elaboración de presupuestos que muestren la situación económica y financiera de la empresa, así como los resultados y beneficios a alcanzarse así como de la negociación con proveedores para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos, negociación con clientes en temas relacionadas con crédito y pago de proyectos, manejo del inventario, encargado de todos los temas administrativos relacionados con recursos humanos, nómina, préstamos, descuentos, vacaciones, etc.

***Nombre del puesto: Gerente de Producción***

En el gerente de producción cae la responsabilidad del funcionamiento del área productiva de la empresa y el cumplimiento de los objetivos y políticas establecidas por el gerente general, se encarga de la optimización y planificación de los recursos productivos de la empresa para obtener un crecimiento progresivo de la productividad a la vez que se respetan los condicionantes y especificaciones de calidad, así como el de crear una labor de equipo con sus colaboradores que se encuentran a su cargo y hacer que las políticas y estrategias de la empresa en puedan ser interpretadas y como consecuencia se realicen acciones concretas por los mandos intermedios.

***Nombre del puesto: Asesoría Externa.***

Son las personas expertas en el área del comercio exterior, que brindan la asesoría correspondiente en colocar el producto en mercados internacionales,

después de un estudio profundo, buscan el mercado meta las regulaciones y requisitos para exportar, y finalmente proponen si es viable exportarlo.

***Nombre del puesto: Servicios Contables Externos***

Se encarga de llevar a cabo el correcto registro de las operaciones contables de la entidad, cumplir oportuna, en forma y correctamente las obligaciones fiscales a las cuales está sujeto, y presentar los estados financieros básicos como son el estado de situación financiera, estado de resultados y un estado de flujo de efectivo para visualizar rápidamente la distribución de bancos.

***Nombre del puesto: Supervisor***

En esta persona recae mucha responsabilidad, debido a que es precisamente quien debe vigilar, administrar y controlar que todas las actividades se lleven a cabo correctamente, que estas se cumplan en el tiempo esperado y que las metas se vayan alcanzando.

***Nombre del puesto: Aboneros***

Son las personas responsables del suministro de abono a las plantas en las cantidades que las mismas lo requieran, esto tiene como propósito cubrir las necesidades de nutrientes de las plantas

***Nombre del puesto: Recolectores***

Son las personas que se dedican a cosechar los brotes ya cuando están listos para procesarlos, cuando tienen el tiempo necesario para sacarlos, esta parte requiere de experiencia porque en una misma plantación puede darse que algunos brotes estén listos para cosecha en comparación que otros.

***Nombre del puesto: Fumigadores***

Son las personas responsables de la fumigación de las plantas, ellos conocen las plagas que se pueden generar, saben que componentes y en qué medida aplicarlos, ya sea para la prevención o para erradicación de la plaga.

**Nombre del puesto: Sembradores**

Sus principales funciones son ubicar el lugar donde se hará la plantación, arar la tierra para que la plantación germine con más facilidad y después de hacen el sembrado y vigilan todo su proceso hasta el momento ideal para la cosecha

**Nombre del puesto: Peladores**

Se encargan de quitar las vainas que cubren al brote con el objetivo de dejar descubierta la parte comestible del producto.

**Nombre del puesto: Regadores**

Su actividad principal es suministrar el agua necesaria a la plantación para que esta crezca como se tiene esperado y en los tiempos establecidos.

**2.7.- Macro y Micro localización****Macro localización:**

La empresa del Bambú se encuentra ubicada en el continente de América, específicamente en el país México, en el estado Veracruz que tiene una extensión territorial de 71.699 km<sup>2</sup> y una población de 7 643 194 habitantes (según *II Censo de Población y Vivienda* realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) con fecha censal del 12 de junio de 2010). En dicho estado se ubicaría la empresa dedicada a la producción, venta del bambú como planta y el brote tierno en conserva para uso alimenticio. Veracruz goza de climas muy variados que van desde el tropical y subtropical, hasta el frío y el templado. En cuanto a hidrografía, su territorio es atravesado por numerosos ríos que sirven para el riego del cultivo.



### **Micro localización:**

Mapa de ubicación de Llano Grande

El vivero se encuentra en la localidad de Llano Grande situado en el Municipio de Teocelo (en el Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave). Tiene 1329 habitantes. Llano Grande está a 840 metros de altitud. Mapa de ubicación de Llano Grande:



### **2.8.- Planes futuros**

Por el momento, el plan de negocios de exportación se centra en los brotes tiernos de bambú en conserva, por lo tanto se busca que esta producción aumente y pueda hacer frente a la demanda del mercado internacional; sin embargo, se tiene esperado que en un lapso de diez años, el negocio se diversifique sus productos, conservando como materia prima los brotes tiernos de bambú; la diversificación consistiría en la producción de mermeladas a base de brote tierno de bambú, brote tierno de bambú en vinagre, o brotes tiernos de bambú con fines naturistas; esto en congruencia con la visión de la empresa de ampliarse a nuevos mercados

incrementaría la oferta de productos y por lo tanto repercutiría positivamente en las finanzas de la empresa.

Derivado de lo anterior, todo negocio en proceso de expansión, requiere de recursos financieros suficientes para poder soportar los costos para la realización de los planes de diversificación del producto, por lo tanto se ha considerado una nueva inyección de capital por parte de los socios.

Es importante mencionar con la puesta en marcha del plan de diversificación de productos, se requerirá construir la infraestructura necesaria para desarrollar dichos procesos de industrialización del brote de bambú, así como la adquisición de maquinaria adecuada para realizar los procesos industriales correspondientes y la contratación de personal administrativo y operativo capacitado para la realización exitosa del negocio.

### **3. DESCRIPCION DEL PRODUCTO**

#### **3.1 Características del producto**

El bambú es utilizado con diferentes propósitos, hay más de 1500 diferentes usos tradicionales documentados. (INBAR 1997), nuestro proyecto será enfocado al subproducto alimenticio, que son los brotes tiernos o cogollos de bambú en salmuera enlatados para su conservación y posterior exportación. Los brotes de bambú son el crecimiento extremadamente joven de la planta de bambú, generalmente cosechados antes de llegar a la segunda semana de edad. Los brotes tienen un exterior duro, pero un núcleo interior tierno con un sabor ligeramente dulce, los brotes jóvenes están estrechamente entrelazados con la superposición de vainas que han de ser eliminadas para extraer la parte comestible, no todas las especies de bambú son comestibles, algunas de las mejores opciones son: *Phyllostachys edulis*, peludo, *dendrocalamus latiflorus*, *bambusa oldhamii*, *bambusa odashimae*, *fargesia spathacea*, *bambusa blumeana* y *phyllostachys bambusoides* (moso), esta última es la especie con la que se va a trabajar el proyecto.

Los brotes frescos de bambú son muy superiores en sabor y textura a los brotes de bambú en conserva los cuales están comúnmente disponibles en la forma enlatada. Los japoneses fueron los primeros en desarrollar y utilizar tecnología moderna para el tratamiento de los brotes frescos. Los brotes se cortan en diferentes formas: en mitades, rebanadas delgadas, pelado, cortado en cubitos, o enlatados en su conjunto después de su transformación.

La técnica de procesamiento para producir brotes de bambú en conserva involucra pasos cruciales que se deben seguir con el fin de obtener productos de buena calidad; ésta supone la ebullición de los brotes de bambú en rodajas, en agua en un periodo de entre 40 a 60 min a 120 ° C, después enfriamiento, almacenamiento y luego envasado en una solución de salmuera que contiene por lo general alrededor de 5% a 10% de NaCl (cloruro de sodio), y ácido cítrico al 1%.

Los productos procesados así, pueden estar en latas o envases flexibles; las latas contienen materiales frescos; la mayoría de los productos enlatados se utilizan para cocinar; hay más de 80 empresas fabricantes de productos de 49 tipos de brotes en conserva bajo varias marcas en el mundo: China, Taiwán y Tailandia son los países líderes que suministran productos de bambú en conserva en el mercado mundial.

Los brotes en conserva encuentran su uso principalmente en hoteles de 5 estrellas y restaurantes de lujo especializados que sirven platos continentales y asiáticos, también se encuentran en supermercados de países asiáticos y en Estados Unidos. Muchas recetas asiáticas incorporan este ingrediente que se utiliza principalmente en: la fabricación de sopas apetitosas, deliciosos bocadillos, curry's calientes, picantes y salteados, para decorar ensaladas atractivas y saludables, encurtidos, arroz frito, aromáticos rollitos de primavera, albóndigas, frituras y para complementar platos con un surtido de verduras, carnes o platos de fideos. Los brotes se utilizan también como un extensor, ya que el tejido toma el sabor de los ingredientes con los que se cocina.

Nuestro producto final como se muestra en la siguiente imagen son los brotes tiernos de bambú corte sliced para su empaque en una lata de aluminio con un contenido neto aproximado de 225 gramos.



## **Beneficios Nutrimentales**

Además de ser deliciosos, los brotes de bambú son ricos en algunos componentes nutritivos; proteínas, hidratos de carbono principalmente y minerales, además tienen un bajo contenido en grasa. Los brotes de bambú también contienen fitoesteroles y una alta cantidad de fibra que tiene actividad reductora de colesterol y es anticancerígeno, por lo tanto, podrían ser llamados nutraceuticos o medicinas naturales, especialmente su gran aporte de silicio los hace muy recomendables en personas desmineralizadas o que sufren de problemas osteoarticulares (artrosis, artritis, reumatismos, descalcificación, etc.) ya que colaboran en la síntesis de colágeno y esto favorece la salud de los huesos y cartílagos. Los brotes están libres de toxicidad residual debido a que crecen sin la aplicación de fertilizantes o pesticidas peligrosos.

## **3.2 Proceso de producción**

La primera tarea consiste en identificar que el suelo sea óptimo para el cultivo así como el clima apropiado se recomienda época de lluvia, el sembrado de los rizomas se realiza con una separación de 5 x 5 metros, se debe cavar un hoyo de aproximadamente 30 cm de profundidad, se debe asegurar que el sitio tenga un buen sistema de drenaje; una manera de comprobarlo es llenando el agujero con agua si ésta desaparece en pocos minutos, significa que el suelo es adecuado para la plantación, sino es así el agua se estancará y se tendrá que instalar un sistema de drenaje. A continuación, se llenará con tierra preparada con un bulto de lombri-composta el lugar excavado; cabe mencionar que el bulto de lombri-composta rinde para la siembra de 25,000 rizomas de bambú; después de realizado lo anterior se procederá a la siembra, tomando un rizoma dado por una planta de bambú madura sembrada con anterioridad para su propagación.

El tiempo que tarda en germinar y crecer hasta desarrollarse como un brote tierno es de 20 días aproximadamente, durante este proceso es muy importante el riego, éste debe ser de una a dos veces al día dependiendo de las condiciones climáticas, o incluso en época de lluvia no es necesario regarlos. El vivero cuenta

con un pozo donde se almacena el agua de lluvia, además existe un pequeño canal que provee agua, la cual es purificada por un proceso natural, utilizando la tierra como filtro. Otro factor importante es la fumigación para evitar que los insectos y/o plagas coman o dañen el brote, esto solo será necesario en caso de presentarse plagas.

Durante el proceso de crecimiento del brote, las personas encargadas, los recolectores, recorren el terreno a pie, para sentir si el brote ya está listo y es muy recomendable cubrir el terreno con una lona para evitar que los rayos del sol den directamente al brote, ya que al recibirlos inmediatamente comienza el proceso de fotosíntesis, el cual modifica la estructura interna del brote, dándole una consistencia muy madura, perdiendo de esta forma su estado tierno.

Cuando las personas encargadas se han cerciorado que el brote se encuentra listo para ser cortado, se procede al cortado utilizando una pala y un pico, ésta herramienta debe utilizarse cuidadosamente para que no cause daños en los brotes que serán llevados posteriormente a la planta industrial en donde se procederá al proceso de industrialización, el cual incluye el enlatado.

Limpieza y lavado: se hacen con el fin de quitar la tierra y las bacterias provenientes del suelo que traen los brotes, separación de material extraño, como hojas, piedras, tallos, etcétera, eliminación de residuos fungicidas adicionados durante el cultivo, que además de ser tóxicos pueden alterar el sabor o color y ocasionar corrosión en los envases, ya que estos fungicidas contienen compuestos azufrados, clorados, nitrogenados, incrementar la efectividad de los procesos térmicos (pasteurización, esterilización) al reducir el número de bacterias. Para el lavado se utiliza agua corriente.

Selección: generalmente se realiza por tamaño o color, entre otros criterios. La selección por tamaño se hace para obtener rendimientos satisfactorios y aumentar la eficiencia de producción. Con esta selección el productor estará garantizando un producto de calidad.

Pelado: se realiza manualmente con cuchillo, en este paso se retiran las vainas que superponen al brote tierno, extrayendo la parte comestible del interior y dejándola lista para el siguiente paso.

Pre cocción o escaldado: antes de ser enlatados, estos se someten a una breve cocción en agua o vapor de agua durante unos pocos minutos y a temperaturas por debajo de 100°C. El tiempo varía según el tipo de producto y del estado de madurez, generalmente entre 1 y 5 minutos. La pre cocción o escaldado se realiza para fijar el color de los productos, inactivar enzimas, eliminar aire y gases, remover sabores extraños del alimento y completar el lavado del producto, reduciendo la carga microbiana y la contaminación.

Corte del brote: A continuación pasan a una maquina de cortado, la cual se programa para darles su corte tipo "slice".

Limpieza de latas: el lavado interno de las latas es una práctica necesaria para asegurar una efectiva eliminación de todo tipo de suciedad, polvo, microorganismos y material extraño. Esta limpieza se efectúa con agua tratada de buena calidad; algunas veces se utilizan desinfectantes no tóxicos para tal propósito.

Llenado: el llenado se realiza envasando los brotes tiernos y el líquido de cobertura, el cual es salmuera (agua y sal).

Evacuación de aire: la evacuación de aire es un proceso por calentamiento de los alimentos antes del cerrado, el cual se realiza haciendo pasar la lata llena a través de un túnel de vapor o agua caliente, con el fin de expandir el producto y eliminar el aire disuelto en este y así lograr un efecto de vacío en el envase.

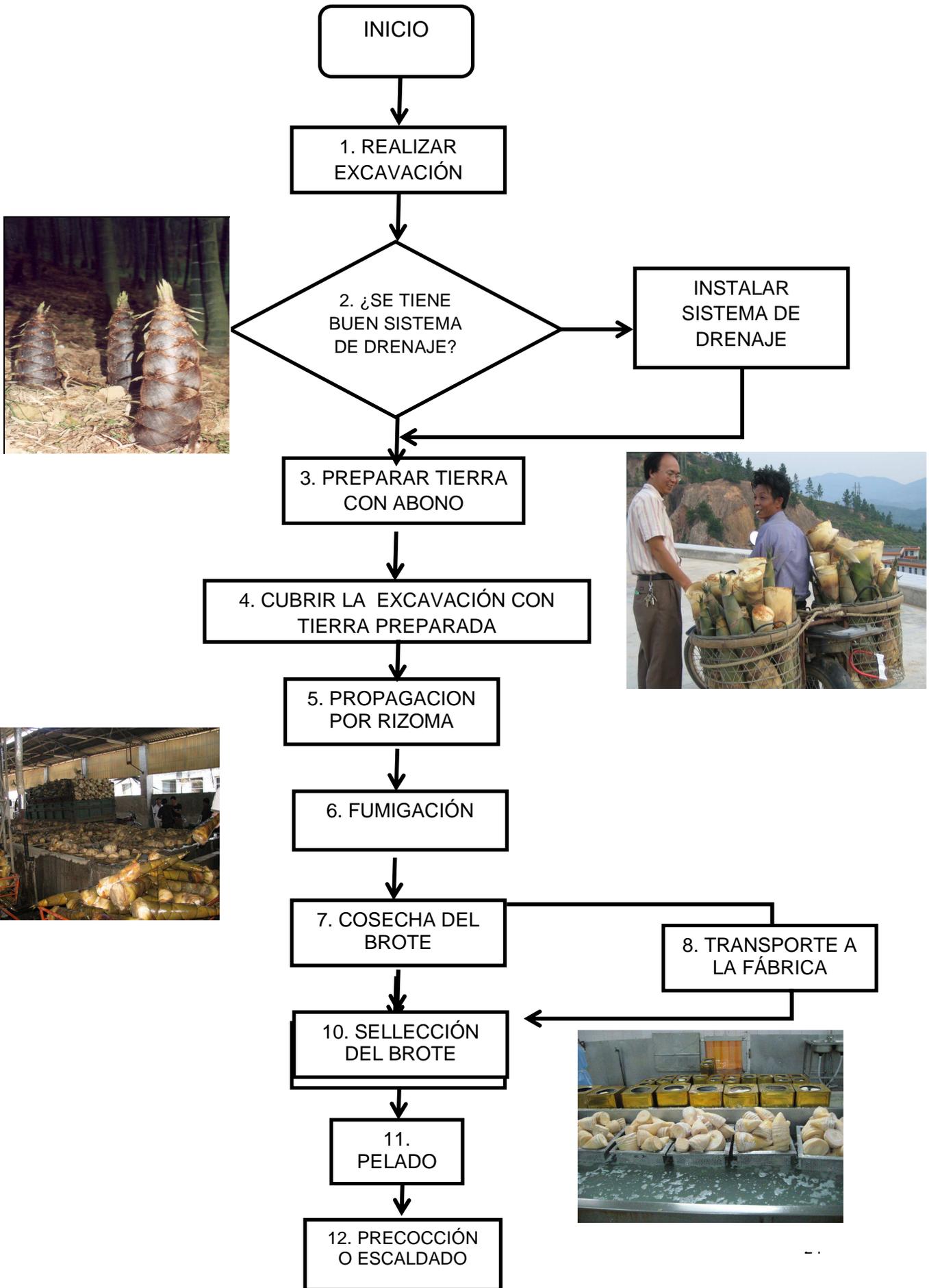
Cerrado de latas: proporciona un sellado hermético de los envases metálicos para proteger adecuadamente el alimento durante el tratamiento térmico, el enfriamiento y el almacenamiento.

