

“Propuesta de la creación de una pyme de productores de caña de azúcar en el municipio de Carlos A. Carrillo”

"Proposta para a criação de uma pitada de produtores de cana de açúcar no município de Carlos A. Carrillo"

DOI:10.34117/bjdv9n4-058

Recebimento dos originais: 08/03/2023

Aceitação para publicação: 13/04/2023

Patricia Margarita Villar Sánchez

Doctorado en Ciencias Jurídicas, Administrativas y de la Educación

Institución: Universidad Veracruzana

Dirección: Lomas del Estadio, S/N, Col. Zona Universitaria, C.P. 91000, Xalapa, Veracruz, México

Correo electrónico: pvillar@uv.mx

Dora Silvia Barradas Troncoso

Doctorado en Ciencias

Institución: Universidad Veracruzana

Dirección: Lomas del Estadio, S/N, Col. Zona Universitaria, C.P. 91000, Xalapa, Veracruz, México

Correo electrónico: dbarradas@uv.mx

María Elena Téllez Mora

Doctorado en Ciencias

Institución: Universidad Veracruzana

Dirección: Lomas del Estadio, S/N, Col. Zona Universitaria, C.P. 91000, Xalapa, Veracruz, México

Correo electrónico: matellez@uv.mx

RESUMEN

La globalización ha generado oportunidades para todos los países competitivos en el ámbito mundial, permitiéndoles alcanzar nichos de mercado en diferentes partes del mundo. Sin embargo, la globalización también margina a todos aquellos sectores comerciales de un país que no se encuentran funcionando eficazmente dentro de un mercado. Las exportaciones son una gran solución para cualquier país que quiera hacer crecer su economía, exportar es enviar un bien o servicio a otra parte del mundo, con el propósito de comercializar, además de que se establecen bajo circunstancias determinadas. Las comercializaciones son de gran ayuda para el país, debido a que existen ingresos de capital y además, lo hace más competitivo. Se pretende que el futuro exportador comercialice productos de calidad, para colocar al país exportador como uno de los principales países en los intercambios. Actualmente, en México, las personas o empresas que desean exportar enfrentan la falta de capacitación en materia de comercialización internacional, el poco conocimiento de algunos de los productores, los problemas de financiación y las barreras arancelarias. Se presenta una propuesta de creación de PYME de productores de Caña de Azúcar en el Municipio de Carlos A. Carrillo.

Palabras clave: exportar, PYME, comercialización internacional.

RESUMO

A globalização criou oportunidades para todos os países globalmente competitivos, permitindo-lhes alcançar nichos de mercado em diferentes partes do mundo. Contudo, a globalização também marginaliza todos os sectores empresariais de um país que não estão a funcionar eficazmente dentro de um mercado. As exportações são uma grande solução para qualquer país que queira fazer crescer a sua economia. Exportar é enviar um bem ou serviço para outra parte do mundo para fins comerciais, e é estabelecido em determinadas circunstâncias. As comercializações são de grande ajuda para o país, devido ao facto de haver rendimentos de capital e também, torna-o mais competitivo. Pretende-se que o futuro exportador comercialize produtos de qualidade, a fim de colocar o país exportador como um dos principais países nas trocas. Actualmente, no México, pessoas ou empresas que desejam exportar enfrentam uma falta de formação em marketing internacional, a falta de conhecimento de alguns dos produtores, problemas de financiamento e barreiras tarifárias. É apresentada uma proposta para a criação de PMEs de produtores de cana de açúcar no município de Carlos A. Carrillo.

Palavras-chave: exportação, PMEs, marketing internacional.

1 INTRODUCCIÓN

Debido a la gran crisis económica que se vive en el mundo y México no es la excepción, es necesario buscar formas para reactivar la economía de un país y una de estas formas es la exportación. Se deben crear empresas que permitan no solo satisfacer la demanda doméstica, sino también lograr satisfacer la demanda internacional, de productos que en México se producen y que somos de los pocos productos que podría satisfacer esa gran demanda mundial. Actualmente la exportación se ha convertido en un tema relevante para las empresas en todo el mundo, esto se debe a situaciones como son la saturación que hay en algunos mercados locales, la escasez de ciertos productos y/o servicios, el deseo de crecimiento de algunas empresas, entre otras.

Los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Comerciales que México tiene firmados con distintos países han permitido que los productores locales puedan exportar a otros países, siendo esta una oportunidad potencial de crecimiento y aumento de utilidades. Uno de estos acuerdos comerciales que tiene México firmado es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que incluye a Estados Unidos, Canadá y México.

En su mayoría la exportación de los productos de México se dirige al mercado de Estados Unidos, lo cual se debe a diferentes causas como lo son principalmente el acuerdo comercial que existe y la ubicación geográfica de ambos países.

