

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GUAYABA MICHOACÁNA A ESTADOS UNIDOS”

Autor: Patricia Carpio Ramírez

Tesis presentada para obtener el título de:
Licenciado en Comercio Internacional

Nombre del asesor:
Mtra. Deyanira Eunice Castellón Rivera

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL

TITULO:
**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE
GUAYABA MICHOACANA A ESTADOS UNIDOS**

T E S I N A

Para obtener el título de:

**LICENCIADO EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

Presenta:

PATRICIA CARPIO RAMÍREZ

ASESOR DE TESINA:

MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA

CLAVE 16PSU0011T

ACUERDO No. LIC 091108



LÁZARO CÁRDENAS, MICH., MAYO 2022



Lázaro Cárdenas, Mich., a 15 de mayo de 2022.

LIC. WULFRANO MEJÍA DÍAZ

Director de la Unidad Académica Lázaro Cárdenas
Universidad Vasco de Quiroga
Presente

Por medio de la presente, quien suscribe, me permito informar a usted que se ha revisado y liberado el trabajo de Tesina, presentado por **PATRICIA CARPIO RAMÍREZ**, cuyo título es “**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GUAYABA MICHOACANA A ESTADOS UNIDOS**”. Por tanto, en base a lo anterior se considera que el referido trabajo reúne los requisitos académicos para que pueda ser empastado y presentado en el examen recepcional de la licenciatura correspondiente.

Sin otro particular, me es grato enviarle un afectuoso saludo.

ATENTAMENTE

MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA

Asesor de Tesina

AGRADECIMIENTOS

Primero quiero agradecer a Dios por colmarme de salud y poder concluir mis estudios, después a mis padres que siempre me han apoyado en todos los aspectos para poder concluir la universidad y por último a mis hijas que has sido mi motor, eso que me impulso a terminar la carrera. La ilusión de que ellas me vieran como su ejemplo a seguir y demostrarles que a pesar de las adversidades y dificultades se puede terminar una carrera universitaria.

Agradezco infinitamente a la universidad por siempre ser tan flexible en todos los aspectos, tanto económicos como educativos, por el apoyo de todos los docentes que me apoyaron y compartieron de todo su conocimiento y experiencia laboral, por ultimo y sin olvidar nuestro apreciable director que con mucha paciencia y disposición atendía todas nuestras dudas e inconvenientes, sin duda la mejor universidad en la cual quisiera continuar mis estudios y me gustaría en un futuro mis hijas estudiaran en este plantel.

Este agradecimiento también es para mí, por todo mi esfuerzo y dedicación, por no rendirme, por seguir luchando, por continuar, por saber que yo me merecía este titulo universitario y que tenia todo para poder hacerlo realidad.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	iii
INTRODUCCIÓN	vii
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	ix
JUSTIFICACIÓN	x
OBJETIVOS	xi
CAPÍTULO 1. MARCO REFERENCIAL	12
1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA GUAYABA.....	12
1.2 CARACTERÍSTICAS Y TIPOS	13
1.3 COMPOSICIÓN Y PROPIEDADES NUTRITIVAS.....	15
1.3.1 Usos domésticos	15
1.3.2 Usos medicinales.....	16
1.4 BENEFICIOS DE LA GUAYABA.....	18
1.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	19
1.6 ENFERMEDADES Y PLAGAS.....	21
1.7 CUIDADOS	23
1.8 CONTROL DE CALIDAD	24
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.	25
2.1 MARCO LEGAL JURIDICO	25
2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.....	26
2.1.2 Ley aduanera	26
2.1.3 Ley de Comercio Exterior.	28
2.1.4 Tratado de Libre Comercio	28
2.1.5 Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.	29
2.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO.....	29
2.2.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC).....	30
2.2.2 Pedimento.....	31
2.2.3 Conocimiento de embarque o Bill of Lading	31
2.2.4 Certificado de Origen	31

2.2.5 Lista de Empaque y Packing List.....	32
2.2.6 Factura Comercial	33
2.2.7 Contrato	34
2.2.8 Permiso Fitosanitario	35
2.2.9 Norma de Calidad.....	36
2.2.10 Incoterms	37
2.2.12 Carta Porte	38
2.2.13 Multas por falta de documentos.....	39
2.3 EMPAQUE Y EMBALAJE	40
2.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	41
CAPÍTULO 3. INVESTIGACION DE MERCADO.	42
3.1 MERCADO META.....	42
3.2 LOGÍSTICA.....	42
3.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	43
3.3.1 Macrolocalización.....	44
3.3.2 Microlocalización.....	44
3.4 OFERTA Y DEMANDA	45
3.5 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	46
3.5.1 Misión.....	46
3.5.2. Visión.....	47
3.5.3. Valores.....	47
3.5.4 Objetivo General.....	48
3.5.5 Objetivos Específicos.....	48
3.5.6 Políticas Internas.....	48
3.5.7 Organigrama de la Empresa.....	49
3.5.8 Logotipo	50
3.6 ANÁLISIS FODA INTERNO Y EXTERNO	50
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS FINANCIERO.	53
4.1 INVERSIÓN INICIAL.....	53
4.1.1 Permisos.....	53

4.1.2 Inversión fija.....	55
4.1.3 Aportación de socios.....	55
4.2 ANÁLISIS DE COSTOS.....	56
4.2.1 Costos Fijos.....	56
4.2.2 Costos Variables.....	57
ANEXOS	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Presentación de las guayabas.....	13
Figura 2. La imagen de la izquierda muestra el proceso de recolección y la imagen de la derecha muestra la selección de esta.....	20
Figura 3. Diagrama de proceso.....	20
Figura 4. Plaga Mosca	22
Figura 5. Plaga Picudo	22
Figura 6. Enfermedad Roña o clavo.....	23
Figura 7. La imagen muestra los diferentes tipos de Guayaba en su gran variedad está la Guayaba cas, manzana, fresa, guinea, de la montaña y cattley.....	24
Figura 8. Véase en la imagen el empaque de la guayaba, la cual cumple con los requisitos y lineamientos establecidos.....	40
Figura 9. Vista satelital del estado de Michoacán	44
Figura 10. Vista satelital del Sabino, donde se localiza la empresa.....	45
Figura 11. Organigrama de la empresa.....	49
Figura 12. Logotipo de la empresa.....	50

INTRODUCCIÓN

El presente documento describe el proceso de exportación de guayaba hacia Estados Unidos. Michoacán es el segundo estado de mayor producción de guayaba en México, pero no la exporta debido a la falta de conocimiento en el proceso, logística y desarrollo comercial. Esta fruta se cultiva durante todo el año, abunda en la región y su producción no es costosa ni delicada, por ello debemos de aprovechar este fruto que la naturaleza nos brinda para comercializarlo y beneficiar así a la economía local, a los productores y agricultores de la región y a todos los beneficios directos e indirectos que este proyecto generará.

El capítulo uno trata sobre los antecedentes generales del producto, se describe las características del fruto, su origen, condiciones ideales para su producción, Las guayabas, son originarias de México y América central. Son frutas tropicales, recubiertas de una piel amarilla, y en el interior contienen una carne de color rosa pálido tirando a blanco, con semillas pequeñas. Esta fruta contiene grandes propiedades beneficiosas para el organismo, incluso más que muchas frutas más conocidas por la gente. Se caracteriza por contener gran cantidad de antioxidantes y vitaminas, incluso más que muchos cítricos conocidos como la naranja o el limón.

En el capítulo dos se describe cómo se lleva a cabo el proceso aduanero, las regulaciones arancelarias y no arancelarias necesarias en el proceso de exportación, los acuerdos comerciales hacia el país donde se desea exportar, el proceso logístico que se lleva a cabo, desde la recolección del fruto hasta que llega a su lugar de destino; los certificados, normas, gestión de calidad y demás requerimientos que son indispensables para poder llevar a cabo el proyecto.

En el capítulo tercero se explica la estructura organizacional de la empresa valores, misión, visión y objetivos. Las organizaciones deben contar con una estructura organizacional de acuerdo a todas las actividades o tareas que pretenden

realizar, mediante una correcta estructura que le permita establecer sus funciones, analizaremos el mercado meta hacia donde deseamos comercializar nuestro producto, geografía, análisis foda, características de la población y del mercado consumidor, todo esto para tomar las mejores de decisiones acorde al mercado meta y segmento de la población que serán nuestros clientes y consumidores potenciales.

En el capítulo cuatro se presenta un análisis financiero para evaluar los costos, gastos y utilidades, así como el flujo de capital en el proceso de exportación de guayaba hacia Estados Unidos, para de esta manera poder determinar y analizar la viabilidad del proyecto y rentabilidad del mismo. Se presenta una proyección a cinco años y el margen de utilidad que se espera alcanzar en condiciones favorables. Esto con el fin de tomar las decisiones adecuadas para identificar las mejores condiciones de exportación, definido al cambio y situación comercial vigente.

Al finalizar la investigación se describen las conclusiones, donde se pone de manifiesto a manera de recomendaciones y sugerencias, cómo se lograron los objetivos propuestos. De la misma forma, todo el documento está fundamentado en leyes, libros, documentos, reglamentos y artículos que están enlistados en la bibliografía para quien desee consultarlos y ampliar más el conocimiento sobre este proyecto de exportación. Finalmente en los anexos se muestran ejemplos de los documentos que deben cumplirse para este tipo de producto en el procedimiento aduanero, de modo que se lleve a cabo de forma correcta y sin errores.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La guayaba es una fruta de intenso sabor que entre los latinoamericanos goza de gran popularidad, es original de las regiones tropicales de América, posiblemente de algún lugar de Centroamérica, el Caribe, Brasil o Colombia, sin embargo, se han encontrado semillas en excavaciones arqueológicas del Perú, lo que hace pensar que fue cultivada en Sudamérica desde antes de la llegada de los españoles. Se le considera la reina de las frutas por su sabor, aroma y alto contenido nutricional. El mercado mundial de la guayaba es muy pequeño.

Se estima que actualmente el valor total de las transacciones mundiales es de alrededor de 4 millones de dólares, que, comparados con el mercado del mango, estimado en 11,070 millones, no representa ni el 0.04%. En volumen, podría hablarse de 4,000 toneladas, lo que representa apenas el 2.1% de la producción nacional de México. El destino de la guayaba principalmente es para su consumo en fresco (87%) y el resto de la producción se industrializa ya sea en la elaboración de jugos y néctares, dulces, jaleas, mermeladas y como fruta en almíbar.

Los principales países productores de guayaba en el mundo son: Pakistán, Egipto, México, Bangladesh, Estados Unidos, Brasil, Venezuela, Colombia, Malasia, Tailandia, Perú, Sudáfrica, Indonesia y Republica Dominicana. Michoacán, junto con los estados de Aguascalientes, Zacatecas, Jalisco, México y Guerrero son los principales productores de Guayaba, alentados por la proximidad a los grandes mercados como Estados Unidos al norte y las ciudades de México y Guadalajara al centro y occidente del País.

Después de este análisis de la producción de guayaba y los mercados que la consumen, se llega a la pregunta de investigación ¿Será factible y rentable la exportación de guayaba michoacana hacia el mercado de Estados Unidos? ¿Sera oportunidad de negocio exportar guayaba Michoacana a Estados Unidos?

JUSTIFICACIÓN

La guayaba posee grandes ventajas nutricionales frente a otras frutas, a pesar de esto es un producto que se consume de manera ocasional. Existen regiones productoras en nuestro país en las que se han detectado serias deficiencias en aspectos como la planificación de la producción, la calidad de la fruta, el procesamiento, y en general, en la infraestructura tecnológica a la que tienen acceso los productores. Una rica fuente de alto contenido nutricional y una excelente alternativa de inversión frente a los tradicionales cultivos de frutas tropicales.

Existe un mercado potencial para la guayaba a nivel nacional e internacional, el cual requiere que sean atendidas satisfactoriamente sus demandas, por lo que es necesario fortalecer al Sistema Producto Guayaba, de manera que consiga desarrollarse hasta lograr niveles de desempeño que le permitan llegar al consumidor y satisfacer sus necesidades de este fruto en fresco y sus derivados. Con este estudio se pretende lograr la identificación de la infraestructura logística actual para la comercialización a Estados Unidos, identificar las áreas de oportunidad en el mercado meta, definir y diseñar los requerimientos de infraestructura logística para consolidar la exportación de guayaba mexicana y toda la cadena de valor.

El presente proyecto de exportación busca mejorar las condiciones actuales para favorecer la producción, conservación, tecnificación, industrialización y comercialización de la guayaba mediante el esfuerzo y trabajo coordinado de productores de guayaba de Taretan Michoacán. Asimismo, se busca dar un impulso a esta actividad productiva en beneficio tanto de los productores como de la sociedad en general pues se planea ofrecer productos de alta calidad, que satisfagan la demanda del mercado internacional, logrando en consecuencia la reactivación de la economía de este sector y del país.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Diseñar un proyecto de exportación de guayaba Michoacana hacia Estados Unidos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer todo lo referente a las características y producción de la guayaba.
- Identificar las leyes, reglamentos y códigos que son el fundamento jurídico de la exportación.
- Conocer e identificar los documentos que se requieren para llevar a cabo de forma correcta el procedimiento aduanero.
- Hacer una investigación de mercado para conocer el mercado meta, así como identificar los principales destinos del mercado meta para consolidar la exportación de guayaba mexicana.
- Identificar las áreas de oportunidad comercial en el mercado meta y definir los requerimientos de infraestructura logística necesaria para consolidar la exportación de guayaba mexicana.
- Realizar análisis financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO 1. MARCO REFERENCIAL

El presente capítulo se dará a conocer los antecedentes generales, los componentes y propiedades de la guayaba (*Psidium guajave*). A ésta se le considera la reina de las frutas por su sabor, aroma y alto contenido nutricional: es la única fruta que tiene 16 vitaminas, faltando por determinar cerca del 60% de su probable contenido vitamínico. Aunque el contenido proteico es mediano, sus aminoácidos esenciales son altos, especialmente triptófano, lisina y metionina; tiene cantidades considerables de oligoelementos. Las hojas son astringentes intestinales por su riqueza en taninos (Cortes, 2018).

1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA GUAYABA

La Guayaba es un fruto de procedencia centroamericana y se cultiva en casi todos los países con clima tropical, como ya lo comentamos anteriormente los principales. Se dice que los exploradores españoles encontraron hacia el año 1500, árboles de guayaba fresa, creciendo como un árbol natal de América. Por otra parte la historia registra que los antiguos indígenas Seminole cultivaban guayabos en el norte de Florida en 1816.

