

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para elaborar un análisis del entorno para la posible exportación del adoquín ecológico se utilizaron fuentes de información tanto primarias, como secundarias, ya que no es posible obtener toda la información necesaria a través de sólo un tipo de fuente. Además, el gobierno mexicano y el canadiense tienen estadísticas e información publicada que es muy útil para conocer la factibilidad del proyecto.

Como ya se mencionó en el capítulo anterior, la información primaria se obtuvo a través de la técnica de entrevistas, en las cuáles se desarrollaron quince preguntas clave para obtener información esencial del mercado canadiense. A continuación se desarrollan tablas donde se expone una conclusión de las respuestas obtenidas de cada entrevistado. Posteriormente, se presentan datos y estadísticas correspondientes a la información secundaria para el proyecto de exportación de adoquín ecológico al mercado canadiense.

4.1 DATOS PRIMARIOS

De primera instancia se presenta la tabla 4.1 con la información descriptiva de cada una de las compañías dando a conocer aspectos como el tipo de empresa, tamaño de la compañía; así como el nombre y puesto que desempeña la persona entrevistada. Lo que permite ver la diversidad de opiniones pues las compañías son de diferentes tamaños y experiencia en la industria, aportando a este estudio información de diferentes perspectivas, haciéndolo más completo.

Tabla 4.1 DATOS EMPRESAS ENTREVISTADAS

Nombre de la empresa	Richvale Cork Block Inc.	Jewelstone Construction Corp	Rex Building Materials	Beaver Valley Stone	Best Way Stone	Trust Flooring Group
	4162137445 Cardico	4166585552 Frasierwood	4166541022 405 Rogers	4162222424 25 Langstaff	4167470988 8821 Weston	4167458518 4965 Steeles

	Drive Gormley, ON LOH1G0	Avenue, Unit 3, ON M6B2N3	Road, ON M6M1A1	Road East Thormhill, ON L3T3P7	Road, ON L4L1A6	Avenue West, ON M9L1R4
Tamaño de la empresa (número de empleados)¹	Mediana (30)	Mediana (43)	Pequeña (7)	Mediana (121)	Mediana (112)	Mediana (86)
Sector	Comercio	Comercio	Comercio	Industria	Industria	Comercio
Nombre del entrevistado	Ed Murdoch	Elias Lamprimos	Frank Adamo	Derek A. Potapczuk	Vito Mangiapane	Fred Zhang
Puesto del entrevistado	Consultor de Ventas	Dueño	Gerente de Ventas	Gerente General	Representante	Gerente de Ventas

Fuente: Elaboración propia

A continuación se presenta una tabla con las preguntas y una síntesis de las respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a cada uno de los sujetos entrevistados. Las entrevistas completas pueden ser consultadas en el anexo 2. Dichos sujetos son representantes de la compañía o encargados de la compra y venta de materiales. Se entrevistaron a seis compañías de diferente tamaño.

Pregunta 1

¿Qué piensa acerca de la industria del concreto en Canadá? En términos de competencia, rentabilidad y oportunidades

Tabla 4.2

Richvale Cork Block Inc.	Es lo mejor para mí. Mucha <u>competencia</u> , pero los beneficios valen la pena. Si eres una compañía fuerte y tu producto <u>resiste nuestro clima</u> entonces puedes entrar.
Jewelstone Construction Corp	Es resistente y durable. Está en auge. Productos con oportunidades: <u>pueden resistir las cuatro estaciones, el sol no puede afectar su color; si dura más que cualquier</u>

¹ El tamaño de la empresa se basa en la clasificación de la Secretaría de Economía, la cual está hecha de acuerdo al número de empleados y el sector de la empresa.

	otro producto.
Rex Building Materials	La industria del concreto es muy fuerte aquí. Es un buen negocio. Especialmente en Toronto hay muchas compañías que invierten en la construcción, además de que es una ciudad de las más grandes. Así que la gente siempre está comprando casas o remodelándolas. Canadá es un país autosuficiente que ofrece productos de concreto de gran calidad por un buen precio. Este negocio tiene muchas oportunidades mientras <u>ofrezcas buen precio, calidad y servicio.</u>
Beaver Valley Stone	Prometedora, en muy buena forma. Muchos competidores fuertes en el negocio compitiendo por el mismo contrato, y el resultado es que los precios bajan. Los márgenes de ganancias son buenos. <u>Existen muchas oportunidades, dependiendo del enfoque del gobierno.</u>
Best Way Stone	En el futuro, cualquier cosa va a estar hecha de concreto. Las oportunidades de trabajo están continuamente expandiéndose. El concreto y aditivos están siendo desarrollados. El negocio del concreto no se declina, tiene muy poco desperdicio.
Trust Flooring Group	La construcción de las casas depende de la economía. Está en <u>términos de dinero y de la confianza del consumidor.</u> La utilidad depende del producto y de la demanda que tenga. Necesitas ofrecer el mejor precio al consumidor. <u>Es necesario dar un valor agregado,</u> buen precio y calidad.

Fuente: Elaboración propia

La industria del concreto es muy importante en Canadá, y actualmente ofrece muchas oportunidades de crecimiento. Existe mucha competencia, pero si se ofrecen productos de buena calidad, es decir que resista las cuatro estaciones, y a un precio adecuado el producto tendrá futuro en este mercado. También existe una fuerte demanda de concreto ya que el gobierno, y la gente invierte dinero en proyectos de construcción.

Pregunta 2

¿Qué piensa sobre los productos importados? En específico productos Mexicanos y concreto mexicano

Tabla 4.3

Richvale Cork Block Inc.	La calidad por lo que he visto está bien. El precio es muy bueno, no podemos competir con él en Canadá, muy barato. Pero introducirlo al país involucra un proceso.
Jewelstone Construction Corp	Si vas a traer algo importado es lógico que te va a costar más, tiene que ser mejor que lo que hay en casa.
Rex Building Materials	<u>Los productos importados ayudan, pero Canadá es un país autosuficiente.</u> No tengo nada en contra de los productos mexicanos. Nada en contra de ningún tipo de producto siempre y cuando sea adquirido al precio correcto.
Beaver Valley Stone	No importa de dónde vengan, si son iguales o mejores a lo que manufacturamos o producimos aquí.
Best Way Stone	<u>No hay muchos productos de concreto importados, debido al invierno que hay aquí.</u> Debido a que no tienen tanto concreto como el nuestro para resistir el tiempo de nevadas. <u>Si lo hacen de acuerdo a nuestros estándares,</u> entonces no hay ningún problema con él, no importa de dónde venga.
Trust Flooring Group	Los productos importados pueden ofrecer un precio más bajo y misma calidad que los productos canadienses, por eso son adquiridos en vez de los nacionales. Podemos disfrutar del precio y volumen al comprar productos de México.