La exportación de caña de azúcar es muy importante, ya que México se ha convertido en el séptimo país productor de azúcar en el mundo y ocupa además, el cuarto lugar en exportaciones de dicho alimento a nivel global seguido de Brasil, Tailandia y Australia.

Los productores locales han identificado en este mercado una gran oportunidad de negocio. A nivel nacional Veracruz es el principal estado productor de caña de azúcar. El 17 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario nacional lo aporta este rubro productivo, lo que da una idea de la fortaleza de este sector que se encuentra bien integrado.

Por tal motivo la pregunta que guió la investigación es la siguiente, ¿Es la creación de una PyME lo que apoyará a los productores locales de caña de azúcar a potencializar la exportación y generar grandes utilidades y beneficios a los pequeños productores de la región?. El objetivo general es proponer la creación de una PyME de productores locales para la exportación de Caña de Azúcar al mercado Canadiense. Como objetivos particulares se destacan la integración de información para conocer, primeramente, los requisitos para crear una PyME, conocer los requisitos que debe cumplir una empresa agrícola para poder exportar, identificar las vías que se pueden utilizar para exportar los productos agrícolas a Canadá, identificar las normas y regulaciones ambientales que se requieren para exportar a Canadá y determinar las principales ventajas y desventajas de la exportación a Canadá.

Esta investigación se justifica por la necesidad que existe de orientar a los productores de cómo crear una empresa Pyme para la exportación de Caña lo cual, actualmente, se ha convertido en un tema relevante para las empresas en todo el mundo, esto se debe a la saturación que hay en los mercados locales, la escasez de ciertos productos y/o servicios, el deseo de crecimiento de algunas empresas, entre otras.

2 MARCO TEÓRICO

Se hace una revisión de teorías que han sustentado el Comercio Internacional las cuales se presentan a continuación:

Una de las teorías que se presenta es la Teoría del Superávit Comercial, es una teoría que domino en los XVI-XVIII, defiende el enriquecimiento de los primeros Estados-nación como lo son: España, Inglaterra, Francia y Holanda, fueron fundados en el comercio exterior. Los autores de esta teoría hablan de la estrategia que utilizaron para aumentar la riqueza de un país es a través de la balanza comercial favorable

(exportaciones mayores que las importaciones), pues la diferencia debía liquidarse en oro, esta teoría justificaba el proteccionismo comercial sustentando en barreras fiscales o arancelarias a las importaciones de las mercancías, de tal manera que los aranceles incrementaban artificialmente el precio de las mercancías y frenaban las importaciones. (FONSECA, 2004)

La Teoría de la Ventaja Absoluta, elaborada por Smith, es una de los pilares de la teoría clásica del comercio internacional. Su fundamento es que al ampliar la dimensión de los mercados, aumenta la posibilidad de producir más y con ello se favorece el grado de especialización que, a su vez, incrementa la productividad del trabajo. Smith escribe:

Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía más barata de lo que nos cuesta a nosotros, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, empleada en aquellos sectores en que saquemos ventaja al extranjero.

La especialización permite ventajas absolutas en la producción de ciertos artículos y con ello exportarlos e importar lo que producen ventajosamente otros países, el beneficio es general. Esta teoría esta contra del proteccionismo comercial porque impide los beneficios de la especialización y, por tanto, es la precursora del liberalismo comercial. (SMITH, 2004)

Teoría de la Demanda Recíproca, Elaborada por Stuart Mill, es el tercer y último pilar de la Teoría clásica del comercio internacional. Mill acepta la teoría de Ricardo y la complementa, introduciendo la ley de la oferta y la demanda: “La relación real de intercambio que se establezca será aquella que iguale la oferta de exportación de cada país con la demanda de importación del otro”. De acuerdo con esta teoría, el intercambio comercial entre naciones de diferente tamaño beneficiará más al país pequeño, porque la relación real de intercambio tiende a situarse más cerca del país grande que del pequeño, debido a que la oferta del pequeño es inferior a la demanda del grande.

Teoría de la Escuela de Krugman, durante los años ochenta, economistas como Paul Krugman desarrollaron lo que se ha conocido como una nueva teoría del comercio. Esta teoría enfatiza que, en algunos casos los países se especializan en la producción y en la exportación de artículos particulares, no debido a la diferencia subyacente en la dotación de factores, sino a que ciertas industrias, las empresas que entran primero al mercado, construyen una ventaja competitiva que es difícil desafiar. De esta manera, el patrón del comercio observado puede, en parte, deberse a la habilidad de las firmas de capturar las ventajas relativas al haber sido el primero en actuar. (KRUGMAN, 2004).

3 DESARROLLO DEL TEMA

3.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

La caña de azúcar es uno de los cultivos más antiguos en el mundo, no se tienen datos concretos de cuándo inician su siembra, se cree que ésta empezó 3.000 años A.C. como un tipo de césped en la isla de Nueva Guinea y de allí se extendió a Borneo, Sumatra e India.