Tratamiento térmico: es un proceso que se realiza con el fin de destruir el mayor número de microorganismos presentes en el producto, hasta llegar a conseguir la esterilidad comercial. El proceso térmico se efectúa por medio de calor a un tiempo y a una temperatura determinados, dependiendo del tipo de alimento que se vaya a enlatar. Existen diferentes tipos de tratamientos térmicos, entre ellos: Pasteurización y esterilización.

Enfriamiento: el enfriamiento se realiza una vez los productos enlatados terminan el ciclo de procesamiento térmico, con el fin de reducir lo más pronto posible la temperatura interna del producto y evitar que se presenten modificaciones en las características del producto.

Cuarentena: la cuarentena es una prueba que se realiza una vez finalizado el proceso de enlatado. Esta consiste en seleccionar muestras aleatorias de cada lote de producción que se almacenan por un periodo de 10 días, a temperatura de 37 a 55 grados centígrados, para finalmente analizar las características organolépticas, fisicoquímicas del alimento y el aspecto interno así como el externo del envase. Paralelamente a este proceso se realizan las pruebas microbiológicas para determinar la esterilidad comercial del producto.

A continuación se presenta el diagrama de flujo de los brotes tiernos de bambú en conserva.





13. CORTE DEL BROTE

14. EVACUACIÓN DE AIRE

15. LAVADO DE ENVASES

16. ENLATADO

17. CERRADO DE LATAS

18. TRATAMIENTO TÉRMICO

19. ENFRIAMIENTO

20. CUARENTENA

FIN DEL PROCESO



### **3.3 Envase y embalaje**

Debido a las exigencias que el mercado internacional implica, la adecuada selección del envase y embalaje de nuestro producto, será determinante para que la calidad del mismo sea la requerida por el mercado.

El envase propuesto para exportar nuestro producto “Brotos tiernos de bambú en conserva” es una lata de aluminio, con un contenido neto de 225g y una masa drenada de 185g, con una tapa abre-fácil, etiquetada con la información nutrimental correspondiente y código de barras.

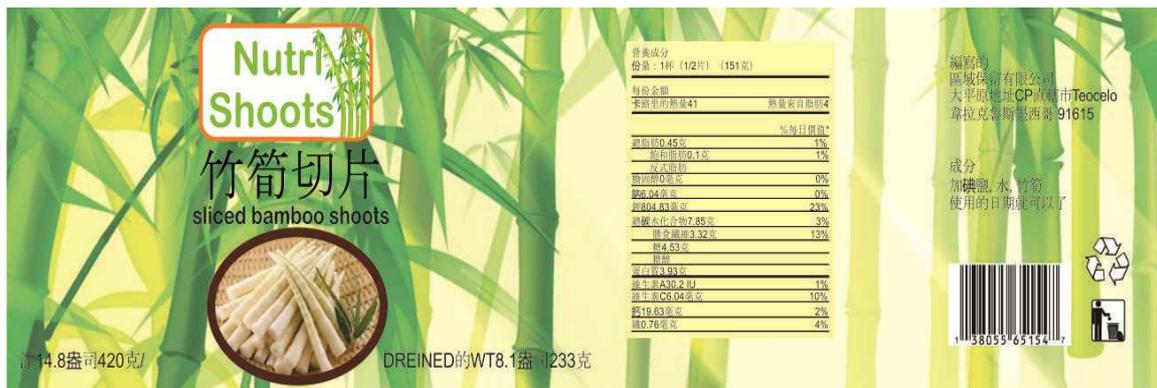
Se seleccionó este envase debido a que los pros son numerosos. Las ventajas benefician tanto al fabricante como al consumidor, el alimento no toca el metal en las latas, ya que estas están revestidas con una capa protectora de manera que el alimento en este caso, los brotes tiernos de bambú quedan totalmente aislados de la contaminación metálica, además las propiedades nutrimentales de los alimentos no se pierden, y el uso de químicos como conservadores no se utilizan por lo tanto no causan daños al organismo.

La lata es más ligera que el vidrio, lo que hace que sea más fácilmente transportable y reduce el coste de envío, es el único recipiente que mantiene a los alimentos aislados del efecto dañino de la luz y evita su exposición al oxígeno durante largos periodos de tiempo, además facilita el vertido de su contenido y hace que se mantengan como recién elaborados.

Las ventajas medioambientales también son numerosas: es más fácil de reciclar que el vidrio, el aluminio es un material fácilmente reutilizable y los líquidos en latas se enfrían más rápido que en cristal, lo que permite un ahorro de energía.



Etiqueta y marca propuestas.



### Requerimientos de etiquetado

La Ley China que regula los estándares de sanidad y estándares de calidad de los productos, dice que los productos importados deben ser inspeccionados y certificados para cumplir con los requisitos nacionales. Una vez que el producto ha sido certificado, se le otorga una “etiqueta de sanidad”.

Todos los productos vendidos en China deben ser marcados con la información relevante (en el idioma chino). La Administración Nacional para la Supervisión de la calidad, Inspección y Cuarentena (The State Administration for Quality Supervision, Inspection, and Quarantine) requiere que los productos alimenticios

importados o exportados (pero no domésticos) como los productos procesados tengan etiquetas que comprueben que el producto ha sido verificado.

De acuerdo a la Food Labeling Standards of China, los productos alimenticios importados deben tener una impresión clara que indique el país de origen, adicionalmente al nombre y la dirección del distribuidor general que ha sido registrado en el país; el 1 de Abril de 2000 se anunció la Ley China de Manejo del Etiquetado de Productos Importados o Exportados (Chinese Import-Export Food Labeling Management Regulation) esta ley señala que todos los empaques de productos alimenticios deben tener etiquetas en chino que señalen el tipo de producto, marca, dirección y nombre de las empresas procesadoras, país de origen, ingredientes, fecha de producción y fecha de venta.

Nuestro embalaje estará conformado por un pallet, de 1m x 1.20 m x 0.12 m, con un peso de 15 kg. y una capacidad de carga de hasta 1,000 kg., se ocuparan 28 pallets para el transporte total de los Brotes tiernos de Bambú en conserva.

Cada pallet tendrá 60 cajas de cartón corrugado de pared doble, con un peso aproximado de .832 kg vacías y llenas de 15.168kg, con medidas de 0.32 m x 0.20 x 0.18 m.

La caja contendrá 64 latas con brotes tiernos de Bambú en conserva, donde cada lata vacía es de un peso aproximado de 0.012 kg. y medidas de 0.08 m x 0.05 x 0.045 m, la cantidad de brotes de bambú contenido dentro de cada uno de los envases será de 0.185 kg y el peso de la salmuera será de 0.040 kg., dando un peso total por lata de 0.237 kg. Dichas cajas se sellarán con Cinta adhesiva con o sin impresión (a 1 ó 2 colores), transparente o marrón y se unirán con flejes de polipropileno blanco para ser colocadas en los pallets de madera y ser subidas a los contenedores.



## 4.- ANÁLISIS DE MERCADO

### 4.1 Descripción del sector en México

México es un país que cuenta con grandes oportunidades de exportación, pues está situado junto a la nación con mayor número de consumidores con ingresos altos en el mundo, Estados Unidos. Es necesario conocer la economía interna del país, la abundancia y escasez del mismo, los recursos con los que cuenta, su ventaja comparativa respecto a otros países y sobre todo conocer e informarnos sobre lo que está sucediendo en el mercado mundial, ya que al final de cuentas con esta información sabremos lo que el mercado está demandando. En nuestro país un gran porcentaje de la población vive de la producción agraria y esto contribuye de una manera muy importante en el Producto Interno Bruto (PIB).

El bambú se encuentra considerado como una planta y sabemos que existen 1300 especies en el mundo y al menos en México predominan 36 de las cuales al menos 19 son nativas, sin embargo son dos las especies particularmente importantes desde el punto de vista etnobotánico: **Guadua aculeata** y **Otatea acuminata**. El otatea, es seguramente el bambú más ampliamente distribuido en México, en particular en los estados de Nayarit, Colima y Jalisco es muy abundante y aprovechado para un sin fin de actividades.

Los brotes del bambú son considerados y cultivados como una hortaliza por lo tanto se encuentran dentro del sector agropecuario. A pesar de que la economía de México muestra algunas señales de recuperación, éstas no son sólidas. Durante el sexenio 2006-2012 la tasa de crecimiento promedio anual del Producto Interno Bruto del sector primario, cada año aumentó en promedio 0.015 por ciento. Asimismo, los bajos niveles de productividad del sector han provocado el estancamiento del empleo en el campo. En el periodo de 2007 a 2011 el número de empleos se ha estancado, es decir, a pesar de que no se han perdido puestos de trabajo, tampoco se han creado, lo que indica que ante el crecimiento poblacional en el campo mexicano, muchas personas han buscado empleo en otros sectores, han migrado o están desempleadas.

## **4.2 Descripción del País**

China representa el 88% de la población del Asia Oriental (China, Corea y Japón), con aproximadamente 1,348 millones de habitantes. Es el país más poblado del mundo y representa cerca del 20% de la población mundial.

La economía china ocupa el primer lugar entre los países de Asia y a escala mundial tiene la segunda posición. De acuerdo con los datos del FMI en 2011 el PIB de China sumó 7,298 miles de millones de dólares (mmd).

## **4.3-Descripción del sector en el país del destino**

Existen 500 variedades de bambú en China, de las cuales el 50% se encuentra en el sur del país. Por lo tanto, se considera que produce la quinta parte del bambú en el mundo.

En china según la INBAR (Red Internacional del Bambú y el Ratán) las exportaciones de bambú alcanzan los 500 millones de dólares; siendo el mayor exportador del mundo.

El país cuenta con 30,000 pequeñas empresas explotadoras del bambú, las cuales dan empleo a millones de personas, 60% de los cuales son mujeres. Se cree que cerca de 1000 especialistas en bambú son empleados para el cuidado y la investigación en los bosques.

Los bambúes son plantas de hojas perennes de la familia de las gramíneas y el bambú más utilizado para producir brotes comestibles (bamboo shoots, por su nombre en Inglés) es el bambú moso el cual pertenece a la subfamilia bambusoide, de éstas hay entre 60 y 90 géneros y existen de entre 1.100 a 1.500 especies de bambú a nivel mundial.

China es el hogar de una de las mayores zonas de cultivo de bambú del mundo, con un bosque de bambú total de alrededor de 4.830.667 hectáreas (ha), lo que representa el 38% del área total de bambú del mundo, con 39 géneros y 500 especies.

Las principales provincias productoras de esta especie de bambú, son las siguientes Zhejiang , específicamente en Anjí y en la provincia de Sichuan en Lin'an, sólo en esta región existen más de 65 mil hectáreas de bambú de 43 especies y siete géneros.

El hábitat natural del moso se encuentra en las regiones tropicales y subtropicales de entre 46 N y 47 S de latitud, alcanzando alturas de hasta 4.000 m. El bambú moso es una de las plantas de más rápido crecimiento, su crecimiento puede ser de hasta 119 cm en 24 horas, o alcanzar una altura de 24 m en un promedio de entre 40 a 50 días.

Además de ser popular en la comida china la especie de bambú moso. es la más utilizada para usos comerciales, por ejemplo, en la elaboración de muebles, suelos, papel, ropa, palillos, medicina, productos de belleza y de salud, así como para la construcción de viviendas, cabe mencionar que los productos y soluciones a base de bambú son neutras en carbono y por lo tanto respetuosos del medio ambiente.

Los bosques de Bambú representan 3.372.000 hectáreas en China, que representan el 70% del área total de bosques de China, del total de hectáreas las 835.800 hectáreas son las sembradas con bambú moso.

China es el mayor exportador de brotes de bambú a nivel mundial, con un 75% de las exportaciones mundiales, y que de acuerdo a cifras de la Comtrade de las Naciones Unidas en 2009 tenían un valor de \$ 195 millones de dólares. La

mayoría de las exportaciones de productos derivados de bambú de China tienen como destino a Japón y al sureste asiático.

Se puede afirmar que la demanda mundial de conservas de brotes de bambú está creciendo ya que se tienen datos duros al respecto, uno de ellos es que en 2010 el valor total de las exportaciones aumentó a \$ 214 millones de dólares.

En China, el consumo per cápita anual es cercano a 33 kg y con la creciente popularidad de los productos orgánicos se espera que el consumo y las exportaciones de los mismos crezcan tanto en el consumo en el país como a nivel mundial.

### **Razones para seleccionar el mercado China**

China es un país con más de 1,300 millones de habitantes mismos que se traducen en posibles consumidores. Específicamente Shanghái es la ciudad más poblada de China y una de las más pobladas del mundo con más de 20 millones de habitantes.

La municipalidad de Shanghái atrae a muchas personas por tratarse de uno de los más importantes centros comerciales y financieros de china.

El consumidor, de Shanghái y en general el de China, debido al estilo de vida que lleva, se está inclinando por alimentos saludables, con un alto control sanitario y de fácil preparación, pues el modo de vida de la población no permite ocupar mucho tiempo en la preparación de los alimentos; por lo antes mencionado es que se considera a los productos importados como una alternativa en cuanto a su alimentación, pues el consumidor chino sabe que el gobierno tiene un estricto control sanitario sobre éstos; además la producción de alimentos en este país ya no es suficiente dado el acelerado crecimiento poblacional y es por eso que la importación de éstos se ha convertido ya en una necesidad para el país.

#### **4.4.- Consideraciones políticas y legales**

El régimen político chino está inspirado en el comunismo soviético, siendo un estado unipartidista, liderado por el Partido Comunista de China, sin embargo, económicamente es un país capitalista desde las reformas de 1978 a cargo de Deng Xiaoping. Actualmente gobierna Hu Jintao como presidente y Wen Jiabao como primer ministro. La Constitución de 1982, es la ley fundamental del Estado, y fue aprobada y puesta en vigor el 4 de diciembre de 1982; según esta, solo hay un partido gobernante, llamado el Partido Comunista de China, fundado en 1921 y está formado por 60 millones de miembros. Además, hay un sistema de administración central y otro local. El Sistema de Administración Central (o Consejo de Estado), comprende los órganos administrativos centrales que están bajo la Asamblea Popular Nacional y las relaciones de dirección de dichos organismos con respecto a los órganos administrativos de los diversos niveles locales. En cambio, el Sistema de Administración Local, se encarga de la administración de la organización territorial, e instituye los correspondientes organismos de administración local.

Gran parte de la actual política exterior de China se fundamenta en los Cinco Principios de Coexistencia Pacífica de Zhou Enlai, no injerencia en los asuntos de otros Estados, la no agresión, la convivencia pacífica, la igualdad y beneficios mutuos. La política exterior del país también se explica por el concepto de armonía sin uniformidad, que anima a las relaciones diplomáticas entre los países a pesar de las diferencias ideológicas. Esta política ha llevado a China a apoyar a los países que se consideren peligrosos o de represión por las naciones occidentales, tales como Zimbabue, Corea del Norte e Irán. Los conflictos con los países extranjeros se han producido a veces en la historia reciente del país, en particular con los Estados Unidos.

China mantiene relaciones económicas y comerciales con más de 220 países y regiones del mundo, China ha firmado con 55 países acuerdos sobre la protección de las inversiones y con más de 20 países acuerdos para evitar la doble

tributación, entre los mayores socios comerciales de China se encuentran Japón, la región de Hong Kong, Estados Unidos, la Unión Europea, la República de Corea, la provincia de Taiwán, Singapur, Rusia, Australia e Indonesia. Respecto al aprovechamiento de fondos foráneos China aplica una política que estimula y apoya a los inversionistas extranjeros a invertir en los proyectos de nuevas tecnologías agrícolas, explotación integral de la agricultura, proyectos energéticos, de transporte y comunicaciones, de importantes materias primas, de alta y nueva tecnología, del aprovechamiento integral de recursos, de nuevas técnicas y equipos para tratar y proteger el medio ambiente, y los proyectos que permiten poner en juego la superioridad de recursos naturales y de mano de obra en las regiones del centro y oeste de China.

China está construyendo paso a paso la estructura de economía de mercado socialista, la situación política es estable, el mercado ofrece perspectivas promisorias, la potencialidad del desarrollo de la ciencia, la tecnología y la economía es muy grande, la infraestructura está en constante perfeccionamiento, el valor de yuan renminbi (moneda china) es estable, la reserva de divisas figura en primera fila en el mundo y el costo integral es relativamente bajo. Todo esto garantiza un buen ambiente de inversión y es señal de que China continuará siendo una de las regiones principales para las inversiones foráneas. Para atraer capital foráneo, China ha instituido un sistema legal con el exterior relativamente completo; ha promulgado sucesivamente la Ley sobre Empresas Mixtas con Inversiones Nacionales-Foráneas, la Ley sobre Empresas de Gestión Cooperativa Chino-Foránea, la Ley sobre Empresas de Capital Exclusivamente Foráneo, las Disposiciones Provisionales sobre la Orientación de las Inversiones Foráneas, el Catálogo-Guía de las Actividades Industriales para las Inversiones Foráneas, las Provisiones del Consejo de Estado sobre el Estímulo a las Inversiones Foráneas, las disposiciones sobre la utilización de inversiones foráneas por las ramas del transporte, las comunicaciones, la construcción, las ventas al por menor, el comercio exterior, la banca, los organismos financieros no bancarios y el sector de

evaluación de bienes, y las disposiciones sobre la recaudación tributaria, los créditos y la suscripción.