El árbol de la Guayaba se caracteriza por ser noble ya que crece en aguas templadas o en temperaturas de hasta 5° y este es recurridamente plantado en varios hogares. Por esta razón ha permanecido por tantos años y se ha podido extender a lo largo del continente Americano. Esta cuenta con una gran diversidad y tipos de Guayaba según la región como, por ejemplo: Guayaba fresa, cas, manzana, de la montaña entre otras, tales como se muestra en la figura 3 (Yam Tzec, Villaseñor Perea, Romantchik Kriuchkova, Soto Escobar, & Peña Peralta, 2010).



Figura 1. Presentación de las guayabas.

Se dice que la guayaba es un fruto de procedencia de centro América, aunque se cultiva en casi todos los países tropicales como México, Brasil, Perú, India y Costa de Marfil. Otros de los estados que producen la guayaba son México, Jalisco, Guanajuato, Durango, Puebla, Chiapas, Nayarit entre otros. Los principales países donde se exporta la Guayaba son Estados Unidos, Canadá e Inglaterra (Fundación Erosky, s.f.).

Michoacán se ubica como el primer lugar en producción de Guayaba, una de las frutas que no pueden faltar en aguas frescas, ponche, bebida que se consume en las posadas y en Nochebuena, en 2017 más de 10,386 hectáreas fueron cosechadas y se obtuvieron 147,286 toneladas, por encima de entidades como Aguascalientes y Zacatecas. La producción de dicha fruta en Michoacán representa el 47.7 por ciento de la lograda a nivel Nacional. Los municipios que generan el mayor volumen del fruto son Jungapeo, con una producción de 44 mil 550 toneladas; Benito Juárez, 33 mil toneladas, y Zitácuaro con 28 mil 55 toneladas (Delegación SADER Michoacán, 2018).

1.2 CARACTERÍSTICAS Y TIPOS

La guayaba es una fruta de intenso sabor que entre los latinoamericanos goza de gran popularidad, es original de las regiones tropicales de América, posiblemente de algún lugar de Centroamérica, el Caribe, Brasil o Colombia. Después del descubrimiento de América se propagó a otros continentes e incluso llegó a creerse

que era originaria de Indochina y de Malasia (Asia Meridional) ya que en estos lugares se le conoce desde hace varios siglos y crece en forma silvestre.

Según los historiadores, la guayaba fue domesticada hace 2,000 años por los indígenas, y su primer registro data de 1526, cuando el historiador español Gonzalo Fernández de Oviedo y Valdez reconoce a esta planta como *guayabo* y a su fruta como *guayaba*, empleando los vocablos con los que los indígenas antillanos la denominaban. En la Historia General de las Indias se relata que los españoles encontraron que los indios consumían guayaba como fruta fresca. Desde nuestro continente, la guayaba fue llevada por los españoles hacia las Filipinas y por los portugueses hacia la India, país que es identificado hoy día como el primer productor a nivel mundial de guayaba.

Su nombre científico es *Psidium guajava*. El nombre genérico de *Psidium* proviene del griego *psidion* que significa granada, por la aparente semejanza de los frutos. El nombre específico de *guajava* es una palabra indígena que se origina de la voz haitiana *gyayaba*, la cual fue tomada por los españoles y luego, con algunas modificaciones, pasó a otros idiomas. Sea cual haya sido su cuna, hoy día la guayaba está ampliamente distribuida en toda la franja tropical y en algunas zonas subtropicales, tanto de forma silvestre como comercial; y es una de las 50 especies frutales más conocida y consumidas a nivel mundial (Vazquez Chacón, 2019).

Hay una gran variedad de Guayaba en el territorio mexicano, algunas de las más populares son guayaba fresa, guayaba manzana, guayaba guinea, guayaba de la montaña, así como nuevos tipos de guayabas ya registradas en el catálogo nacional de variedades vegetales como es la guayaba Calvillo siglo XXI siendo esta la que más se utiliza en las exportaciones y la que pretendemos utilizar en esta exportación. seguido de la guayaba Huejucar, Hidrozac, Caxcana y Merita.

1.3 COMPOSICIÓN Y PROPIEDADES NUTRITIVAS

La guayaba es una de las frutas tropicales más importantes desde el punto de vista dietético. Puede presentar un peso entre 60 y 500 gr por pieza, un pH ácido entre 3.4-4.2, una concentración de sólidos solubles entre 5–10° Brix y una resistencia a la compresión entre 9-16 lb/pulg². El color de la cáscara oscila entre el verde y el amarillo, el tono la pulpa es variable, o verde amarillento o rosado, y puede contener muchas o pocas semillas y exhala un intenso aroma. Su pulpa es rica en azúcares, fibra, carotenos, hierro, fósforo y se distingue por su elevada concentración de vitamina C (ácido ascórbico) y vitamina (Medina B. & Pagano G., 2003).

1.3.1 Usos domésticos

La Guayaba no solo se puede consumir en fresco, también es muy popular en dulce, pulpa, mermelada, jugos, tés, ponches y en aguas fresca, ya que su sabor es muy noble y se puede disfrutar en todas estas diferentes presentaciones, en usos médicos se dice que la guayaba verde ayuda a controlar la diarrea ya que aporta gran cantidad de fibra. Esta fruta aporta más de siete veces más de vitamina C que la naranja y el limón.

Esta fruta, aparte de tener muy pocas calorías ayuda a no retener líquidos y nos aporta fibras, glucosa y fructuosa, sin dejar a un lado las vitaminas A,C y B3. Es un excelente astringente y laxante pero también se recomienda en personas con diabetes ya que él te de guayaba reduce los niveles de glucosa en la sangre sin aumentar la producción de insulina y para las personas con colesterol elevando también se aconseja esta infusión que no produce efectos negativos en los niveles del colesterol bueno (Papa Pintor, Yamila., 2017)

Desde hace cientos de años esta fruta se usa para reducir los síntomas de varios problemas gastrointestinales. En la actualidad se han realizado varias investigaciones que han demostrado que la guayaba sirve para:

- Reducir los cólicos intestinales.
- Desinflamar los intestinos.
- Hacer frente a los malestares estomacales.
- Eliminar la intoxicación alimentaria.
- Reducir procesos inflamatorios gastrointestinales (por ejemplo, la colitis aguda).
- Combatir las bacterias perjudiciales para el intestino.
- Tratar el estreñimiento.
- Combatir los parásitos o lombrices intestinales.
- Aliviar el síndrome del colon irritable.

1.3.2 Usos medicinales

Se ha demostrado que el consumo de guayaba reduce significativamente la presión arterial, el colesterol y triglicéridos de la sangre; atribuido a su contenido de pectinas. Otras partes de la planta también tienen usos en la medicina popular. La decocción de hojas, flores, frutos verdes y cortezas, ricos en taninos, son usados como astringentes, contra la diarrea, la disentería, como cicatrizante y contra las úlceras bucales. Las hojas tienen buena reputación por ser eficaces contra la sarna y enfermedades cutáneas en general. En estudios de medicina avanzados realizados en Japón, se ha encontrado incluso un compuesto en las hojas del guayabo que tiene poderes anti mutagénicos, reparadoras de ADN.

La guayaba es considerada una de las más valiosas frutas tropicales y subtropicales, debido a su valor nutritivo por ser una excelente fuente de ácido ascórbico, llegando a superar de cuatro a diez veces a los diferentes cítricos. Los

niveles de ácido ascórbico presentan una amplia variación por la localización geográfica, prácticas hortofrutícolas, temporadas de cosecha y el cultivo en sí. Los valores reportados de ácido ascórbico en este fruto varían de 100 a 1,160 mg/100gr. de pulpa. La fructosa es la mayor azúcar presente y su nivel se ve incrementado; de igual manera que el ácido ascórbico durante la maduración del fruto.

Las hojas del guayabo son ampliamente curativas. Son antisépticas ya que se utilizan para combatir la diarrea, el acné y las espinillas; impide los daños ocasionados en la piel por los radicales libres y la protege de la foto envejecimiento; por sus propiedades diuréticas y su alto contenido de potasio, la hoja de guayaba es ideal para evitar la retención de líquidos que provoca inflamación. Sus hojas masticadas ayudan a eliminar dolor de muelas y úlceras bucales. Además, ayuda a eliminar la sensación de hambre por lo que colabora en mantener el peso ideal. Ayuda asimismo a evitar enfermedades respiratorias por su alto contenido de vitamina C que previene gripes, resfriados, tos y dolor de garganta (SEMARNAT, 2021).

Las flores son usadas para aliviar resfriados y bronquitis. Las hojas se usan como tónicos en algunas enfermedades del aparato digestivo, úlceras, vómitos, diarreas; como astringente en el dolor de muelas, heridas y lesiones. Cuando son machacadas o en extracto son aplicadas localmente para el reumatismo, caquexia y nefritis. Recordemos ahora algunas de las funciones de los nutrimentos que contiene la guayaba en nuestro cuerpo. Lo primero que vale la pena destacar es que es un alimento de baja densidad energética y de alto valor de saciedad, aportando tan solo 42Kcal en dos piezas medianas. Esto la hace adecuada para todo tipo de personas, aún aquellas con sobrepeso.

Su valor de saciedad se lo debe a la alta concentración de fibra que contiene. Una porción aporta 4.6g, cuando lo recomendado para un correcto funcionamiento del sistema digestivo es 25g por día, cantidad que rara vez alcanza la población mexicana, que sufre de estreñimiento y sus consecuencias: los divertículos o pólipos, las hemorroides y el cáncer de colon. Recordemos que la fibra da consistencia al

bolo fecal, acelerando su paso por el tracto intestinal y además se adhiere a las paredes del tracto intestinal favoreciendo el tránsito por el mismo y acelerando la digestión.

La vitamina A contenida en la guayaba en forma de carotenos y licopenos (colorantes naturales de tonos amarillos, anaranjados, rosas y rojos-) y ayuda a tener una visión correcta, es también un antioxidante muy poderoso, que nos protege del envejecimiento prematuro, de la propensión a las enfermedades infecciosas y que actúa como agente preventivo del cáncer. IDR. La vitamina C es el nutrimento por excelencia en la guayaba, sus efectos en el cuerpo son muchos y van desde promover la adecuada cicatrización y evitar el envejecimiento de membranas, piel y pelo, hasta evitar el escorbuto. La vitamina C consumida regularmente como parte de la dieta nos ayuda a ser más resistentes a los agentes infecciosos y, por lo tanto, a prevenir las enfermedades infecciosas como gripas, infecciones de las vías respiratorias, conjuntivitis e infecciones intestinales. La IDR es de 60mg diarios para adultos.

1.4 BENEFICIOS DE LA GUAYABA.

La guayaba se encuentra entre las 20 frutas más importantes que se producen en nuestro país, ya que se tienen 9,532 jornales propietarios de una superficie total de 25 mil 304 hectáreas, de las cuales se obtiene un volumen de 287 mil 0574 toneladas, generando más de cuatro millones de jornales. El 96% de la producción nacional se concentra en Michoacán, Aguascalientes, México, y Zacatecas, representando un gran impacto económico.

Ahora bien, considerando que la guayaba es una fruta altamente perecedera y el mercadeo del producto fresco, de momento carece de una infraestructura adecuada, se antoja razonable pensar que las perspectivas de comercialización quizá debieran apuntar hacia la transformación. Cabe señalar en este punto, la versatilidad tecnológica de la guayaba como materia prima y el alto contenido nutritivo de sus derivados, ventajas resaltantes que permiten una mejor accesibilidad

del producto a una mayor parte de la población, la cual en estos tiempos está perdiendo el hábito del consumo fresco y lo está sustituyendo por el de los productos elaborados (SADER Michoacán, 2018).

Como se manifestó, la estacionalidad de la producción de guayaba ha generado que la presencia de este fruto en el mercado sea intermitente de acuerdo a ciertas estaciones del año, pero si se opta por la industrialización o transformación de la guayaba, la presencia en el mercado (y en consecuencia en la mente del consumidor), podría aumentar significativamente, lo que permitiría incrementar la colocación del fruto en la población en general, incrementado su consumo per capital.

1.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN

La guayaba, es una especie frutal bastante resistente, tanto así, que de forma silvestre puede crecer cerca de las vías públicas, a menudo entre las hendiduras del pavimento y muros desafiando el calor y la contaminación vehicular. Es curioso que, en ocasiones, en algunos países, ha sido catalogada de *maleza urbana*. Esta característica se debe a su gran adaptabilidad a diversos tipos de suelo y condiciones climáticas.

Los suelos más favorables para su desarrollo son los areno-arcillosos con un pH comprendido entre 5 y 6, sin embargo, puede prosperar en suelos arcillosos y compactos, siempre y cuando estén húmedos. También puede soportar inundaciones, pero en los suelos de baja fertilidad y poca retención de humedad, produce poco y la fruta es de mala calidad. En cuanto a las exigencias climáticas, el guayabo crece mejor en los climas cálidos entre 25–32°C, aunque puede resistir, ocasionalmente, temperaturas cercanas a la congelación (INIFAP, 2013).

Se desarrolla muy bien entre los 0 y los 1000 metros sobre el nivel del mar (msnm), pero se ha reportado que esta especie puede encontrarse a altitudes de 1800 msnm o más. Se desenvuelve bastante bien entre los 1000–3700 mm/año de

precipitación o dependiendo de la región, láminas de precipitación menores de 1000 mm obligan a que su proceso de hidratación se efectúe mediante irrigación para lograr obtener rendimientos aceptables. La elevada humedad relativa del ambiente no le es del todo desfavorable y en cambio es afectada cuando la humedad es marcadamente baja.



Figura 2. La imagen de la izquierda muestra el proceso de recolección y la imagen de la derecha muestra la selección de esta.