3.2 DISTRIBUCIÓN

La caña de azúcar se originó en el sureste de Asia, posiblemente en islas del Pacífico sur o específicamente en Nueva Guinea, en donde se cultiva desde el 6000 a. C., aproximadamente. A partir de ahí la planta se extendió a las regiones templadas y tropicales del Asia continental, el subcontinente Indio, Europa, África, Australia, el sureste de Estados Unidos, México y Sudamérica. Alejandro Magno registró saber de la planta en el 327 a. C. A finales del siglo XV Cristóbal Colón la introdujo en América durante su segunda expedición, pero su cultivo comenzó varias décadas después.

3.3 REPRODUCCIÓN Y VARIEDADES

Las flores de la caña de azúcar son hermafroditas, con órganos sexuales masculinos y femeninos al mismo tiempo, y son polinizadas por el viento. Dado que es una especie cultivada por sus tallos y no por sus frutos, puede propagarse sin necesidad de polinización; esto se realiza principalmente por esquejes (fragmentos de tallos).

La especie requiere un lugar soleado y despejado, así como suelos húmedos bien drenados y fértiles que pueden ser arcillosos, volcánicos o aluviales.

3.4 TAXONOMÍA

Nombre científico

Saccharum officinarum L.

3.5 CONSTITUYENTES DE LA CAÑA

El tronco de la caña de azúcar está compuesto por una parte sólida llamada fibra y una parte líquida, el jugo, que contiene agua y sacarosa. Valores de referencia general pueden ser:

Agua	73 - 76 %
Sacarosa	8 - 15 %
Fibra	11 - 16 %

La sacarosa del jugo es cristalizada en el proceso como azúcar y la fibra constituye el bagazo una vez molida la caña.

Otros constituyentes de la caña presentes en el jugo

Glucosa	0,2 - 0,6 %
Fructosa	0,2 - 0,6 %
Sales	0,3 - 0,8 %
Ácidos orgánicos	0,1 - 0,8 %
Otros	0,3 - 0,8 %

3.6 VALOR NUTRICIONAL

En cuanto al aporte nutricional, la caña de azúcar es un alimento con un importante aporte de hidratos de carbono y calorías. Hidratos de Carbono, se estima que el 55-60% de la energía diaria que necesitamos debe provenir de carbohidrato. La principal energía que necesita el cerebro para funcionar es la glucosa, que encontramos en alimentos ricos en carbohidratos. Gracias al carácter hidrofílico de los carbohidratos, este alimento constituye también una fuente de obtención rápida de energía, al ser fácilmente atacado por las enzimas hidrolíticas.

Por 100 gramos:

Nutrientes	Cantidad	Nutrientes	Cantidad	Nutrientes	Cantidad
Energía	70	Fibra (g)	0	Vitamina C (mg)	3
Proteína	0.10	Calcio (mg)	4	Vitamina D (µg)	-
Grasa Total (g)	0.10	Hierro (mg)	0.30	Vitamina E (mg)	0
Colesterol (mg)	-	Yodo (µg)	-	Vitam. B12 (µg)	-
Glúcidos	18.10	Vitamina A (mg)	0	Folato (µg)	0

3.7 REQUISITOS PARA CREAR UNA PYME

Para crear una PyME se deben cumplir con un conjunto de lineamientos. A continuación se exponen los pasos que en México se deben seguir:

1. Solicitud ante la Secretaría de Relaciones Exteriores.
2. Creación y protocolización del Acta Constitutiva.
3. Inscripción ante el Servicio de Administración Tributaria.
4. Registro en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio.
5. Inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social.
6. Inscripción ante los demás organismos requeridos.

3.8 REQUISITOS DE AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO DE UN ORGANISMO AGRÍCOLA ANTE SAGARPA

- Solicitud por escrito libre en original.
- Acta constitutiva en origina
- Estatutos en original

3.9 CONOCER CUÁLES SON LOS REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR UNA EMPRESA AGRÍCOLA PARA PODER EXPORTAR SUS PRODUCTOS:

La PyME debe estar constituida legalmente según las leyes fiscales y comerciales del país, en México cualquier persona moral o persona física con actividad empresarial puede convertirse en exportadora, sin importar su tamaño, lo que importa es su nivel de competitividad.

- Registró federal de contribuyentes (RFC).
- Factura comercial
- Encargo conferido (autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador).
- Carta de instrucciones al agente aduanal Lista de empaque
- Certificado de origen
- Documento del transporte
- Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, tales como: certificados sanitarios, certificados de calidad, etc.