#### **4.5.- Consideraciones económicas**

China es la 2<sup>a</sup> economía más grande del mundo que en el año 2011 tuvo un PIB nominal de 5,8782 billones de dólares estadounidenses. Además, se ha convertido en el país que más demanda cobre, cinc, platino, acero, hierro y cemento; y ha conseguido una gran innovación tecnológica y financiera, a pesar de la crisis que hay globalmente, y las consecuencias que acarrearán en los países más ricos.

El éxito de crecimiento de esta potencia se debe, básicamente, a la fabricación de productos con una mano de obra barata, buena infraestructura, la productividad relativamente alta, una política gubernamental favorable y un gran cambio en su economía posiblemente infravalorado. Este último ha sido acusado a veces por el enorme superávit comercial del país (262 200 millones de dólares estadounidenses en 2007) y se ha convertido en una importante fuente de disputa entre el país y sus socios comerciales de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

En septiembre de 2011, los precios al consumidor subieron un 6,1% en comparación con el año anterior, marcando una reducción de la inflación desde el máximo de julio de 2011 (un 6,5%). Su crecimiento trimestral del PIB se redujo al 9,1% en octubre de 2011, por debajo del 9,5% en el trimestre anterior.

Los principales destinos de sus exportaciones son Estados Unidos 20.3 %, Japón 8.3%, Corea del Sur 4.6%, Alemania 4.3% y el resto del mundo 62.5%. Sus principales socios comerciales en materia de importaciones son Japón 12.3%, Corea del Sur 9%, Estados Unidos 7.7%, Taiwán 6.9% y el resto del mundo 64.1%.

El Turismo se ha convertido en un factor importante en la mejora de la competitividad internacional del país.

La situación contemporánea de China es de gran interés ya que, en las últimas tres décadas, su modelo de desarrollo ha generado un espectacular crecimiento económico y un cambio social de gran relevancia. En los últimos treinta años el PIB real de China se multiplicó trece veces, su PIB real per cápita nueve veces y su consumo real per cápita más de seis veces. Según el banco mundial, China contribuyó en 0.5 puntos porcentuales al crecimiento económico mundial de 3.9% alcanzado en 2006.

Además, la influencia global de este país asiático se puede apreciar si se considera que China ya es el principal productor y consumidor mundial de muchos productos industriales y agrícolas clave, tales como acero, cemento, carbón, fertilizantes, televisores a color, ropa, cereales, carnes, pescados y mariscos, verduras, frutas y algodón.

En los últimos años China ha sido el mayor receptor mundial de inversión extranjera directa, o al menos el segundo después de los Estados Unidos. Es de resaltar la cifra récord de 74.8 billones de dólares que acumuló China en 2007. China ya es la segunda nación mundial en volumen de comercio internacional, después de los Estados Unidos y ya superó a este país para convertirse en el segundo exportador mundial. La industrialización, la urbanización y la globalización de China han ocasionado que el resto del mundo preste mucha atención a los esfuerzos de este país para llevar a cabo un desarrollo sostenido.

A nivel global China fue el principal exportador de Bambú en el 2008, ya que en el año 2008, obtuvo una participación del total exportado por el mundo del 62.71%, y un crecimiento anual en valor del 11% entre los periodos 2003-2007. Las exportaciones de este país ascendieron a USD 33.4 millones en valor y 112.6 miles de toneladas en volumen. Alemania con 3.6 % de participación del total exportado por el mundo y España con 3.38% de participación fueron el segundo y el tercer importador más grande del mundo de estos productos respectivamente.

A continuación se muestra los indicadores económicos de China:

<b>Indicadores</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
PIB <sup>1</sup> , Precios corrientes (mmd)	4, 520	4, 991	5,930	7,298	7, 992
<b>Variación Anual (PIB) real</b>	<b>9.6%</b>	<b>9.2%</b>	<b>10.%</b>	<b>9.2%</b>	<b>8.2%</b>
PIB per cápita <sup>1</sup> , precios corrientes (dls)	3, 404	3, 739	4,421	5,414	5, 899
Inflación (tasa de cambio) <sup>1</sup>	<b>1.2%</b>	<b>1.9%</b>	<b>4.6%</b>	<b>4.1%</b>	<b>3.5%</b>
Exportaciones de Mercancías <sup>2,3</sup> (mmd)	1,429	1,202	1,578	1,899	2,094
<b>Variación Anual</b>	<b>17.3%</b>	<b>(15.9%)</b>	<b>31.3%</b>	<b>20.3%</b>	<b>10.3%</b>
Importaciones de mercancías <sup>2,3</sup> (mmd)	1,1331	1,004	1,394	1,741	1,839
<b>Variación anual</b>	<b>18.3%</b>	<b>(11.3%)</b>	<b>38.9%</b>	<b>24.9%</b>	<b>5.6%</b>
Balanza comercial <sup>2,3</sup> (mmd)	298	198	184	158	255
1/Fondo Monetario Internacional 2/Atlas Global Comercial 3/Perspicacia Global p/pronóstico					

#### 4.6.- Consideraciones culturales y sociales

La importancia del bambú para China no es solo económica, ya que también forma parte de su cultura y una tradición que data por lo menos del año 2500 AC

El bambú constituye un gran símbolo en la cultura china y en su doctrina, feng shui, representa la vitalidad y la honestidad, atrae la abundancia para la vida o el trabajo y aleja a los malos espíritus, además el bambú es sin duda una de las plantas favoritas y ancestrales de la cultura China, representan la armonía entre la naturaleza y los humanos que la población China tanto ha enseñado ancestralmente.

Se utiliza en la medicina tradicional china como remedio para problemas de huesos, articulaciones y piel, ya que de los nudos del tallo del bambú, se extrae una sustancia que se llama bamboosil, que tiene un alto contenido en silicio, que es un oligoelemento indispensable para el buen funcionamiento de nuestro tejido óseo y nuestra piel, por lo que un aporte extra de silicio, nos asegurará una piel tersa, joven y resistente, unos huesos fuertes y articulaciones elásticas.

#### **4.7.- Mercados objetivos**

El mercado objetivo propuesto son las empresas importadoras y no nuestros consumidores finales como tal, se pretende llegar a ellos a través de dichas empresas y éstas formarán un canal de distribución o fungirán como intermediarias que se encargaran de llevar nuestro producto a nuestros consumidores finales, por lo tanto, definimos nuestro mercado objetivo como las empresas mayoristas y distribuidoras relacionadas con los subproductos del sector alimenticio del bambú, y que además tengan establecidas relaciones con cadenas de supermercados ubicados estratégicamente donde nuestros consumidores finales realicen sus compras periódicamente y adquieran nuestro producto “los brotes tiernos de Bambú en conserva”.

#### **4.8 Estrategia de entrada propuesta**

El agente o distribuidor es la figura más recomendable para introducirse inicialmente en China.

Los distribuidores más importantes y mejor establecidos son los que cuentan con una mayor experiencia y unas prácticas más desarrolladas en la distribución de productos en conservas vegetales.

Los consumidores chinos quieren marcas reconocidas o nuevas marcas con grandes atractivos.

La competencia entre los principales intermediarios suele ser local y sólo unos pocos tienen capacidad en diversas regiones.

Principalmente existen tres formas de exportar productos a china

1. **Distribución Directa:** Considerar la normatividad legal de los impuestos por derechos de distribución, licencias etc, la cual puede ser complicada y costosa.

2. **Establecimiento de alianzas:** Alianza con un socio local las cuales requieren de sumas elevadas de capital, sin embargo se debe considerar que el gobierno chino establece límites al capital de las empresas extranjeras.

Por lo tanto, la mejor manera para que las pymes puedan penetrar en el complicado mercado chino es por medio de un **agente o distribuidor reconocido**, las cuales se especializan en segmentos de mercado, ya sea por producto o región.

Es por eso que nuestra estrategia de entrada propuesta consiste en que las empresas chinas mayoristas importen directamente nuestro producto y a su vez funjan como distribuidoras a las principales cadenas de supermercados. En otras palabras nuestra empresa realizara un negocio B2B, bussines to bussines, ya que nuestro canal de comercialización no llegará hasta el consumidor final, sino sólo llegaría hasta el canal de venta.

Según un informe sobre el mercado de la distribución alimentaria en China realizado por la Food Drugs Administration (FDA) en 2006, los canales de venta son los siguientes:

1. Hipermercados (Carrefour, Wal-Mart y Metro.)
2. Tiendas de alimentación en grandes almacenes de alta categoría/Tiendas especializadas.(Shanghai, Pekín y Guangzhou), las cadenas City Supermarket en Shanghai o Jenny Lou's en Pekín son el ejemplo de tiendas de alimentación de productos importados.
3. Supermercados convencionales: son en la mayoría de los casos, empresas chinas. La clientela suele ser china y los productos locales son más baratos.
4. Tiendas de conveniencia o 24 horas.
5. Horeca. Las ventas que son a través de hostelería y restaurantes, las cuales son menores que en los otros canales.

Los mayoristas o distribuidores son proveedores de Hoteles y Restaurantes los cuales representan excelentes canales para productos nuevos y de alta calidad, esto responde a la lógica de que si al cliente le gusta, lo buscará en el supermercado posteriormente.

#### **4.9 Clientes potenciales**

1.- Nombre de la empresa: Asian bamboo

Cotiza en bolsa de Shanghai mediante las acciones Asian Bamboo AG  
Presidente del consejo de administración: Lin Zuojun.

HK Mobile: +852-9385 3868, China Mobile: +86-136 9688 1212  
E-mail: peter.sjovall@asian-bamboo.com

2.- Nombre de la empresa: Carrefour China

Dirección de la empresa: 25/F Securities Mansion, 528 Pudong South Road  
Shanghai 200120, China

- Tel:+86 21 38784500
- Fax:+86 21 68815232

Descripción: cadenas de tiendas y supermercados, cadena de distribución de productos al por menor.

3.-Nombre de la empresa: Changchun Food Store

Dirección de la empresa: 617-625 Huaihai Middle Road Shanghai Shanghai  
200020, China.

- Tel:+86 21 53864940
- Fax:+86 21 53864940

Descripción: Cadena de tiendas y supermercados, hipermercados y tiendas de ultramarinos.

4.- Nombre de la empresa: CHIC Food Co., Ltd.

Dirección de la empresa: Rm 1904-1905, Gangtai Plaza, No. 700 East Yanan Road Shanghai 20000, China.

- Tel:+86 21 53850085
- Fax:+86 21 53580087

Descripción: Frutas y verduras elaboradas industrialmente: fruta en almibar, especialidad de frutas y verduras preparadas, frutas y verduras enlatadas, en frasco o en otros envases

5.- Nombre de la empresa: Wall-Mart China, Walmart Supercenter Shanghai Songjiang Songhui Road Branch

Provincia: Shanghai, Dirección de la empresa: 568 Middle Songhui Road, Zhuganhui, Songjiang District, Shanghai

Teléfono de contacto: 021-57811498/57813569

#### **4.10 Investigación de Mercados**

El mercado chino tiene como parte de su cultura y costumbre consumir los brotes tiernos de bambú, en diferente proporción de acuerdo a la región y de diferente forma, algunos los prefieren frescos como por ejemplo en la parte noreste del país, y otros más ya enlatados como en la parte sureste, que es precisamente hacia

donde está dirigida nuestra exportación, lo que es un hecho es que los consumidores de los brotes conocen sus beneficios nutrimentales y están dispuestos a consumirlos, es precisamente por ésta razón que este mercado demanda grandes cantidades de este producto y a la vez representa una gran oportunidad para realizar negocios; pero, ¿qué tan conveniente es exportarlo desde México?, empezaremos a definir las razones por las cuales se seleccionó este mercado y específicamente Shanghái.

### **Justificación de la selección del mercado: Shanghái**

- Ciudad más poblada de china y con mismo número de posibles consumidores
- Puerto de mayor tráfico de contenedores del mundo con 29.05 millones de TEU manejados
- Mercado demandante del producto.

La importancia del bambú en China se refleja en los ingresos que la producción y comercialización de este producto y sus derivados incluyendo los brotes de bambú en el país y sus exportaciones, traen al país e impactan a su economía. En la siguiente tabla se muestran a los principales países exportadores de bambú en el mundo, el volumen comercializado se expresa en dólares:

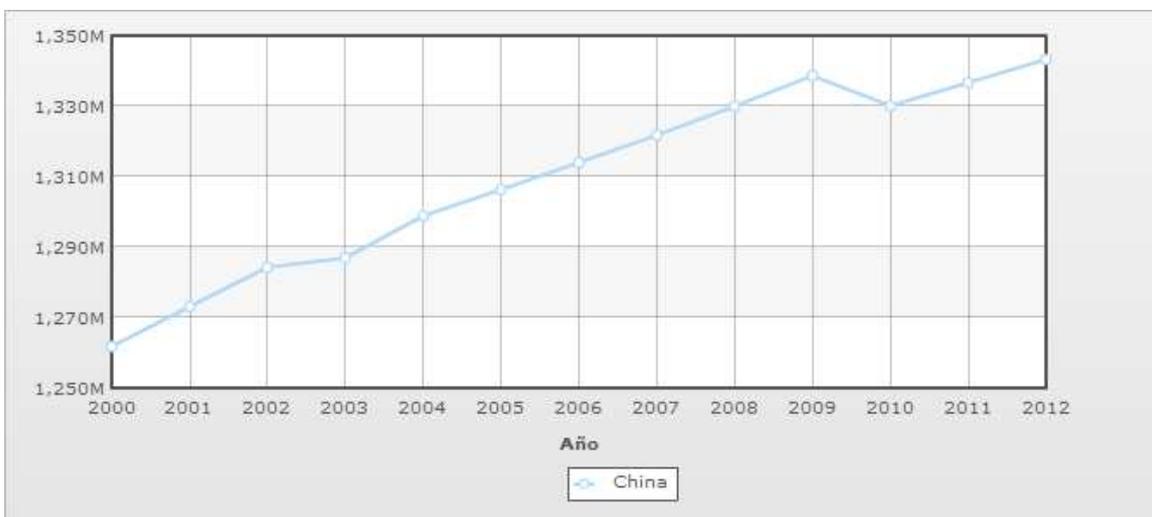
<b>Exportaciones</b>	
<b>País</b>	<i>Valor Comercial</i>
<b>China</b>	\$ 743, 033, 115
<b>Tailandia</b>	\$ 47, 700, 346
<b>Holanda</b>	\$ 31, 090, 021
<b>Italia</b>	\$ 16, 161, 116
<b>Grecia</b>	\$ 6, 108, 994
<b>Otros países</b>	\$ 49, 481, 393
<b>Total de Exportaciones</b>	\$ 884, 574, 985

Como se puede observar china es el principal exportador con un volumen del 75% de la producción mundial, su principal consumidor es Japón con el 84% de su producción.

### Tamaño del mercado

El mercado para los brotes de bambú serán todos los habitantes que se encuentran residiendo de manera temporal o permanentemente en el puerto de Shanghái e incluso en el país asiático, como se explicaba anteriormente es esta misma sección, por el tipo de vida acelerado que lleva la gente en Shanghái y en algunas ciudades urbanizadas de china.

La población rural está emigrando cada vez más hacia las grandes ciudades como Shanghái acrecentando cada vez más el tamaño del mercado para la comida y por lo tanto para los brotes de bambú en conserva.



En esta tabla se representa el crecimiento de la población en los últimos doce años, se puede apreciar que el crecimiento es vertiginoso y nos da margen a pensar que va a seguir así, lo que incrementaría la demanda de alimentos.

Específicamente en la municipalidad de Shanghái, habitan aproximadamente 18, 884,600 residentes.

### **Segmentación del mercado**

Nuestro segmento de mercado al cual pretendemos llegar, es: habitantes que se encuentren localizados en un rango de edad de entre 24 a 55 años, que se caracterizan por ser personas con un nivel socioeconómico medio–alto, una vida económicamente activa, poca disponibilidad de tiempo para preparar alimentos en casa y que adquieren sus productos en las grandes cadenas comerciales, tiendas de conveniencia, etc.

De acuerdo a datos obtenidos de la página de la CIA, china es un país que cuenta con 1, 343, 239,923 de habitantes (estimación hasta julio 2012), con una estructura de edades, como se muestra en la gráfica a continuación:

<b>Edad (años)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>	<b>Población masculina</b>	<b>Población femenina</b>
<b>0-14</b>	17.4	125,528,983	107,668,285
<b>15-24</b>	16.1	113,504,233	102,285,206
<b>25-54</b>	46.5	319,710,444	305,378,723
<b>55-64</b>	10.9	74,447,204	72,451,831
<b>65 o mas</b>	9.1	58,677,903	63,587,111

Fuente: CIA <https://www.cia.gov/library/publications/the-world->

La ciudad de Shanghái es es la ciudad más poblada de China y una de las más pobladas del mundo con más de 20 millones de habitantes, los expertos predijeron que la tendencia al alza no se ralentizará a medida que el número podría alcanzar los 30 millones en 2020.

Es preciso señalar la problemática a la que nos enfrentamos para obtener estadísticas sobre Brotes de Bambú pues al no ser un producto que pertenezca a

la canasta básica de occidente, no existen estadísticas oficiales registradas por los organismos que se encargan normalmente de ello y por lo tanto, la obtención de estadísticas se limita a informes o estudios de mercado llevados a cabo por las instituciones internacionales, tales como FAO (Food and Agriculture Organization), INBAR (International Network of Bamboo and Rattan), del sector, datos oficiales de la República Popular China, datos obtenidos de noticias y empresas privadas dedicadas al comercio de vegetales.

De acuerdo a un informe la Oficina Estatal de Estadísticas de China, durante 2011 el número de habitantes urbanos que vivían en las ciudades a finales de 2011 superó a la población rural, aumentando 21 millones de personas, alcanzando los 690,79 millones. Como se puede ver, por las estadísticas la migración hacia las ciudades urbanas está en pleno crecimiento, potenciando nuestras posibilidades de encontrar consumidores como se mencionó anteriormente.