Fuente: Elaboración propia

La percepción que tienen los entrevistados sobre los importados en general y en específico los productos mexicanos es positiva. Debido a que para poder entrar a este mercado el producto tiene que cumplir con estándares canadienses y ofrecer un mejor o igual precio que los productos nacionales. Desgraciadamente, como otros países no tienen

el invierno de Canadá no ofrecen productos que tengan la misma resistencia que los nacionales, es decir, no tienen tanto concreto como el que se necesita en Canadá.

Un aspecto importante se refiere a que los entrevistados no ponen especial interés en la procedencia del producto sino en aspectos de calidad y precio. Requieren que el producto a importar sea igual o mejor que los productos manufacturados en Canadá.

Pregunta 3

¿Cuál es su opinión sobre trabajar con proveedores extranjeros?

Tabla 4.4

Richvale Cork Block Inc.	No, no es necesario hacer negocio. Nosotros <u>tenemos todos los materiales en Canadá</u> . Cualquier cosa que venga de México es más barato, lo difícil es el transporte para llegar a Canadá
Jewelstone Construction Corp	No es importante el hablar, sino el caminar, y si vas en el mismo camino que nosotros, nosotros caminamos contigo.
Rex Building Materials	<u>No me importa de donde venga el producto</u> , sólo me interesa que el producto y el servicio sean buenos. Sólo encuentro un problema con el <u>tiempo de entrega</u> . Nosotros tratamos de conseguirle al cliente el producto en el mismo día o a más tardar en <u>uno o dos días</u> . Por lo general, cuando los productos vienen del extranjero tardan más de tres días y eso es un grave problema para nosotros.
Beaver Valley Stone	No hay nada de malo en trabajar con proveedores extranjeros, actualmente trabajamos con personas del extranjero siempre y cuando el producto sea de calidad y cumpla con los requisitos. Tienes que firmar un <u>contrato</u> .
Best Way Stone	Actualmente trabajamos con personas que están en EU, México y Sudamérica. No veo nada de extraño o malo en tener una relación con ellos, siempre y cuando sea favorable para ambas partes tener, <u>contratos internacionales</u> , es muy bueno.
Trust Flooring Group	Es diferente trabajar con un proveedor

	<p>extranjero. Existen facilitadores como la tecnología e internet que nos ayudan a hacer las negociaciones.</p> <p><u>Trabajamos con proveedores extranjeros que tienen un centro de distribución aquí.</u> México está cerca comparado con otros países, cuenta con instalaciones de manufactura necesarias para producir.</p>
--	--

Fuente: Elaboración propia

Con relación a esta pregunta los entrevistados señalan que trabajar con proveedores extranjeros es algo usual en Canadá. Lo único que necesitan los proveedores de otros países es tener un producto que valga la pena a un precio justo y dar un buen servicio. La mitad de los entrevistados trabaja con proveedores extranjeros. Es más fácil trabajar con Estados Unidos debido a la cercanía y similitud de clima, pero también se importan productos de México y Sudamérica.

El principal obstáculo que los proveedores deben vencer es el tiempo de entrega debido a que es difícil llevar el producto en un tiempo menor a tres días. Lo anterior se puede vencer, teniendo a un distribuidor canadiense. También las herramientas tecnológicas facilitan las transacciones entre diferentes naciones.

Pregunta 4

Tiene proveedores extranjeros? Explíquese

Tabla 4.5

Richvale Cork Block Inc.	Hemos adquirido muy pocos productos del extranjero pero ahora no tenemos algún proveedor con el que trabajemos. Porque lo difícil es el <u>transporte</u> , es lo más caro.
Jewelstone Construction Corp	No, por ahora nosotros no tenemos proveedores mexicanos porque tenemos una tienda; pero si hablamos de mármol mexicano, creo que tenemos algunos contactos.
Rex Building Materials	Realmente, no. Debido a que hay proveedores canadienses, y <u>nos gusta apoyar nuestra propia industria</u> ; trabajamos como un equipo.

	Pero aquí en Canadá, tenemos la materia prima para hacer el producto nosotros mismos y hacer una diferencia en nuestras vidas
Beaver Valley Stone	Por supuesto, nosotros importamos materiales de todo el mundo. Siempre y cuando el material sea igual o mejor, y el precio sea el correcto.
Best Way Stone	No quiero decir nombres, cualquier centro de jardines o manufacturera en los Estados Unidos, trabajamos con gente de Michigan y el estado de Nueva York.
Trust Flooring Group	No directamente con el productor, hemos trabajado con comercializadoras que nos venden productos mexicanos. Hemos comprado muchos productos del extranjero.

Fuente: Elaboración propia

Se observa que las compañías canadienses trabajan con proveedores extranjeros directa e indirectamente. Es decir, a través del contacto directo con el proveedor, o comprando productos extranjeros a proveedores canadienses o comercializadoras. Lo anterior es positivo ya que en su mayoría los distribuidores están abiertos a adquirir productos del extranjero, siempre y cuando satisfagan sus necesidades. Demostrando que es un mercado abierto al comercio internacional lo que le ha permitido aprovechar las ventajas y oportunidades para crecer así como ser más competitivos en sus industrias. Además de adquirir experiencia.

Pregunta 5

¿Es crucial tener su proveedor en el mismo país? ¿Por qué?

Tabla 4.6

Richvale Cork Block Inc.	Para nosotros, sí. Para lo que yo hago, sí. Porque nosotros nos terminamos rápido el inventario, tenemos una rotación de inventario muy rápida, estamos dando los productos en fases rápidas. En un producto específico, si el consumidor está dispuesto a esperar, no hay problema.
Jewelstone Construction Corp	No es necesario, nosotros hacemos lo que se conoce como outsourcing. Lo hacemos

	en Canadá, Estados Unidos lo realiza con Canadá, y Canadá podría hacerlo con México.
Rex Building Materials	Definitivamente, el servicio nos importa mucho. <u>Obtener el producto a tiempo</u> es muy importante para nosotros. Los clientes son muy exigentes porque somos un <u>negocio por temporadas</u> . Ser un negocio por temporadas, requiere un rápido y puntual servicio.
Beaver Valley Stone	No, para nada.
Best Way Stone	Sí, va a ser crucial, a menos de que tus costos de transporte sean iguales. Si cuesta lo mismo el entregar el producto aquí que allá, es conveniente hacer negocios fuera de la frontera. Básicamente, si cruza la frontera y los costos son más altos que comprar el producto aquí, entonces no vale la pena.
Trust Flooring Group	No importa, siempre y cuando recibamos el producto en nuestro almacén cuando lo necesitemos. <u>El proveedor necesita tener una respuesta rápida</u> . Y <u>si el precio es el correcto o más bajo</u> que el que podemos conseguir aquí. Nuestra decisión depende de la cantidad de producto que necesitemos. Para pocas piezas, las compraríamos a los productores canadienses mientras que para <u>cantidades grandes</u> , las compraríamos a un proveedor de fuera.

Fuente: Elaboración propia

No es crucial tener al proveedor en el mismo país siempre y cuando se ofrezca un buen producto con un precio justo, en el que ya se incluyan los costos de transporte. Otro requisito es que se adquiera el producto en el momento que se necesita. Se necesita que el proveedor tenga una respuesta rápida a la demanda canadiense y comprenda que nuestra industria es por temporadas. A veces conviene importar productos cuando son volúmenes grandes, y comprar productos nacionales cuando son pequeños.