3.10 RECONOCER LA POSICIÓN ACTUAL DE MÉXICO EN EL MERCADO INTERNACIONAL EN CUANTO A LA EXPORTACIÓN DE CAÑA DE AZÚCAR

Situado en América del Norte, México se ha convertido en un importante productor de caña de azúcar en los últimos años, y tiene aproximadamente más de dos millones de personas empleadas en el cultivo de la caña de azúcar, ya sea directa o indirectamente. México ocupa el séptimo lugar entre los países exportadores de azúcar. En producción el país ocupa el sexto lugar a nivel mundial con 5.98 millones de toneladas, que representan 3.5 por ciento de la producción mundial.

En México, el Comité Nacional para el Desarrollo Sustentable de la Caña de Azúcar (CONADESUCA), organismo descentralizado de la SAGARPA, es el

responsable de generar toda la información concerniente a la agroindustria de la caña de azúcar, para instrumentar las políticas públicas que promuevan la eficacia, rentabilidad y sustentabilidad del sector y garanticen el abasto nacional de azúcar.

3.11 IDENTIFICAR LAS VÍAS QUE SE PUEDEN UTILIZAR PARA EXPORTAR LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS A CANADÁ.

En Canadá la red de distribución es centralizada, esto se debe a la escasa densidad de población del país, las grandes distancias y las condiciones del clima en el país.

Principales figuras en el proceso de distribución son:

- Agentes locales y representantes de los fabricantes locales que venden y mueven los productos a cambio de comisiones, aceptando pedidos de compradores canadienses con el acuerdo de los exportadores.
- Compradores, estos incluyen intermediarios, mayoristas, detallistas y las empresas que venden en línea o por catálogo.

3.12 ESTUDIAR LAS NORMAS Y REGULACIONES AMBIENTALES QUE SE REQUIEREN PARA EXPORTAR A CANADÁ

Para exportar a Canadá es importante conocer las normas de importación del producto impuestos por el gobierno canadiense.

3.13 FRUTAS Y VEGETALES FRESCOS

Todo importador y exportador que desee ingresar al país productos frescos, debe ser previamente autorizado por la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos. Las cajas o cajones en donde vengan empacadas las frutas y vegetales, deben ser identificados con el nombre del producto, cantidad, país de origen y el nombre y la dirección del empaquetador.

3.14 LEGISLACIÓN AMBIENTAL

La legislación en materia ambiental en Canadá, es acorde con el desarrollo económico y cultural del país y la preocupación por parte de los entes gubernamentales y de la sociedad en general por la protección del medio ambiente es importante.

3.15 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

En virtud del régimen federal del Canadá, los gobiernos federales, provinciales y territoriales tienen facultades para promulgar reglamentos técnicos (y normas sanitarias y fitosanitarias). El Gobierno federal es responsable del cumplimiento de las obligaciones comerciales internacionales.

CLAVE:	<u>NOM-051-SCFI/SSA1-2010</u>
TÍTULO:	Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas pre envasados-información comercial y sanitaria.
Temas:	INFORMACIÓN COMERCIAL, INDUSTRIA ALIMENTARIA, ETIQUETADO
Publicación en el D.O.F.:	05/abril/2010
Entrada en vigor:	05/enero/2011
Estado actual:	VIGENTE
Modificación:	<u>Resolución por la que se modifican los numerales 3.22, 3.41, 4.2, 4.2.8.3.2, la Tabla 3 del numeral 4.2.8.3.6, 4.3.1.1, 4.3.1.2 y la Tabla 4; se adicionan un inciso vii al numeral 4.2.8.2.4, así como los numerales 4.2.8.3.9 y 4.3.1.3, y se elimina el inciso d) del numeral 4.3.1.1 de la Norma Oficial Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010, Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados-Información comercial y sanitaria, publicada el 5 de abril de 2010. DOF-26-10-10</u>
Modificación:	<u>MODIFICACIÓN de la Norma Oficial Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010, Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados-Información comercial y sanitaria, publicada el 5 de abril de 2010. Se adicionan los incisos 3.2; 3.5; 3.17; 3.18; 3.21; 3.40; 4.2.9 con sus subincisos y se ajusta la numeración subsecuente; 4.5 con sus subincisos y el Apéndice Normativo A. Se modifica el capítulo 2 Referencias, así como el literal b) del inciso 3.11; 3.15; 4.2.8.1. Se ajusta numeración del capítulo 3 Definiciones, símbolos y abreviaturas. DOF-14-08-2014</u>
Observaciones:	La presente modificación entrará en vigor el 30 de junio de 2015.

3.16 ETIQUETADO

3.16.1 Normas de etiquetado en México

3.16.1.1 Etiquetado de productos frescos en Canadá

Los requisitos de etiquetado para frutas y hortalizas frescas están sujetos al Reglamento de frutas frescas y Vegetales (FFVR) bajo la Ley de Productos Agrícolas de Canadá (CAPA). Esta Ley y el Reglamento se aplican en relación con productos frescos y de hortalizas pre-empacados:

- La información debe presentarse en inglés y en francés, ya que ambos son idiomas oficiales.