### **Características del mercado**

Primeramente se deben considerar las características generales del mercado chino, dentro de las cuales se encuentran las siguientes:

- Segunda mayor economía del mundo (según Centro británico para la Economía y la Investigación de Negocios, CEBR).
- Competitivo.
- Exigente.
- Sofisticado.

### **Características del consumidor**

El consumidor chino tiene las siguientes características:

- Es un consumidor bien informado
- Su poder adquisitivo está en aumento

- Cuenta con un buen grado de disposición para comprar productos importados, en la medida que la ecuación precio-calidad sea la correcta y superior a la de productos ofrecidos en el mercado nacional
- Exigente en materia de calidad
- Carácter conservador

### **Factores que hacen suponer la demanda del producto**

En esta parte se distinguirán por un lado las tendencias que siguen los distribuidores en la venta y promoción de los productos de bambú y por otro lado las tendencias del consumidor, ambos factores relevantes para determinar la demanda de nuestro producto.

### **Tendencias de los distribuidores**

Esta categoría de productos se encuentran los brotes de bambú frescos de primavera y los brotes de bambú de invierno, éstos en sus distintas formas de preparación, es decir con un método de conservación distinta. Como resultado de una mayor conciencia de la calidad alimentaria y el aumento de los niveles de vida, la demanda mundial de alimentos orgánicos está creciendo rápidamente. Nuestros brotes de bambú son cultivados orgánicamente, deliciosos y nutritivos, hemos visto un fuerte aumento en las ventas en los últimos años, cada vez más los distribuidores y comercializadores de éste producto se están acreditando y certificando con las etiquetas de productos orgánicos en China, Japón, Europa y los EE.UU.

El mercado chino de alimentos orgánicos se ha comenzado a desarrollar recientemente, pero ha ganado un impulso considerable desde la década de 1990.

Esto se pone de relieve por el número cada vez mayor de empresas chinas que participan en este mercado emergente, el desarrollo de una amplia variedad de productos alimenticios orgánicos, así como el aumento de la producción y el volumen del comercio.

Los brotes de bambú, que tradicionalmente han sido consumidas principalmente en las partes sureste de China, están ganando popularidad en todo el país como resultado de las condiciones de vida en aumento y un creciente interés en la calidad de los alimentos. El crecimiento ha sido particularmente fuerte en el área de Beijing, donde se estima el consumo ha aumentado en 100 veces, en términos de volumen, durante los últimos 20 años.

### **Tendencias de los consumidores**

Tradicionalmente el consumidor chino, se ha inclinado por los productos nacionales; sin embargo, actualmente en el sector alimentario general en China, se está experimentando un incremento en el consumo de alimentos Importados, debido, en parte, a la mayor calidad del producto así como por su regulación sanitaria, pues en otros países es más estricta que en china y el hecho de ingresar al país bajo estrictas normas sanitarias, ésto ha provocado que haya más productos de este tipo.

También hay que decir que la tendencia hacia una alimentación más sana, saludable y natural beneficia el consumo de los Brotes de Bambú, ya que como es sabido, este tipo de productos tiendan a ser bajos en calorías, con niveles de fibra muy altos , reducen los niveles de colesterol, entre otros beneficios que pueden encontrarse.

#### 4.11.- Competencia

##### Empresas con productos idénticos y/o similares

Nombre de la Empresa	País	Precio en yuan	Precio en USD	Precio en moneda nacional (pesos)	Precio en INR	Contenido neto del producto	Días de entrega	Capacidad de entrega	Orden mínima
Rity Foods Processing (p) Ltd.	India	4.76268	0.764066	10	42	800	30	5000	1250
Nagaland Foods Private Limited	India	5.10032	0.818631	10.8185	45	400	30	8000	2500
North East Pure Beverages (p) Ltd	India	4.76268	0.764066	10	42	800	30	5000	1250

**Nombre de la empresa: Rity Foods Processing (P) Ltd.**



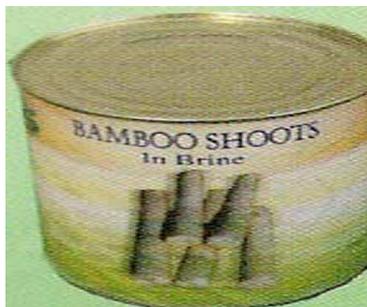
Bamboo shoots slices in plain water

**Nombre de la empresa: Nagaland Foods Private Limited**



Processed bamboo shoots packed in can

**Nombre de la empresa: North East Pure Beverages (P) Ltd.**



#### 4.12 Barreras de entrada

La fracción arancelaria que corresponde a los brotes de bambú en conserva en nuestro país es: **20059101** de acuerdo a la LIGIE, Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.

A continuación se muestra en que sección de la LIGIE se encuentra, la partida y sub-partida, y un punto importante es que esta fracción se encuentra exenta de pago del IGE a la exportación.

<b>Sección:</b>	<b>IV</b>	<b>Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado</b>
<b>Capítulo:</b>	<b>20</b>	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
<b>Partida:</b>	<b>2005</b>	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06.
		Las demás hortalizas y las mezclas de hortalizas:
<b>Sub-partida:</b>	<b>200591</b>	Brotos de bambú.
<b>Fracción:</b>	<b>20059101</b>	Brotos de bambú.

#### Clasificación Arancelaria en China (tarifa)

Organización Mundial de Comercio entrada a China

WTO Accession China  
Tariff Schedule

HS	Description	Bound rate at date of accession	Final bound rate	Implementation	Bound tariffs per 1 January of the year ...									
					2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	

- Mushrooms and truffles:																				
--Mushrooms:																				
07095110	---Sungmo		13.0	13.0																
07095190	--- Other		13.0	13.0																
07095200	-- Truffles		13.0	13.0																
07096000	- Fruits of the genus Capsicum or of the genus Pimenta		13.0	13.0																
07097000	- Spinach, New Zealand Spinach and orache Spinach (garden Spinach)		13.0	13.0																
- Other:																				
07099010	--- Bamboo shoots		13.0	13.0																
07099090	--- Other		13.0	13.0																

Brotos de bambú en fresco

07111000	- Onions		13.0	13.0																
07112000	- Olives		13.0	13.0																
07113000	- Capers		13.0	13.0																
07114000	- Cucumbers and gherkins		13.0	13.0																
- Other vegetables; mixtures of vegetables:																				
--- In brine:																				
07119031	----Bamboo shoots		13.0	13.0																
07119032	---- Sungmo		13.0	13.0																
07119033	---- Mushrooms		13.0	13.0																
07119039	---- Other		13.0	13.0																
---Other:																				
07119091	---- Mushrooms and truffles		13.0	13.0																
07119099	---- Other		13.0	13.0																

Brotos de bambú en conserva, en salmuera

A continuación se presentan las regulaciones y restricciones no arancelarias que tiene China a productos extranjeros.

## **Cuotas**

La Organización Mundial de Comercio regula las cuotas y otras restricciones cuantitativas. China ha estado gradualmente eliminando y continuará eliminando las cuotas en los próximos años.

## **Cuotas Arancelarias**

China no cuenta con cuotas arancelarias para los brotes tiernos de bambú en conserva, además los importadores chinos no requieren licencias de exportación

## **Derechos de Comercio**

Históricamente, China ha restringido el tipo y número de entidades con el derecho a comercializar. Solo las empresas con derecho a comercialización pueden importar y exportar bienes desde o hacia China.

Como parte del acuerdo del ingreso a la WTO, China se comprometió a disminuir sus restricciones a los derechos de comercialización luego de 3 años de su ingreso a WTO.

En el año 2004, el Ministerio de Comercio promulgó las

Medidas sobre el Registro y Adhesión de Operadores de Comercio Exterior (*Measures on the Registration and Filing of Foreign Trade Operators*).

De acuerdo a esta medida, cualquier operador extranjero puede aplicar para ser registrado y poder operar dentro de China. Las solicitudes pueden ser presentadas al Ministerio de Comercio o las agencias autorizadas.

## **Derechos de Distribución**

En general, las empresas extranjeras solo pueden realizar la distribución de productos que hayan tenido algún tipo de proceso en China. Las empresas extranjeras están forzadas a contactar a agentes locales para distribuir mercancías importadas. Como parte del Acuerdo de Ingreso a la WTO, China ha acordado disminuir estas restricciones gradualmente.

En el año 2004, China publicó regulaciones que atribuye derechos de distribución a ciertas empresas extranjeras y a empresarios. Sin embargo, China aún no ha publicado

regulaciones referentes a la distribución de venta directa, los cuales se encuentran atrasados de acuerdo a los compromisos acordados con la WTO.

### **Regulaciones de la Aduana**

Generalmente, el importador de China (agente, distribuidor, socio etc.) deberá reunir toda la documentación necesaria para realizar la importación de mercancías y proveerlos a los agentes de aduanas de China.

Estos documentos varían según el tipo de producto pero incluye documentos estándares tales como: conocimiento de embarque, factura, lista de empaque, declaración de aduanas, seguros y contrato de compra-venta.

Además, pueden exigirse documentos especializados como el certificado de cuota de importación para ciertos productos, licencias de importación (no es el caso), certificado de inspección sanitaria expedido por la Administración General para la Supervisión de la Calidad, Inspección y Cuarentena (General Administration of the PRC for Quality Supervision, Inspection, and Quarantine -AQSIQ) o su oficina local y otras licencias certificadoras de sanidad o calidad.

### **Requerimientos de etiquetado**

Bajo la Ley China que regula los estándares de sanidad y estándares de calidad de los productos, los productos importados deben ser inspeccionados y certificados para cumplir con los requisitos nacionales. Una vez que el producto ha sido certificado, se le otorga una “etiqueta de sanidad”.

Todos los productos vendidos en China deben ser marcados con la información relevante (en el idioma chino). La Administración Nacional para la Supervisión de la calidad, Inspección y Cuarentena (The State Administration for Quality Supervision, Inspection, and Quarantine) requiere que los productos alimenticios importados o exportados (pero no domésticos) como los productos procesados tengan etiquetas que comprueben que el producto ha sido verificado.

De acuerdo a la Food Labeling Standards of China, los productos alimenticios importados deben tener una impresión clara que indique el país de origen,

adicionalmente al nombre y la dirección del distribuidor general que ha sido registrado en el país.

### **Regulaciones referentes al Etiquetado de productos para la alimentación exportados o importados**

El 1 de Abril de 2000 se anunció la Ley China de Manejo del Etiquetado de Productos Importados o Exportados (Chinese Import-Export Food Labeling Management Regulation). Esta ley señala que todos los empaques de productos alimenticios deban tener etiquetas en chino que señalen el tipo de producto, marca, dirección y nombre de las empresas procesadoras, país de origen, ingredientes, fecha de producción y fecha de venta.

### **Medición de la Conformidad**

La principal agencia gubernamental responsable para la supervisión de las políticas de medición de la conformidad es la Administración Certificadora y Acreditadora (Certification and Accreditation Administration - CNCA). Esta institución supervisa el trabajo de la Oficina de Acreditación Nacional para laboratorios (China National Accreditation Board for Laboratories - CNAL), la cual a su vez, acredita a las laboratorios y a los organismos de inspección.

### **Certificación de productos**

La Certificación Obligatoria de China (China Compulsory Certification - CCC) es la marca nacional de seguridad y calidad. En caso el producto del exportador se encuentre dentro de la lista de del CCC, el producto no podrá ingresar dentro de China hasta que el registro haya sido obtenido. Esta marca es administrada por la Administración de Certificación y Acreditación de China (Certification and Accreditation Administration of China - CNCA). Para obtener la Marca CCC se requiere aplicar a una autorización otorgada por las certificadoras en China. Este proceso puede durar 3 meses o más y puede costar entre US\$ 500 y US\$ 1,500.

El proceso incluye enviar muestras para su verificación, además de una verificación dentro de la fábrica para determinar que la línea de producto sea igual a la muestra enviada. Finalmente las autoridades aprueban el diseño y aplicación del logo CCC según el producto del aplicante. Cabe resaltar que el único cuerpo acreditador de China es la National Accreditation Board for Laboratories (CNAL)

El factor transporte dependerá mucho del incoterm utilizado, los incoterms son los términos de comercio internacional, los cuales establecen las condiciones de entrega por parte del comprador y vendedor y se usan para aclarar los costos de las transacciones comerciales internacionales, ya que delimitan las responsabilidades entre el vendedor y el comprador, dicho incoterm se determina en la negociación, en caso de que nosotros tengamos que poner la mercancía ya directamente en el país destino, es decir, China, los costos de transporte, carga y descarga, maniobras y demás costos que sean necesarios elevaran mucho el precio final de venta en el mercado destino, y esto provocará que nuestro producto no sea competitivo en el mercado de destino, pues los precios de los productos idénticos y similares serán menores, el no entrar a nuestro mercado meta con una estrategia de entrada en precios implica que la viabilidad de nuestro proyecto estaría en riesgo.

## **5. OPERACIONES PARA LA EXPORTACION**

### **5.1 Logística y distribución**

La mercancía tendrá como punto de salida la localidad de Llano Grande, municipio de Teocelo Veracruz, para su transporte a la ciudad de Xalapa se contratará un flete con un transportista local, la mercancía será cargada y descargada a este y de este camión por obreros de nuestra empresa para así proceder a la carga de la misma al camión que será conducido por el transportista autorizado por el SAT para transportar mercancía de exportación, la ruta del mismo iniciará en Xalapa, Veracruz para llegar al recinto portuario de Manzanillo, en donde se realizará el despacho aduanero para la exportación y se cargará al transporte principal que es el barco que saldrá del puerto de Manzanillo con un tiempo de tránsito de 28 días aproximadamente.

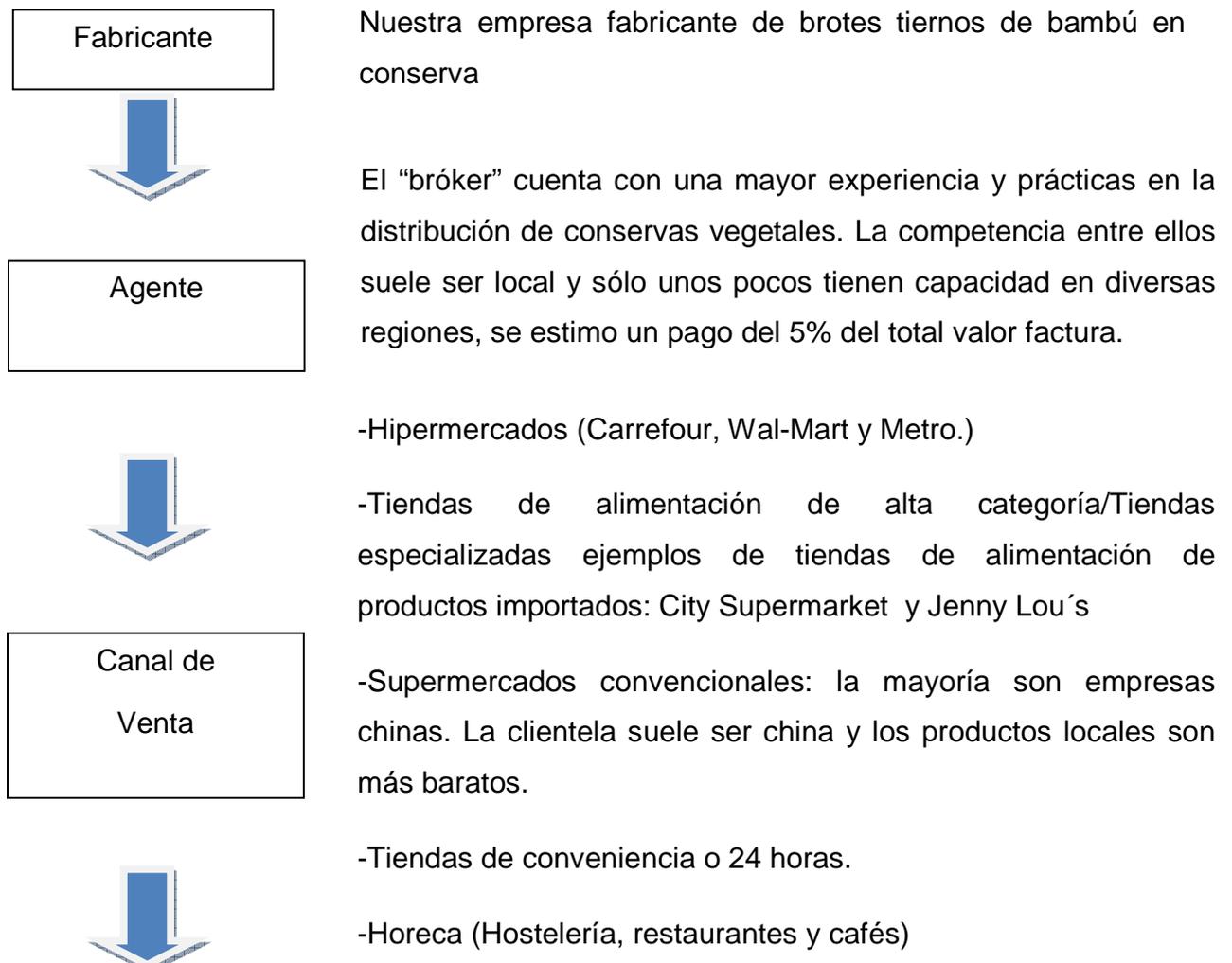
Una vez en Shanghái se realizarán las maniobras de descarga del barco para pasar por la aduana de despacho en importación y una vez finalizado este proceso nuevamente se utilizara el transporte terrestre vía camión para llevarlo desde la zona portuaria hasta su lugar de distribución.