Pregunta 6

¿De qué manera el hecho de que el proveedor sea de una compañía mexicana influye en su decisión de compra?

Tabla 4.7

Richvale Cork Block Inc.	No tengo ningún comentario sobre eso, no te puedo contestar eso.
Jewelstone Construction Corp	No influye de ninguna manera, no importa de dónde venga el producto siempre y cuando cuente con las características que requiero
Rex Building Materials	Como dije anteriormente, siempre y cuando tengan una persona de ventas apropiada que pueda vender el producto, y que dé una garantía. <u>Nosotros necesitamos ciertos tipos de garantía e historia de la compañía.</u> Si no consigues eso, ¿por qué te vas a molestar en transportar un producto?, esa es mi opinión. Si cumple con nuestros estándares no hay ningún problema.
Beaver Valley Stone	No tiene ninguna relación. Lo que nos interesa es la calidad y el precio del producto.
Best Way Stone	No influye en nada. No importa si es de allá o de algún otro lado. Otra vez, todo se reduce al producto. Va a extenderse mucho la entrevista? Perdón, lo que pasa es que necesito hacer negocios.
Trust Flooring Group	Tenemos una <u>imagen positiva de los productos mexicanos.</u> Nosotros trabajamos con una compañía Mexicana en Monterrey, nosotros les compramos tapetes y estamos satisfechos con la calidad, servicio y precio. No nos podemos quejar de nada. Además, no conseguiríamos ese tipo de tapete por ese precio aquí en Canadá.

Fuente: Elaboración propia

No importa de dónde venga el producto si cumple con brindar un buen servicio y con las garantías necesarias para cada producto. Si la calidad es buena a un precio correcto, no importa el origen del producto. No hay ninguna relación en cuánto a país de origen y

calidad, el producto habla por sí sólo. No existe ninguna imagen negativa de productos mexicanos.

Pregunta 7

¿Cuáles son los requerimientos de tiempo de entrega que Usted maneja?

Tabla 4.8

Richvale Cork Block Inc.	Nuestro tiempo de entrega es de <u>dos a tres semanas</u> en todo lo que hacemos.
Jewelstone Construction Corp	Nuestro tiempo de entrega que pedimos es de <u>dos semanas</u> , el consumidor es primero; el caminar, no el hablar.
Rex Building Materials	El tiempo de entrega que manejamos es usualmente del <u>mismo día</u> . Nosotros queremos el producto lo más pronto posible porque somos un negocio por temporadas, y sólo tenemos cuatro meses al año para hacer negocio, y eso es todo.
Beaver Valley Stone	Nos gustaría haberlo conseguido ayer. Verdaderamente, es el <u>mismo día</u> . Pero nos damos cuenta de que <u>cuando intervienen aduanas, debemos de dar un tiempo de entrega de alrededor 6 semanas</u> .
Best Way Stone	El tiempo de entrega que usualmente manejamos es de <u>dos días</u> .
Trust Flooring Group	Lo mejor es recibir el producto el <u>mismo día, pero dependiendo del producto podemos esperar máximo una semana</u>

Fuente: Elaboración propia

Lo ideal es recibir el producto el mismo día, el consumidor es primero y se quiere brindar el mejor servicio posible. Pero varía dependiendo de la empresa, como tiempo promedio es una semana. Y las empresas más flexibles exigen un tiempo de entrega de dos a tres semanas, y máximo seis semanas (Beaver Valley Stone); ya que vienen de Sudamérica y es lo que tardan en llegar.

Pregunta 8

¿Sabe o conoce que documentos y procedimientos son necesarios para importar materiales de construcción?

Tabla 4.9

Richvale Cork Block Inc.	No, no lo sé.
Jewelstone Construction Corp	Los documentos no van a hablar tan bien como el producto, si ofreces documentos para defender el producto, no vas a venderlo. <u>Necesitas documentos, pruebas de laboratorio, pruebas químicas, de seguridad, de empaque, necesitas todos los datos e información para ser aprobado por Consultoría de Construcción canadiense.</u> Ninguna compañía puede aprobar tu producto, si el gobierno lo aprueba cualquier compañía lo va a comprar.
Rex Building Materials	Definitivamente necesitas conocer el NAFTA y todo lo que tiene que ver con cruzar la frontera. El producto debe de tener ciertos papeles y documentos, para poder cruzar la frontera. Simplemente nosotros lo compramos y establecemos el tipo de cambio.
Beaver Valley Stone	Claro que sí, pero tenemos a un broker que se encarga de todo eso. Lleva todo lo relacionado a los trámites, y nosotros le pagamos una comisión por ello. También se encarga de todos nuestros asuntos legales cuando el material tiene que cruzar la frontera.
Best Way Stone	No yo. No soy la persona que se encarga de eso. Yo no sabría, pero puedo conseguir la información.
Trust Flooring Group	De manera general, tenemos personas que se encargan de eso. Utilizamos <u>contratos, seguros, certificados</u> para asegurarnos que el producto cumple con los requisitos.

Fuente: Elaboración propia

Las personas entrevistadas conocen que hay procedimientos que se necesitan llevar a cabo para la importación de bienes. Pero desconocen los documentos y trámites necesarios. En caso de que importen, otras personas son responsables de toda la

documentación. Tienen conocimiento de que se necesitan certificados que avalen la calidad y durabilidad del servicio.

Pregunta 9

¿Qué cosas considera esenciales para elegir un proveedor?

Tabla 4.10

Richvale Cork Block Inc.	Tiene que ofrecer una respuesta rápida porque tenemos una rápida rotación de inventarios, entonces necesitamos el <u>producto a tiempo</u> . También el <u>mejor precio y calidad</u> .
Jewelstone Construction Corp	Responsabilidad, debe cumplir y <u>entregar el producto a tiempo</u> . Además de ofrecer un producto de <u>calidad, confiable y al mejor precio</u> .
Rex Building Materials	Básicamente el servicio y el producto definitivamente tiene que estar <u>al precio correcto</u> , tienes que sacar ganancias de él. También tiene que cumplir con lo que dice y estar disponible, <u>capacidad de tenerlo si lo necesitamos, el mismo día</u> el mismo trato. Eso es en lo que ponemos mucha atención
Beaver Valley Stone	<u>Confiabilidad e integridad</u> , estas son las cosas más importantes. Si no eres confiable y no haces tu trabajo, no nos interesa trabajar contigo.
Best Way Stone	Básicamente, las <u>políticas de devolución</u> , porque si lo estás consiguiendo el producto desde el sur y deseas devolverlo, te va a costar más dinero. Calidad y precio son los dos factores de más importancia.
Trust Flooring Group	Que tenga un <u>almacén aquí para que tenga una respuesta rápida</u> . También ofrecer productos de calidad, un buen servicio y precio.