- Cada envase de los productos frescos debe ser etiquetado con un nombre común.
- Cantidad neta en peso por volumen o recuento numérico, en unidades métricas.
- El nombre y la dirección del productor o de la persona que comercializa los productos en Canadá
- Fecha vida duradera del producto (voluntario)
- Para un producto pre-ensado que consta de más de un ingrediente, los ingredientes deben ser mostrados en orden decreciente según su porcentaje de ingredientes antes de su combinación.
- Tabla de información nutricional, si aplica.
- Grado de calidad, si aplica.
- El país de origen se muestra en el panel principal y muy cerca de la declaración de la cantidad neta o el nombre de grado. "Producto de", "Grown in" o "País de origen".

3.17 EMBALAJE

La Ley de embalaje define tres requisitos de etiquetado obligatorios: la identidad del producto, cantidad neta del producto, distribuidor y el nombre del lugar de domicilio del negocio.

La regulación de la importación de alimentos en Canadá es responsabilidad compartida por varias agencias federales y departamentos. Los principales órganos federales de que se trata son la Canadian Food Inspection Agency (CFIA) y el Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional.

3.18 EMPAQUE

De acuerdo con la ley canadiense, los paquetes deben ser fabricados, rellenos y exhibidos de forma que el consumidor no sea confundido o engañado en cuanto a la calidad o cantidad del producto contenido en el empaque. Si el producto va a ser enviado al minorista directamente.

3.19 TRANSPORTE

La transportación a utilizar del municipio de Carlos A. Carrillo a Canadá es multimodal, vía terrestre y marítima de acuerdo al lugar de origen y de destino.

3.20 PRECIO DEL PRODUCTO

CONCEPTO	PRECIO
Pago a 10 agricultores	Cantidad de 300 toneladas por el precio de \$900 c/u = \$270,000.00
Transporte terrestre y por mar	\$100, 5000.00
Total	\$370,500.00

❖ Las 300 toneladas serán proporcionadas por los 10 productores locales de caña de azúcar y se pagará a \$900.00 la tonelada, que es el precio que se maneja en el mercado mexicano.

❖ En el mercado canadiense la tonelada de caña de azúcar se dará en un precio de \$1,500.00 (MXN), convirtiendo esa cantidad en \$97.45 (CAD).

➤ Como se muestra en la siguiente tabla:

Concepto	Cantidad
Total de los gastos	\$370,500.00
Pago por las 300 toneladas en Canadá	\$1500 MXN X 300 toneladas = \$450,000.00 MXN
El pago por la venta en Canadá (-)	\$450,000.00 - 370,000.00 MXN
Total de gastos	
Utilidad	= \$79,500 MXN

3.21 DETERMINAR LAS PRINCIPALES VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN A CANADÁ

3.21.1 Ventajas competitivas

La adhesión de Canadá al TLCAN ofrece a los inversionistas extranjeros en Canadá un acceso preferente al mercado de América del Norte, que cuenta con un PIB de más de US\$20 billones de dólares y cerca de 480 millones de consumidores.

3.21.2 Canadá está abierto al comercio y fomenta las inversiones extranjeras

- Canadá es el mejor país del G-20 para hacer negocios, según Forbes y Bloomberg.

3.21.3 En la dinámica economía de Canadá las empresas pueden innovar, crecer y triunfar

- Canadá registró la mayor tasa de crecimiento del empleo del G-7 entre 2005 y 2014.
- Desde el fin de la recesión en junio de 2009, se crearon más de 1,3 millones de puestos de trabajo, lo cual representa un aumento de 8,0 %. Más del 80 % son a tiempo completo y en el sector privado.

3.21.4 Estabilidad financiera

- Actualmente Canadá tiene el índice de deuda neta-PIB más bajo del G-7, según el Fondo Monetario Internacional (FMI).
- La solidez fiscal de Canadá se refleja en la clasificación crediticia de triple A que le han otorgado Standard & Poor's, Moody's y Fitch.

3.21.5 Economía canadiense

El foro económico mundial ha declarado que Canadá tiene el sector financiero más estable del mundo. Según la publicación *Global Finance Magazine*, seis de los principales bancos canadienses se encuentran entre los 10 bancos más seguros de América del Norte.

3.21.6 Costos e impuestos

- En Canadá, los costos generales para las empresas son los más bajos del G7 y 14,6% más bajos que en Estados Unidos, según el informe *Competitive Alternatives 2016* publicado por KPMG.
- Según el informe *Focus on Tax 2016* de KPMG, Canadá es el país más competitivo del G-7 en materia fiscal.

3.21.7 Nivel de vida

- En términos de nivel de vida expresado en PIB per cápita, según el Banco Mundial los canadienses ocupan el segundo lugar entre los países del G-7.