#### **Justificación del medio de transporte**

Los transportes secundarios se realizarán vía terrestre, respecto al transporte principal indudablemente por ser una exportación a un continente lejano la opción más segura, a un costo unitario bajo y con un tiempo de traslado de 28 días, el cual para nuestro producto por no ser perecedero no tiene mayor problemas, en este punto se transportarán en un contenedor seco de 20 pies con un peso aproximado de 24 toneladas. Se cotizaron dos rutas diferentes, la primera con salida del puerto de Veracruz con un costo menor a la segunda opción pero con un tiempo de transporte de 63 días, esto representaría un problema ya que aumentaría el riesgo de accidentes al estar más tiempo en traslado además que el comprador debería esperar más días la mercancía o pedirla con mucha anticipación. Por lo tanto se decidió tomar la vía de salida del puerto de Manzanillo con un costo un poco más elevado pero sin impactar tanto el precio final.

El Incoterm seleccionado es el CIF porque incluye el pago de seguro del transporte principal el cual es indispensable en toda venta internacional, otro factor es que la mayoría de los productos que se venden en un precio FOB lo hacen por ser productos de marcas reconocidas, pero como nuestro producto es desconocido el uso de este incoterm sería un buen incentivo para el comprador potencial, un tercer factor sería el precio con el que llegamos al mercado el cual sigue estando por debajo de los productos idénticos y similares en China y por último es preciso mencionar que se decidió no utilizar un incoterm del grupo D para evitar el desgaste y un tiempo menor para negociar con empresas transportistas en el país destino y así librarnos de cierta responsabilidad en un país desconocido

### Canal de Comercialización



### Cubicaje

<b>Medidas de lata(8x5x4.5)</b>	180	m3	Peso por caja	16	kg
<b>Medidas caja(32x20x18)</b>	640	m2	Peso por pallet (Vacío)	15	kg
<b>Volumen de caja</b>	11,520	m3	Cajas por pallet	60	cajas
<b>Medidas pallets(100x120x12)</b>	12,000	m2	Cajas por piso reales	15	cajas
<b>Cajas por piso</b>	15	Cajas	Peso por lata	0.237	kg
<b>Latas por pallet</b>	3,840	Latas	Peso pallet (Cargado)	975	kg
<b>Latas por caja</b>	64	Latas	Peso total contenedor	27,300	kg
<b>Pallets a ocupar</b>	28	Unidades	Producción por ciclo	108,108	latas

## 5.2 Documentos para la exportación

### Requisitos para Exportar Brotes tiernos de bambú en conserva a China

Para lograr una exportación sin contratiempos, es necesario preparar los siguientes documentos y enviarlos junto con la mercancía:

Pedimento de exportación acompañado de: factura comercial o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor de las mercancías, que cumpla con los requisitos legales obligatorios de los comprobantes fiscales en los términos de los artículos 29 y 29<sup>a</sup> de Código Fiscal de la Federación, además las facturas comerciales deben cumplir con los requisitos no obligatorios de los comprobantes fiscales los cuales se mencionan a continuación:

Cada concepto de la factura comercial podrá presentarse con una traducción al idioma inglés.

- Contener impreso el nombre, denominación o razón social del consignatario;
- País de origen;
- País de destino;
- En su caso, anotar la utilización de una Carta de Crédito;

- Condiciones de venta de acuerdo a los Términos Internacionales de Comercio (sigla del INCOTERM respectivo). Los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y embalajes, deben desglosarse, en caso de que el cliente lo solicite o de conformidad con las condiciones de venta. En el país de destino, estos conceptos pueden formar parte de la base gravable para calcular los impuestos de importación; En su caso, tratándose de operaciones que involucren la participación de un representante comercial, la clave o nombre del mismo, para efectos de la identificación de las operaciones en las que interviene;
- El número de la referencia de la orden de compra o pedido, así como el número de cualquier otra referencia:
  - Medio de transporte;
  - Puerto de carga;
  - Puerto de descarga;
  - Marcas y números;
  - Tipo de envase y de embalaje;
  - Peso neto;
  - Peso Bruto;
  - No de orden o de partida;
  - Descripción de la mercancía;
  - Codificación de la fracción arancelaria (como mínimo, los seis dígitos que requiere el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías);
  - Tipo de divisa utilizada (se recomienda que se facture utilizando una divisa dura, como el Dólar de los Estados Unidos de América);
  - Importe total;
  - Firma autógrafa, en su caso;
  - Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5,).

También acompañarán al pedimento los demás documentos relativos a la operación comercial de la exportación de acuerdo al artículo 36 de la ley aduanera: documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de comercio exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la ley del impuesto general de exportación.

Los documentos que deben presentarse junto con las mercancías para su despacho, para acreditar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, Normas Oficiales Mexicanas y de las demás.

Tratándose del cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias en materia de sanidad animal y vegetal, se deberán presentar el certificado de sanidad y el certificado de calidad, los mismos deberá verificarse en el recinto fiscal o fiscalizado de las aduanas que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

El Pedimento de exportación:

Es el documento oficial que contiene información de la empresa exportadora mediante el cual declara ante la SHCP la mercancía que va a exportar para efectos de devolución o acreditamiento de contribuciones.

El pedimento debe incluir:

- Firma electrónica: demuestra que la mercancía a exportar cumple con regulaciones y restricciones no arancelarias.

- Código de barras u otro medio de control oficial impreso por el agente aduanal.

Al pedimento suelen anexarse documentos como:

- Carta encomienda: documento donde el exportador encarga al agente aduanal el despacho de las mercancías.
- Factura comercial
- Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- Conocimiento de embarque, ya que el transporte principal es marítimo
- Lista de empaque, es una lista con una descripción a detalle y con las especificaciones del producto y cantidad de productos.
- Permisos.
- Certificado de origen, con el objetivo de aprovechar tratados o ventajas arancelarias en su caso.

Las exportaciones generan el pago del denominado Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

El 30 de diciembre de 2011 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Anexo 19 de la Resolución Miscelánea Fiscal 2012, el cual contempla ajustes a las cantidades del Derecho de Trámite Aduanero (DTA) y demás derechos a pagar por diversos trámites en materia de comercio exterior y aduanera, en el cual se establece la cantidad de \$251.00 para las exportaciones.

-Se deben cubrir los requisitos que el país de destino establezca para la mercancía exportada.

Fundamento Legal: Artículo 102 de la Ley Aduanera y Regla 1.3.7. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2012.

### **5.3 Aspectos del precio**

Nuestro precio de exportación es altamente competitivo ya que está por debajo del promedio de los productos idénticos y similares que se comercializan actualmente en China, esto sumado a la tendencia del consumidor final de obtener productos importados debido a los controles de calidad que debió acreditar para llegar al país.

A continuación se muestra una tabla en donde se determina los precios de exportación de los brotes de bambú en conserva con diferentes incoterms.

**Brotos de Bambú en conserva para exportación a China**

**Gastos de Exportación**

<b>INCOTERM</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Importes</b>
<b>EXW</b>		\$10.47
<b>FOB</b>	Maniobras de carga al transporte secundario	\$400.00
	Transporte de Llano Grande-Xalapa	\$1,500.00
	Flete de Xalapa-Puerto Manzanillo	\$12,000.00
	Despacho Aduanero	\$116,824.88
	IGI	\$0.00
	IEPS	\$0.00
	Cuota Compensatoria	\$0.00
	Inspección	\$0.00
	DTA (0.008)	\$5,180.54
	IVA (16%)	\$103,610.71
	Validación Pedimento	\$172.50
	Pre-validación SAT	\$244.00
	Depósito de Contenedor	\$0.00
	Agencia Aduanal	\$7,617.13
	Pedimento (250 por hoja)	\$ 500.00
	Servicios complementarios .002 al millar	\$ 1,295.13
	Inspección	\$ -
	Ventanilla única	\$ 250.00
	Previo	\$ 500.00
	Documentación y tramitación	\$ 200.00
	Honorarios	\$ 4,200.00
	IVA Honorarios	\$ 672.00
	Maniobras de carga al transporte principal	\$2,281.20
<b>TOTAL</b>		\$133,006.08
<b>Precio FOB</b>		\$11.70
<b>CFR</b>	Transporte Principal	\$38,250.00
<b>Precio CFR</b>		\$12.06
<b>CIF</b>	Seguro transporte principal	\$11,475.00
<b>Precio CIF</b>		\$12.16
<b>DDP</b>	Maniobra de carga al transporte en lugar destino	\$1,051.00
	Maniobra de descarga del transporte principal	\$2,927.00
	Despacho de importación	\$ 8,111.50
	Cuota mtto equipo	\$ 199.50
	Cuota de docto. de importación	\$ 630.00
	Cuota portuaria	\$ 546.00
	Document Charge	\$ 630.00

Security manifest doc fee	\$	63.00
Shipping Certification	\$	420.00
Shipping Certification amendment	\$	420.00
Honorarios de agente aduanal	\$	5,203.00
Maniobras de descarga en lugar destino acordado		\$973.00
<b>Total</b>		<b>\$13,062.50</b>
<b>Precio DDP</b>		<b>\$12.28</b>
Comisión del Broker 5%		\$66,392.12
Comisión del Supermercado 30%		\$418,270.35
<b>Precio Consumidor pesos</b>		<b>\$16.77</b>

#### 5.4 Aspectos de promoción

Se van a implementar dos promociones de entrada la primera dirigida va dirigida a los distribuidores o brokers, que como ya se ha mencionado anteriormente son con los que vamos a interactuar directamente, y debido que ellos solo son comerciantes le dan mucha importancia al precio, por lo tanto se determinara un precio de promoción inicial para facilitar la penetración del producto así como llamar la atención del distribuidor.

Por otro lado nuestro producto ya incluye altos estándares de calidad debido a las regulaciones chinas, por lo tanto el consumidor obtiene un producto con certificaciones acreditadas, así como a un precio incluso menor que otros productos similares.

#### 5.5 Formas de pago y contratación

El método de pago a utilizar es la carta de crédito ya que es el método de pago más seguro y conveniente para efectuar transacciones internacionales, la responsabilidad es absorbida por bancos ya sea desde el punto de vista del importador o del exportador y el banco será el que procederá legalmente contra alguna de las otras partes.

En caso de llegar a una negociación se realizara un contrato de compra-venta internacional estableciendo las clausulas necesarias, pactando el periodo de validez temporal.

Dicho modelo de contrato se encuentra como Anexo 3.

### **5.6 Soporte al cliente**

Debido a que nuestro proyecto se encuentra a nivel de idea aún no se cuenta con un portal web desarrollado pero si contamos con los siguientes números de teléfonos en los cuales nuestros clientes pueden expresar sus dudas, quejas o aclaraciones.

Vivero localizado en Llano Grande, Veracruz- 01 (228) 8212130

Propietario Pablo Hernández

Viveros “Edel” en Amatlàn de los Reyes, Veracruz

Propietario Ing. Eduardo D’Esezarte Lara- cel.: (045) 2281 5497 58

Correo electrónico: edel\_03@hotmail.com.

## **6.- ANÁLISIS DE RIESGOS**

### **6.1 Riesgos internos**

Los principales riesgos que nuestra empresa tendría si nuestro plan de negocios se llevara a cabo son los siguientes:

El primer riesgo sería la falta de constitución legal de la empresa, y definir bajo que figura jurídica convendría llevar a cabo esta constitución, ya que dependiendo de la creación de ésta, la sociedad gozaría o no de ciertos beneficios fiscales. La constitución legal de la empresa no sólo representa un reto como tal, por la cuestión de documentos legales, trámites y gestión de diferentes permisos, darse de alta en diferentes instituciones etc., sino que implica la organización de los productores, un punto que parecería bastante simple, pero conlleva la solución de conflictos y coordinación de intereses.

Otro punto importante que si no se lleva a cabo de forma prudente y oportuna representaría un riesgo en el funcionamiento de la empresa, sería la creación de la estructura de la empresa, es decir su organización y creación de puestos y la delimitación de las funciones que les corresponderían a cada uno de ellos.

Al hablar de la creación de una empresa, no podemos dejar de lado la parte financiera, el financiamiento es parte fundamental en el inicio de cualquier negocio, es por ser tan vital, representa un riesgo el hecho de no conseguirlo.

Otro riesgo importante sería la falta de aportación de capital de los socios para la realización del proyecto y es por eso que se ha pensado en que un financiamiento a largo plazo no afectaría al negocio, es decir, que si el financiamiento se logra a través de instituciones financieras los intereses no serían perjudiciales a la largo plazo; la gestión y los diferentes trámites ante las dependencias de gobierno que podrían apoyar al negocio podrían representar un factor en contra del negocio, esto es en cuanto a tiempos oportunos se refiere.

Cuando la empresa esté constituida la creación de un departamento encargado de actividades de comercio exterior, debería funcionar a la perfección, pero si no se

realiza correctamente la contratación del personal capaz y eficiente, podría repercutir negativamente a la empresa, ya que trámites de exportación, como permisos, reservaciones en aduana, etc., son determinantes para que una empresa con actividad exportadora pueda ser exitosa.

Al hablar de un proyecto de exportación de brotes tiernos de Bambú en conserva, específicamente en salmuera, es necesario mencionar que la adquisición de maquinaria, y construcción de toda la infraestructura para la industrialización del bambú, representaría un gran reto pues se tendrían que cotizar en el extranjero o verificar si existen en nuestro país dichos equipos, las dos variantes a considerar para la adquisición de lo mencionado anteriormente serían: precio y calidad.

Otro riesgo relevante que se detectó, es la dificultad para lograr la asociación por parte de todos los productores de bambú de la región, ya que en ocasiones existen cuestiones muy personales, o en otros casos no se tiene la cultura del trabajo en equipo; esto puede presentar un grave problema debido a que entre menos socios sean, el volumen de producción exportable será menor pudiendo no satisfacer la demanda requerida.

Otro punto vulnerable es reclutar mano de obra operativa que resista la jornada laboral, esto por ser una comunidad con alrededor de solo 1329 habitantes. En caso de que se consigan los trabajadores, otro reto sería el conseguir personal capacitado para realizar dichos trabajos, o en su defecto capacitar a dicha persona.

## **6.2 Riesgos externos**

Los riesgos externos que se pudieran presentar, partiendo del hecho de que la transportación del producto es por tráfico terrestre, existe la posibilidad de accidentes en la carretera.

Cambios climáticos drásticos así como la entrada de frentes fríos e incluso catástrofes naturales derivados de fuertes tormentas y huracanes que provoquen que la mercancía no llegue a su destino en el tiempo esperado.

Una variación del valor del tipo de cambio de la divisa que en este caso sería el dólar americano.

El riesgo de no-pago que consiste en que no se reciba el pago por los bienes y servicios, que para evitarlo se deben tomar medidas como prepago o una carta irrevocable de crédito y tratar de conseguir un seguro de crédito

Los riesgos externos que a continuación se describen son los que tienen mayor posibilidad de afectar nuestro proyecto de exportación:

Por tratarse de un producto agrícola se debe tener en cuenta siempre la posible aparición de plagas en los cultivos, ya que un solo brote de plagas puede contaminar toda la zona. Así como otro factor importante, hablando del proceso agrícola es tener suficiente abasto de agua, esto depende mucho de las condiciones climatológicas y en caso extremo la posible aparición de sequías por largos periodos, lo cual nos priva de un factor clave como es el agua.

La posibilidad de robos parciales o totales en los cultivos sobre todo durante la noche, aunque no se trate de un producto de gran valor unitario, pueden ocurrir sobre todo en la parte de la industria y equipos de trabajo.

Hablando de otros riesgos encontramos un riesgo alto con la posible pérdida o daños, parciales o totales durante el transporte causados por descuido humano o por desastres naturales. También los cambios en las políticas del comercio internacional de China pueden ser un factor muy importante ya que pueden implementar nuevas barreras arancelarias y/o barreras no arancelarias.

Por último un alto nivel de competitividad comercial entre proveedores locales en el país destino, puede dificultar su venta y distribución.

### **6.3 Planes de contingencia**

Los siguientes planes son las acciones a realizar en caso de que se presente algún riesgo interno o externo. El primer paso para evitar riesgos y poder llevar a cabo toda actividad administrativa, contabilidad ante hacienda y tributaria es Constituir a la sociedad bajo la figura jurídica Sociedad de Producción Rural el cual nos brinda múltiples beneficios y analizando las figuras jurídicas existentes se determino que es la mejor opción para el proyecto.

Proponer misión y visión para el proyecto es también un factor para reducir riesgos y coordinar los esfuerzos de los integrantes para lograr los objetivos propuestos, y aunque es una acción intangible fortalece el vínculo entre las personas que integran este sistema.

La elaboración de manuales de procedimientos disminuyen las fallas durante el proceso de industrialización ya que estandariza las actividades volviéndolas de rutina disminuyendo mermas. Esto de la mano con la correcta, previa y constante capacitación de la mano de obra, esto da seguridad al trabajador operativo evitando accidentes de trabajo.

Otro riesgo que se planea combatir mediante el correcto asesoramiento al personal para la aplicación de fungicidas, en caso de plagas las cuales difícilmente se dan en el bambú, apoyados mediante centros de investigación como el UNCADER, o inclusive información de estudios previos una vez que México se una a INBAR.

El mercado internacional es muy exigente con sus estándares de calidad por lo cual es obligación establecer controles de calidad sanitaria en los alimentos, gestionar puntos de calidad durante el proceso, los cuales sean medibles y se realiza una evaluación mensual para determinar si se esta cumpliendo con lo establecido.

Contar con proveedores alternos para las diferentes materias primas requeridas en proceso productivo, evitando así retrasos de fabricación y gastos de almacenaje.

Construir un segundo depósito para almacenar agua de lluvia, con el objetivo de tener agua disponible en caso de que no se tengan lluvias en periodos de altas temperaturas climatológicas.

Para lograr obtener recursos financieros suficientes, se debe primeramente persuadir a los socios para que aporten capital, al mismo tiempo gestionar a secretarías de gobierno como son SAGARPA y CONAFOR prestamos para inversión inicial, lo cual nos brinda una solvencia en los primeros años, que son donde la empresa comenzara su crecimiento.