Fuente: Elaboración propia

Los factores esenciales para seleccionar a un proveedor son: calidad, servicio, responsabilidad de entregarlo a tiempo, confiabilidad, integridad y políticas de devolución. Se busca que el proveedor tenga una respuesta rápida a la demanda de la empresa, ya que

hay rotación rápida en inventarios. Además de que se busca dar el mejor servicio a los clientes.

Pregunta 10

¿Necesita un certificado que garantice la calidad del producto?

Tabla 4.11

Richvale Cork Block Inc.	Nuestra compañía da garantía de calidad en todos nuestros productos, si, hacemos eso acá. Todo un cuestionario del producto para garantizar que el producto tiene las características que solicitamos.
Jewelstone Construction Corp	No sé que certificados son necesarios, no soy el gobierno. Necesitas un certificado de origen, tamaño y todos los datos. Si tienes todos tus criterios en orden, pruebas en orden, ahora si, puedes someter a tu producto a la aprobación de condiciones para trabajar como proveedor.
Rex Building Materials	Definitivamente, esto es Canadá y necesitamos <u>garantía en todos los sentidos</u> . Somos muy estrictos acá. Existen ciertos códigos y requisitos que se deben de seguir.
Beaver Valley Stone	Claro, necesitamos saber que ha pasado por un <u>proceso de pruebas</u> . Especialmente por el clima con el que tenemos que lidiar. Debe ser durable y resistente. Algunos fabricantes, dependiendo del producto ofrecen de <u>5 a 10 años de garantía</u> . Pero la mayoría de los materiales tienen una garantía de por vida.
Best Way Stone	Sí.
Trust Flooring Group	Por supuesto que si porque necesitamos estar seguros que la calidad del producto que vamos a ofrecer a nuestros clientes es la adecuada

Fuente: Elaboración propia

Sí se necesitan certificados del producto. El gobierno es responsable de ver si el producto cumple con las características necesarias para poder comercializarse en Canadá. Es decir, que cumpla con ciertas condiciones para soportar el clima, tamaño, resistencia y

componentes de éste. En Canadá son muy exigentes, y el producto necesita pasar primero algunas pruebas realizadas por su gobierno para poder ser aceptado en su mercado.

Pregunta 11

¿Conoce algo del concreto ecológico?

Tabla 4.12

Richvale Cork Block Inc.	No sería nada para nosotros hacer eso en Canadá. Si supiera qué es el producto y creo que lo sé, parece un producto o piedra caliza cubierta de alguna clase de pintura. Si es así, no hay ningún problema en hacerlo en Canadá. No te puedo decir, no sé.
Jewelstone Construction Corp	No, nunca había escuchado de él
Rex Building Materials	Pienso que el concreto ecológico sólo es un nombre. La pieza que ustedes me mostraron, ya la había visto. Pero no sé si va a ser benéfica para nuestro clima. Yo pienso que si tiene la base de drenado apropiada va a estar bien. (preparación adecuada del suelo)
Beaver Valley Stone	No, no lo he escuchado. Si pones esto en un bloque de hielo, y vacías agua en él y lo congelas y descongelas 300 veces y se ve igual, va a estar bien. El problema que yo veo es el tamaño de los espacios de la pieza. Si los espacios fueran más cerrados, el agua se seguiría filtrando y se expandiría, por consiguiente tronaría. <u>Tiene que pasar la prueba.</u>
Best Way Stone	No, hasta ahora no he escuchado nada. Se ve la pieza como pintada. Parece ser un buen producto pero <u>probablemente necesites hablar con parques, ciudades y gobierno federal para que lo adquieran y lo usen.</u> Básicamente si ellos lo implementan ya estás asegurando que puede cruzar la frontera.
Trust Flooring Group	Me parece que tenemos productos similares pero no ecológico.

Fuente: Elaboración propia

No se ha escuchado el nombre de concreto ecológico, sin embargo hay productos similares en el mercado. Existen dudas sobre si resistirá el clima canadiense. Se tiene que congelar y descongelar 300 veces para ver si conserva su misma apariencia. Se podría comercializar con parques, ciudades y gobierno federal, si ellos lo usan estás asegurando que puede cruzar la frontera.

Pregunta 12

¿Le es de su interés comprar el adoquín ecológico?

Tabla 4.13

Richvale Cork Block Inc.	Para nuestro negocio, no. Si sólo es un producto de filtración, <u>tendrías que estar hablando con personas del negocio del agua.</u> La ciudad de Toronto, de Mississaga, esa clase de personas usan este producto.
Jewelstone Construction Corp	Si, <u>me gusta mucho el diseño y los colores,</u> creo que lo utilizaría para decoración pero necesito saber su <u>resistencia, son necesarias las pruebas de laboratorio</u>
Rex Building Materials	<u>Estoy interesado,</u> me gustaría saber más sobre las características del producto, resistencia, componentes, etc.
Beaver Valley Stone	Si me dices que el tamaño de espacios se puede reducir, elegir el diseño y colores. <u>Además se le hacen las pruebas y el gobierno lo acepta, lo compraré.</u>
Best Way Stone	<u>Si es durable y el gobierno lo acepta</u> entonces lo ofrecería a mis clientes, parece ser un buen producto
Trust Flooring Group	<u>Creo que si, pero antes tendría que revisar si a mis clientes lo comprarían.</u> Porque cuento con productos similares.

Fuente: Elaboración propia

Las compañías tienen interés en comprarlo siempre y cuando el gobierno federal lo apruebe y sus clientes estén dispuestos a comprarlo. También se sugirió que se ofreciera a personas del negocio del agua. Otra compañía está interesada en su diseño y colores, ya que se podría usar como decoración.

Pregunta 13

¿Cuánto está dispuesto a pagar por un pie cuadrado?

Tabla 4.14

Richvale Cork Block Inc.	Un pie cuadrado, no lo sé, no puedo decirte. Sé que es muy barato en Canadá, si se trata del mismo material. Si es el mismo material creo que lo puedes hacer con <u>3 dólares, 4 dólares</u>
Jewelstone Construction Corp	No lo sé, no creo que sea muy caro. Un producto similar cuesta alrededor de 4 dólares aquí en Canadá. Entonces yo pagaría por el producto <u>de 4 a 5 dólares</u> por el diseño y colores que manejan, me gusta.
Rex Building Materials	Yo diría algo como asfalto o piedra para pavimentar no cuesta más de <u>3 dólares</u> por pie cuadrado. Si tu mercado llega a ser el industrial debes de tener cuidado del factor que juega el precio, porque estás vendiendo cantidad y si vas a los pequeños distribuidores deberás tomar pequeñas órdenes. Así que, para este producto debes de revisar a qué mercado quieres penetrar, y siempre y cuando sepas cuál es tu mercado meta, va a estar bien.
Beaver Valley Stone	No estoy seguro pero si cumple con los requisitos y se pueden hacer las adaptaciones que desee en cuanto a diseño y colores pagaría alrededor <u>de 4 dólares</u> , dependiendo de las especificaciones
Best Way Stone	Me imagino que tiene características y componentes similares a algunos de los productos con los que cuento, entonces pagaría <u>entre 3 o 4 dólares el pie cuadrado</u>
Trust Flooring Group	Tenemos productos similares que cuestan <u>de 3 a 6 dólares</u> el pie cuadrado, incluso más dependiendo de las características que el cliente solicite

Fuente: Elaboración propia

Con relación a esta pregunta se concluye que la mayoría de los entrevistados están dispuestos a pagar entre 3 y 4 dólares, solo dos compañías pagarían entre 5 y 6 dólares por pie cuadrado dependiendo del diseño y colores que se ofrezcan.