4 METODOLOGÍA

La solución al planteamiento del trabajo es buscar a través de diversas fuentes, como lo es entrevistas con los productores de Caña de Azúcar e información que se

obtendrá a través de investigación de páginas web, libros y organismos que se encarguen de asuntos relacionados con el comercio exterior.

El trabajo realizado es de tipo descriptivo, debido a que se fueron narrando los pasos que se deben seguir para lograr la creación de una PyME de productores locales para la exportación de Caña de Azúcar al mercado Canadiense.

A continuación se mostrarán los sujetos, dispositivos y materiales, procedimientos y resultados alcanzados en la investigación.

4.1 SUJETOS

En este apartado se describirán los sujetos que intervinieron en esta investigación, los cuales son productores de caña de azúcar en el municipio de Carlos A. Carrillo. La muestra a la que se le aplica la encuesta es de 10 personas que están distribuidas en funciones como: el Líder de la Confederación Nacional Campesina (CNC) en el estado de Veracruz, Líder de la Confederación Nacional Campesina Local (CNC) en Carlos A. Carrillo, Secretario de Finanzas de la Confederación Nacional Campesina Local (CNC) en Carlos A. Carrillo, y siete productores de caña de azúcar en Carlos A. Carrillo; todos de edades entre 30 y 74 años.

4.2 DISPOSITIVOS Y MATERIALES.

El material de apoyo a utilizar para este proyecto es una encuesta, la cual sirvió como un instrumento de confiabilidad y validez. Esta información fue analizada y posteriormente, tabulada y representada gráficamente.

El motivo de esta encuesta es para obtener información y realizar una propuesta de la creación de una PyME de productores locales para la exportación de Caña de Azúcar al mercado Canadiense.

Encuesta

Nombre: _____

Fecha: _____

Subraye la respuesta que crea adecuada

1. ¿Conoce que es una PyME?

Sí No

2. ¿Conoce los requisitos para crear una PyME?

Sí No

3. ¿Alguna vez ha realizado alguna exportación?
Sí No
4. ¿Conoce los requisitos que debe cumplir una empresa agrícola para poder exportar?
Sí No
5. ¿Es usted productor de caña de azúcar?
Sí No
6. ¿Considera que la caña de azúcar es un producto que se pueda exportar?
Sí No
7. ¿Considera que Canadá es un país meta para exportar productos mexicanos?
Sí No
8. ¿Conoce algunas vías que se pueden utilizar para exportar los productos agrícolas a Canadá?
Sí No

5 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual fomenta un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, eliminando las barreras de comercio y promoviendo las condiciones para una competencia justa. La caña de azúcar es un producto que se puede exportar a Canadá la recomendación que se podría hacer es buscar una forma innovadora del producto y buscar nuevas presentaciones en las que se pueda entrar en el mercado canadiense siguiendo las normas y regulaciones que estipulen las leyes. A su vez, es importante tener claro cuántos y cuáles son los recursos con los que va a empezar la empresa.

5.1 PROCEDIMIENTO

Se aplicaron encuestas a la muestra seleccionada, obteniendo resultados representativos que permitieron determinar si es viable Proponer la creación de una PyME de productores locales para la exportación de Caña de Azúcar al mercado Canadiense.

Como ya se mencionó el primer paso es la investigación los requisitos para crear una PyME así como conocer los requisitos que debe cumplir una empresa agrícola para poder exportar. Reconocer la posición actual de México en el mercado internacional en cuanto a la exportación de Caña de Azúcar, identificar las vías que se pueden utilizar para exportar los productos agrícolas a Canadá, estudiar las normas y certificaciones que se

requieren para exportar a Canadá, determinar las principales ventajas y desventajas de la exportación a Canadá.

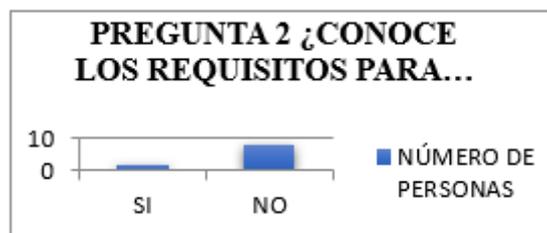
6 RESULTADOS

De acuerdo al análisis de las encuestas aplicadas a 10 personas

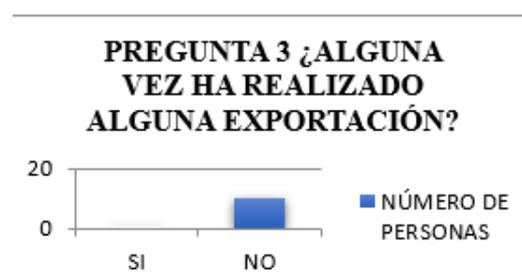
A continuación se muestran los gráficos de los resultados de las encuestas aplicadas al personal seleccionado.



De acuerdo a los resultados mostrados al realizar esta pregunta, se encontró que el 90% de los productores conoce las PyME y el 10% no conoce que es una PyME.