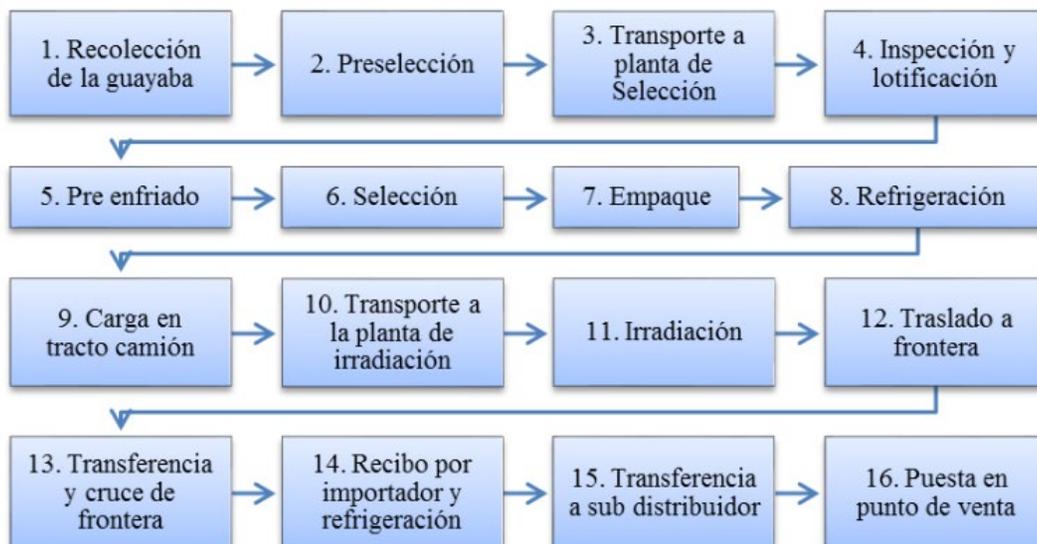


Figura 3. Diagrama de proceso.

En la figura 2 y el anterior diagrama de la figura 3, se observa el proceso de recolección, selección y transportación, por el que se somete la fruta para solo exportar; las que cumple con los estándares de calidad y estética. Empieza con la recolección de la guayaba en su totalidad, seguida de una preselección que es la que llegara a la planta para la selección e inspección de esta. Una vez seleccionada la fruta se empaqueta en las cajas y empieza su refrigeración para detener un poco su maduración y se mantenga fresca. Después se carga al camión con contenedor refrigerado y empieza su Irradiación la cual nos ayudara a mejorar la vida útil de la misma eliminando cualquier microorganismo o insecto. Una vez estos procesos empieza su traslado a Nuevo Laredo, Tamaulipas, donde se cambiará la mercancía por un transporte nacional de Estados Unidos de América (EUA), llegando a bodegas del cliente este empieza a repartir la fruta hasta sus diferentes puntos de venta.

1.6 ENFERMEDADES Y PLAGAS

La gran demanda del fruto de la guayaba en los mercados nacionales e internacionales ha generado nuevas técnicas de cuidado para crear una fruta digna para su comercialización. Una de las tantas consideraciones que se debe de tomar en cuenta para un desarrollo adecuado son los suelos fértiles, arenosos, con un buen drenaje natural y una temperatura ambiente adecuada no mayor de lo 20°C. Pero es importante cuidarla de los diferentes peligros a los que está puede estas expuesta.

Los problemas se profundizan por los impactos de plagas y enfermedades que vienen a incrementar las mermas y afectan al rendimiento de las huertas. El afrontar situaciones como las mencionadas, motiva a invertir cantidades de esfuerzo y trabajo, así como recursos económicos mayores a los previstos, sin que estas inversiones impacten de manera favorable en los volúmenes de producción, y por consecuencia, en las utilidades que pueda obtener el productor.

Dentro del complejo de plagas y enfermedades que afectan el cultivo de la guayaba y que, por efectos de la ola invernal, han sufrido un notable incremento están la mosca de la fruta (*Anastrepha striata*), el picudo de la guayaba

(*Conotrachelus psidii*) y la roña o clavo, enfermedad del fruto causada por un hongo (*Pestalotia versicolor*). Las moscas de las frutas son insectos carpóvoros que se alimentan de los frutos; las larvas, de la pulpa. Esto favorece la oxidación, la maduración prematura y la pudrición del fruto e impide su comercialización.

Después de la mosca de la fruta, el picudo de la guayaba es considerada la plaga más importante de este cultivo, porque afecta directamente la calidad del fruto, tanto para su comercialización en fresco como para la agroindustria. Su ataque puede ser muy destructivo; se calcula que en promedio puede ocasionar 60% o más de pérdidas si no se aplican medidas de control. Por otra parte, la roña o clavo puede presentarse en hojas, ramas, flores y frutos. En estos últimos causa más daño, porque demerita su presentación y calidad, afectando, a la vez, su valor comercial (ICA, 2012).



Figura 4. Plaga Mosca



Figura 5. Plaga Picudo



Figura 6. Enfermedad Roña o clavo.

1.7 CUIDADOS

Para poder lograr un producto de calidad y poder comercializarlo, como es la intención debemos tener en cuenta los cuidados que esta requiere en cada faceta de crecimiento, tanto analizar los suelos fértiles hasta la luz y Temperatura de esta. Para una buena siembra digamos que lo más importante que es el riego adecuado, y así como el cuidar el cultivo de las diversas plagas y enfermedades que se le pueden presentar a lo largo de su crecimiento. Los cuidados de la Guayaba son las siguientes: (Gago, 2018)

- *Siembra*: Haciéndola como monocultivo es como se consiguen los mejores resultados ya que es la forma que más le gusta para desarrollarse.
- *Riego*: Es un árbol que consume mucha agua así que deberás regarlo a diario. Lo mejor es que le pongas un riego automático para no arriesgarte a que un día te despistes o nadie pueda hacerlo si te vas de vacaciones.
- *Luz*: También necesita mucha luz así que busca el espacio más soleado de tu jardín para plantarlo.
- *Temperatura*: Necesita una temperatura media pero que haya humedad ya que su hábitat natural es cerca de los ríos o lagos.
- *Sustrato*: No tiene mucho problema en este sentido ya que se adapta a casi todos los tipos de suelo, aunque le van mucho mejor los que son aluviales y arenosos, especialmente si tienen algo de arcilla.

- *Multiplicación*: La primavera es la época perfecta para realizar el injerto ya que es una época en la que se consigue que la nueva planta salga en un tiempo relativamente corto y que va de 6 a 8 meses.
- *Floración*: Es una época muy larga que va desde los meses de agosto a marzo.
- *Plagas y enfermedades*: Es especialmente susceptible al ataque de cualquier hongo y también de hormigas.

1.8 CONTROL DE CALIDAD

La buena calidad de frutos de guayaba es aquella que presenta un buen aspecto general del producto, con leves defectos tales como raspaduras, rozaduras, costras, manchas o quemaduras de sol, siempre y cuando no afecten la calidad y la conservación y que cumple con un proceso de selección riguroso.

La calidad del fruto de guayaba está definida por el genotipo y el manejo agronómico de los árboles en el que la inclusión de índices de cosecha es importante debido a que garantizan al productor frutos con la calidad mínima para su manejo pos-cosecha y comercialización. Entre estos índices se encuentran los físicos (color, firmeza y forma característica) y los químicos (acidez titulable, sólidos solubles totales y ácido ascórbico) y se hace prescindible conocer su respuesta a la presencia y ataque de plagas y enfermedades (Vargas-Madriz, Barrientos-Martínez, Cruz-Alvarez, Martínez-Damián, & Talavera-Villareal, 2019).



Figura 7. La imagen muestra los diferentes tipos de Guayaba en su gran variedad está la Guayaba cas, manzana, fresa, guinea, de la montaña y cattley.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO.

En este capítulo se trata sobre el marco teórico que sustenta la investigación, se explica sobre el fundamento jurídico que está formado por las leyes, códigos y reglamentos que se deben cumplir en un proceso de comercio internacional. Además se explica sobre toda la documentación, requisitos y restricciones que se tienen que cumplir a la hora de realizar la exportación. El por qué y para que de la importancia de cada papeleo así como de los permisos que debemos acatar para evitar riesgos a la hora de sacar la mercancía del puerto, de transitar e ingresar al país destino. Cumplir con cada uno de los requisitos podrá asegurarnos una logística muy viable para la empresa y el cliente.

2.1 MARCO LEGAL JURIDICO

Cabe mencionar que no solo ocupas saber exportar para poder hacerlo si no cumplir con una serie de permisos documentación y normas para poder llegar a cabo con éxito la exportación de la guayaba. Conocer a detalle las instituciones que brindaran dichos permisos y llevar paso a paso cada uno de los requerimientos y conocer cual serían las multas y consecuencias de la falta de alguna de ellas. (SEGOB, 2022). Los fundamentos legales a cumplir para la exportación de la guayaba, tienen como principios los siguientes documentos:

I.- Norma Oficial Mexicana NOM-FF-40-1982, Productos alimenticios no industrializados para uso humano-fruta fresca-guayaba.

II.- DOF con la NOM-045-FITO-1995, por la que se establece los requerimientos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de la Guayaba para exportar y mercado nacional.

III.- Art. 45,46 fracción II y 47 de la Ley Federal de Metrología y Normalización por la que establecen los requisitos y especificaciones para la movilización de la Guayaba de exportación y en territorio nacional.

IV.- Norma Oficial Mexicana NOM-EM-023-FITO—1995, establece la campaña nacional contra la mosca de la fruta, publicado el 24 de julio de 1995.

V.- Norma Oficial Mexicana MON-EM-004-FITO-1994, requisitos fitosanitarios y procedimientos para la movilización de frutos cítricos para exportación y mercado nacional, publicado en el DOF el 26 de agosto de 1994.

2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Tiene por objeto regular, promover el comercio exterior y la economía del país, así como la estabilidad de la producción nacional o cualquier propósito similar al beneficio mismo. Gracias a esta se pueden suprimir, aumentar o disminuir las cuotas arancelarias de importación y exportación para generar otras. También emite permisos previos, igual, para la exportación o importación temporal o definitiva y regula cantidad máxima de mercancía de acuerdo con los excedentes de producción, los requerimientos del mercado o de los acuerdos y convenios internacionales.

Artículo 131.- Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aún prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la República de toda clase de efecto.

Artículo 73.- En ella se establecen que es facultad del congreso legislar para establecer contribuciones sobre el Comercio Exterior.

Artículo 72.- Faculta al congreso para expedir aranceles sobre comercio extranjero. Y para impedir, por medio de bases generales, que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones onerosas. (Cruz Barney, 2020).

2.1.2 Ley aduanera

La ley aduanera tiene por objeto regular a quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo ya sean sus propietarios, poseedores,

destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualquiera que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia almacenaje manejo y tenencia de las mismas.

ARTICULO 35. Para los efectos de esta Ley, se entiende por despacho el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

ARTICULO 36. Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento se deberá acompañar de:

En exportación:

1. La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.
2. Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2009) .

2.1.3 Ley de Comercio Exterior.

La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Las disposiciones de esta Ley son de orden público y de aplicación en toda la República, sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponden, para efectos administrativos, al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Economía. (Última Reforma DOF, 2006).

2.1.4 Tratado de Libre Comercio

La aprobación del T-MEC en el Senado de Estados Unidos es una buena noticia para el sector agroalimentario de la región de Norteamérica ya que México es líder exportador en frutas y hortalizas a Estados Unidos, y tiene una clara ventaja competitiva, unos de los principales beneficios para México será la capacidad de mantener y aumentar el acceso libre de arancel de productos agrícolas y agroindustriales mexicanos a los mercados estadounidense y canadiense.

Además, se confirman disposiciones que aseguran la eliminación de subsidios a la exportación para este tipo de bienes, y se determinan mejores mecanismos que permitirán asegurar la cooperación, la comunicación y la colaboración entre las partes con el fin de discutir temas agrícolas. Cabe mencionar que los agricultores que quieran gozar de los beneficios del T-MEC deben ser capaces de adaptarse a las disposiciones productivas, comerciales, sanitarias, ambientales, laborales, biotecnológicas, digitales, entre otras, esto para poder ser tomados en cuenta para los beneficios de este tratado (Hernandez Perez, 2021).

2.1.5 Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

La Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación tiene la tarea de establecer las cuotas que, atendiendo a la clasificación de la mercancía, servirán para determinar los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, de conformidad con la tarifa especificada. Dividiendo los productos en 98 capítulos se establecen que productos deberán impuestos, en qué proporción o si de hallan exentos de pagarlos. Una ley sin la cual no se puede practicar el comercio exterior, imprescindible para las personas que se dediquen al comercio exterior o la exportación de artículos diversos. (Nueva Ley DOF, 2007)

Las exportaciones mexicanas de guayabas frescas se clasifican en la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación *LIGIE* como sigue:

- Capítulo 08 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
- Partida 0804 Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos
- Sub-partida 080450 Guayabas, mangos y mangos-tanes
- Fracción 0804502 Guayabas

2.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO

Es el conjunto de formalidades previstas en las legislaciones aduaneras nacionales que guardan relación con los regímenes aduaneros cuyo, cumplimiento se considera indispensable para permitir el desaduanamiento de las mercancías. (Bancomer, 2005). Alguna de la documentación que se requiere para un buen despacho aduanero son las siguientes:

- RFC
- Factura Comercial
- Lista de empaque

- Etiquetado
- Manifiesto
- Carta Porte
- Certificado de calidad
- Certificado de Origen
- Certificado fitosanitario
- Pedimento

2.2.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

Los contribuyentes ya sea personas físicas y morales que realicen situaciones jurídicas o de hecho, que den lugar a declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales por las actividades que realicen como la exportación, están obligados a inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes. En relación con las empresas *entidades* privadas, la inscripción al RFC tendrá que ser como persona moral con fines lucrativos, ya que La Ley General de Sociedades Mercantiles, reconoce las siguientes especies: Sociedad en Nombre Colectivo; Sociedad en Comandita Simple; Sociedad de Responsabilidad Limitada; Sociedad Anónima; Sociedad en Comandita por Acciones; y Sociedad Cooperativa.

La más frecuente para constituir una empresa es la Sociedad Anónima, cuyos requisitos más importantes son los siguientes:

- Tener dos socios como mínimo,
- Contar con un capital social mínimo de \$50,000 pesos (moneda nacional),
- Constituir la empresa ante notario público y
- Registrar el nombre de la empresa en la Secretaría de Relaciones Exteriores. (BANCOMEXT, 2005). (Ver anexo 1).

2.2.2 Pedimento.

Los exportadores están obligados a presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de un agente o apoderado aduanal (Justicia México, 2022). Dicho pedimento debe acompañarse de:

- La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación (Ver anexo 2).

2.2.3 Conocimiento de embarque o Bill of Lading

El conocimiento de embarque es un contrato de transporte internacional estandarizado que contiene la declaración general de las mercancías transportadas. Este documento es un instrumento que sirve para comprobar el recibo y la entrega de la mercancía trasladada por un transportista. Allí, se especifican los aspectos relevantes de la carga para que haya constancia del material transportado. De esta forma, al momento de la entrega, solo el consignatario del Bill of lading podrá reclamar la propiedad de la carga. En este sentido, constituye en un documento vinculante para las partes (Paez, 2020).