Pregunta 14

¿Qué características necesita tener el adoquín para ser adquirido por su compañía?

Tabla 4.15

Richvale Cork Block Inc.	No te puedo decir, no sé. Lo pueden hacer aquí, entonces no habría mucha diferencia
Jewelstone Construction Corp	Necesitas <u>resistencia de deslizamiento, agregados, grueso del poro, los materiales, elementos, fortaleza y muchas pruebas para poder meterlo al mercado canadiense.</u> Puedes poner limitaciones para el uso del producto, por ejemplo puedes usarlo a 39 grados C o no puedes. Puedes usarlo en la lluvia, pero no en la nieve. Todos estos detalles son los que debes de poner en el mandato para identificar el producto, y su capacidad de uso.
Rex Building Materials	<u>Credibilidad del producto</u> , es el punto en donde la gente pone mayor atención. La otra es su apariencia, si no cumple con estas dos no se va a vender. Si las tiene es muy probable que lo puedas vender.
Beaver Valley Stone	<u>El producto debe resistir nuestro clima, ser durable y tener buen precio.</u>
Best Way Stone	<u>Durabilidad</u> es el factor número uno, lo más trascendente, si puedes <u>garantizar 10 años de duración</u> es bueno, pero si no dura 10 años estás en problemas. Sería mejor si tuviera un <u>terminado más refinado</u> y siguiera siendo permeable (mejor imagen).
Trust Flooring Group	Ser un <u>producto de calidad, que el diseño se pueda personalizar y que tenga buen precio.</u>

Fuente: Elaboración propia

Con esta pregunta se identificaron algunas de las características que debe tener el adoquín para ser adquirido por los distribuidores canadienses, las cuales son: durabilidad mínima de 10 años, resistencia de deslizamiento, credibilidad, apariencia atractiva, calidad y buen precio.

Pregunta 15

¿Cómo se entera de la existencia de nuevos productos y productores?

Tabla 4.16

<p>Richvale Cork Block Inc.</p>	<p>Bueno, en Canadá la mayoría de los productos nuevos y proveedores están en revistas, ahí es donde encuentras todas estas cosas, las ponen en <u>revistas de construcción, de arquitectura</u>, hay una amplia gama de revistas.</p> <p>La mayoría de veces, un vendedor entraría o recibirías un <u>mail, fax</u>, así es como nos enteramos sobre estas cosas, o vamos a <u>varios espectáculos, trade shows</u>. Tal vez ustedes podrían mercadear su producto ahí, en <u>shows de construcción</u>. Ahí hay mucha competencia, si muestras un producto como este, la gente lo copiará y producirá.</p>
<p>Jewelstone Construction Corp</p>	<p><u>Publicidad, shows de arquitectura, de diseño, construcción, jardinería, paisajes, y en la web</u>. Tienes que llevar el producto a una <u>consultoría de arquitectura y diseño</u>. Lo que hacen los arquitectos es plasmarlo en planos, dibujos. Ponen la manufacturera de México como un proveedor específico, y se pone en libros. Así que si yo fuera a construir un edificio ya está ahí que tengo que comprar el material de México, del distribuidor de Toronto. Yo puedo ser tu distribuidor, necesitas tener un distribuidor, una tienda, una facilidad para poder tener producto en almacén, no esperar dos o tres semanas.</p>
<p>Rex Building Materials</p>	<p>Generalmente los contactamos por teléfono. Usamos fax para mandar confirmaciones de las órdenes, pero casi siempre utilizamos el teléfono. También vamos a ellos. <u>En Canadá no hay 10 grandes proveedores</u>, sino dos o tres, y uno tiene el monopolio de la industria. Pero en Canadá no es conveniente sólo ir con uno, porque si no tiene un producto lo puedes encontrar con los otros.</p>
<p>Beaver Valley Stone</p>	<p>Recibimos <u>revistas especializadas de construcción, arquitectura, etc.</u> y ahí los</p>

	vemos. También asistimos a <u>ferias y shows de construcción.</u>
Best Way Stone	Existe una <u>organización llamada ICPI. Basicamente es Interlocking Concrete Pavement Institute.</u> Actualmente somos una manufacturera, nosotros somos nuestros propios proveedores. Estoy hablando desde el punto de vista manufacturero. Nosotros fabricamos todas las piedras. A través de diferente tipos de publicidad, como revistas y periódicos.
Trust Flooring Group	En ocasiones recibimos llamadas telefónicas o faxes pero la mayoría de veces los vemos en <u>shows de construcción o en revistas.</u>

Fuente: Elaboración propia

Las compañías canadienses se enteran de nuevos productos a través de revistas especializadas, ferias o *shows* de construcción, diseño, arquitectura dónde se muestran nuevos productos. A través de asociaciones que aprueban ciertos productos y los promueven en sus catálogos. Se llegan a contactar con menor frecuencia a través de teléfono, e-mail, fax y visitas a los distribuidores. Lo que da una orientación sobre cómo se puede dar a conocer el adoquín ecológico en el mercado canadiense.

Los resultados recolectados de la entrevistas serán usados como base para realizar el plan de negocios. La estrategia de penetración del mercado, estrategia de publicidad, promoción, y características del producto serán adaptados de acuerdo a los requerimientos reflejados por los entrevistados. Todo lo anterior con la finalidad de introducir el adoquín ecológico al mercado de Toronto.

4.2 DATOS SECUNDARIOS

Además de información primaria obtenida a través de los entrevistados, se recopiló información y estadísticas útiles para el proyecto de exportación del adoquín a Toronto. Dicha información se obtuvo de fuentes internas y externas a la empresa. Dentro de la información interna están: historia de la empresa, costos de producción, características del

producto, e información general relacionada a la operación de la compañía. La información mencionada anteriormente fue proporcionada por el Dir. General Lic. Osorio y el Jefe de Calidad Ing. Irán Ariza. Por otra parte, los datos externos fueron extraídos de fuentes como el INEGI, BANXICO, páginas de Internet, entre ellas la del gobierno canadiense, Bancomext, Secretaría de Economía, PYMEXPORTA, además del agente aduanal Lic. Francisco Oliva y una empresa Transportista Internacional que proporcionó la información de los costos del transporte desde Puebla a Toronto.

