

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El escenario mundial en el que se desarrolla la producción y la comercialización de alimentos, ha ido modificando drásticamente la producción agrícola durante las dos últimas décadas como consecuencia de los procesos de globalización, entendidos como el aumento de las relaciones comerciales entre países; favorecidas por el desarrollo tecnológico, los tratados comerciales y el flujo de de capitales a escala mundial.

En el estado de Puebla, existe una preocupación por cambiar el enfoque tradicional de producción agropecuaria e impulsar la **integración productiva** bajo el modelo conocido como **cadena agroindustrial**. Este esquema asociativo, brinda numerosas ventajas para incrementar el valor agregado de los productos agrícolas. Además permite identificar áreas de oportunidad en mercados para productos desarrollados que ofrezcan valor agregado, innovación y calidad.

El presente trabajo expone la importancia de la integración productiva bajo el modelo de cadena agroindustrial, impulsado en el estado de Puebla a partir del año 2003 por diversos organismos públicos y privados. Asimismo, propone un **plan de exportación** para la cadena agroindustrial de la flor de jamaica dentro del la región del TLCAN, como herramienta de competitividad dentro del eslabón de comercialización de uno de sus productos más desarrollados: el licor.

A lo largo de este estudio, se expondrán los orígenes del modelo de cadena agroalimentaria, sus impulsores y la forma en que este modelo se ha aplicado en el cultivo de la flor de jamaica, conocida por su nombre científico como *hibiscus sabdariffa*, en el estado de Puebla.

Se expondrá el desarrollo de la cadena agroindustrial de este cultivo haciendo énfasis en el establecimiento y puesta en marcha de la primera planta procesadora de flor de jamaica (*hibiscus sabdariffa*) en el país: la Integradora Agroindustrial de Chiautla de Tapia S.A. de C.V. ubicada en la Región Mixteca del estado de Puebla.

Así mismo, se presentará el desarrollo de una estrategia comercial a través de un plan de exportación de licor de jamaica, que verifique la viabilidad y rentabilidad de un primer embarque solicitado por un distribuidor en la ciudad de San Diego, California en Estados Unidos, el cual representa una oportunidad de introducción al mercado del TLCAN.

La **estrategia comercial** propuesta para el desarrollo de ventajas competitivas en la cadena agroindustrial de jamaica, consiste en el desarrollo y aplicación de un plan de exportación para licor de jamaica a la ciudad de San Diego California. Siendo esta, el punto de entrada al área del TLCAN, al ser un embarque solicitado con propósito de distribuir el producto en el sur de Estados Unidos y eventualmente de acuerdo a la aceptación, en el Oeste de Canadá, mercados donde el cliente contactado tiene presencia y capacidad logística.

La importancia de la planeación tanto en la actividad de negocios como en la orientada a la exportación, radica en incrementar las posibilidades de tener éxito en el mercado objetivo, lo cual forma parte integral de la estrategia comercial de la empresa; aumentar sus ventas.

De acuerdo con la agencia canadiense de promoción a las exportaciones *Export Development Canada (EDC)*, un plan de exportación es en realidad un plan de negocios orientado a mercados internacionales, “este plan identifica el mercado meta, los objetivos de exportación, los recursos necesarios y los resultados posibles” (Team Cánada Inc., 2003 p.9).

En el comercio exterior el tamaño de una empresa ya no es tan significativo. En efecto, la empresa deberá asumir compromisos serios para lograr tal objetivo, así como investigar y explorar nuevos mercados, efectuar una planeación cuidadosa y seguir una estrategia clara de ventas. Aquí cabe señalar que la exportación exige el mismo esfuerzo que cualquier otra iniciativa comercial; la diferencia estriba en que crece el mercado, pero también aumentan los competidores, las exigencias de calidad y precio del producto (Bancomext, 2005 p.6).

El desarrollo exitoso de un plan de exportación depende de una adecuada recopilación de información relevante, que responda las interrogantes sobre: demanda del producto en el extranjero, competencia en el país destino, requerimientos y necesidades del mercado, regulaciones arancelarias, normas técnicas, regulaciones no arancelarias aplicables en el país destino, factores geográficos, económicos, políticos y culturales que afecten las posibilidades de éxito en la exportación.

El objetivo es desarrollar los aspectos más importantes del modelo de integración productiva de cadena agroindustrial en el Estado de Puebla, haciendo énfasis en el desarrollo de una estrategia comercial a través de un plan de exportación que eleve la competitividad de la cadena de la **flor de jamaica** poblana (*hibiscus sabdariffa*) dentro de la región del TLCAN.