Gestionar el servicio de vigilancia en los cultivos por efectivos de la policía municipal con las autoridades respectivas para evitar y prevenir robos en los cultivos y en las instalaciones industriales.

Contratar seguros que cubran accidentes durante el transporte el cual ya esta cotizado e incluso está considerando en el precio de exportación debido al incoterm CIF.

#### **6.4 Seguros**

El mercado ofrece pólizas de seguros especialmente diseñadas para otorgar cobertura a las empresas, los seguros no sólo son importantes para la empresa, sino también para sus relaciones comerciales. Lo riesgos que se cubrirán con un seguro son:

- **Seguro contra daños a bienes materiales de la empresa**

Este tipo de seguro debe incluir una cobertura amplia destinada a protegerlo frente a una diversidad de riesgos. Su póliza de seguros debe incluir:

- Edificios. Se requerirá cobertura si usted es propietario del edificio donde se encuentra su negocio.
- Los bienes materiales de la empresa incluyen sus mesas, escritorios, sillas y equipamiento.
- Pérdida de ingresos.

- Terremotos.
- Inundaciones
  
- **Seguro de transporte de la mercancía de exportación** de la fábrica ubicada en Teocelo a la aduana de Manzanillo, Colima: de acuerdo a nuestra cotización incluida al final del documento es de \$11475.00
- **Seguro de automóviles para los vehículos de la empresa.** (responsabilidad civil, a todo riesgo, accidentes y automovilistas no asegurados/subasegurados).

La cotización de Seguro a los Vehículos propiedad de la empresa los cuales son Camionetas Ford de 3 toneladas y media, fue realizada por la empresa Quálitas, dicha cotización se anexa al final del documento.

El seguro total es \$12,037.65 e incluye:

Daños Materiales

Robo Total

Responsabilidad Civil

RC Complementaria Personas

RC Ocupantes

Gastos Médicos Ocupantes

Muerte del Conductor

Gastos Legales

Asistencia Vial

Extensión de Cobertura

## Daños por la Carga

- **Seguro a la Industria**, Plan Protege Industria, la cotización fue realizada por la empresa AXA Reinventando los Seguros por la cantidad de \$ 48,774.53 e incluye la: (la cotización completa y detallada se incluye al final del documento).

Daños materiales al inmueble

Daños materiales a los contenidos

Protecciones contra Incendio

Protecciones contra robo

- **IMSS Seguridad Social para Trabajadores**

Los trabajadores de la empresa contarán con seguridad social y el pago de las cuotas respectivas IMSS, SAR, RCV e INFONAVIT se cubrirán el tiempo que los trabajadores hagan uso y goce de sus prestaciones en materia de seguridad social de acuerdo al artículo 123 de la Constitución Política de la República Mexicana y con base en la Ley Federal del Trabajo.

El total es \$1078.00 (incluye SAR, RCV, INFONAVIT)

## **7. Análisis Financiero**

### **7.1 Situación Financiera Actual**

Actualmente no se cuenta con información financiera que nos muestre una perspectiva de la situación económica de la empresa, debido a que legalmente no se encuentra constituida la figura jurídica, por lo tanto no tiene estados financieros que nos muestren cifras financieras relevantes y por lo tanto no se pueden aplicar razones financieras que nos den un panorama sobre la liquidez, rentabilidad y productividad financieras.

A continuación se presentan el análisis y evaluación financiera del proyecto de exportación, los cual nos mostrarán estados financieros proforma a cinco años, y finalmente con base en los flujos de efectivo arrojados se calcula la tasa interna de rentabilidad y el valor presente neto, que nos dirá si el proyecto es rentable.

### **7.2 Proyecciones Financieras**

#### ***Requerimientos de inversión***

Para iniciar la exportación la empresa necesitará de una inversión inicial considerable, debido a que debe estar en la posición de enfrentar el aumento en la producción y poder enviar el primer pedido hacia Shanghái China teniendo en cuenta que no se recibirán rápidamente los recursos financieros por esa transacción comercial, aunado a esto También se requiere de la adquisición de maquinaria, equipos diversos, equipo de transporte y herramientas indispensables para el giro del negocio.

Considerando dos lotes de producción de 474,000 latas de brote de bambú en conserva anual; la inversión inicial previa a la exportación se detalla a continuación.

<b>Determinación de la Inversión inicial</b>		
<b>Inversiones Fijas</b>		<b>\$ 1 162,995.00</b>
<b>Maquinaria</b>	\$ 328,653.00	
<b>Equipos Diversos</b>	\$ 231,099.00	
<b>Equipo de Transporte</b>	\$ 285,603.00	
<b>Herramientas</b>	\$ 17,640.00	
<b>Nave Industrial</b>	\$ 300,000.00	
<b>Inversiones Diferidas</b>		<b>\$ 98,237.00</b>
<b>Gastos de instalación</b>	\$ 40,000.00	
<b>Constitución Jurídica de la empresa</b>	\$ 10,000.00	
<b>Permisos o Derechos</b>	\$ 12,000.00	
<b>Patentes</b>	\$ 7,537.00	
<b>Encuestas</b>	\$ 3,200.00	
<b>Investigación de mercado</b>	\$ 3,000.00	
<b>Estudio de pre inversión</b>	\$ 5,000.00	
<b>Pagos anticipados</b>	<b>\$ 17,500.00</b>	
<b>Prima de seguros</b>	\$ 5,500.00	
<b>Rentas</b>	\$ 12,000.00	
<b>Capital de trabajo</b>		<b>\$ 450,000.00</b>

### **Punto de equilibrio y margen de seguridad**

Para determinar el punto de equilibrio se deben tomar en cuenta los costos, ingresos y el margen de contribución que genera el producto a exportar.

El cálculo del punto de equilibrio permitirá al empresario conocer la cantidad mínima de ingreso que necesitara obtener para no generar pérdida.

Expresado en unidades nos refleja cuántas se tendrán que vender para poder cubrir los costos y gastos totales

### Datos necesarios

Los datos dados en la tabla son los generados en la producción y venta de 474 000 unidades anuales

Costos Fijos	\$ 301, 430.00
Costos Variables	\$ 1 365, 292.81
Ingresos	\$ 5 706, 960.00
*Porcentaje de Contribución	.760767

\*Porcentaje de contribución unitaria es decir por cada lata de brote de bambú en conserva.

### Fórmulas para el punto de equilibrio

- 1  $PE = CF / 1-(CV/I)$
- 2  $PE = CF / \%CM$

### Donde

- PE:** Punto de equilibrio  
**CF:** Costos fijos  
**CV:** Costos variables  
**I:** Ingresos  
**%CM:** Porcentaje de contribución marginal

## Sustitución de las fórmulas

$$1 \text{ PE} = 301,430 / 1 - (1\,365,292.81 / 5\,706\,960) = 301,430 / 1 - .239233 \\ = 301,430 / .760767 = \mathbf{\$ 396,218.55}$$

$$2 \text{ PE} = 301,218.55 / .760767 = \mathbf{\$396,218.55}$$

Con base en el resultado obtenido, nos refleja en qué punto los ingresos serán iguales a los costos es decir, se cubrirían los costos fijos de la producción y los costos variables de las unidades vendidas.

## Punto de equilibrio en unidades y su comprobación

Costos fijos totales                      \$ 301, 430

Costo variable unitario                      \$ 2.88

Precio de venta unitario                      \$ 12.04

$$\text{PE} = \text{CFT} / \text{PVU} - \text{CVU} = 301,430 / (12.04 - 2.88) = 301,430 / 9.16 = 32\,907 \\ \text{uds}$$

## Comprobación

Ingresos (32 907uds*\$12.04)	\$ 396, 218.55
(-) Costos Variables (32 907 uds*\$2.88)	<u>\$ 94,772.16</u>
(=) Contribución Marginal	\$ 301, 430.00
(-) Costos Fijos	<u>\$ 301, 430.00</u>
(=) Utilidad-Perdida	<b>\$ 0</b>

Con base en la comprobación, nos damos cuenta que se necesitan vender cuando menos 32 907 unidades de brotes de bambú en conserva para que se logren cubrir la totalidad de costos fijos y variables de dichas unidades vendidas, teniendo así un punto de equilibrio entre costos e ingresos.

### ***Plan Financiero Anual***

En la siguiente tabla se muestra el plan financiero para los primeros cinco años, presupuestados en el proyecto de exportación, en el cual podemos observar que el origen de los recursos es a través de la aportación de los socios, y la forma de aplicación.

<b>BAMBUCID S DE PR</b>						
<b>LLANO GRANDE S/N MPIO. TEOCELO, VER</b>						
<b>PLAN FINANCIERO ANUAL PROYECTADO (PESOS)</b>						
<b>Año</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Aplicaciones</b>						
<b>Inversiones Fijas</b>	1,162,995.00	1,162,995.00	1,162,995.00	1,162,995.00	1,162,995.00	1,162,995.00
Maquinaria	328,653.00					
Equipos Diversos	231,099.00					
Equipo de Transporte	285,603.00					
Herramientas	17,640.00					
Nave industrial	300,000.00					
<b>Inversiones Diferidas</b>	98,237.00	98,237.00	98,237.00	98,237.00	98,237.00	98,237.00
Gastos de instalación	40,000.00					
Constitución Jurídica	10,000.00					
Permisos o Derechos	12,000.00					
Patentes	7,537.00					
Encuestas	3,200.00					
Investigación de mercado	3,000.00					
Estudio de pre inversión	5,000.00					
Pagos anticipados	17,500.00					
Prima de seguros	5,500.00					

<b>Rentas</b>	12,000.00						
<b>Capital de trabajo</b>	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00
<b>Total</b>	548,237.00	548,237.00	548,237.00	548,237.00	548,237.00	548,237.00	548,237.00
<b>Orígenes</b>							
<b>Aportación de socios</b>	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00
<b>Total</b>	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00
<b>Depreciación y amortización.</b>		133,550.00	133,550.00	133,550.00	133,550.00	133,550.00	133,550.00

### Flujo de efectivo

Para poder evaluar la viabilidad y sustentabilidad del proyecto, será indispensable proyectar los flujos de efectivo por los próximos cinco años, con base en los precios y volúmenes de venta a los que se planea exportar.

El flujo de efectivo se divide en dos partes:

- 1.- Fuentes de efectivo las cuales se integran de las utilidades netas de cada año reflejas en el estado de resultados proforma.
- 2.- Usos o aplicaciones de las inversiones, las cuales se dividen en inversiones fijas, inversiones diferidas, y el capital de trabajo necesario para producir.

El total de los costos de las aplicaciones en el flujo de efectivo será aportación de los socios.

**BAMBUCID S DE PR**  
**LLANO GRANDE S/N MPIO. TEOCELO, VER**  
**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO (PESOS)**

Conceptos de efectivo	0	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A. Fuentes de efectivo							
saldo inicial en caja	-		-	2,793,013.91	5,681,004.27	8,628,992.34	11,638,778.05
Aportación de Capital	1,711,232.00	1,711,232.00					
Utilidad neta			2,659,463.91	2,754,440.36	2,814,438.07	2,876,235.70	2,939,887.27
Depreciación y amortizaciones			133,550.00	133,550.00	133,550.00	133,550.00	133,550.00

Total fuentes		1,711,232.00	1,711,232.00	2,793,013.91	5,681,004.27	8,628,992.34	11,638,778.05	14,712,215.32
B. Usos								
INVERSIONES								
<i>Inversiones fijas</i>		1,162,995.00	1,162,995.00					
Maquinaria	328,653.00							
Equipos Diversos	231,099.00							
Equipo de Transporte	285,603.00							
Herramientas	17,640.00							
Nave industrial	300,000.00							
<i>Inversiones diferidas</i>		98,237.00	98,237.00					
Gastos de instalación	40,000.00							
Constitución Jurídica	10,000.00							
Permisos o Derechos	12,000.00							
Patentes	7,537.00							
Encuestas	3,200.00							
Investigación de mercado	3,000.00							
Estudio de pre inversión	5,000.00							
Pagos anticipados	17,500.00							
Prima de seguros	5,500.00							
Rentas	12,000.00							
Capital de trabajo		450,000.00	450,000.00					
Total usos		1,711,232.00	1,711,232.00	-	-	-	-	-
A - B Saldo en caja o efectivo		-	-	2,793,013.91	5,681,004.27	8,628,992.34	11,638,778.05	14,712,215.32
Flujo de efectivo anual				2,793,013.91	2,887,990.36	2,947,988.07	3,009,785.70	3,073,437.27

Los socios tomaron la decisión de afrontar los costos de la inversión inicial, sin la necesidad de incurrir en algún financiamiento, debido a que consideran que

no es el momento adecuado para recurrir a la deuda de alguna institución financiera a través de un crédito.

### Estado de Resultados

Se presenta el estado de resultados proyectado en los primeros cinco años, con base en cantidad que se propone exportar, partiendo de la partida del total de las ventas, a la cual le disminuimos los costos de producción, los gastos de operación y finalmente los impuestos correspondientes.

#### BAMBUCID S DE PR

#### LLANO GRANDE S/N TEOCELO, VER

#### ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO (PESOS)

Concepto	Año 1	año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas netas</b>	5,706,960.00	5,878,168.80	6,054,513.86	6,236,149.28	6,423,233.76
<b>Costo de producción</b>					
<b>Materia prima</b>	263,199.05	271,095.02	279,227.87	287,604.71	296,232.85
<b>Mano de obra</b>	468,053.76	482,095.37	496,558.23	511,454.98	526,798.63
<b>Gastos indirectos</b>	634,040.00	653,061.20	672,653.04	692,832.63	713,617.61
<b>Total costo de producción</b>	1,365,292.81	1,406,251.59	1,448,439.14	1,491,892.32	1,536,649.09
<b>Utilidad bruta</b>	4,341,667.19	4,471,917.21	4,606,074.72	4,744,256.96	4,886,584.67
<b>Gastos de operación</b>					
<b>Depreciación</b>	133,550.00	133,550.00	133,550.00	133,550.00	133,550.00
<b>Gastos de venta y administración</b>	126,276.00	130,064.28	133,966.21	137,985.19	142,124.75
<b>Gastos generales</b>	41,604.00	42,852.12	44,137.68	45,461.81	46,825.67
<b>Total gastos de operación</b>	301,430.00	306,466.40	311,653.89	316,997.01	322,500.42
<b>Utilidad de operación</b>	\$ 4,040,237.19	4,165,450.81	4,294,420.83	4,427,259.95	4,564,084.25
<b>Gastos financieros</b>					
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	4,040,237.19	4,165,450.81	4,294,420.83	4,427,259.95	4,564,084.25
<b>Impuestos</b>					
<b>ISR</b>	232,981.80	265,511.47	299,017.03	333,527.76	369,073.81
<b>IETU</b>	730,412.76	728,953.89	751,523.65	774,770.49	798,714.74
<b>PTU</b>	417,378.72	416,545.08	429,442.08	442,726.00	456,408.43

<b>Suma impuestos</b>	1,380,773.28	1,411,010.44	1,479,982.76	1,551,024.25	1,624,196.98
<b>Utilidad neta</b>	2,659,463.91	2,754,440.36	2,814,438.07	2,876,235.70	2,939,887.27

## Estado de Situación Financiera

Los elementos que lo integran son los recursos que contablemente forman el activo; las deudas en el estado financiero se reflejan como pasivo y el patrimonio como capital contable.

<b>BAMBUCID S DE PR</b>					
<b>LLANO GRANDE S/N TEOCELO, VER</b>					
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO (PESOS)</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ACTIVO</b>					
<b>Activo circulante</b>					
<b>Caja y bancos</b>	2,793,013.91	5,681,004.27	8,628,992.34	11,638,778.05	14,712,215.32
<b>Cuentas por cobrar</b>					
<b>Contribuciones a favor</b>					
<b>Inventario Final</b>	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00
<b>Suma activo circulante</b>	3,243,013.91	6,131,004.27	9,078,992.34	12,088,778.05	15,162,215.32
<b>Activo fijo</b>					
<b>Maquinaria</b>	1,162,995.00	1,162,995.00	1,162,995.00	1,162,995.00	1,162,995.00
<b>Equipos Diversos</b>					
<b>Equipo de Transporte</b>					
<b>Herramientas</b>					
<b>Activos depreciados</b>	-	-	-	-	-
	133,550.00	267,100.00	400,650.00	534,200.00	667,750.00
<b>Activos diferidos</b>	98,237.00	98,237.00	98,237.00	98,237.00	98,237.00
<b>Amortización</b>	-	-	-	-	-
	4,911.00	9,822.00	14,733.00	19,644.00	24,555.00
<b>Suma activo fijo</b>	1,122,771.00	984,310.00	845,849.00	707,388.00	568,927.00
<b>SUMA TOTAL DE ACTIVOS</b>	4,365,784.91	7,115,314.27	9,924,841.34	12,796,166.05	15,731,142.32
<b>PASIVO</b>					
<b>CAPITAL CONTABLE</b>					
<b>Capital de aportación</b>	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00	1,711,232.00
<b>Utilidad del ejercicio</b>	2,659,463.91	2,754,440.36	2,814,438.07	2,876,235.70	2,939,887.27
<b>Utilidad de ejercicios anteriores</b>		2,659,463.91	5,413,904.27	8,228,342.34	11,104,578.05

<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	4,370,695.91	7,125,136.27	9,939,574.34	12,815,810.05	15,755,697.32
<b>SUMA TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>	4,370,695.91	7,125,136.27	9,939,574.34	12,815,810.05	15,755,697.32

## Razones Financieras

Con el objetivo de medir el desarrollo financiero del proyecto de exportación a los largo de los cinco años presupuestados, se aplican las razones financieras que nos dan una perspectiva de la viabilidad positiva del proyecto.