Dentro de la información recabada del INEGI se encontraron estadísticas que reflejan la situación de la industria de la construcción en México. El Producto Interno Bruto de México está compuesto de la siguiente manera que se observa en la tabla 4.17. En donde se refleja que el sector de la construcción ha tenido variaciones muy amplias entre los periodos de 1996 y 1997. Cabe mencionar que dicha información en la que se exponen las variaciones porcentuales en el que se incluye al sector de la construcción fue la más reciente que se encontró.

Tabla 4.17 PRODUCTO INTERNO BRUTO

Variaciones porcentuales respecto al mismo período del año anterior.

Sector	1996				1997	
	I	II	III	IV	I	II
Agropecuario	4,6	2,2	-4,3	1,6	1,6	10,4
Industrial	3,4	11,1	14,2	12,9	6,3	11,2
Minería	6,9	7,6	6,4	12,5	1,0	5,9
Manufacturas	4,8	12,5	13,6	12,7	6,2	12,0
Construcción	-3,9	8,9	24,1	17,8	8,7	11,5
Electricidad	3,0	4,1	5,6	5,1	5,4	5,0
Servicios	-2,9	4,7	4,9	6,0	4,9	7,7
Comercio y restaurantes	-6,6	6,9	6,4	10,0	5,6	11,7
Transportes y comunicaciones	2,0	12,5	9,8	10,9	7,3	11,2
Servicios financieros	-2,5	1,9	3,6	3,0	4,6	5,6
Servicios comunales	-2,2	1,6	2,3	2,6	3,6	4,1
Total	-0,4	6,4	7,0	7,6	5,1	8,8

Fuente: INEGI

En la tabla 4.18 se muestra el producto interno bruto de Canadá. El cual está definido como el valor total de todos los insumos usados en el proceso de construcción (mano de obra, equipo, material, etc.), así como también el valor de lo producido. La industria de la construcción representa el 12% del PIB total de Canadá. El cual ha presentado un crecimiento continuo del 1997 al 2003.

Tabla 4.18 PRODUCTO INTERNO BRUTO, CANADÁ

Años	Producto Bruto	% Cambios
1996	123,604	
1997	123,138	-0.3
1998	128,701	4.5
1999	133,708	3.9
2000	136,336	2.0
2001	137,301	0.7
2002	140,020	2.0
2003	142,068	1.5

Fuente: www.canada.gov

En esta tabla 4.19 se pueden observar las exportaciones e importaciones que ha tenido México desde 1996 hasta agosto del 2004, así como la balanza comercial. Se puede observar que México ha aumentado las exportaciones. Debido a varias cuestiones, entre ellos la firma de más tratados de libre comercio, más facilidades a la exportación, mayor globalización, y la existencia de organizaciones que apoyan el comercio. Es importante notar, que cada vez hay más oportunidades de hacer negocios internacionales.

Tabla 4.19 BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

Periodo	Exportación (millones de dólares)	Importación (millones de dólares)	Saldo (millones de dólares)
1996	95 999.7	89 468.8	6 531.0
1997	110 431.4	109 807.8	623.6
1998	117 459.6	125 373.1	-7 913.5
1999	136 391.1	141 974.8	-5 583.7
2000	166 454.8	174 457.8	-8 003.0
2001	158 442.9	168 396.5	-9 953.6
2002	160 762.7	168 678.9	-7 916.2
2003	164 922.2	170 545.8	-5 623.6

Fuente: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

En la primera parte de la tabla 4.20 se puede observar el comercio que existe entre Canadá y México, el cual sea incrementó hasta el 2002 y en el 2003 se presentó una ligera disminución. A pesar de que Canadá fue uno de los primeros socios comerciales de México no ha habido un comercio tan fuerte, como entre otros países. Ambas naciones se han enfocado mucho más en el comercio con Estados Unidos, dejando a un lado el desarrollo del comercio entre México y Canadá.

Como se sabe existen varios tipos de transporte: aéreo, terrestre por ferrocarril o camión, y marítimo. Todos ellos varían en cuanto al costo y tiempo de entrega. Si es un producto perecedero, se usaría avión. Pero en el caso del adoquín ecológico, se necesita usar un transporte multimodal, es decir, tren, barco y camión. Se puede observar que Canadá usa más el transporte carretero, luego el ferroviario, seguido de barco, y por último el aéreo. Mientras que México usa con mayor frecuencia el transporte ferroviario, luego el carretero, seguido del marítimo, y por último el aéreo. Esta tabla demuestra que debido a la distancia y los costos el transporte más usado es el carretero y el ferroviario. Se comprende que el transporte aéreo no se ocupe mucho debido al costo que representa.

Tabla 4.20 COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS

Según modo de transporte (Millones de dólares estadounidenses a precios corrientes)

	Año	México
Comercio total con Canadá	2000	7,369.7
	2001	7,304.4
	2002	7,286.3
	2003	6,947.9
Transporte aéreo	2003	357.8
Transporte por agua	2003	866.4
Transporte carretero	2003	2,591.3
Transporte ferroviario	2003	2,314.2
Transporte por ductos	2003	NA
Exportaciones a Canadá	2003	2,827.2

Transporte aéreo	2003	177.5
Transporte por agua	2003	363.8
Transporte carretero	2003	886.5
Transporte ferroviario	2003	1,197.2
Transporte por ductos	2003	NA
Importaciones de Canadá	2003	4,120.8
Transporte aéreo	2003	180.3
Transporte por agua	2003	502.6
Transporte carretero	2003	1,704.8
Transporte ferroviario	2003	1,117.0
Transporte por ductos	2003	NA

Fuente: INEGI

En la tabla 4.21 se muestra el nivel de las importaciones y exportaciones de Canadá. La mayoría de sus exportaciones están dirigidas a Estados Unidos, después a Japón, Reino Unido. México no aparece entre los países importadores más importantes de Canadá. Por otra parte, importa productos principalmente de Estados Unidos, Japón, Reino Unido y otros. Se puede ver que México no es uno de los socios comerciales más importantes de Canadá, a pesar de contar con un tratado comercial, el TLCAN. Lo anterior no representa una barrera ya que México puede promover un incremento en el comercio con Canadá.

