

Breve historia de la empresa

En el año 1982 se empezaron a vender árboles navideños de una especie mexicana. Dos años más tarde se plantaron los primeros árboles de Navidad exclusivamente para su venta, pero no sería sino hasta 8 años después que la primera generación de árboles de Navidad estaría a la venta.

En 1992, se importaron por primera vez, árboles de Navidad de Estados Unidos, se vendió en la central de abastos en México y en menudeo en Puebla. Fueron los primeros árboles importados en el país a la venta, se introdujo la especie Douglas por primera vez. Desde entonces existe al menos un punto de venta al menudeo en la ciudad de Puebla.

Desde el 2000 se experimentó con la producción de la especie Douglas en la plantación, hasta lograr la primera generación de Douglas sembrada en 2002. En 2010 se vendió la primera generación de Douglas, producida en su totalidad por la empresa.

La estructura legal de la empresa es Sociedad de Producción rural de responsabilidad limitada.

Es un negocio de ventas de temporada, ventas al mayoreo y menudeo y el negocio toma parte en toda la cadena de suministro el negocio.

Cada año, a mediados de Octubre, se termina la poda anual de los árboles de Navidad de todas las edades y tamaños. Esto con el fin de darle la forma y la calidad ideal a nuestro producto. En el caso de los abetos, debido a que tienen las ramas crecidas después de la temporada de lluvias

por lo tanto parte de la poda se lleva a cabo con tijeras especiales y, principalmente, con un machete especializado para la industria de los árboles de Navidad. Durante todo el proceso se utiliza una técnica especial desarrollada por, únicamente, personas expertas en el cultivo de árboles de Navidad. Las ramas, una vez en el suelo, se juntan y se transportan en un vehículo tipo pick-up al lugar donde se lleva el proceso de obtención del aceite.

El proceso de obtención del aceite no se lleva a cabo dentro de la empresa, un tercero es quien lo hace posible, quien nos regresa a mediados de Noviembre el producto, en frascos de 10 mililitros. Para este año, 2014 se recolectaron aproximadamente 3 toneladas de ramas, lo que resultará, según el experto en la destilación de aproximadamente 20 litros, que resultarán en 2mil frascos para su venta individual.

Principalmente este producto, busca aprovechar lo que se consideraba un desperdicio, y con esto, ofrecer al consumidor un aroma que es muy aceptado por el mercado, gracias a que es un símbolo de la temporada navideña, con todo lo que ella representa. Además del grandísimo valor agregado de utilizar materiales, que en otro caso sería considerado basura.

La empresa con su actividad principal, está excelentemente posicionada gracias a la calidad que ofrece a sus clientes, por medio de sus productos y el servicio que provee. De igual manera se vende a un precio altamente competitivo, gracias a la amplia experiencia, y eficiencia en cada paso de la cadena de suministro, de manera óptima desde la producción hasta la venta final.

En el caso del producto en cuestión, será la primera vez que se presenta a la venta en México. La ventaja más grande del producto es que el punto de venta es un lugar muy bien ubicado por sí mismo.

El mercado es repetitivo y crece año con año, con y gracias, a la tendencia del público que existe hacia el consumo de los árboles naturales en lugar de sustituirlos por los artificiales. Debido a la imposibilidad de los artificiales por sustituir la tradición, la textura y el olor de los naturales. Otra de las razones por las que nuestro producto sería capaz de posicionarse en el mercado.