2.2.4 Certificado de Origen

El certificado de origen es un documento que se utiliza para obtener un trato preferencial conforme a los Tratados Internacionales de los que México forme parte. Para exportar tu mercancía debes expedir, solicitar y/o tramitar el certificado de

origen que califique dichas mercancías como originarias de México utilizando las especificaciones detalladas en los términos de cada Tratado. Como en este caso se exporta a EU tendríamos que cumplir con las disposiciones expresadas en la sección de certificado de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como son: (SNICE, 2022) Ver Anexo 4.

- Nombre y domicilio del exportador,
- Periodo que cubre la operación,
- Nombre y domicilio del productor,
- Nombre y domicilio del importador,
- Descripción de(los) bien(es),
- Clasificación arancelaria
- Criterio para trato preferencial,
- Productor,
- Costo neto,
- País de origen,
- Declaración bajo protesta de decir verdad,
- Firma autorizada,
- Empresa,
- Nombre,
- Cargo,
- Fecha, y
- Teléfono/fax.

2.2.5 Lista de Empaque y Packing List

El Packing List o La lista de empaque es el documento que nos permitirá identificar la mercancía que vamos a exportar, en este caso la Guayaba. Para lograr esto es necesario que el empaque coincida con la factura, Aparte sirve para garantizar al exportador que durante el traslado de la mercancía se tendrá el documento con el que se identifique completo, en caso de que hubiera un percance

se podrá hacer las reclamaciones a la empresa transportista (icontainers, 2018) ver anexo 3. En la lista de empaque se indicará:

- La cantidad exacta de los artículos que contiene cada bulto y el tipo de embalaje.
- En cada bulto se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura, anotando la descripción de cada una de las mercancías que contiene.
- Se debe procurar contener e identificar la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica y facilita la revisión de la aduana.

2.2.6 Factura Comercial

La factura comercial de exportación es un documento que contiene información importante sobre la mercancía, precio, el modo de envío, así como datos de la empresa que importa y de la que exporta. Este documento lo emite el exportador una vez que se ha concretado la venta, y es un documento necesario para realizar la exportación. Para qué sirve la factura comercial de exportación: La factura comercial de exportación es un documento necesario para el cálculo de los impuestos y aranceles a pagar en aduana. También es necesaria la factura comercial cuando el pago se va a realizar mediante una carta de crédito. Aunque no hay un formato único para la factura comercial de exportación, hay cierta información que es necesario incluir, como por ejemplo:

- Datos de la empresa exportadora, incluyendo nombre, dirección y número de contacto.
- Debe llevar los datos de la empresa importadora, incluyendo dirección y contacto.
- Datos de la factura.
- Origen y destino de la mercancía.
- Descripción de la mercancía, indicando número de unidades, peso, entre otros.

- Valor de la mercancía y la divisa en la que se hace la transacción.
- Medio de transporte utilizado para el envío de la mercancía.
- Valor del flete.
- Valor del seguro.

Es muy importante que la factura comercial de exportación contenga toda la información correcta, ya que por esos valores se calculan los pagos de aduana. Así que datos incompletos o erróneos pueden dar lugar a demoras y retrasos en la aduana o cálculos equivocados de impuestos que pueden llegar a tener incluso implicaciones legales (Connect Americas, 2015) (ver anexo 5).

2.2.7 Contrato

Un contrato de compraventa internacional se define como un instrumento que refleja el acuerdo entre dos partes domiciliadas en diferentes países con el fin de crear, transferir, modificar o exigir derechos y obligaciones bajo el amparo de una ley. El contrato regirá paso a paso todas las operaciones comerciales con el objetivo de prever y cubrir riesgos y así evitar complicaciones a posteriori. En el contrato se comprometen todas las áreas de la empresa, por ello la comunicación es esencial durante todo el proceso de negociación entre las partes. Dentro del contrato internacional se sugiere incluir la siguiente información: (SNICE, 2022)

- Preámbulo (identificación de cada una de las partes);
- Declaraciones;
- Objeto del contrato y descripción de las mercancías;
- Precio y condiciones de pago;
- Plazos y condiciones de entrega de la mercancía;
- Inspección de las mercancías;
- Derechos de propiedad;
- Transmisión del riesgo;
- Garantías del vendedor y derecho de reclamación del comprador;
- Aspectos sobre la propiedad industrial;

- Cláusulas de arbitraje comercial;
- Modificaciones y correcciones al contrato;
- Vigencia del contrato;
- Legislación e idiomas aplicables;
- Mecanismo para la solución de controversias;
- Causas de anulación;
- Entre otras disposiciones.

2.2.8 Permiso Fitosanitario

El Certificado Fitosanitario Internacional es un documento que solicitan los países importadores para comprobar que los productos que ingresen representan un riesgo fitosanitario aceptable, de acuerdo a lo establecido en su regulación nacional y cumplimiento de requisitos fitosanitarios. De no presentarse este certificado, no se permite el ingreso de mercancías reguladas fitosanitariamente. El interesado en exportar vegetales, sus productos y subproductos, así como cualquier otra mercancía regulada o equipo que implique un riesgo fitosanitario, debe solicitar a la Secretaría el Certificado Fitosanitario Internacional en los términos establecidos en el artículo 27 de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, previo cumplimiento de las normas oficiales mexicanas y de la legislación vigente del País que importa la mercancía. (SAT, Vucem , 2011). Algunos de los requisitos que se solicitan son los siguientes (ver anexo 7):

- Pago de derechos
- Identificación Oficial
- Resultados de pruebas de laboratorio
- Dictamen de Verificación o inspección
- Escritos Libres
- Otros
- Certificado de origen

2.2.9 Norma de Calidad

Esta Norma se aplica a las variedades comerciales de guayabas obtenidas de *Psidium guajava* L., de la familia Myrtaceae, que habrán de suministrarse frescas al consumidor, después de su acondicionamiento y envasado. En todas las categorías, a reserva de las disposiciones especiales para cada categoría y las tolerancias permitidas, las guayabas deberán:

- Estar enteras;
- Estar sanas, y exentas de podredumbre o deterioro que hagan que no sean aptas para el consumo;
- Limpias, y prácticamente exentas de cualquier materia extraña visible;
- Estar prácticamente exentas de plagas que afecten al aspecto general del producto;
- Estar prácticamente exentas de daños causados por plagas;
- Estar exentas de humedad externa anormal, salvo la condensación consiguiente a su remoción de una cámara frigorífica;
- Estar exentas de cualquier olor y/o sabor extraños;
- Ser de consistencia firme;
- Estar prácticamente exentas de magulladuras.

Las guayabas deberán haber alcanzado un grado apropiado de desarrollo y madurez, de conformidad con los criterios peculiares de la variedad y la zona en que se producen. El desarrollo y condición de las guayabas deberán ser tales que les permitan:

- Soportar el transporte y la manipulación; y
- Llegar en estado satisfactorio al lugar de destino.

Categoría *Extra* Las guayabas de esta categoría deberán ser de calidad superior y características de la variedad y/o tipo comercial. No deberán tener defectos, salvo defectos superficiales muy leves siempre y cuando no afecten al

aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase (FAO, 2021). Los siguientes aspectos de factores externos deben cuidarse, tales como:

Contaminantes. El producto al que se aplica las disposiciones de la presente Norma deberá cumplir con los niveles máximos de la Norma General del Codex para los Contaminantes y las Toxinas presentes en los Alimentos y Piensos (CODEX STAN 193-1995). 7.2 El producto al que se aplica las disposiciones de la presente Norma deberán cumplir con los límites máximos de residuos de plaguicidas establecidos por la Comisión del Codex Alimentarius.

Higiene. Se recomienda que el producto regulado por las disposiciones de la presente Norma se prepare y manipule de conformidad con las secciones apropiadas del Código Internacional Recomendado de Prácticas - Principios Generales de Higiene de los Alimentos (CAC/RCP 1-1969), Código de Prácticas de Higiene para Frutas y Hortalizas Frescas (CAC/RCP 53-2003) y otros textos pertinentes del Codex, tales como códigos de prácticas y códigos de prácticas de higiene. El producto deberá ajustarse a los criterios microbiológicos establecidos de conformidad con los Principios para el Establecimiento y la Aplicación de Criterios Microbiológicos a los Alimentos (CAC/GL 21-1997) (MBA, 2022)

2.2.10 Incoterms

El tipo de incoterms que se empleará es el DAP, cuyas siglas responden al término en inglés *Delivered at Place*, que indica que se pondrá la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado con el comprador, incluyendo todos los gastos asociados a la descarga de la mercancía del medio de transporte. En función del lugar de entrega acordado, el vendedor se hará cargo también del coste de los trámites aduaneros en destino. Bajo el incoterm DAP, el vendedor se hace cargo del coste y el riesgo hasta que la mercancía ha sido puesta en el lugar acordado con el comprador (iContainer, 2013).

Obligaciones del vendedor bajo Incoterm DAP

- Entrega de la mercancía y documentos necesarios
- Empaquetado y embalaje
- Transporte interior en el país de origen
- Aduana en origen
- Gastos de salida
- Flete internacional
- Seguro
- Gastos de llegada
- Aduana en destino (en función del lugar acordado)
- Transporte interior en el país de destino (en función del lugar acordado)

Obligaciones del comprador bajo Incoterm DAP

- Pago de la mercancía
- Aduana en destino
- Transporte interior en el país de destino Pago de aranceles

2.2.12 Carta Porte

La carta de porte es un documento jurídico de carácter declarativo que prueba la existencia de un contrato de transporte. Informa acerca de los términos en que se produjo el acuerdo y atribuye derechos sobre la mercancía transportada, por lo que es obligatorio que se formalice cada vez que se produzca un contrato de transporte. Si el envío se distribuye en varios vehículos, el porteador o cargador podrá exigir la emisión de una carta de porte por vehículo. Además, en algunos casos, es exigible por parte de la Autoridad si se precisa hacer una comprobación. Esta debe contener la siguiente información. (LARATRANS, 2022)

- El *transportista efectivo*: la persona, física o jurídica, a quien se le autoriza el servicio de transportar la mercancía.

- El *cargador contractual*: persona, física o jurídica, que contacta con el transportista efectivo, ya sea el cargador efectivo u otro transportista, un operador logístico, almacenista, una agencia. Cualquier persona que intermedie en la contratación del servicio.

2.2.13 Multas por falta de documentos

Tanto como los requisitos en documentación o procedimientos de carácter obligatorio están sujetas a sanciones y multas cuando no se llevan a cabo de manera correcta (One Core S.A. de C.V., 2020), algunas de las multas más comunes son los siguientes:

1. *De \$3,730 a \$5,590 MXN*: Artículo de la Ley Aduanera 81, Por documento faltante en la manifestación de valor de las mercancías y retroactivo a 5 años.
2. *Indefinida*: Artículo de la Ley Aduanera 164, Declarar datos inexactos en los regímenes aduaneros temporales, de depósito fiscal y de tránsito de mercancías.
3. *De \$22,900 a \$38,180 MXN*: Artículo de la Ley Aduanera 184-B, Transmitir datos inexactos, incompletos o falsos sobre:
 - El valor o a la comercialización de las mercancías.
 - La descripción de la mercancía.
 - La transportación de la mercancía.
4. *De \$1,440 a \$2,860 MXN*: Artículo de la Ley Aduanera 185, Por cada pedimento que no tenga nombre, denominación o razón social o clave de identificación fiscal del proveedor o exportador.
5. *De \$4,300 a \$7,160 MXN*: Artículo de la Ley Aduanera 185, Por cada pedimento que presentes en el módulo de selección automatizado, sin la consignación de pago del módulo bancario o sin la firma electrónica avanzada de quien deba firmar el pedimento.

6. De \$4,290 a \$7,130 MXN: Artículo de la Ley Aduanera 185, Por cada pedimento o aviso consolidado que no tenga el código de barras impreso.

2.3 EMPAQUE Y EMBALAJE

El comercio nacional e internacional de productos vegetales está regulado por normas dirigidas a la protección del brote de plagas, estas normas regulan las condiciones de producción, cosecha, empaque y traslado.

Datos del empaque

- Dimensiones Largo: 54 cm Ancho: 28 cm Altura: 12 cm
- Peso con producto: máximo 8.5 kg, mínimo 7.0 kg de acuerdo con la configuración aprobada por USDA ID
- Material: Cartón.

Datos de la tarima. *Dimensiones* Las dimensiones aprobadas para las tarimas de cajas de cartón son: Largo: 108 cm; Ancho: 88 cm; Alto: 197.5 cm esta medida incluye la tarima de madera, tolerancia $\pm 5\%$. Las tarimas industriales de madera para exportación hacia los Estados Unidos deben ser tratadas e identificadas de acuerdo a la Norma 7 CFR 319.40 basada en la norma ISPM-15 *International Standards for Phytosanitary Measurements* Las tarimas de madera deben tener visible un sello de tratamiento por cada lado en el lado más largo (108 cm) (Sanchez Ortiz, 2012).



Figura 8. Véase en la imagen el empaque de la guayaba, la cual cumple con los requisitos y lineamientos establecidos.

2.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación arancelaria es de suma importancia ya que esta nos va a mostrar cuales son los impuesto, derechos y demás contribuciones que tenemos que pagar, así mismo nos indicara cuales las restricciones arancelarias y no arancelarias con las que debemos cumplir antes de presentar la mercancía a despacho aduanero. La fracción arancelaria mexicana para la exportación de Guayaba en fresco es (Morales Troncoso, 2009):

- Sección II: Productos del Reino Vegetal.
- Capítulo 08: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones y sandias
- Partida 0804: Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltos), guayaba, mangos y mangostanes frescos y secos.
- Subpartida 080405: Guayaba, mangos y mangostanes.
- Fracción 08045002: Guayaba

CAPÍTULO 3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

La relación entre México y Estados Unidos va más allá de la simple integración económica. Implica también el mejoramiento en la calidad de vida, el crecimiento y la estabilidad, además de un intercambio cultural e intelectual, y fomenta las reformas necesarias, la diversificación económica, la transparencia y el buen gobierno. México ha venido registrando un creciente superávit en su relación comercial con Estados Unidos durante los últimos años.

3.1 MERCADO META.

El mercado meta es el colectivo de clientes ideales al cual se destina el producto o marca. No es otra cosa que el conjunto de personas que resulta al agruparlas tomando en cuenta sus necesidades, características demográficas e intereses y que conforman al destinatario ideal de sus ofertas. En este caso el mercado meta como ya se señaló es Dallas, Texas, Estados Unidos de América.

