

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JAMAICA CRIOLLA”

Autor: Roberto Reyna Ramírez

Tesina 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
JAMAICA CRIOLLA**

T E S I N A

Para obtener el título de:
**LICENCIADO EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

Presenta:

ROBERTO REYNA RAMÍREZ

ASESOR DE TESINA:

MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA

CLAVE 16PSU0235A

ACUERDO No. LIC 091108



M.R. LÁZARO CÁRDENAS, MICH., SEPTIEMBRE DE 2023



Lázaro Cárdenas, Mich., a 02 de septiembre de 2023.

DRA. YAZMÍN ARROYO ABARCA

Directora 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 Tesis, presentado por **ROBERTO REYNA RAMÍREZ**, cuyo título es “**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JAMAICA CRIOLLA**”. 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 Tesis

AGRADECIMIENTOS

Al concluir **una etapa maravillosa de mi vida** quiero extender un profundo agradecimiento, a quienes hicieron posible este sueño, aquellos que junto a mí caminaron en todo momento y siempre fueron inspiración, apoyo y fortaleza. Esta mención en especial para **DIOS**, mis **padres**, mis **hermanos**, mi **esposa**, mis **hijos**, y **familiares** que me apoyaron Muchas gracias a ustedes por demostrarme que El verdadero amor no es otra cosa que el deseo inevitable de ayudar al otro para que este se supere nunca es tarde para concluir y formarte como profesional y ser ejemplo que as logrado y demostrado que aun con los años cada oportunidad cada día puedo empezar de nuevo los retos de la vida no estar ahí para bloquear el camino si no para permitir descubrir quién soy esto me otorga la sabiduría y el poder de vencer los obstáculos en enseñanzas mil gracias a todos compañeros y profesores.

La vida te pone retos y cuando es el momento de cambiar tu curso no lo pienses dos veces solamente lo voy a lograr porque la vida cambia en un día para otro y no sabemos que nos espera el día de mañana dios te pone el camino no abandones concluye tu camino

Gracias por su comprensión y apoyo al **INGENIERO JUAN JOSE GARCIA DIAS**. y por darme la oportunidad de concluir mis estudios como profesional mil gracias

Mi gratitud, también y *agradecimiento sincero al asesora de mi tesis*, **MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA**, gracias a cada docente quienes con su apoyo y enseñanzas constituyen la base de mi vida profesional.

Gracias, infinitas a todos

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	iii
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
INTRODUCCIÓN	vii
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	ix
JUSTIFICACIÓN	xi
OBJETIVOS	xii
CAPÍTULO I. MARCO REFERENCIAL	13
1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA JAMAICA.	13
1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA JAMAICA.....	15
1.3 CLASIFICACIÓN DE LA JAMAICA.....	16
1.3 SIEMBRA, CULTIVO Y COSECHA.	20
1.4 PLAGAS Y CUIDADOS DE LA JAMAICA.....	21
1.4.1 Principales enfermedades de la Jamaica.	22
1.4.2 Principales plagas que afectan a la Jamaica.	23
1.5 FERTILIZACIÓN DE LA PLANTA.	24
1.6 USOS Y APLICACIONES.	25
1.6.1 Usos domésticos.....	26
1.6.2 Usos Comercial e Industriales.	26
1.6.3 Usos terapéuticos.	26
1.7 PRODUCCIÓN.....	27
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y JURÍDICO	28
2.1 MARCO LEGAL JURÍDICO.	28
2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.....	28
2.1.2 Ley Aduanera.	29
2.1.3 Ley de Comercio Exterior.	30
2.1.4 Tratado de Libre Comercio.	31
2.1.5 Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.	32
2.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO.....	33
2.2.1 El registro federal de contribuyentes (RFC).....	33

2.2.2 Pedimento.....	34
2.2.3 Padrón Sectorial de Exportadores.	34
2.2.4 Bill of Lading.	35
2.2.5 Certificado de Origen.	36
2.2.6 Packing List.	37
2.2.7 Factura Comercial.....	37
2.2.8 Contrato.	38
2.2.9 Permiso Fitosanitario.	39
2.2.10 Normas de Calidad.	39
2.2.11 Incoterm.....	40
2.2.12 Carta Encomienda.	41
2.2.13 Carta Porte.	41
2.3 ENVASE Y EMBALAJE.	43
2.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.	43
CAPÍTULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.	45
3.1 MERCADO META.....	45
3.1.1 Ubicación geográfica.	46
3.1.2 Costumbres en Japón.....	46
3.1.3 Tradiciones en Japón.....	47
3.2 LOGÍSTICA.....	48
3.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	48
3.3.1 Micro localización.....	49
3.3.2 Macro localización.	50
3.4 OFERTA Y DEMANDA.	50
3.5 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	51
3.5.1 Misión.	52
3.5.2. Visión.	52
3.5.3. Valores.....	52
3.5.4 Objetivo General.....	53
3.5.5 Objetivos Específicos.....	53