Tabla 4.21 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE PRODUCTOS, Y BALANZA COMERCIAL

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	Millones de dólares					
Exportaciones	327,161.5	369,034.9	429,372.2	420,657.1	413,795.3	400,010.0
Estados Unidos	269,318.9	309,116.8	359,021.2	352,083.1	347,068.9	330,375.3
Reino Unido	9,745.8	10,125.9	11,297.4	10,124.8	10,152.5	9,785.7
Japón	5,323.3	6,002.9	7,273.3	6,912.9	6,184.8	7,697.8
Otros países no incluidos en la Comunidad Europea	9,120.9	9,947.2	12,059.0	12,129.2	12,174.1	12,668.6
Otros países	19,652.2	19,458.4	22,875.1	22,695.0	21,843.0	23,062.1

Importaciones	303,398.6	327,026.0	362,336.7	350,682.5	356,580.9	341,832.7
Estados Unidos	233,777.6	249,485.3	266,511.1	254,949.4	255,093.2	239,870.7
Reino Unido	9,671.8	10,592.2	11,729.8	10,572.0	11,732.9	10,644.9
Japón	6,083.1	7,685.4	12,289.3	11,952.9	10,178.8	8,826.8
Otros países de la Comunidad Europea	19,141.2	20,765.8	21,136.5	23,197.0	25,860.8	25,982.7
Otros países no incluidos en la Comunidad Europea	11,398.8	13,257.2	19,067.6	18,645.5	19,680.7	19,676.5
Otros países	23,326.1	25,240.1	31,602.5	31,365.6	34,034.5	36,831.1
Balance	23,762.9	42,008.9	67,035.5	69,974.6	57,214.4	58,177.3
Estados Unidos	35,541.3	59,631.5	92,510.1	97,133.7	91,975.7	90,504.6
Reino Unido	74.0	-466.3	-432.4	-447.2	-1,580.4	-859.2
Japón	-759.8	-1,682.5	-5,016.0	-5,040.0	-3,994.0	-1,129.0
Otros países de la Comunidad Europea	-5,140.7	-6,382.0	-4,290.2	-6,485.0	-9,488.8	-9,562.2
Otros países no incluidos en la Comunidad Europea	-2,277.9	-3,310.0	-7,008.6	-6,516.3	-7,506.6	-7,007.9
Otros países	-3,673.9	-5,781.7	-8,727.4	-8,670.6	-12,191.5	-13,769.0

Fuente: *Canadian Statistics Tables* (CANSIM)

Si se emplea la información de la tabla anterior 4.21 y la siguiente, tabla 4.22, se puede ver que Canadá es un país que exporta más de lo que importa. Se puede decir que busca consumir sus bienes nacionales antes de abrir la puerta a bienes importados. Lo cual significa que el producto importado tiene que tener un valor agregado, y un buen precio para que les convenga introducirlo a su mercado.

La tabla 4.22 muestra el crecimiento del comercio a través del TLCAN. Representa un crecimiento del 117% desde 1993 hasta 2003. Lo que indica que siguen existiendo oportunidades para el satisfacer la demanda de mercados en otros países. Se observa un decremento en los años 2001 y 2002 debido a la recesión económica que sufrió Estados Unidos en este periodo. La cuál impactó a la economía de México y Canadá, así como las transacciones comerciales de ambos países.

Tabla 4.22 CANADÁ-MÉXICO: ESTADÍSTICAS DE COMERCIO DEL TLCAN

Años	USDS Millones	% Crecimiento
1993	288,500	
1994	338,900	17.4
1995	375,900	10.9
1996	418,600	11.3
1997	475,400	13.5
1998	511,900	7.6
1999	567,800	10.9
2000	659,200	16.1
2001	622,400	-5.5
2002	602,000	-3.2
2003	625,800	3.9
2003/1993		117

Fuente: *Import Statistics from US, Statistics Canada and INEGI*

La exportación de adoquín ecológico a Canadá es una transacción internacional por lo cual se investigaron los tipos de cambios entre la moneda canadiense y el peso. También el valor de ambos comparado al dólar americano, debido a que es el más usado en transacciones internacionales. De acuerdo al Banco de Canadá se puede observar en la tabla 4.23 que el tipo de cambio entre dólares canadienses y pesos mexicanos es de:

Tabla 4.23 TIPO DE CAMBIO

1 dólar canadiense	=	9.4697 pesos mexicanos
1.2052 dólar canadiense	=	1 dólar americano

Fuente: Banco de Canadá

De acuerdo al Banco de México (BANXICO), el tipo de cambio de un dólar americano es igual a 11.41 pesos mexicanos. La consulta para obtener los tipos de cambio mencionados se realizó el 12 de noviembre del presente año.

La información que contiene la tabla 4.24 permite ver el gasto que se tiene en las áreas metropolitanas. Se puede observar que Toronto es el área metropolitana que más gasta en construcción, debido a que es una de las principales ciudades y es el centro financiero de Canadá.

Tabla 4.24 VALOR DE LOS PERMISOS DE CONSTRUCCIÓN, POR ÁREA METROPOLITANA

	Agosto 2004	Septiembre 2004	Enero a Septiembre 2003	Enero a Septiembre 2004	Enero-Sept 2003 a Enero-Sept 2004
	Millones	millones	millones	millones	Cambio
	37.7	34.5	201.9	279.1	38.2
Halifax	45.8	40.5	438.3	456.4	4.1
Saint John	10.9	8.0	88.1	89.0	1.0
Saguenay	13.9	11.4	110.4	94.5	-14.4
Québec	79.2	86.6	817.1	926.0	13.3
Sherbrooke	28.4	23.6	174.0	181.9	4.5
Trois- Rivières	16.1	24.7	160.8	146.7	-8.7
Montreal	462.7	494.4	3,785.8	4,585.3	21.1
Ottawa-Gati neau	198.4	184.0	1,695.8	1,728.4	1.9
Kingston	16.7	17.8	167.8	170.6	1.7
Oshawa	30.2	46.7	890.2	573.7	-35.6
Toronto	1,084.8	873.1	8,534.5	8,493.9	-0.5
Hamilton	126.7	79.9	815.0	774.6	-4.9
St. Catharine	39.2	31.0	347.7	399.4	14.8
Kitchener	61.6	101.3	699.3	703.7	0.6
London	67.0	53.2	570.2	618.3	8.4
Windsor	65.6	50.2	463.8	417.7	-9.9
Greater Sudbury	16.9	15.6	79.1	91.6	15.7
Thunder Bay	13.0	13.2	87.8	86.8	-1.2

Winnipeg	48.8	81.4	541.8	564.3	4.1
Regina	20.1	28.1	216.3	183.2	-15.3
Saskatoon	31.3	27.2	191.7	195.3	1.9
Calgary	227.3	226.2	2,145.7	2,148.4	0.1
Edmonton	153.8	148.8	1,299.0	1,452.7	11.8
Abbotsford	17.6	18.6	128.8	142.4	10.6
Vancouver	335.0	392.6	2,709.3	3,750.7	38.4
Victoria	36.4	42.2	423.3	388.6	-8.2

Fuente: *Statistics Canada*, CANSIM

En la tabla 4.25, correspondiente al valor total de la construcción en México se puede ver que en lo que va del presente año el valor total de la producción de construcción es de 40,028.6 millones de pesos. Si se comparan estos datos con la tabla anterior 4.24, se puede notar que Toronto ha invertido en construcción durante el mismo periodo 76,445 millones de pesos mexicanos, lo cual representa casi el doble de la inversión de México. Lo cual indica que Toronto es mercado atractivo ya que se destina una gran cantidad de recursos en el sector de la construcción.