### Indicadores Financieros

	1	2	3	4	5
<b>Productividad del Capital</b>	1.55	1.61	1.64	1.68	1.72
<b>Productividad del activo fijo</b>	2.29	2.37	2.42	2.47	2.53
<b>Productividad de las ventas</b>	0.47	0.47	0.47	0.47	0.47

En la siguiente tabla se muestra la relación costo beneficio al enfrentar los ingresos totales y los costos totales

<b>DETERMINACIÓN DEL COSTO-BENEFICIO</b>						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>BENEFICIOS</b>						
<b>Ingresos</b>						
GENERACION BRUTA DE EFVO.	-	5,706,960.00	5,878,168.80	6,054,513.86	6,236,149.28	6,423,233.76
	<b>\$1,711,232.00</b>	<b>5,706,960.00</b>	<b>5,878,168.80</b>	<b>6,054,513.86</b>	<b>6,236,149.28</b>	<b>6,423,233.76</b>
<b>EGRESOS</b>						
<b>Costos Variables</b>		1,365,292.81	1,406,251.59	1,448,439.14	1,491,892.32	1,536,649.09
<b>Gastos de operación</b>		301,430.00	306,466.40	311,653.89	316,997.01	322,500.42
<b>Impuestos</b>		1,380,773.28	1,411,010.44	1,479,982.76	1,551,024.25	1,624,196.98
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>3,082,413.85</b>	<b>3,150,563.39</b>	<b>3,259,151.24</b>	<b>3,371,229.52</b>	<b>3,486,902.93</b>
		2,624,546.15				
<b>TREMA</b>		<b>50.00%</b>				
<b>VAN Beneficios</b>		<b>\$5,718,364.93</b>				
<b>VAN Costos</b>		<b>\$2,556,491.94</b>				
<b>Costo/Beneficio</b>		<b>2.24</b>				

### 7.3 Evaluación Financiera

#### Valor Presente Neto y Tasa Interna de Rentabilidad

Con la finalidad de saber si el proyecto es viable, se aplicaron las siguientes razones financieras TIR y el VPN, en el caso de la tasa interna de rentabilidad nos mostrará si el proyecto es rentable comparándola con una tasa de descuento que representa el costo de oportunidad.

El valor presente neto muestra el valor de los flujos de efectivo que arrojará el proyecto traídos al valor presente. En el siguiente esquema se presenta el cálculo del valor presente neto y la tasa interna de rentabilidad.

	inversión inicial <b>-\$1,711,232</b>	0	1	2	3	4	5	
			\$2,793,013.91	\$2,887,990.36	\$2,947,988.07	\$3,009,785.70	\$3,073,437.27	
			<b>Flujos anuales</b>					
<b>Año</b>	Flujo de efectivo							
<b>0</b>	<b>-\$1,711,232.00</b>							
<b>1</b>	\$ 2,793,013.91							
<b>2</b>	\$ 2,887,990.36							
<b>3</b>	\$ 2,947,988.07							
<b>4</b>	\$ 3,009,785.70							
<b>5</b>	\$ 3,073,437.27							
<b>TIR</b>	<b>165%</b>							
<b>VPN</b>	<b>\$8,088,457.63</b>							
<b>Tasa de descuento</b>	<b>15%</b>							

Con base la evaluación financiera anterior, podemos concluir que el proyecto es viable ya que la tasa interna de rentabilidad es mayor que la tasa de descuento, siempre y cuando se reinviertan los flujos de efectivo.

## **8.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El plan de negocios “Exportación de Brotes tiernos de bambú en conserva a China” que se realizó nos permitió evaluar los alcances y limitaciones de dicho proyecto y elaborar las recomendaciones que se expondrán a continuación para que se lleve a cabo el mismo de la mejor manera posible.

Al realizar el presente proyecto pudimos ver la importancia que tiene la planificación de las empresas, ya que este es un factor del cual dependerá en buena medida su éxito o fracaso, respecto al tema de la investigación “Exportación de Brotes tiernos de bambú en conserva a Shanghái, China”, percibimos viabilidad para emprender la asociación de los productores y llevar a cabo dicho proyecto. Es decir; que a pesar de que los resultados del estudio de mercado no son muy alentadores para llevar a cabo la comercialización de nuestros brotes en conserva en el mercado chino debido a que hay grandes empresas establecidas y con muchos años de experiencia, procesos desarrollados y personal calificado, el tamaño del mercado representa un nicho de mercado suficientemente grande como para pensar positivamente acerca de llevar a cabo el proyecto, ya que de acuerdo al estudio de mercado realizado pudimos ver que nuestro mercado meta que consiste en la clase media va en aumento en ese país.

Con base en la información financiera proyectada, se determinaron dos indicadores de suma importancia para la evaluación de proyectos los cuales son la tasa interna de rentabilidad (TIR) y el valor presente neto (VPN).

El proyecto arrojó una TIR del 165% la cual se comparó con una tasa de descuento del 10% que representa el costo de oportunidad; esto indica que el proyecto es viable y debe aceptarse, pues se estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos de efectivo.

El VPN es de \$8, 088,457.63 y muestra el valor de los flujos de efectivo que el proyecto dió como resultado, éstos traídos al valor presente indican que la inversión es viable.

Podemos llegar a la conclusión después de mencionar todo lo que anteriormente se ha descrito que llevar a cabo este proyecto es viable tanto financieramente, así también debido a que se cuenta ya con una gran demanda por parte del mercado chino a través de empresarios con quienes se tienen establecidas las relaciones y están dispuestos a adquirir la producción de forma periódica, y quienes aseguran después de haber realizado estudios en el vivero ubicado en Llano Grande que los brotes de bambú, y las diferentes especies de bambú en general que se dan en la región tienen una excelente calidad para poder competir en el mercado internacional, esto aunado a la visita al INBAR International Network for Bamboo and Ratan en la cual se expuso el proyecto a los directivos y se negoció la inclusión de México como país para pertenecer a esa Institución y facilitar todos los procesos, investigación y desarrollo sobre elaboración de brotes tiernos de bambú y demás sub-derivados del Bambú.

Las principales recomendaciones a las que se pudieron llegar son: la organización jurídica de la empresa debe ser la adecuada para que beneficie a la empresa en materia fiscal y de ser posible pueda hacerla beneficiaria de programas estatales y/o federales de subsidios al campo; la contratación de personal administrativo capacitado para llevar las finanzas del negocio de forma adecuada; otra recomendación importante sería que la empresa invirtiera en el rubro de investigación y desarrollo, experimentando nuevas técnicas de producción de bambú, integrando la siembra de nuevas especies; la creación de una portal web sería de mucha ayuda para la promoción y expansión del negocio ya que se podrían captar clientes de otras regiones y éstos a su vez serían otro medio de promoción del negocio y sobretodo la capacitación de la mano de obra para que las diferentes fases del proceso de producción se lleven a cabo de una forma más rápida y eficiente.

Dentro de los principales retos que se tiene para llevar a cabo este proyecto es lograr la integración de los diferentes productores de la región, la adquisición de nuevos terrenos para aumentar la producción y satisfacer la demanda, es relevante mencionar que estos terrenos deben contar con una fuente de agua

cercana para el riego de las plantaciones y actualmente no se han podido ubicar encontrar dichos terrenos.

Considerando las fuerzas y debilidades del negocio, y las oportunidades y amenazas del mercado, podemos concluir el presente documento diciendo que la realización de la exportación de brotes tiernos de bambú en conserva al mercado chino sería un proyecto detonante económicamente hablando, para la región que incluye las siguientes localidades Llano Grande, Independencia, Tejería, Monte Blanco, Xico y Coatepec ya que para cumplir con los volúmenes de producción se requeriría la contratación de suficiente mano de obra lo cual implicaría la generación de empleo esto como consecuencia alentaría el consumo y esto a su vez el desarrollo económico de la región aunado a esto las exportaciones impactarían de forma positiva a nuestra balanza de pagos, y directamente a la economía nacional y en un contexto internacional ser reforzarían los lazos comerciales que se tienen con la potencia económica China.

## 9.- ANEXOS

Anexo 1.



**INTERNATIONAL TRADERS MÉXICO**

Fecha:	05-mar-13
Vigencia:	31-mar-13
Quote ID:	ITM-CTC-160812-FPB202

### TRANSPORTE MARÍTIMO DE CARGA GENERAL EXPORTACIÓN

CLIENTE		GLOBAL
EMPRESA:	Srita Lucy Luis	
CONTACTO:	Lucy Luis	
TEL./ FAX:	NA	
E-MAIL:	<a href="mailto:lucy.lorena.luis@gmail.com">lucy.lorena.luis@gmail.com</a>	

DETALLES DE EMBARQUE			
TIPO DE SERVICIO	FCL		
POD	SHANGHAI, CN		
ITEM:	FAK		
QTY.	NA	Total Weight	20 Ton
Miles US	NA		
FSC	NA		

ORIGEN	DESTINO	MONEDA	VIA	20 DC	40 DC	40 HC	TRANSITO
XALAPA, VER	SHANGHAI CN	USD	MANZANILLO	\$ 3,060.00	\$3,150.00	\$3,150.00	28 Días
XALAPA, VER	SHANGHAICN	USD	VERACRUZ	\$ 1,993.00	\$ 2,393.00	\$2,393.00	63 Días
	DOC	FEE	USD	\$ 50.00			
	HANDLING	USD	DESPACHO	\$ 85.00			
	ADUANAL EXPO			\$ 250.00			
				USD + IVA POR CONTENEDOR			

### SERVICIOS ADICIONALES

Seguro de Transporte  
(opción 0.70% de valor  
factura

La presente cotización ya  
incluye Pistas Obligatorias.  
La presente Cotización no  
incluye IVA.

- Si no tiene crédito con nosotros, el pago deberá ser a través de transferencia al momento del arribo a puerto de su embarque
- La presente cotización no es válida para embarques de mercancía peligrosa, ni sobredimensionados ni restringidos.
- "Cargos y maniobras en puerto" se refiere a Impuestos, Aranceles, Permisos, Peajes, Uso de montacargas, Almacenes y Demoras (facturados por terceros) los cuales son facturados al costo según apliquen sin responsabilidad para ITM
- Ningún tipo de derecho o impuesto de importación en destino está incluido ni la elaboración de documentos faltantes en Origen
- Si se requieren servicios en horarios no convencionales de trabajo, aplicara un cargo de tiempo extraordinario
- El Servicio de Transportación se apega a los Términos y Condiciones de Contrato
- Se otorgan 4 horas libres de demora para descarga.
- Tarifas sujetas a cambio sin previo aviso según Términos de Contrato y regulaciones de la IATA (FSC, SSC y otros cargos variables según condiciones de mercado)
- El seguro está limitado por ciertas restricciones según el tipo de mercancía. Por favor consulte a su ejecutivo.
- ~~La responsabilidad máxima del porteador queda limitada según las regulaciones internacionales si el seguro no es contratado.~~

Sin otro particular quedamos en espera de sus instrucciones  
INTERNATIONAL TRADERS MÉXICO  
Rochester No. 94 Col. Nápoles, Del Benito Juárez C.P. 03020 México, D.F.

Anexo 2.

## Cotizaciones Seguros

### Seguro contra robo e incendio



reinventando / los seguros

01 800 900 1292

1 / 3

AXA Daños /

CARÁTULA DE COTIZACIÓN

PLANPROTEGE / INDUSTRIA

Documento No Válido como Póliza

DATOS DEL CONTRATANTE		COTIZACIÓN	
<b>Nombre:</b>	BAMBUCID S.P.R.	<b>CYB18094</b>	
<b>R.F.C.:</b>	BAM798273B74	<b>Vigencia a las 12 hrs.</b>	
<b>Domicilio:</b>	CONOCIDA 1 COL. TEOCELO, TEOCELO, VERACRUZ C.P.:91615	Anual a ser acordada	
<b>Teléfono:</b>	2281204026	<b>Emisión</b>	
<b>Correo Electrónico:</b>		Fecha: 05/06/2013	
		Moneda: NACIONAL	
		<b>Póliza Anterior</b>	
		<b>No. de Cliente</b>	
		1300046459	
		<b>No. de Cotización</b>	
		CYB18094	
		<b>Forma de Pago</b>	
		CONTADO	
COSTO DEL SEGURO			
<b>Prima Neta:</b>	\$	48,774.53	
<b>Gastos de Expedición:</b>	\$	1,050.00	
<b>Cesión de Comisión:</b>	\$	- 900.37	
<b>I.V.A.:</b>	\$	7,827.87	16%
<b>Prima Total:</b>	\$	56,752.03	

Esta cotización tendrá validez por 15 días naturales, contados a partir de la fecha de su elaboración.  
Esta cotización no forma parte de la documentación contractual, es ilustrativa y de apoyo para la fuerza de ventas.  
El producto se rige por las condiciones generales y legales aplicables.



reinventando / los seguros

01 800 900 1292

1 / 3

AXA Daños /

CARÁTULA DE COTIZACIÓN

PLANPROTEGE / INDUSTRIA

Documento No Válido como Póliza

DATOS DEL CONTRATANTE		COTIZACIÓN	
<b>Nombre:</b>	BAMBUCID S.P.R.	<b>CYB18094</b>	
<b>R.F.C.:</b>	BAM798273B74	<b>Vigencia a las 12 hrs.</b>	
<b>Domicilio:</b>	CONOCIDA 1 COL. TEOCELO, TEOCELO, VERACRUZ C.P.:91615	Anual a ser acordada	
<b>Teléfono:</b>	2281204026	<b>Emisión</b>	
<b>Correo Electrónico:</b>		Fecha: 05/06/2013	
		Moneda: NACIONAL	
		<b>Póliza Anterior</b>	
		<b>No. de Cliente</b>	
		1300046459	
		<b>No. de Cotización</b>	
		CYB18094	
		<b>Forma de Pago</b>	
		CONTADO	
COSTO DEL SEGURO			
<b>Prima Neta:</b>	\$	48,774.53	
<b>Gastos de Expedición:</b>	\$	1,050.00	
<b>Cesión de Comisión:</b>	\$	- 900.37	
<b>I.V.A.:</b>	\$	7,827.87	16%
<b>Prima Total:</b>	\$	56,752.03	

Esta cotización tendrá validez por 15 días naturales, contados a partir de la fecha de su elaboración.  
 Esta cotización no forma parte de la documentación contractual, es ilustrativa y de apoyo para la fuerza de ventas.  
 El producto se rige por las condiciones generales y legales aplicables.



reinventando / los seguros

01 800 900 1292

2 / 3

AXA Daños /  
RELACION DE UBICACIONES

PLANPROTEGE / INDUSTRIA

Documento No Válido como Póliza

DATOS DEL ASEGURADO		COTIZACION	
<b>Nombre:</b>	BAMBUCID S.P.R.	<b>CYB18094</b>	
<b>R.F.C.:</b>	BAM798273874	<b>Vigencia a las 12 hrs.</b>	
<b>Y/o :</b>	LUCY LUIS MORALES	Anual a ser acordada	
<b>R.F.C.:</b>	LJML871018	<b>Emisión</b>	
<b>Domicilio:</b>	CONOCIDA 1 COL. TEOCELO, TEOCELO, VERACRUZ, C.P. 91615	<b>Fecha:</b> 06/06/2013	
<b>Contratante:</b>	PROPIETARIO	<b>Moneda:</b> NACIONAL	
<b>Cuenta Electrónica:</b>		<b>Póliza Anterior</b>	
<b>Teléfono:</b>	2281204026	<b>No. de Cliente</b>	
<b>DATOS DE LA UBICACIÓN</b>		1300048459	
<b>No. de Ubicación:</b>	1 / UBICACIÓN NO SITUADA EN PRIMERA LÍNEA	<b>No. de Cotización</b>	
<b>No. de Empleados:</b>	50	CYB18094	
<b>Muros:</b>	BLOCK DE CONCRETO	<b>Forma de Pago</b>	
<b>Techos:</b>	CONCRETO ARMADO	CONTADO	
<b>Niveles:</b>	1		
<b>Sótanos:</b>	0		
<b>Giro de Negocio:</b>	Conservación de frutas, verduras y alimentos preparados / Conservación de alimentos preparados por procesos distintos a la congelación		
MODULO / COBERTURA	SUMA ASEGURADA <sup>1</sup>	MONTO MINIMO DE RECLAMACION	PRIMA NETA
<b>I. DAÑOS MATERIALES<sup>2</sup></b>		\$ 5,000.00	\$ 14,076.30
Inmueble	\$ 1,200,000.00		
Contenidos			
Mercancías y Mobiliario en General	\$ 1,000,000.00		
Sublímite Combustión Espontánea	Excluido		
Equipo Electrónico Fijo	\$ 15,000.00		
Equipo Electrónico Portátil	\$ 40,000.00		
Maquinaria	\$ 1,500,000.00		
Calderas	\$ 500,000.00		
Cristales	Excluido		
Anuncios	Excluido		
<b>II. GASTOS Y PÉRDIDAS ADICIONALES</b>		No Aplica	\$ 3,748.84
Remoción de Escombros	\$ 305,500.00		
Gastos Extraordinarios	\$ 305,500.00		
Pérdida de Utilidades, Salarios y Gastos Fijos	Excluido		
Utilidades Anuales	Excluido		
Salarios Anuales	Excluido		
Gastos Fijos Anuales	Excluido		
<b>III. ROBO DE BIENES</b>		\$ 5,000.00	\$ 14,758.40
Contenidos	\$ 916,500.00		
Equipo Electrónico Portátil Fuera	\$ 40,000.00		
Sublímite Robo a Clientes	Excluido		
Sublímite por Cliente	Excluido		
Dinero y Valores	Excluido		
<b>IV. RESPONSABILIDAD CIVIL</b>		\$ 5,000.00	\$ 1,423.52
Básica <sup>3</sup>	\$ 2,291,250.00		
Sublímite por Empleado	\$ 250,000.00		
Productos y Trabajos Terminados	Amparado		
Unión o Mezcla y Transformación	Amparado		
Arrendatario	Excluido		
Contractual o Asumida	Excluido		
Cruzada	Excluido		
Subsidiería de Autos	Excluido		
Estacionamiento/Riesgo Accesorio	Excluido		
Sublímite por Vehículo	Excluido		
<b>V. TRANSPORTE DE MERCANCIAS</b>		\$ 5,000.00	\$ 10,247.78
Responsabilidad Máxima	\$ 300,000.00		
Sublímite por Embarque	\$ 100,000.00		
		<b>Subtotal</b>	<b>\$ 44,252.84</b>

Para las coberturas arriba mencionadas aplica Coaseguro (sobre la pérdida) de 10%

**NOTAS:**<sup>1</sup> Con Ajuste Automático de Suma Asegurada del 00% para todas las Coberturas contratadas.<sup>2</sup> Daño Interno Equipo Electrónico, Maquinaria y Calderas: Amparado<sup>3</sup> Las coberturas básicas por giro, se establecen en las Condiciones Generales de la Póliza.