Los resultados muestran que el 80% no conoce los requisitos para crear una PyME, el 20% si los conoce.



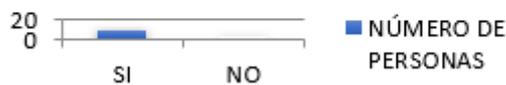
En su totalidad los productores encuestados no han realizado una exportación.

PREGUNTA 4 ¿CONOCE LOS REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR UNA EMPRESA...



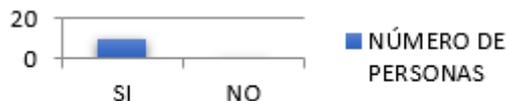
Los resultados son que el 80% de los productores no conoce los requisitos que debe cumplir una empresa agrícola, el 20% si las conoce.

PREGUNTA 5 ¿ES USTED PRODUCTOR DE CAÑA...



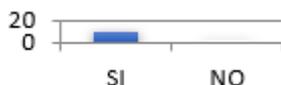
El 100% de los encuestados son productores directos de caña de azúcar.

PREGUNTA 6 ¿CONSIDERA QUE LA...



El 100% de los encuestados respondió que si consideran que la caña de azúcar es un producto que se puede exportar.

PREGUNTA 7 ¿CONSIDERA QUE CANADÁ ES UN PAÍS...



El 100% de los productores encuestado respondió que Canadá es un país meta para exportar.



De acuerdo a los resultados de la encuesta el 80% de los productores si conoce algunas vías para exportar productos agrícolas a Canadá, el 20% restante no las conoce.

7 CONCLUSIÓN

La realización de la propuesta para la creación de una PyME de productores de caña de azúcar, tiene como objetivo ayudar a los productores locales para que puedan exportar su producto al mercado Canadiense. Nace con la necesidad económica que hay en el mundo, es por ello que las exportaciones son una gran solución para cualquier país que quiera hacer crecer su economía, con el propósito de comercializar, además de que se establecen bajo circunstancias determinadas. Las comercializaciones son de gran ayuda para el país, debido a que existen ingresos de capital y además, lo hace más competitivo.

México cuenta con un gran potencial para exportar productos agrícolas, tiene la capacidad de poder ofrecer productos competitivos, que puedan ser aceptados por mercados internacionales y principalmente el canadiense.

En la investigación se detallan las regularizaciones establecidas por los organismos mexicanos para poder crear una PyME en México, para que pueda exportar productos con destino a Canadá, también se incluyen las regularizaciones establecidas por los organismos canadienses y mexicanos, para poder llevar a cabo la exportación legal de productos agrícolas como la caña de azúcar.

En cuanto a las regulaciones que deben cumplir los productos a exportar, es importante remarcar que son similares entre ambos países. Los dos buscan productos que cumplan con los estándares de calidad en cuanto a sanidad, esto se debe a que son productos de consumo directo por el humano.

Finalmente que el trabajo de investigación cumplió con su cometido, pues los objetivos expuestos al inicio de este se cumplieron satisfactoriamente, ya que, se integró la información que será útil para la creación de una PyME para exportar caña de azúcar en el tiempo y forma estipulados para orientar a los productores cañeros e incentivarlos a que exporten.

REFERENCIAS

Recuperado en libros:

FONSECA, C. G. (2004). *ELEMENTOS DEL COMERCIO EXTERIOR*. MÉXICO: TRILLAS.

MERCADO, S. (s.f.). COMERCIO INTERNACIONAL II. En S. MERCADO, *COMERCIO INTERNACIONAL II*. LIMUSA.

ECONOMIA INTERNACIONAL. (s.f.). MCGRAW HILL.

(1989). COMERCIO INTERNACIONAL I. En *COMERCIO INTERNACIONAL I*. LIMUSA, S.A. DE C.V.

(CUARTA EDICION). *ECONOMIA INTERNACIONAL*. En *ECONOMIA INTERNACIONAL* (págs. 27-35). MCGRAW HILL.

SIN AUTOR (S/AÑO). CONTACTO PYME. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/gestion/programas/130-programa-de-empresas-integradoras>. 13 DE MARZO DE 2018

SIN AUTOR (S/AÑO). *ECONOMIA*. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN <http://economipedia.com/definiciones/exportacion.html> EL 13 DE MARZO DE 2018

RUIZ, HUGO. (S/AÑO). TEORIAS DEL COMERCIO. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN <https://es.slideshare.net/huguito818181/3-principales-teoras-del-comercio-internacional> EL 21 DE MARZO DE 2018

SIN AUTOR (S/AÑO). CAÑA DE AZUCAR. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/256427/B_sico-Ca_a_de_az_car.pdf EL 14 DE MAYO DE ABRIL DE 2018