Este de los países más consumidores del mundo, debido a su poder adquisitivo y los medios de comunicación e infraestructura, en este mercado no es tan complicado promocionar la guayaba michoacana y a su vez posicionarla en el mercado estadounidense. Así mismo la ubicación geográfica ofrece una ventaja enorme, ya que como es nuestro vecino por la parte del norte haciendo la logística más simple y reduciendo los costos de transporte. Por último, podemos decir que para toda empresa que apenas empieza sus actividades de exportación, un país con mayor facilidad de adquisición siempre será una muy buena opción (Douglas da Silva, , Web Content & SEO Associate, LATAM, 2022).

3.2 LOGÍSTICA.

La logística trata de una de las piezas fundamentales dentro de la cadena de producción de una empresa, a través de la que se consigue hacer llegar a los clientes los productos o servicios contratados. Podría decirse que el proceso logístico

consiste en planificar, ejecutar y controlar todas las actividades relacionadas con la obtención, el almacenamiento y el traslado de materiales para dar al cliente el mejor servicio posible y conseguir completar el trabajo con el mínimo coste (Universidad Europea EU, Cos Ucrania U, 2019).

Ya una vez teniendo todos los permisos en regla se tiene que llevar a cabo el proceso de exportación contando con un buen plan de logística, desde que se recolecta y selecciona la guaya hasta que llega a su destino. Una vez la fruta empaquetada, en seguida se pide a la empresa transportista un contenedor refrigerado para que la fruta se conserve fresca, una vez cargado el camión y con toda la documentación en completa sale de Taretan e inicia su recorrido hasta llegar a Nuevo Laredo Tamaulipas. Ahí los estará esperando la aduana para la revisión de la mercancía, así como la documentación, en cuanto ellos den autoridad de que toda esta en orden, se pasará la mercancía y se entrega la documentación a la transportista nacional para que ella haga llegar el fruto hasta las bodegas del cliente.

3.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.

La superficie de los Estados Unidos continentales es de aproximadamente 7,700,000 km². Alaska, que está separada de los Estados Unidos continentales por Canadá, es el estado más grande del país, con 1,500,000 km². Hawái, ocupa un archipiélago ubicado en el Pacífico central, al suroeste de América del Norte, que abarca poco más de 16,000 km². Después de Rusia y Canadá, Estados Unidos es tercero en tamaño detrás de Rusia y China, justo por delante de Canadá.

El territorio nacional cuenta con múltiples formas de relieve y accidentes geográficos. A medida que se avanza tierra adentro, la llanura costera del litoral Atlántico da lugar al bosque caducifolio y a la meseta del Piedmont. Los Apalaches separan la costa oriental de los Grandes Lagos de las praderas del Medio Oeste. El río Misisipi–Misuri, el cuarto sistema fluvial más largo del mundo, corre de norte a sur a través del centro del país. La pradera llana y fértil de las Grandes Llanuras se

extiende hacia el oeste, hasta que es interrumpida por una región de tierras altas en el sureste (Estados Unidos, 2022).

3.3.1 Macrolocalización.

Este consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región. En este caso se trata de la región de El Sabino, Michoacán, localizado al sur-occidente de la república mexicana.

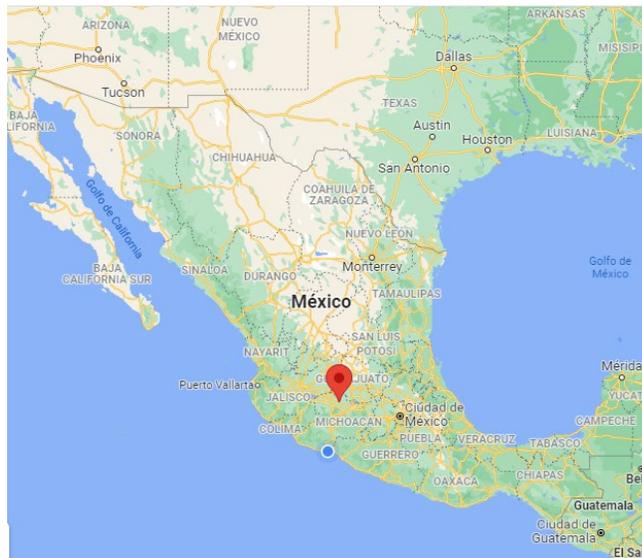


Figura 9. Vista satelital del estado de Michoacán

3.3.2 Microlocalización.

La Microlocalización es la selección de un sitio específico dentro del área geográfica donde se establecerá el domicilio comercial del proyecto para realizar sus actividades comerciales. Carretera Valle de Juárez #515-A El Sabino Michoacán C.P 60223.

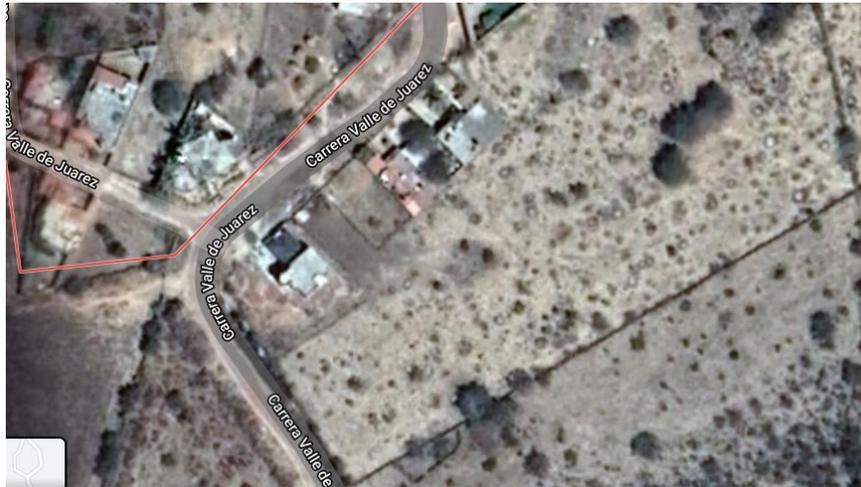


Figura 10. Vista satelital del Sabino, donde se localiza la empresa.

3.4 OFERTA Y DEMANDA

En México, la producción de guayaba (*Psidium guajava* L.) es muy representativa, pues año con año, se encuentra entre los primeros 10 frutos cosechados con mayores rendimientos. A partir de 2008 se empezó a enviar guayaba en fresco a Estados Unidos de América, dirigido al mercado de la nostalgia, cumpliendo con los requisitos arancelarios y fitosanitarios para el cruce a este país, pues uno de estos requisitos es que el cargamento esté irradiado, que es la eliminación de bacterias y patógenos nocivos a la salud.

Los mercados destinos con mayor demanda después de la Ciudad de México son Guadalajara, Monterrey, Puebla, Torreón y próximamente Michoacán, mercados que son parte importante para la distribución al noroeste, oriente y poniente del territorio nacional. A ellos se requiere abastecer más de 45% de la totalidad de la oferta de la guayaba existente. La oferta de guayaba importada de México está dentro de la media y alta. La producción más alta de guayaba se desarrolla ahora mismo en Aguascalientes y Michoacán. Ambas regiones son responsables de aproximadamente el 95 por ciento de la oferta actual. En cuanto a la demanda, sobre todo en los meses de Diciembre y Enero ya que en la época de frío la vida de la

guayaba es más larga aparte es una de las frutas con más contenido de vitamina C, incluso más que los cítricos (Goycoolea Nicosesti, 2021).

3.5 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Para que la empresa pueda crecer a largo plazo es importante empezar con el plan estratégico que la empresa va desarrollar. Lo primero sería Introducir la fruta a través de distribuidores aprobados y certificados por La Asociación de Productores y Empacadores Exportadores de Guayaba en México (Pegum). Otra sería desarrollar un estudio detallado de la infraestructura logística, identificando áreas de oportunidad en costos, almacenes, fletes y sistemas de información y control, así como sistemas de gestión de calidad. Promover campañas de mercadotecnia que fomenten el consumo de la guayaba en los mercados nacionales e internacionales.

Los mismo hispanos y asiáticos que conocen un poco más de la fruta pueden ser de ayuda para que la fruta sea más popular en el mercado estadounidense, obviamente sin faltar las Campañas de Mercadotecnia que fomenten el consumo de la guayaba en los mercados nacionales e internacionales y por ultimo establecer contratos de suministro de fruta con los diferentes clientes, de forma que se les brinde un suministro constante de fruta durante todo el año.

3.5.1 Misión.

La misión describe el motivo o la razón de ser de una organización, empresa o institución. Se enfoca en los objetivos a cumplir en el presente. Debe estar definida de manera precisa y concreta para guiar al grupo de trabajo en el día a día (Equipo editorial, Etecé, 2021).

La misión de la empresa es: *Ser Productor y Proveedor confiable de guayaba michoacana de alta calidad, con un excelente servicio al cliente, cumpliendo con nuestras metas de crecimiento y rentabilidad, responsabilidad social y ambiental.*

3.5.2. Visión.

La visión describe una expectativa ideal sobre lo que se espera que la organización sea o alcance en un futuro. Debe ser realista, pero puede ser ambiciosa; su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo (Equipo editorial, Etecé, 2021).

La visión de la empresa es:

- Ser una empresa altamente rentable y con crecimiento sostenido.
- Ser líder a nivel regional, nacional e internacional en la distribución, producción y comercialización de guayaba michoacana.
- Ser el proveedor innovador, competitivo, confiable y fuertemente orientado a la satisfacción de nuestros clientes.
- Desarrollar el valor de nuestro producto, logrando su permanencia y posicionamiento global.
- Responsabilidad social con alto sentido humano.

3.5.3. Valores.

Los Valores de toda empresa son aquellas características que definen a la empresa y le sirven como orientación para su crecimiento. Todos los miembros de la organización deben conocerla para poder interiorizarla y transmitirla a sus clientes (KYOCERA Document Solutions España S.A., 2021). En Exportadora de Guayaba Michoacana trabajamos día a día con valores que se reflejan en la calidad de nuestros productos, así como en la confianza que nos brindan nuestros clientes.

- Respeto a las costumbres de nuestra tierra y a las manos que la trabajan.
- Confiabilidad en los estándares que manejamos y en el equipo de trabajo.
- Honestidad que nos lleva a ser congruentes entre lo que pensamos, decimos y hacemos.

- Lealtad a la institución a la que pertenecemos.
- Responsabilidad en el cuidado del medio ambiente, en la salud y en la seguridad de nuestros colaboradores y clientes.

3.5.4 Objetivo General

Integrar la Red de Valor de la Guayaba del País agrupando a todos los integrantes de la cadena productiva de tal manera que tengamos una actividad competitiva, rentable y sustentable, ofreciendo fruta de acuerdo a las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores.

3.5.5 Objetivos Específicos

Impulsar el Mercado de exportación de Guayaba.

- Identificar áreas de oportunidad para desarrollar inversiones que nos permitan mejorar la competitividad del sistema producto guayaba.
- Introducir la guayaba en el mercado de los Estados Unidos posicionándola en el mercado.
- Equilibrar la oferta y la demanda de guayaba en el mercado nacional e internacional.
- Promover el desarrollo integral de las personas del sector rural.
- Generar empleos atractivos que generen arraigo en el área rural.
- Promover el desarrollo sustentable de los recursos naturales.

3.5.6 Políticas Internas.

En toda empresa se deben de dejar bien en claro cuáles son las políticas que rigen a la empresa lo más claro posible, siempre a la vista para futuras aclaraciones. Depende de la extensión de la empresa pueden ser las políticas ya que cada departamento cuenta con ella, pero como aun la empresa es pequeña hay una sola para toda la compañía. Algunas de las políticas que rigen la empresa son las siguientes:

- Entrada de trabajo a las 8:00 am con tolerancia de 15:00 min. Después de 3 incidencias se descuenta un día de salario.
- Portar su uniforme completo y correctamente.
- Pago de horas extras después de su jornada laboral en \$50 la hora.
- Trabajar con higiene y cuidado para que la fruta este lo más pulcra posibles.
- Respetar la selección de la fruta para que se empaquete adecuadamente.
- Congelar la guayaba en tiempo y forma para que viaje sin posible maduración.
- Cumplir con todas las normas de calidad que tiene la empresa.

3.5.7 Organigrama de la Empresa

Se plantea que la empresa exportadora michoacana agrupe las actividades en departamentos, para que su realización sea con mayor eficacia y eficiencia. La departamentalización surge por la necesidad de realizar y controlar el trabajo con el incremento de la especialización como consecuencia del desarrollo, por ser una empresa emergente se tiene poco personal y departamentos, los cuales se irán incrementando o modificando de acuerdo al crecimiento y necesidades que la misma empresa demande.

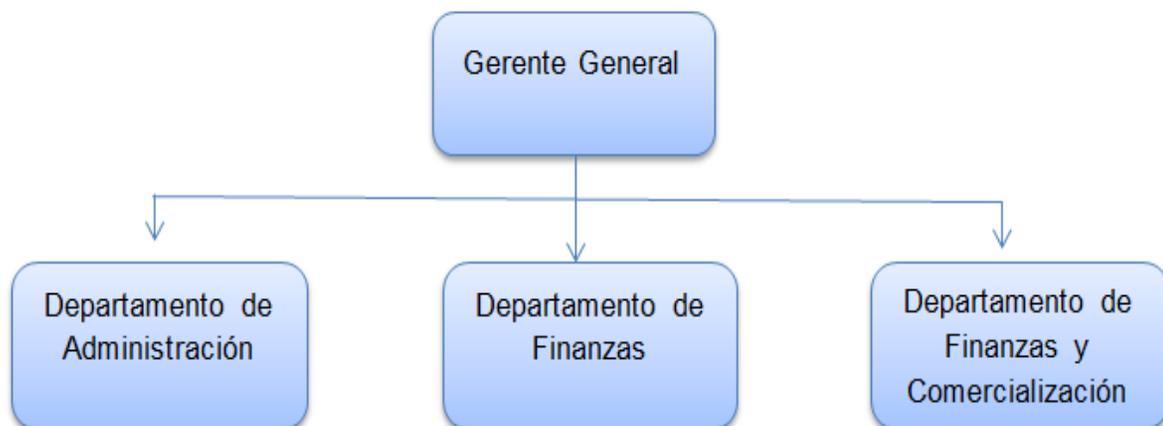


Figura 11. Organigrama de la empresa.

3.5.8 Logotipo

El logotipo es la imagen con la cual la empresa y la gente la va a identificar y asociar rápidamente con la empresa o marca, en este caso nuestro logotipo y slogan es el siguiente.

La Guayaba Michoacana SA DE CV



Figura 12. Logotipo de la empresa

3.6 ANÁLISIS FODA INTERNO Y EXTERNO

Un análisis FODA es una herramienta de planeación y toma de decisiones que te ayuda a entender los factores internos y externos de una situación que quieras mejorar, innovar o incluso prevenir. También se le conoce como análisis DAFO, y algo importante por saber es que al realizarlo debes asegurarte de que cada elemento escrito en este ejercicio pueda medirse, para después corroborar si la estrategia elegida fue la mejor (OCCEducación, 2021).