AXA Seguros, S.A. de C.V.

Sole 535, Piso 27, Col. Del Valle, 03100 México, D.F. Tels: 51 89 10 00 y 01 800 900 1AXA

www.axa.com.mx

25001800



reinventando / los seguros

01 800 900 1292

3 / 3

AXA Daños /

RELACIÓN DE UBICACIONES

PLANPROTEGE / INDUSTRIA

Documento No Válido como Póliza

DATOS DEL ASEGURADO		COTIZACIÓN		
<b>Nombre:</b>	BAMBUCIO S.P.R.	<b>CYB18094</b>		
<b>R.F.C.:</b>	BAM798273874	<b>Vigencia a las 12 hrs.</b>		
<b>T/º :</b>	LUCY LUIS MORALES	Anual a ser acordada		
<b>R.F.C.:</b>	LUML871018	<b>Emisión</b>		
<b>Domicilio:</b>	CONOCIDA 1 COL. TECOLO, TECOLO, VERACRUZ C.P. 91615	Fecha: 05/06/2013		
<b>Contratante:</b>	PROPIETARIO	Moneda: NACIONAL		
<b>Correo Electrónico:</b>		<b>Póliza Anterior</b>		
<b>Teléfono:</b>	2281204026			
<b>DATOS DE LA UBICACIÓN</b>		<b>No. de Cliente</b>		
<b>No. de Ubicación:</b>	1 / UBICACIÓN NO SITUADA EN PRIMERA LÍNEA	1300048459		
<b>No. de Empleados:</b>	50	<b>No. de Cotización</b>		
<b>Muro:</b>	BLOCK DE CONCRETO	CYB18094		
<b>Techo:</b>	CONCRETO ARMADO	<b>Forma de Pago</b>		
<b>Niveles:</b>	1	CONTADO		
<b>Sótanos:</b>	0			
<b>Otro de Negocio:</b>	Conservación de frutas, verduras y alimentos preparados / Conservación de alimentos preparados por procesos distintos a la congelación			
<b>COBERTURAS CATASTRÓFICAS</b>	<b>SUMA ASEGURADA</b>	<b>DEDUCIBLE</b>	<b>COASEGURO</b>	<b>PRIMA NETA</b>
<b>DAÑOS MATERIALES AL INMUEBLE</b>				
Tsunami y/o Erupción Volcánica	Amparado	2% sobre la Suma Asegurada	10 Veces Pérdida	\$ 1,242.00
Fenómenos Hidrometeorológicos	Amparado	1% sobre la Suma Asegurada	10 Veces Pérdida	\$ 475.20
Bienes Bajo Convenio Expreso	Excluido	Excluido	Excluido	Excluido
<b>DAÑOS MATERIALES A LOS CONTENIDOS</b>				
Tsunami y/o Erupción Volcánica	Amparado	2% sobre la Suma Asegurada	10 Veces Pérdida	\$ 1,594.71
Fenómenos Hidrometeorológicos	Amparado	1% sobre la Suma Asegurada	10 Veces Pérdida	\$ 1,209.78
Bienes Bajo Convenio Expreso	Excluido	Excluido	Excluido	Excluido
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 4,521.80</b>
<b>Prima neta total</b>				<b>\$ 48,774.53</b>
<b>MEDIDAS DE SEGURIDAD</b>				
<b>Protecciones contra incendio</b>				
Extintores				
<b>Protecciones contra robo</b>				
Ninguno				
<b>INFORMACION ADICIONAL</b>				
<b>Transportes</b>				
No. de Embarques Mensuales: 5				
Tipo de Mercadería: FRUTAS Y VERDURAS FRESCAS PLANTAS Y FLORES SIN INCLUIR DADOS POR FALLAS DEL SISTEMA DE REFRIGERACIÓN				
Origen y Destino: S/lo República Mexicana		Tipo de Transporte: Terrestre		
<b>Responsabilidad Civil Estacionamiento *</b>				
No. de Cajones de Estacionamiento:		Acorchadores		
<b>Responsabilidad Civil Subsidiaria de Autos</b>				
No. de Vehículos:				

NOTAS:

\* Es condición necesaria para otorgar esta cobertura que el Estacionamiento este debidamente bardado y cuente con un control estricto de entradas y salidas de los vehículos.

AXA Seguros, S.A. de C.V.

Calle 535, Piso 27, Col. Del Valle, 03100 México, D.F. Tels. 51 89 10 00 y 01 800 900 1AXA

www.axa.com.mx

UNIVERSAL

Anexo 3.

## **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS**

Contrato de compraventa que celebran por una parte la empresa Bambucid S.P.R. representada en este acto por el C. Pablo Hernández Cid y por la otra la empresa Asian Bambú representada por el C. Peter Peter Sjovall , a quienes en lo sucesivo se les denominará como la “Vendedora” y “La Compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

### **DECLARACIONES**

Declara: “La vendedora”

Que es una Sociedad de Propiedad Rural legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana el 2 de Agosto de 2012 según consta en la escritura pública número 1528 de 1999 pasada ante la fe del notario público, número 103 licenciado en derecho Carlos Armando Ramírez Cuevas de la Ciudad de Xalapa Veracruz, México.

Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización y exportación de bambú y productos derivados de bambú, destacando de entre ellos para fines del presente contrato los brotes comestibles en conserva en salmuera.

Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que el C. Pablo Hernández Cid es su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en el municipio de Teocelo Veracruz, calle principal número 5, colonia centro, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “La compradora”

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en la República Popular China y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La Vendedora”.

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el C. Peter Sjovall es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Que tiene su domicilio en Ganwashi Xisi Nanda Jie (South Xisi Street) num . 5 , Shanghai China, mismo que señala para todos los efectos legales a los que haya lugar.

Ambas partes declaran: Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

## CLAÚSULAS

PRIMERA.- Objeto del contrato. Por medio de este instrumento “La Vendedora” se obliga a vender y “La compradora” a adquirir brotes comestible de bambú tiernos en conserva en salmuera, dos veces por año, mismas que coinciden con el ciclo de producción de dichos brotes en los meses de mayo y noviembre, por una cantidad de 108108 latas por ciclo, mismas que serán embaladas en cajas de cartón de alta resistencia y flejadas para su segura transportación.

SEGUNDA.- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La compradora” se compromete a pagar la cantidad de \$12.04 CIF. Puerto de Shanghái, China. Conforme a las reglas Incoterms® 2010 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de cualquiera de las partes.

TERCERA.- Forma de pago. “La Compradora” se obliga a pagar a la vendedora el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes:

-Factura comercial

-Conocimiento de embarque

-Documentos de Seguro

-Certificados de Origen

CUARTA.- Envase u Embalaje de las mercancías:

“La Vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las siguientes especificaciones: Los brotes de bambú tiernos tendrán un corte “sliced” y serán los envases tendrán 185 gramos de peso drenado y 225 gramos de peso neto, el cual incluiría la salmuera prepara con agua y sal para la conservación del producto, dicho contenido será envasado en latas de aluminio con tapa abre-fácil y embalados en cajas de cartón corrugado de alta resistencia y flejados para su segura transportación.

QUINTA: Fecha de entrega. “La vendedora” declara y la “Compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de la marca “Nutrishoots” número 92323 ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

“La compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La Vendedora” a costa y riesgo de ésta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en en la Oficina Estatal de Marcas Registradas (STO; State Trademark Office) en Beijing, China.

Asimismo, “La compradora” se compromete a notificar a “La vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha patente y marca durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SEPTIMA.- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera; y “La compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento operará automáticamente su terminación.

OCTAVA: Rescisión por incumplimiento: Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumpliendo que sea el término a que se refiere el párrafo anterior.

NOVENA.- Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de la declaración judicial previa, en

caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DECIMA.- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectara de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DÉCIMA PRIMERA.- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

DÉCIMA SEGUNDA.- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender derechos y obligaciones establecidos en este contrato los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

DÉCIMA TERCERA: Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por estas.

DÉCIMA CUARTA.- Arbitraje. “Todas las desavenencias que deriven de éste contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con las Reglas del Arbitraje de México (CAM), por uno o más árbitros nombrados conforme a dichas Reglas”

Se firma este contrato en la Ciudad de Xalapa, Veracruz a los 2 días del mes de mayo de 2013.

---

“La Vendedora”  
Pablo Hernández Cid  
Bambú Cid S.P.R.

---

“La Compradora”  
Peter Sjovall  
Asian Bamboo Ltd

Anexo 4.

**Carta de Oferta**

Xalapa, Veracruz, 26 de abril de 2013

Pablo Hernández Cid  
Llano Grande, Teocelo, Veracruz  
Calle principal, Domicilio Conocido

A quien corresponda:

Por medio del presente informamos a usted que nuestra empresa Bambucid S.P.R. iniciará próximamente la comercialización de un nuevo producto “Brotos Tiernos de Bambú en Conserva para consumo alimenticio”.

La presentación del producto que le estamos ofreciendo será en latas de aluminio, en porciones de 225 gramo de peso neto y de 185 gramos de peso drenado, el método para la conservación será la salmuera y como envase secundario cajas de cartón corrugado de alta resistencia, la comercialización se realizaría bajo el

Incoterm CIF Shanghai, consideramos que este producto responde a una demanda potencial de su mercado, nuestro potencial de producción anual es de 216,216 latas, la cual se encuentra disponible para su comercialización en un 100%.

Le estamos enviando la ficha técnica de nuestro producto en donde se incluye detalladamente la formación del precio. No obstante, en breve plazo recibirá la visita de nuestro representante, que le resolverá cualquier duda y le dará a conocer las ventajas y facilidades que nuestra empresa le ofrece para la forma de pago, que en este caso consideramos que el uso de la carta de crédito sería la opción más viable, sólo nos resta decir que esta oferta exportable tiene 2 meses de vigencia mismos que serán contados a partir de la fecha en que el presente documento cuente con el sello de recibido.

Reciba Saludos Cordiales

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lucy Luis', is written over a horizontal line. A small asterisk is placed below the line to the left of the signature.

Lucy Luis

Directora Comercial

## 10. APÉNDICES

### Apéndice 1.

Fotos tomadas en INBAR International Network for Bamboo and Ratan en Beijing, China. Especie de Bambú utilizada para la producción de Brotes comestible *phyllostachys bambusoides*



Brotes tiernos de la especie *phyllostachys bambusoides*



Apéndice 2.

Fotos Tomadas en el Vivero del señor Pablo Hernández en Llano Grande, Veracruz



Cabaña realizada con bambú de la especie “plumilla” del Vivero de Pablo Hernández.



Trabajadores transportando las plantas de Bambú listas para su comercialización



Pozo que se encuentra en el centro del vivero y funciona como depósito, en donde se concentra el agua de lluvia y también el agua extraída de manantiales naturales localizados dentro del terreno del vivero y que sirve para el riego de las plantas de Bambú.



Vista del vivero, es importante mencionar que cada sección cuenta con 2500 plantas de Bambú. (Estas plantas tienen 3 meses de vida).



Vista del vivero con plantas de Bambú que se encuentran en una etapa inicial (semillas recién plantadas).



Otra especie de Bambú “Guadua” que se caracteriza por ser más grande y más gruesa.



Brote de Bambú

### Apéndice 3.

#### Bambú, parte importante de la Cultura China

El bambú es sin duda una de las plantas favoritas y ancestrales de la cultura de China y junto a otras como las orquídeas, el crisantemo y el ciruelo chino, forman un grupo que es llamado los Cuatro Hombres de Honor por la población de este país. Y es que las características de estas cuatro plantas son muy admiradas por los chinos, quienes desean convertirse justo como ellas.

Pero no sólo las personas quieren ser como ellas, sino que de otra manera las plantas también han adquirido algunas características humanas, según dicen las tradiciones chinas, y esto es exactamente el mejor ejemplo de la armonía entre la naturaleza y los humanos que la población china tanto busca y ha enseñado ancestralmente, con conocimientos que pasan de generación en generación.

Es por esto que puedes encontrar plantas de bambú en casi todos los lugares de China, lugares en donde tiene la capacidad de crecer y los jardines son los mejores sitios para que los veas durante a tu viaje a este país. Ejemplo de ello son el famoso Jardín púrpura de Bambú en Pekín y el jardín Guyí en Shanghaí. También el área turística de Bambú de la provincia de Sichuan es un destino muy popular entre los visitantes y allí puedes ver 28 colinas cubiertas totalmente con esta planta.

Y en la vida diaria de China también puedes ver como el bambú tiene unas raíces profundas, empezando por los elementos para comer que siguen siendo los preferidos hechos de este material. Otras características culturales que puedes ver que tienen ver con el bambú incluyen el Dizi o la Flauta China que esta hecha con esta planta, las brochas para pintar también y es muy común que veas en las casas el bambú de la suerte.

Año a año también es común ver interminables festivales de bambú, que cada día son más populares y se celebran en diferentes poblaciones de todo el país. Ir a

uno de estos festivales es una buena forma para que aprendas sobre las tradiciones y la cultura del bambú en el país ya que puedes ver exhibiciones de tallados de bambú y de pinturas de bambú, que hacen parte de la pintura tradicional china.

Las fases de desarrollo de un tallo o culmo de bambú se pueden resumir en cuatro: brotes o renuevos, culmos jóvenes o verdes, culmos maduros y culmos secos y se estima que el ciclo de vida de un tallo esta entre 4 y 7 años

### **Brote o renuevo**

El tiempo estimado desde que emerge hasta que alcanza su máxima altura es de 6 meses. Esta primera fase de desarrollo del guadua comprende desde la aparición del rebrote con su diámetro definitivo hasta cuando llega a su máxima altura, sin presencia de ramas. En esta fase el tallo siempre está cubierto por hojas caulinares o "capachos" tanto en su parte basal, como en su parte apical o superior.

### **Verdes o jóvenes**

Se caracterizan los tallos o culmos por su color verde intenso y se aprecian claramente las bandas blancas en los nudos, posee ramas, conserva algunas hojas caulinares en su parte inferior. Esta fase tiene una duración aproximada de un año a un año y medio. Cuando el tallo se torna verde claro y empieza a presentar manchas blancuzcas en su corteza está iniciando su maduración.

### **Madura o hecha**

Una guadua madura presenta manchas blancas en forma de plaquetas que corresponden a hongos, se inicia la formación de líquenes en los nudos se atenúan las bandas de los nudos, no hay hojas caulinares en ninguna parte del tallo y la guadua adquiere su mayor grado de resistencia. Esta es la fase de mayor duración, entre 2 y 4 años.

## **Seca**

Se aprecia cuando los tallos están cubiertos por bingos y líquenes en su totalidad, se presentan algunos musgos en los nudos de aspecto gris, blancuzco, próxima a secarse, se estima que esta fase tiene una duración de un año. No se deben dejar llegar los guaduales a ese estado por cuanto en él, los tallos han perdido su resistencia y además se está impidiendo la generación de nuevos brotes.

## 11.- BIBLIOGRAFÍA

<http://www.inforural.com.mx/spip.php?article97326>

Página especializada en temas Agropecuarios y relacionados con el Campo Mexicano y el Medio Ambiente.

<http://www.cadexco.bo/actual/boletin-inteligencia/Perfil>

Dirección electrónica donde encontramos información de envase y embalaje

[http://www.infoaserca.gob.mx/proafex/BAMBU\\_I\\_Y\\_II.pdf](http://www.infoaserca.gob.mx/proafex/BAMBU_I_Y_II.pdf)

Página donde se encuentra información económica y comercial confiable sobre el comportamiento de los mercados agropecuarios nacionales e internacionales.

<http://www.insumospacheco.com.ar/embalaje.htm>

Página donde encontramos cotizaciones sobre embalajes

<http://www.uco.es/dptos/bromatologia/tecnologia/bib-virtual/bajada/memfruta.pdf>

-envase

Página donde se encontró información sobre envase

<http://www.mequieroir.com/paises/eeuu/emigrar/descripcion/>

Dirección electrónica donde encontramos información sobre el uso del Bambú

<http://www.mequieroir.com/paises/eeuu/emigrar/descripcion/economia/>

Dirección donde encontramos información sobre aplicaciones del bambú

<http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=us&v=67&l=es>

Página especializada en datos históricos económicos de los países del mundo

[http://www.adexdatatrade.com/docinterno/China\\_requisitos%20de%20acceso.pdf](http://www.adexdatatrade.com/docinterno/China_requisitos%20de%20acceso.pdf)

Página especializada en datos sobre países del mundo.

[http://www.registrarcorp.com/index.jsp?&lang=es&s\\_kwid=TC|9240|requisitos%20para%20exportar||S|b|6871316652&gclid=CLfW2qjQmLMCFcaDQgodBDgAaQ](http://www.registrarcorp.com/index.jsp?&lang=es&s_kwid=TC|9240|requisitos%20para%20exportar||S|b|6871316652&gclid=CLfW2qjQmLMCFcaDQgodBDgAaQ)

Dirección electrónica donde encontramos requisitos para exportar

<http://www.inbar.int/>

Página especialidad en bambú.