ARTICULO (S/AÑO). PRODUCCION DE CAÑA DE AZUCAR EN MEXICO. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN http://www.zocalo.com.mx/new_site/articulo/mexico-septimo-pais-productor-de-azucar-en-el-mundo-1429555987 EL 14 DE ABRIL DE 2018

SIN AUTOR (2017). CAÑA DE AZUCAR. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN <http://www.bioenciclopedia.com/cana-de-azucar/> EL 2 DE MAYO DE 2018

SIN AUTOR (2017). MORFOLOGIA DE LA CAÑA DE AZUCAR. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN <https://agrioriente.wordpress.com/morfologia-de-la-cana/> EL 2 DE MAYO DE 2018

RODRIGUES, ALBERTO (2017). HISTORIA DE LA CAÑA DE AZUCAR. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN <http://www.procana.org/new/quienes-somos/historia-de-la-cana-de-azucar.html> EL 2 DE MAYO DE 2018

SIN AUTOR (2017). HORTALIZAS Y VERDURAS. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO EN

[http://saludybuenosalimentos.es/alimentos/index.php?s1=verduras%2Fhortalizas&s2=ta-
llos&s3=Ca%F1a+de+Az%FAcar](http://saludybuenosalimentos.es/alimentos/index.php?s1=verduras%2Fhortalizas&s2=ta-
llos&s3=Ca%F1a+de+Az%FAcar) EL 2 DE MAYO DE 2018

SIN AUTOR (2015). TECNICAS INFORMATIVAS. DOCUMENTO EN LINEA
RECUPERADO EN [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/114374/Nota_Tecnica_Informativa_N-
oviembre_2015.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/114374/Nota_Tecnica_Informativa_N-
oviembre_2015.pdf) EL 2 DE MAYO DE 2018

BLOG SPOT (2010). SIEMBRA Y CULTIVO. DOCUMENTO EN LINEA
RECUPERADO EN [http://canadeazucaranahuac.blogspot.mx/2010/10/siembra-y-
cultivo.html](http://canadeazucaranahuac.blogspot.mx/2010/10/siembra-y-
cultivo.html) EL 2 DE MAYO DE 2018

PYMES (S/AÑO). PASOS PARA INICIAR UN NEGOCIO. DOCUMENTO EN LINEA
RECUPERADO EN [http://www.pymerang.com/emprender/pasos-para-iniciar-un-
negocio/licencias-y-registros/541-como-crear-una-empresa-en-mexico](http://www.pymerang.com/emprender/pasos-para-iniciar-un-
negocio/licencias-y-registros/541-como-crear-una-empresa-en-mexico) EL 2 DE MAYO
DE 2018

GOBIERNO FEDERAL (2018). PASOS PARA EXPORTAR. DOCUMENTO EN
LINEA RECUPERADO EN <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/pasos-exportar> EL 2
DE MAYO DE 2018

GOBIERNO FEDERAL (2017). SALUD Y NORMAS. DOCUMENTO EN LINEA
RECUPERADO EN <http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/compi/rcsps.html> EL 3
DE MAYO DE 2018

SAGARPA (2018). FUNCIONES DE LOS ORGANISMO AGRICOLAS.
RECUPERADO EN [https://www.gob.mx/sagarpa/acciones-y-programas/autorizacion-
de-la-organizacion-y-funcionamiento-de-un-organismo-agricola](https://www.gob.mx/sagarpa/acciones-y-programas/autorizacion-
de-la-organizacion-y-funcionamiento-de-un-organismo-agricola) EL 8 DE MAYO DE
2018

SIN AUTOR (2017). GUIA BASICA PARA EXPORTACION. DOCUMENTO EN
LINEA RECUPERADO EN <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63793/GuiaBasicaDelExportador.pdf>
EL 8 DE MAYO DE 2018

SAGARPA (2017). CAÑA DE AZUCAR. DOCUMENTO EN LINEA RECUPERADO
EN [https://www.gob.mx/sagarpa/articulos/cana-de-azucar-un-valioso-
alimento?idiom=es](https://www.gob.mx/sagarpa/articulos/cana-de-azucar-un-valioso-
alimento?idiom=es) EL 14 DE MAYO DE 2018

ACADEMIA DE EDUCACION (2016). GUIA PARA EXPORTAR. DOCUMENTO
EN LINEA RECUPERADO EN http://www.academia.edu/6032835/GUIA_PARA_EXPORTAR_A_CANADA EL 14
DE MAYO DE 2018

SIN AUTOR (2017). INVERSIONES. RECUPERADO EN
[http://www.international.gc.ca/investors-
investisseurs/assets/pdfs/download/InvestFactsheetsSpanish-InvestirFichesEspagnol.pdf](http://www.international.gc.ca/investors-
investisseurs/assets/pdfs/download/InvestFactsheetsSpanish-InvestirFichesEspagnol.pdf)
EL 14 DE MAYO DE 2018