En el análisis interno se evalúan las Fortalezas, que son:

- Las condiciones climatológicas de la entidad permiten entrar al mercado de Norteamérica con grandes ventajas.
- Los asociados cuentan con experiencia de varios años en la producción de guayaba, durazno y algunas otras frutas y hortalizas.

- Mano de obra de menor costo que en otros países
- Al agruparse se logran ecónomas de escala y se consolidan volúmenes en la comercialización
- Nueva generación de productores agrícolas
- Excelente ubicación geográfica del estado con infraestructura y servicio.

Entre las principales Debilidades se tiene las siguientes:

- Proyecto de nueva creación con una marca nueva, se está en el inicio del ciclo de vida del producto.
- Imagen de los productos mexicanos un poco desfavorable en el extranjero en cuanto a cumplimiento y formalidad.
- Conocimiento limitado del mercado internacional, hábitos y costumbres de consumo de otros países.
- Escasez de recursos financieros de la banca comercial, sobretodo en proyectos de nueva creación.
- Falta de capacitación en las instalaciones agrícolas.
- No existe la cultura de reposición de los árboles y se cuenta con árboles de mucha edad que no generan la producción adecuada para generar rentabilidad.

En el análisis externo se evalúan las Oportunidades, entre las que se identifican las siguientes:

- Mercado internacional de frutas en crecimiento constante.
- Crecimiento en el consumo de productos naturales.
- Cercana de nuestra paz al mercado de Norteamérica (Canadá y Estados Unidos).
- Alianzas estratégicas y de organización para integrar la red de valor de las frutas en la región.
- Nichos para la segmentación de mercados.

- Posibilidad de posicionar una marca a nivel nacional e internacional.
- Programas Federales de fomento y estímulo a la organización de productores y a la inversión nuevos proyectos.

Algunas Amenazas identificadas en el entorno son las mencionadas a continuación:

- Inestabilidad económica y recesión en la economía del país
- Barreras no arancelarias en el mercado internacional y alto proteccionismo a los productores extranjeros
- Alianzas de grandes compañías productoras de frutas a nivel mundial
- Mayor poder de negociación de las grandes cadenas detallistas a nivel mundial
- Escasez de agua en nuestra entidad.
- Posibilidad de problemas sanitarios, de inocuidad y seguridad alimentaria.
- Existencia de plagas fuertes que pueden limitar la producción y el acceso a mercados internacionales.

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS FINANCIERO.

El análisis financiero es una de las evaluaciones que deben de realizarse para apoyar la toma de decisiones en lo que respecta a la inversión de un proyecto, constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u algún otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.

4.1 INVERSIÓN INICIAL.

Un plan de inversión inicial es un documento en el que se detalla el destino de las inversiones a realizar, las acciones para hacer esas inversiones y los plazos en los que se van a hacer. El objetivo es obtener la máxima rentabilidad y reducir el riesgo (Por CMC360 Cmcnegocio, 2020). La inversión inicial de este proyecto de exportación se obtiene de los recursos aportados por tres socios de las empresa, que contribuirán dos de ellos con el 60% y el socio mayoritario con el 40%, dándole la mayor cantidad de inversión dentro de la misma.

4.1.1 Permisos.

Para que la empresa pueda establecerse, es necesario contar con permisos que dictaminen que cuenta con los lineamientos correspondientes. La licencia de funcionamiento hace constar que la empresa cumple con la normatividad para iniciar con las actividades; el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), son siglas, una cable única que el gobierno de México utiliza para identificar, en este caso a las personas morales (empresa) que llevan a cabo una actividad económica en el país, este trámite se realiza en la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Otros documentos y trámites importantes para dar inicio actividades son: el acta constitutiva es el documento que se necesita para la formación legal de una

organización, el cual debe contar con parámetros comunes y debidamente firmado por quien serán integrantes; el dictamen de protección civil, este documento acredita que el establecimiento y las personas que laboran en él, han cumplido con los requisitos de seguridad y capacitación en materia de protección civil. En la tabla 1 se pueden ver los permisos para el inicio de operaciones.

Tabla 1. Permisos.

CONCEPTO	COSTO	TOTAL
Licencia De Funcionamiento	Sin costo	
Registro Federal De Contribuyentes	Sin costo	
Acta Constitutiva	\$ 10,000.00	
Dictamen De Protección Civil	\$ 1,200.00	
		\$ 11,200.00

Existen una serie de gastos pre-operativos que se requieren para el funcionamiento correcto de la empresa. Estos gastos, que se realizan antes de la apertura de las operaciones de la empresa, algunas características que cuentan estos gastos: siempre se consideran gastos, deben de ser gastos necesarios, son susceptibles de deducciones fiscales, deben clasificarse correctamente. Los gastos aquí mencionados se presentan en la tabla 2 siguiente:

Tabla 2. Gastos pre operativos

CONCEPTO	COSTO	TOTAL
<i>Telmex</i>	\$ 2,000.00	
<i>CFE</i>	\$ 4,000.00	
<i>Conagua</i>	\$ 800.00	
<i>Renta de oficina</i>	\$ 10,000.00	
		\$ 16,800.00

4.1.2 Inversión fija.

La inversión fija corresponde a la cantidad de dinero necesaria para construir totalmente una planta de proceso, con sus servicios auxiliares y ubicarla en situación de poder producir. Es básicamente la suma de valor de todos los activos de la planta. Los activos fijos pueden ser tangibles o intangibles. Los primeros se integran con la maquinaria ya sea edificios, instalaciones auxiliares, entre otras, y los segundos, las patentes, conocimientos técnicos, gastos de organización, puesta en marcha, por mencionar algunos (Saenz Alva, 2004). En la tabla 3 se presentan los conceptos de inversión fija.

Tabla 3. Inversión fija.

CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	TOTAL INVERSIÓN
15	Paneles solares	\$ 8,000.00	\$120,000.00	
3	Equipo de computo	\$ 10,500.00	\$ 31,500.00	
3	Escritorio	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00	
5	Silla Ejecutiva	\$ 1,200.00	\$ 6,000.00	
1	Productos de higiene	\$ 800.00	\$ 800.00	
1	Impresora y Equipos de oficina	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	
				\$ 179,300.00

4.1.3 Aportación de socios.

Con una inversión inicial de 4 socios comerciales por la cantidad de \$250,000 pesos mx. Se obtiene la suma de \$ 1,000,000.00 pesos mx. Más el financiamiento PyMEx de BANCOMEXT por otro \$1,000,000.00. Se genera así el capital necesario de \$2 000 000.00 pesos mx. Para la realización del proyecto.

4.2 ANÁLISIS DE COSTOS.

El análisis de costo es el proceso de evaluación de los recursos principales para realizar un trabajo o un proyecto, este análisis establece la calidad y cantidad de los recursos, evalúa los costos en términos de dinero para los gastos que se generen en el desempeño del proyecto, con el objetivo de saber si se puede llevar o no a cabo (Definición.xyz, 2022).

4.2.1 Costos Fijos.

El coste fijo es aquel que es independiente de la actividad de producción de una empresa; es decir, representa un gasto invariable, al menos, durante un cierto periodo, en relación con la cantidad de bienes o servicios logrados durante un espacio de tiempo determinado. Los costos fijos directos que se emplearan para entrar en funcionamiento, servicios básicos como luz, agua, telefonía, así como la renta mensual que se pagara por la bodega empacadora de guayabas, las herramientas necesarias en el proceso de selección, empaque del producto y la cámara de refrigeración; estas herramientas son rentadas por su elevado costo e inicios del proyecto. Sin olvidar la nómina, impuestos y otros gastos indirectos (Gil, 2015). En la tabla 4 se muestran los costos fijos mensuales.

Tabla 4. Costos fijos mensuales.

CONCEPTO	COSTO
Agua	\$1,000.00
Telefonía	\$ 3 500.00
Nomina (8 empleados) *(\$ 8 000.00 mensual c/u)	\$64 000.00
Renta de maquina clasificadora y banda transportadora	\$7 000.00
Renta de bodega empacadora	\$ 9,000.00
Renta de cámara de refrigeración	\$ 6 000.00
Total de costos mensual fijo en rentas y servicios	\$ 3 500.00
Total de costos mensual fijo	\$94 000.00

4.2.2 Costos Variables.

El coste variable es el gasto que fluctúa en proporción a la actividad generada por una empresa o, en otros términos, el que depende de las variaciones que afecten a su volumen de negocio (Llamas, 2020). Los costos variables en este caso es la compra de guayaba por kilo a precio de mayoreo, envase, embalaje, cajas y etiquetas, así como el flete terrestre cotizado a su lugar de exportación que es Dallas Texas Estados Unidos de Norteamérica. Se dice que varía porque el precio de la guayaba puede cambiar de acuerdo con la temporada y el volumen. En la tabla 5 se presentan los costos variables.

Tabla 5. Costos Variables

DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
Kilo de guayaba comprado en huerta por mayoreo	\$ 11.90 KG.	21 772.00 KG.	\$259,086.80
Cajas de cartón de 10 libras	\$ 7.00 PZ.	4 800 PZ	\$33 600.00
Etiquetas individuales	\$ 1.90 PZ.	4 800 PZ	\$9 120.00
Servicio de irradiación guayaba	\$12 000.00	1	\$12 000.00
Honorarios agente aduanal	\$10 000.00	1	10 000.00
Flete lzc. Dallas texas modalidad truck	\$59 000.00	1	\$59 000.00
Gastos totales			\$382,806.00

4.2.3 Costos de Exportación

El precio de exportación se entiende como el precio de venta que permite al fabricante/ exportador recuperar los costos (industrial, administrativo, financiero, y comercial; vinculados con la exportación) más la utilidad (razonable beneficio) que incluye un retorno relacionado con el esfuerzo empresarial realizado y el riesgo en función del capital comprometido (Programa Primera Exportación, s.f.). En la tabla 6 se muestran los costos de la exportación.

Tabla 6. Gastos de exportación

CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Entrega de contenedor a camión	\$ 790.00	\$ 9,480.00
Terminal	\$ 800.00	\$ 9,600.00
Conexión eléctrica	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00
Inspección ocular (certificado fitosanitario)	\$ 2,100.00	\$ 25,200.00
Agente aduanal	\$ 2,700.00	\$ 32,400.00
Pedimento	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
Envío de la cuenta	\$ 500.00	\$ 6,000.00
Pre-validación	\$ 440.00	\$ 5,280.00
Contra-prestación	\$ 82.00	\$ 984.00
Derecho de trámite aduanero	\$ 517.00	\$ 6,204.00
Reconocimiento aduanero	\$ 4,000.00	\$ 48,000.00
Flete terrestres	\$ 30,000.00	\$ 360,000.00
Seguro	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Total de exportación	\$ 46,000.00	\$ 552,000.00
TOTAL DE TODOS LOS GASTOS	\$ 95,129.00	\$ 1,141,548

4.3 PRECIO DEL PRODUCTO Y PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de equilibrio es aquel en el que los ingresos son iguales a los costos, esto es, en el que se obtiene un beneficio igual a cero. La empresa no tiene beneficios ni pérdidas. Es una de las herramientas administrativas de mayor importancia, fácil de aplicar y que nos provee de información importante. Esta herramienta se emplea en la mayor parte de las empresas y es sumamente útil para cuantificar el volumen mínimo a lograr ventas y producción, para alcanzar un nivel de rentabilidad deseada (sites.google.com, 2022). En la tabla 7 se calcula el precio de venta y en la tabla 9 se presenta el punto de equilibrio.

Tabla 7. Precio de venta

CONCEPTO	PROCESO DE CÁLCULO
Total de gastos mensuales	\$571,935.00
Kilos de guayaba	Kg 21,772.00
Gastos por kilogramo= Total de gastos/cantidad producto	\$ 26.2
Precio de compra	\$11.90
Costo por kilo= Gastos + Precio de compra	\$38.1
Margen de utilidad 30%	\$11.43
Precio de venta = Costo + Utilidad	\$49.53
Valor dólar = US\$	USD \$ 20
Precio en dólar	US\$ 2.47

El flujo de efectivo es fundamental para conocer el estado financiero de la empresa este se refiere a las entradas y salidas de dinero, es decir, incluye todos tus gastos y todas tus ventas o cobros. La importancia de conocerlo te permite realizar previsiones, te posibilita una buena gestión en las finanzas, en la toma de decisiones y en el control de los ingresos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de tu empresa (konfio.mx, 2022). En la tabla 8 se muestra el flujo de efectivo del que se puede disponer.

Tabla 8. Flujo de efectivo.

	Venta	Mensual	Anual
C.U.	11.90 Kg	21,772 Kg	261,264 Kg
Utilidad	\$11.43	\$248,853.96	\$2,986,247.52
P. Venta	\$49.53	\$1,078,367.16	\$12,940,405.92

$$PE \$ = \text{Costos Fijos} / [1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})]$$

- Costos fijos = \$94,000.00
- Costos variables = \$382,806.00

- Ventas totales = \$1,078,367.16
- Punto de equilibrio = \$ 32,674.21

Tabla 9. Punto de equilibrio

	CONCEPTO	CÁLCULO	
	Costos fijos	\$94,000.00	
	Costos de exportación	\$1,141,548.00	
+	Costos variables	\$382,806.00	
=	Total costos	\$1,618,354.00	
/	P. De vta.	\$49.53	
=	P. E.	\$32,674.21	Kilos mensuales 21,772.00
			Kilos anuales 261,264.00

4.4 BALANCE GENERAL Y TASA INTERNA DE RETORNO

El balance general es el estado financiero de la empresa, el cual está determinado por cierto periodo. Dicho reporte calcula el valor de su ejercicio, los fondos propios restando el dinero que la compañía debe *pasivo*, de todo lo que posee, activo. El balance nos sirve para mostrar de manera contable los activos, la cantidad que el negocio posee; los pasivos, las deudas, créditos o financiamientos que debe pagar la empresa; y las diferencias entre ambas, es decir, los fondos propios de la compañía (Hernandez Aguilar, 2022). En la tabla 10 se presenta el balance de gastos e ingresos.