**Tabla 4.25 VALOR TOTAL DE LA PRODUCCIÓN, SEGÚN TIPO DE OBRA
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES)**

Periodo	Total	Edificación	Agua riego y	Electricidad y comunicación	Transporte	Petróleo y petroquímica	Otras
2000	128 970.9	56 614.1 9	9 915.4	6 380.3	26 845.7	11 827.9	17 387.5
2001	127 359.8	57 574.6	8 367.1	7 743.8	23 914.1	11 485.6	18 274.5
2002	124 658.8	53 933.6	7 251.4	10 275.0	23 513.2	14 190.8	15 494.7
2003	129 721.9	52 919.6	7 763.1	9 221.3	27 157.9	15 894.2	16 765.8
Enero 2004	10 270.6	4 937.8	803.1	794.2	1 724.6	886.0 1	124.9
Febrero	10 519.3	4 991.0	823.7	524.8	1 978.6	1 103.6	1 097.6
Marzo	11 607.1	5 572.3	926.1	650.4	1 885.0	1 398.0	1 175.3
Abril	12 220.9	5 946.4	861.1	990.2	1 875.0	1 292.3	1 255.8
Mayo	12 618.4	6 036.5	1 018.1	1 066.3	2 001.0	1 237.6	1 258.9
Junio	12 880.6	6 348.4	1 112.0	822.6	2 053.2	1 200.7	1 343.7
Julio	13 224.1	6 196.2	963.0	769.7	2 249.6	1 668.4	1 377.2

Fuente: INEGI

En las siguientes tablas, 4.26 y 4.27, se encuentran los datos de Toronto y Ontario relacionados a los ingresos promedio que tienen las personas. Lo más importante de éstas, son los ingresos promedio en Toronto, que son de 25,593 y 38,598 dólares canadienses, ya que son mayores a los del promedio de Ontario. Lo que remarca el hecho de que Toronto es el mercado principal debido al ingreso que tiene su población.

Tabla 4.26 CARACTERÍSTICAS TORONTO Y ONTARIO

	Toronto	Ontario
Ingreso		
Personas de 15 años y mayores	3,514,750	8,598,560
Ingreso promedio de personas de 15 años y mayores	25,593	24,816
Composición del ingreso total (100%)	100.0	100.0
Ganancias-% de ingreso	82.0	78.7
Transferencia a gobierno -% ingreso	7.9	9.8
Otro dinero -% ingreso	10.1	11.5

Fuente: <http://www.statcan.ca>

Tabla 4.27 CARACTERÍSTICAS TORONTO Y ONTARIO

Características	Toronto	Ontario
Ganancias	Total	Total
Todas las personas con ganancias	2,659,220	6,319,535
Promedio de ganancias (todas las personas con ganancias)	38,598	35,185
Trabajo todo el año, todo el tiempo (cuentas)	1,508,130	3,527,045
Ganancias promedio (trabajar todo el año, todo el tiempo)	51,112	47,299

Fuente: <http://www.statcan.ca>

En la tabla 4.28 se puede observar datos económicos de Ontario. En los cuales se indica que el crecimiento real ha sido de 1.3% en el 2003. Existe una inflación del 2.7% y una tasa de desempleo del 7%. Estos datos hablan de un mercado estable, que no se ve

afectado por la inflación y el desempleo. También demuestra que la economía está creciendo.

Tabla 4.28 ECONOMÍA ONTARIO

Crecimiento Real 2003	493,416
%Canada	40.6
Ingreso Personal (\$millones)	381,005
%Canada	41.1
Ingreso Personal per capita	
Ontario	31,133
Canada	29,341
Inflación 2003	2.7%
Tasa de desempleo 2003	7.0%

Fuente: *Ministry of Finance, May 2004;*
Ministry of Economic Development and Trade

En las tablas 4.29 y 4.30 se puede observar quienes son los socios comerciales más importantes de Ontario tanto para la exportación como para la importación. Se ve que México no está en ninguna de las dos tablas, está incluido en el bloque de Latino América, lo cual indica que tiene una participación baja en el comercio con Ontario. Es sorprendente ya que no está tan lejos como otros continentes, entre ellos Asia, Europa, quienes ocupan un 12.5 y 7.9% respectivamente. La razón puede ser que México no produce sus artículos más demandados.

Tabla 4.29 MERCADO INTERNACIONAL DE EXPORTACIÓN (%)

Europa Oeste (Unión Europea)	91.8
Asia	4.0
Latino América y el Caribe	2.5
Medio Oriente	1.0
Europa del Este	0.3
Africa	0.2
Europa Oeste (Unión Europea)	0.2

Fuente: *Ministry of Finance, May 2004; Ministry of Economic Development and Trade*

Tabla 4.30 MERCADO INTERNACIONAL DE IMPORTACIÓN (%)

Europa Oeste (Unión Europea)	71.5
Asia	12.5
Latino América y el Caribe	7.9
Medio Oriente	6.0
Europa del Este	0.4
Africa	0.3
Europa Oeste (Unión Europea)	0.2

Fuente: *Ministry of Finance, May 2004; Ministry of Economic Development and Trade*

La tabla 4.31 se observa que los productos importados por Ontario principalmente son: maquinaria y aplicaciones mecánicas, maquinaria y equipo eléctrico, plástico y artículos de plástico, y equipo fotográfico, científico y profesional. Se puede concluir que los materiales de construcción no representan una cantidad considerable de sus importaciones. Lo cual se ve, que es un mercado que consume principalmente materiales de construcción nacionales. La exportación de este tipo de materiales de este rubro no es tan común.

Tabla 4.31 LAS 5 IMPORTACIONES INTERNACIONALES MÁS IMPORTANTES, 2003

Motores de vehículo, partes y accesorios	23.5
Aplicaciones y maquinaria mecánica	18.5
Equipo y maquinaria eléctrica	10.9
Plástico y artículos de plástico	4.2
Equipo científico, profesional y fotográfico	3.8

Fuente: *Ministry of Finance, May 2004; Ministry of Economic Development and Trade*

En la tabla 4.32 se puede ver la población de la provincia de Ontario. Donde se resalta que los idiomas más hablados son el inglés, francés y otros. Esto es útil para saber que las negociaciones y contratos se efectuarían en inglés, por lo que es necesario familiarizarse con los términos técnicos.

Tabla 4.32 DATOS ONTARIO

Capital-Toronto	5,101,610
Lenguas natales	70.6
Inglés	4.3
Francés	25.1
Otros	70.6

Fuente: *Ministry of Finance, May 2004;*
Ministry of Economic Development and Trade

Por su parte, el agente aduanal proporcionó información referente a los diferentes tipos de transporte que pueden ser utilizados para transportar el adoquín ecológico desde la ciudad de Puebla a Toronto. Toda la información corresponde a la fracción arancelaria del producto.

Toda la información obtenida tanto de fuentes primarias como secundarias, sirvió de base para el desarrollo del plan de exportación de adoquín a Toronto, Ontario en Canadá que se presenta en el capítulo siguiente. Puesto que se obtuvo información de importancia y relevancia de manera directa con los distribuidores canadienses que conforman el mercado meta; así como información ya existente y documentada referente a niveles de comercio, índices económicos, entre otros datos del país y en específico de la ciudad a la que se desea exportar.