Tabla 10. Balance de gastos e ingresos

	1er año	3 año	5to año
Ventas netas	\$12,940,405.92	\$ 15,528,487.10	\$ 18,634,184.52
(-) Compras	\$ 3,109,041.60	\$ 3,730,849.92	\$ 4,477,019.90
(=) Utilidad en ventas	\$9,831,364.32	\$ 11,797,637.18	\$ 14,157,164.61
Gastos de ventas	\$600,000.00	\$720,000.00	\$864,00.00
Gastos de administración	\$ 6,868,220.00	\$ 8,241,864.00	\$ 9,890,236.80
Utilidad antes de impuestos	\$2,368,144.32	\$ 2,841,773.18	\$ 3,410,127.81

Tomando en cuenta que la inversión inicial es de \$2,000,000.00 y que la utilidad es de \$2,968,144.32, en el primer año se pagará el préstamo PyMEx de BANCOMEXT por \$1,000,000.00; quedando aun con la deuda de \$1,000,000.00. Para el próximo año se paga los 3 socios restantes dando un total de \$750,000.00 siendo hasta el 3er año cuando puede gozarse de las utilidades sin deudas de préstamos. Así se puede ver con claridad las ganancias que la empresa puede tener y en cuanto tiempo se puede recuperar lo invertido siendo este proyecto factible para su elaboración.

CONCLUSIONES

La guayaba es una fruta muy rica en vitaminas que abunda en la región michoacana, debe aprovecharse las propiedades de este fruto, su demanda en el mercado internacional y su bajo costo en el estado de Michoacán, para así comercializarlo y obtener el mejor provecho posible de los recursos naturales de los que se dispone, es una fruta poco comercializada con gran potencial la cual a diferencia de otras frutas su producción es menos delicada y costosa.

Dentro de la operación aduanera se concluye que es necesario contar con todos los certificados fitosanitarios, normas de calidad, pedimento, certificado de origen, factura comercial y demás documentos necesarios para poder llevar a cabo el proceso de exportación de la manera, sin olvidar el tratado de libre comercio que este país celebra con América del Norte, para así disminuir las barreras arancelarias y agilizar el proceso de exportación.

Se destaca a la empresa como una organización pequeña con fines de lucro que al paso del tiempo irá creciendo de acuerdo a las necesidades que el comercio demande, debe mantenerse una imagen que los distinga, la misión, visión y objetivos muy claros; así como una estructura organizacional bien definida para que todo funcione de la mejor manera y se vea reflejada en beneficio de la comunidad y todas las personas que contribuyen de manera directa e indirecta en el proceso de exportación de la guayaba michoacana.

Resalta la importancia del mercado meta, al ser un país vecino, debe de aprovecharse su situación geográfica, los bajos costos de transporte, además de los aranceles, comparado con otros destinos del mundo, beneficiarse del tipo de cambio al ser un pago en dólares. Pero para que todo esto se lleve a cabo es necesario ser muy precavidos en las negociaciones, reglas de etiqueta y formas de negociar para cumplir los objetivos planteados y el proyecto se lleve a cabo con éxito.

Dentro del análisis financiero llevado a cabo se concluye que es un proyecto redituable con grandes márgenes de ganancia, debe de cuidarse y mantenerse costos y gastos lo más bajos posibles para no enfrentar endeudamientos, la proyección a cinco años arroja el capital necesario para construir y comprar las propias instalaciones, maquinaria y transporte, para así al paso del tiempo consolidarse como una empresa fuerte que genera empleos y contribuye al desarrollo de la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Bancomer. (2005). Guía de exportador. En *Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C* (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. ed., Vol. 12 Edición, págs. 39,40,41,42,43). México.
- BANCOMEXT. (2005). GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR. En S. Banco Nacional de Comercio Exterior, & S. Banco Nacional de Comercio Exterior (Ed.). México. Obtenido de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63793/GuiaBasicaDelExportador.pdf>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (15 de mayo de 2009). *Ley aduanera*. Recuperado el 16 de octubre de 2021, de Secretaría General, Secretaría de Servicios Parlamentarios, Centro de Documentación, Información y Análisis: <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-segundo/capitulo-iii/>
- Connect Americas. (2015). *Pagos Digitales*. Recuperado el 16 de marzo de 2022, de Factura comercial de exportación: Cómo hacerla: <https://connectamericas.com/es/content/factura-comercial-de-exportaci%C3%B3n-c%C3%B3mo-hacerla#:~:text=La%20factura%20comercial%20de%20exportaci%C3%B3n%20es%20un%20documento%20necesario%20para,mediante%20una%20carta%20de%20cr%C3%A9dito.>
- Cortes, D. (12 de 04 de 2018). *Origen y beneficios de la guayaba*. Recuperado el 16 de 10 de 2021, de [gourmetdemexico.com.mx](https://gourmetdemexico.com.mx/sin-categoria/origen-y-beneficios-de-la-guayaba/): <https://gourmetdemexico.com.mx/sin-categoria/origen-y-beneficios-de-la-guayaba/>
- Cruz Barney, O. (11 de diciembre de 2020). *La constitución mexicana de 1917 y las facultades en materia de comercio exterior*. Recuperado el 25 de febrero de 2022, de <http://revistaderecho.posgrado.unam.mx/index.php/rpd/article/view/121/229>
- Definición.xyz. (2022). *Análisis de Costo*. Recuperado el 20 de abril de 2022, de Definición.xyz: <https://definicion.xyz/analisis-de-costo/>
- Delegacion SADER Michoacán. (22 de mayo de 2018). *Producción de Guayaba en Michoacán*. Recuperado el 16 de febrero de 2022, de delegacion SADER

Michoacán: <https://www.gob.mx/agricultura/michoacan/articulos/produccion-de-guayaba-en-michoacan?idiom=es>

Douglas da Silva, , Web Content & SEO Associate, LATAM. (09 de septiembre de 2022). *Blog de Zendesk*. Recuperado el 11 de abril de 2022, de ¿Qué es mercado meta? 4 tipos de segmentación de audiencia:
<https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-mercado-meta/>

Equipo editorial, Etecé. (16 de julio de 2021). *Misión y visión*. (Etecé, Editor) Recuperado el 10 de abril de 2022, de Concepto.de:
<https://concepto.de/mision-y-vision/>

Estados Unidos. (2022). Recuperado el 10 de abril de 2022, de VisitaVirtual.Info:
<https://visitavirtual.info/estados-unidos/>

FAO. (2021). *Normas para guayaba*. Recuperado el 16 de 10 de 2021, de codex stad 215: https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/en/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252Fstandards%252FCXS%2B215-1999%252FCXS_215s.pdf

Fundación Erosky. (s.f.). *Guía práctica de frutas. Guayaba. Origen y variedades*. Recuperado el 16 de 02 de 2022, de frutas.consumer.es:
<https://frutas.consumer.es/guayaba/origen-y-variedades#:~:text=Es%20un%20fruto%20que%20procede,India%20o%20Costa%20de%20Marfil.&text=Las%20variedades%20que%20se%20comercializa n,todo%20de%20Sud%C3%A1frica%20y%20Brasil>.

Gago, M. (3 de enero de 2018). Cuidados del árbol de la Guayaba. *Ecología verde*. Recuperado el 05 de marzo de 2022, de
<https://www.ecologiaverde.com/cuidados-del-arbol-de-la-guayaba-785.html>

Gil, S. (8 de septiembre de 2015). *Coste fijo*. Recuperado el 20 de abril de 2022, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/coste-fijo.html>

Goycoolea Nicoseti, E. (06 de enero de 2021). *La demanda de guayaba mexicana en EE. UU*. Recuperado el 16 de octubre de 2021, de Inforural:
<https://www.inforural.com.mx/la-demanda-de-guayaba-mexicana-en-ee-uu-podria-suavizarse-en-enero/>

Hernandez Aguilar, M. S. (2022). *En qué consiste el balance general y para qué sirve*. Recuperado el 25 de abril de 2022, de quickbooks.intuit.com:
<https://quickbooks.intuit.com/mx/recursos/controla-tu-negocio/en-que-consiste-el-balance-general-y-para-que-sirve/>

- Hernandez Perez, J. L. (20 de octubre de 2021). *El trimestre económico*. Recuperado el 8 de marzo de 2022, de La agricultura mexicana del TLCAN al TMEC: consideraciones teóricas, balance general y perspectivas de desarrollo: <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/1274/1367>
- ICA. (2012). *Manejo fitosanitario del cultivo de la guayaba (Psidium guajava, L.). Medidas para la temporada invernal*. Recuperado el 20 de febrero de 2022, de INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO: [https://www.ica.gov.co/getattachment/00295b79-bcb0-4ab2-80f9-b6e3ab7218b8/-nbs;Manejo-fitosanitario-del-cultivo-de-guayaba.aspx#:~:text=Dentro%20del%20complejo%20de%20plagas,fruto%20causada%20por%20un%20hongo%20\(](https://www.ica.gov.co/getattachment/00295b79-bcb0-4ab2-80f9-b6e3ab7218b8/-nbs;Manejo-fitosanitario-del-cultivo-de-guayaba.aspx#:~:text=Dentro%20del%20complejo%20de%20plagas,fruto%20causada%20por%20un%20hongo%20()
- iContainer. (14 de noviembre de 2013). *Incoterm DAP (Delivered at Place) - Uso y Significado*. Recuperado el 16 de octubre de 2021, de Incoterm DAP: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/dap/>
- icontainers. (10 de 05 de 2018). Recuperado el 16 de 10 de 2021, de Packing list: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/packing-list-que-es-y-como-rellenarlo/>
- INIFAP. (noviembre de 2013). *Requerimientos Agroecologicos de Cultivo*. Recuperado el 20 de febrero de 2022, de INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES FORESTALES, AGRÍCOLAS Y PECUARIAS, SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN.: https://www.researchgate.net/profile/Jose-Ruiz-Corral/publication/343047223_REQUERIMIENTOS_AGROECOLOGICOS_DE_CULTIVOS_2da_Edicion/links/5f1310e04585151299a4c447/REQUERIMIEN-TOS-AGROECOLOGICOS-DE-CULTIVOS-2da-Edicion.pdf
- Justicia México. (2022). Recuperado el 8 de Marxo de 2022, de Ley aduanera: <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-aduanera/titulo-segundo/capitulo-iii/>
- konfio.mx. (2022). *Qué es el flujo de efectivo y cómo afecta a tu negocio*. Recuperado el 25 de abril de 2022, de <https://konfio.mx/tips/negocios/que-es-el-flujo-de-efectivo-y-como-afecta-a-tu-negocio/#:~:text=Es%20un%20t%C3%A9rmino%20fundamental%20para,toda%20tus%20ventas%20o%20cobros.>
- KYOCERA Document Solutions España S.A. (2021). *12 valores de empresa para guiar tu negocio*. Recuperado el 10 de abril de 2022, de KYOCERA:

<https://www.kyoceradocumentsolutions.es/es/smarter-workspaces/business-challenges/paperless/doce-valores-de-empresa-para-guiar-tu-negocio.html>

LARATRANS. (16 de marzo de 2022). *Carta de porte: ¿es obligatoria? ¿qué contiene? ¿quién no la necesita?* Recuperado el 16 de octubre de 2021, de Logística integral, área técnica: <https://www.laratrans.com/carta-de-porte-es-obligatoria-que-contiene-quien-no-la-necesita/>

Llamas, J. (17 de abril de 2020). *Costos fijos y variables*. Recuperado el 02 de mayo de 2022, de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/costos-fijos-y-variables.html>

MBA. (2022). *NORMA DEL CODEX PARA LA GUAYABA*. Recuperado el 16 de marzo de 2022, de CODEX STAN 215: <https://doc.mbalib.com/view/5d630a325b7ea4ddc2735772f58023b9.html>

Medina B., M. L., & Pagano G., F. (enero de 2003). *Caracterización de la pulpa de guayaba (Psidium guajava L.) tipo "Criolla Roja"*. Recuperado el 04 de marzo de 2022, de Revista de la Facultad de Agronomía: http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0378-78182003000100008

Morales Troncoso, C. (agosto de 2009). *La exportación de guayaba mexicana*. Recuperado el 16 de octubre de 2021, de mercados especiales: <file:///C:/Users/susana/Desktop/Uvaq/10vo%20Cuatrimestre/Proyecto%20de%20Exportaci%C3%B3n/TESINA.pdf>

Nueva Ley DOF. (18 de junio de 2007). *CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN, Secretaría General, Secretaría de Servicios Parlamentarios*. Recuperado el 8 de marzo de 2022, de LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN: <http://www.liconsa.gob.mx/wp-content/uploads/2015/11/Ley-de-los-Impuestos-Generales-de-Importaci%C3%B3n-y-Exportaci%C3%B3n.pdf>

OCCEducación. (19 de enero de 2021). *¿Qué es un análisis FODA, cómo se hace, para qué sirve? Guía 2021*. Recuperado el 20 de octubre de 2021, de blog occmundial: <https://www.occ.com.mx/blog/que-es-un-analisis-foda-y-como-se-hace/>

One Core S.A. de C.V. (20 de abril de 2020). *oncecore*. Recuperado el 16 de octubre de 2021, de MULTAS DE COMERCIO EXTERIOR EN 2022 Y CÓMO EVITARLAS: <https://blog.onecore.mx/como-evitar-multas-de-comercio-exterior>

- Paez, G. (07 de marzo de 2020). *Ecomipedia*. Recuperado el 16 de octubre de 2021, de conocimiento de embarque:
<https://economipedia.com/definiciones/conocimiento-de-embarque-bill-of-lading.html>
- Papa Pintor, Yamila. (07 de noviembre de 2017). Guayaba: características y 6 usos increíbles. (mcontigo, Ed.) *Mejorconsalud.as*. Recuperado el 05 de marzo de 2022, de Guayaba: características y 6 usos increíbles:
<https://mejorconsalud.as.com/guayaba-caracteristicas-y-usos/>
- Por CMC360 Cmcnegocio. (24 de febrero de 2020). *CMC 360 CONSULTORIA DE NEGOCIOS*. Recuperado el 18 de abril de 2022, de PLAN DE INVERSIÓN INICIAL EN UNA EMPRESA: DEFINICIÓN Y CONTENIDO:
<https://www.cmcnegocio.com/blog-sobre-desarrollo-de-negocio/plan-de-inversion-inicial-en-una-empresa-definicion-y-contenido/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20plan%20de,rentabilidad%20y%20reducir%20el%20riesgo.>
- Programa Primera Exportación. (s.f.). *Precio de Exportación*. Recuperado el 20 de abril de 2022, de primeraexportacion.com:
<https://primeraexportacion.com/documentos-tecnicos/el-precio-de-exportacion/>
- SADER Michoacán. (22 de mayo de 2018). *Producción de Guayaba en Michoacán*. Recuperado el 20 de febrero de 2022, de Delegación SADER Michoacán:
<https://www.gob.mx/agricultura/michoacan/articulos/produccion-de-guayaba-en-michoacan?idiom=es>
- Saenz Alva, R. (2004). *Estudios de prefactibilidad para la instalación de una planta de embutidos. Capítulo V*. (L. P. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Facultad de Ingeniería Industrial. EAP. de Ingeniería Industrial, Editor) Recuperado el 18 de abril de 2022, de Tesis Digitales UNMSM. :
https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/saenz_ar/cap5.pdf
- Sanchez Ortiz, J. D. (25 de SEPTIEMBRE de 2012). *BENEBION*, 02. Recuperado el 06 de abril de 2022, de ESPECIFICACIÓN DE EMPAQUE:
http://www.benebion.com/docs/config/99BEspecificaEmpaqueGuayaba7_7kg Malla.pdf
- SAT, Vucem . (2011). *Certificado fitosanitario para exportación*. Recuperado el 16 de marzo de 2022, de Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Gobierno de México:

<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Ayuda/SAGARPA/SolObtCerExp/cfievps.html>

SEGOB. (20 de 02 de 2022). Obtenido de Diario oficial de la federacion:

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4865118&fecha=09/01/1996

SEMARNAT. (29 de marzo de 2021). *Plantas medicinales de México*. Recuperado el 20 de febrero de 2022, de Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales: <https://www.gob.mx/semarnat/articulos/plantas-medicinales-de-mexico?idiom=es>

sites.google.com. (2022). *Punto de equilibrio*. Recuperado el 20 de abril de 2022, de "ECOMONIA-Mejora de condiciones de vida de las personas": <https://sites.google.com/site/economicaecci/mercado/punto-de-equilibrio>

SNICE. (2022). *Certificado de origen*. Recuperado el 16 de marzo de 2022, de Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior: https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/certificado_de_origen.html#:~:text=El%20certificado%20de%20origen%20es,los%20que%20M%C3%A9xico%20forme%20parte.

SNICE. (2022). *Términos de negociación y contrato internacional*. Recuperado el 16 de marzo de 2022, de Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior: <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/terminosdenegociacion.html#:~:text=Un%20contrato%20de%20compraventa%20internacional,el%20amparo%20de%20una%20ley.>

Última Reforma DOF. (21 de diciembre de 2006). *LEY DE COMERCIO EXTERIOR*. Recuperado el 07 de marzo de 2022, de <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>

Universidad Europea EU, Cos Ucrania U. (13 de junio de 2019). *Empresa y Tecnología*. Recuperado el 11 de abril de 2022, de ¿Qué es la logística de una empresa?: <https://universidadeuropea.com/blog/que-es-la-logistica/>

Vargas-Madriz, H., Barrientos-Martínez, A., Cruz-Alvarez, O., Martínez-Damián, M. T., & Talavera-Villareal, A. (mayo/agosto de 2019). *Parámetros fisicoquímicos de calidad en frutos de guayaba con presencia de larvas de Conotrachelus dimidiatus (Champion) (Coleoptera: Curculionidae)*. (R. C. horticultura, Editor) Recuperado el 20 de febrero de 2022, de www.scielo.org.mx: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1027-152X2019000200103&script=sci_arttext&tlng=es

Vazquez Chacón, J. Y. (27 de febrero de 2019). *Guayaba: características, hábitat, propiedades y cultivo*. Recuperado el 16 de octubre de 2021, de Liferder: <https://www.liferder.com/guayaba/>

Yam Tzec, J. A., Villaseñor Perea, C. A., Romantchik Kriuchkova, E., Soto Escobar, M., & Peña Peralta, M. Á. (oct.-dic de 2010). Una revisión sobre la importancia del fruto de Guayaba (*Psidium guajava* L.) y sus principales características en la postcosecha. *Revista Ciencias Técnicas Agropecuarias*, 19(4), 74-82. Recuperado el 16 de 10 de 2021, de www.visitacasas.com: <https://www.visitacasas.com/jardineria/la-historia-de-la-guayaba/>

ANEXOS

ANEXO 1. RFC.



ANEXO 2. PEDIMENTO

REF: CAST0010		PEDIMENTO		Pagina 1de 2										
NUM. PEDIMENTO: 03 16 8000 1234568		T. OPER: EXP	CVE. PEDIMENTO: A1	REGIMEN: EXD										
DESTINO: 9	TIPO CAMBIO: 10.2365	PESO BRUTO: 999.9612 Kg.	ADUANA E/S: 160											
MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES:	\$1,750											
ENTRADA/SALIDA: 1	ARRIBO: 1	SALIDA: 6	VALOR ADUANA:	\$17,913.87										
			PRECIO PAGADO:	\$17,913.87										
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR														
RFC: CONL8905132N3 NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: Nuevo Mexico Company , S.A. de C.V.														
CURP: CONL890513MDFXLL06														
DOMICILIO: Insurgentes Sur, 2556, México, Distrito Federal														
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTABLES										
0	0	0	0	0										
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION: A32JCA1B 34861519			CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 160											
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:			TASAS A NIVEL PEDIMENTO											
FECHAS			CONTRIB. PRV	CVE. T. TASA	TASA									
SALIDA: 12/09/03				2	161									
PAGO: 17/09/03														
CUADRO DE LIQUIDACIÓN														
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE									
DTA	0	0												
IVA	0	2,887												
IGI	0	0												
			TOTALES											
			EFECTIVO 3,090											
			OTROS 0											
			TOTAL 3,090											
DATOS DEL PROVEEDOR														
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL		DOMICILIO: : International Drive Ave. 2556,		VINCULACION									
2123651	Nuevo Mexico Company		Los Angeles, California		NO									
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA EXT.	VAL. MON. EXT.	FACTOR MON. EXT.									
215	11/09/2003	CIF	USD	2000.00	1.0000									
VAL. DOLARES	2000.00													
TRANSPORTE	IDENTIFICACIÓN : KOWLOON V3597				PAIS: MEXICO									
NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE) / ID :	SSSCH205DZMTLO M													
NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR:	ORMS1284/330003 2													
CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR														
OBSERVACIONES														
SE ANEXA CERTIFICADO DE ORIGEN TLCAN														
PARTIDAS														
FRACCION	SUBD	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	PVC	P O D	CON	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)														
VAL ADUANA		IMP. PRECIO PAG.	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG	E.F. ORIG-DEST-VEND-COMP									
MARCA		MODELO		CODIGO PRODUCTO										
3003001	0	1	12	120	01	3	USA	KOR						
1	JGO. DE UÑAS POSTIZAS													
6491	6491	54.09	-DF-CA-DF											
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN										DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD:				
NOMBRE O RAZ. SOC: SERGIO RAULEGO TORRES MARIN										EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL				
RFC: TOMS561016HC4 CURP: TOMS56106HC4LRD08										ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE				
MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA										O AUTORIZACION:				
NOMBRE:										FIRMA AUTOGRAFA				
RFC:										Destino Interior del país				
CURP:														

ANEXO 3. LISTA DE EMPAQUE

To be used also as PORT TO PORT B/L		B/L No. 1040		SHIPPER	
		TEXMEN, S.L. C/ SAN JOSÉ PERALES, 85 46870 ONTENIENTE (VALENCIA) SPAIN			
		CONSIGNEE			
NOTIFI PARTY		TO THE ORDER OF JORDAN NATIONAL BANK.			
MOHAMED ABU AND ZIYAD AL MOUTHASEB AND PARTNERS FOR TRADE AND INVESTMENT CO., 23, P.O. BOX 66608 EAST JERUSALEM ISRAEL					
CARRIER: ATLANTICA S.p.A DI NAVIGAZIONE					
PLACE OF ACCEPTANCE:		PORT OF LADING: VALENCIA SPAIN	VESSEL: EMMA MAERSK	VOYAGE: 46	
PORT OF DISCHARGE: AHSODD PORT		PLACE OF DELIVERY:	FINAL DESTINATION: ASHDOD		
Marks and numbers	Packages	Description of Goods		Weight declared	Measurement
GRIU 110.329-8 27546825 CLEAN ON BOARD 08/FEB/2012 AGENCIA MARITIMA CONDEMINAS VALENCIA, S.A.		1x20' CONTAINER FCL/FCL SHIPPER LOAD STOW AND COUNT HOUSE/HOUSE 110 CARTONS BLANKETS 100% COTTON, DELIVEY TERMS CFR ASHDOD GOODS TO BE SHIPPED WITH CONFERENCE LINE SHIPMENT FROM: SPAIN TO ASHDOD PORT FREIGHT PREPAID. SAID TO CONTAIN SHIPPERS LOAD, STOW AND COUNT, UNSTOWING AND HANDLING CHARGES ON ACCOUNT OF GOODS.		P 1800 KGS T 2000 KGS ----- 3800 KGS	
Freight & Charges		Rate	Amount	Prepaid	Collect
Total No. of Packages for LCL		Total No. Of Containers for FCL		Total Charges	
Freight payable at PREPAID		Place and date of issue VALENCIA 8/FEB/2012		No. of Original B/L THREE	
Signature AGENCIA MARÍTIMA CONDEMINAS VALENCIA S.A.					

ANEXO 4. CERTIFICADO DE ORIGEN.



CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINO-AMERICANA DE INTEGRACIÓN
ASOCIACIÓN LATINO-AMERICANA DE INTEGRACIÓN

CERTIFICADO
N° **04100**

PAÍS EXPORTADOR **PERU**

PAÍS IMPORTADOR **BOLIVIA**

N° DE ORDEN (1)	MARCAS	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS
1	84-831-00	CREADORA - SECADORA AUTOMÁTICA DE CAFÉ CM-38 IMSA-FEN
2	2407-30-00	BENEFICIADO DE CAFÉ COMPACTO ECOLÓGICO PR-22 IMSA-FEN

**DECLARACIÓN DE ORIGEN
(DECLARACIÓN JURADA)**

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente Formulario, y respaldadas en la Factura Comercial (FC) 000000, cumplen con el estándar en las normas de origen de Acuerdo (2) y se comprometo con el siguiente origen:

N° DE ORDEN	NORMAS (3)
1.2.	DECISION 416 CAP 4 ART 2 LITE

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

Fecha: **LIMA, 27 DE ABRIL DE 2005**
Razón social, sello y firma del exportador o productor

OBSERVACIONES:

[Firma]
Jorge Cataldo Torres
GERENTE GENERAL
TECHNOP TRAINING S.A.C.

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en calidad de:

LIMA,

a las: **27 ABR. 2005**



[Firma]
PALOMA S. ANPUNDO S.

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

Notas:

(1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser múltiples, se continuará la individualización en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.

(2) Especificar si se trata de un acuerdo de abonos regional o de abono parcial, indicando número de registro.

(3) En esta columna se identificará la norma de origen con las que cada mercadería individualizada por su número de orden.

El Formulario no podrá presentar respaldos, facturas o envíos.

ANEXO 5. FACTURA.

<p>Peru Gift Market SRL Av. Francisco Pizarro 1450, Lima Perú Phone: (511) 4845263 / 981526341 www.perugiftmarket.com email: informes@perugiftmarket.com</p>		<p>RUC. No. 20100452112 FACTURA/INVOICE Nº 001- 000024</p>		
<p>Señores: American Gifts LTD Av. Independencia 551, México D.F. 03630 México Telephone 987-109652, FAX 987-876230</p>		<p>Orden de Compra Nº: AG18765 Conocimiento de Embarque Nº: 8555291556</p>		
<p>La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: 105cm x 105cm x 125cm Peso Bruto: 22,176.00 kg Peso Neto: 1,296.00 kg Vía: Marítima – Transporte “La Hanseática”</p>				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN DE MERCANCIAS	PRECIO UNITARIO	TOTAL
144	UNID.	Alfombras con medidas 2.0 metros x 1.0 metro, peso neto 9Kg c/u empacadas en cajas de madera, 16 unidades p/caja con medidas 105cm x 105cm x 125cm y peso bruto p/caja 154Kg. Partida Arancelaria: 5701900000 VALOR FOB FLETE PREPAID CFR VERACRUZ	\$ 65.00 x UNID.	US\$ 9,360.00 US\$ 9,360.00 US\$ 2,860.00 US\$ 12,220.00
INCOTERMS: CFR VERACRUZ		TOTAL FACTURADO:		US\$ 12,220.00

Firma del Remitente

Fecha

Declaramos bajo juramento que todos los datos que contiene esta factura son el fiel reflejo de la verdad y que todos los precios indicados son los realmente pagados (o a pagarse). Declaramos en igual forma que no existen convenios que permitan alteraciones en estos precios.

ANEXO 6. PACKING LIST

PACKING LIST

STAN'S SOFTWARE

www.StansTrains.com
Sammamish, WA 98075
(425) 555-1212

SOLD TO	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
----------------	--

SHIP TO	My Customer 200 Main Street Great City, WA 98000 (206) 555-1212
----------------	--

P.O. # Verbal - George S.

INVOICE # 501

TERMS: Net 30

DATE: 6/16/2007

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
5	Handy Converter for Model Railroaders CD		
4	Fast Clocks CD		
2	Simple Inventory Printer CD		
4	Waybill Master CD		
TOTAL INVOICE			

ANEXO 7. CERTIFICADO FITOSANITARIO.

 <p>SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD, INOCUIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA</p> <p>DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL DE MÉXICO</p> <p>CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL No. 1630001 INTERNATIONAL PHYTOSANITARY CERTIFICATE</p> <p>A LA ORGANIZACIÓN NACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA: TO THE NATIONAL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF:</p>		
<p>SECRETARÍA DE AGRICULTURA GANADERÍA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN</p>		
<p>1a. FECHA DE INSPECCIÓN: DATE INSPECTED:</p>	<p>1b. FECHA DE EXPEDICIÓN: DATE ISSUED:</p>	<p>1c. LUGAR DE EXPEDICIÓN: PLACE OF ISSUE:</p>
<p>DESCRIPCIÓN / DESCRIPTION</p>		
<p>2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPORTADOR: NAME AND ADDRESS OF EXPORTER:</p>		<p>3. NOMBRE Y DIRECCIÓN DECLARADOS DEL DESTINATARIO: DECLARED NAME AND ADDRESS OF CONSIGNEE:</p>
<p>4. CANTIDAD DECLARADA Y NOMBRE DEL PRODUCTO:</p>		<p>NAME OF PRODUCE AND QUANTITY DECLARED:</p>
<p>5. NOMBRE BOTÁNICO DE LAS PLANTAS: BOTANICAL NAME OF PLANTS:</p>		<p>6. LUGAR DE ORIGEN: PLACE OF ORIGIN:</p>