3.5.6 Políticas Internas.	53
3.5.7 Organigrama de la Empresa.....	54
3.5.8 Imagen de la Empresa.....	54
3.6 ANÁLISIS FODA INTERNO Y EXTERNO.	55
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS FINANCIERO.....	57
4.1 INVERSIÓN INICIAL.....	57
4.2 ANÁLISIS DE COSTOS.....	58
4.2.1 Costos Fijos.....	59
4.2.2 Costos Variables.....	59
4.2.3 Costos de Exportación.....	60
4.3 PUNTO DE EQUILIBRIO Y PRECIO.....	62
4.4 BALANCE GENERAL Y LA TASA INTERNA DE RETORNO.....	63
4.5 LA TASA INTERNA DE RETORNO.....	65
CONCLUSIONES	66
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	69
ANEXOS.....	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Alma Blanca.	17
Figura 2. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Rosaliz.....	17
Figura 3. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Cotzaltzin.....	18
Figura 4. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Tecoanapa.....	18
Figura 5. Plaga de la flor de jamaica Chaetocnema spp.	23
Figura 6. Empaque y embalaje de la flor de jamaica para exportación.....	43
Figura 7. Microlocalización del mercado	49
Figura 8. Macro localización de la ruta de envío a Japón.	50
Figura 9. Organigrama de la empresa.....	54
Figura 10. Logotipo de la empresa.....	55

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de exportación pretende dar a conocer la viabilidad de la Comercializadora *LA FLOR DE LA COSTA DE GUERRERO S.A.* de C.V., hacia el país de Japón ya es bien sabido que los frutos de origen mexicano tiene buena reputación en calidad alrededor del mundo y presentación, sin embargo pareciera que no se está aprovechando al 100% todos los recursos con que cuenta un sector agroalimentario para impulsar el desarrollo y aprovechamiento integral de la *Jamaica* y sus productos derivados para darlos a conocer a nivel internacional.

A continuación, se dan a conocer los motivos por los que exportar *jamaica* hacia Japón como materia prima de manera breve se menciona el contenido de cada uno de los cuatro capítulos que conforma el presente proyecto de exportación. El estado de Guerrero tiene una extensión territorial de 63,794 kilómetros cuadrados, que representan el 3.2% de la superficie total de la República Mexicana el estado de Guerrero con una producción de 82 y 84 %, de Jamaica 5,640 toneladas.

En el capítulo uno se describe los antecedentes generales de la Jamaica, ya que es considerada de suma importancia conocer donde se originó el producto que se desea exportar, así como las diversas variedades que existe y los beneficios que aporta el consumo del mismo al organismo humano. También se menciona las principales plagas que atacan a la planta de Jamaica tiempo de siembra, cosecha, cuidados, secado debido a que todo exportador debe tener conocimiento pleno del producto que va a comercializar para lograr y asegurar que reciba un fruto de calidad.

El segundo capítulo da a conocer el proceso de exportación el marco legal a la que será sometido la Jamaica, la falta de conocimiento del mismo es quizás una de las razones por las que a pesar de contar con un producto con los mejores estándares de calidad, es fundamental quien desee exportar un producto tenga las nociones de los tramites que se necesita para llevar tipos de regulaciones arancelarias pedimentos

la clasificación y los mecanismos de selección aduanera y los trámites para que no exista ningún contratiempo el envío de la mercancía al cliente.

En el tercer capítulo se describe la constitución de la empresa comercializadora del producto cuando se crea una organización se debe establecer una serie de principios sobre los cuales la empresa pretende trabajar, es decir se constituye una cultura para el entorno laboral se define una imagen, se desarrollan objetivos y valores manteniendo presente la misión y visión de la empresa para llegar a las metas establecidas el estudio del mercado, eligiendo metas que se busca satisfacer las necesidades del cliente y de esa manera se lograra una mayor aceptación del producto en un menor tiempo en este capítulo también se da a conocer las estrategias a utilizar para llegar al mercado seleccionado y la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con las que cuenta la competencia.

El cuarto capítulo es el más importante de esta investigación porque da a conocer si el proyecto de exportación de Jamaica de la región de guerrero hacia el país de Japón es factible esto de acuerdo al desarrollo del análisis financiero el cual dará a conocer la inversión inicial necesaria para poner andar el proyecto y el tiempo estimado en el que se pretende recuperar el capital invertido al finalizar esta. Se definieron aspectos muy importantes sobre todo en cuanto a procedimiento que son determinados para el buen desarrollo de una exportación de Jamaica, la mejor palabra de uso técnico del ámbito aduanero.

Para finalizar se plantean las conclusiones donde se destaca los aspectos más relevantes de un proceso de exportación, señalando la importancia de respetar las leyes, reglamentos, procedimiento aduanero, documentación y todas las regulaciones arancelarias y no arancelarias que deben seguirse para exportar Jamaica. Además, en las referencias bibliográficas se enlistan todos los documentos, artículos, leyes y reglamentos utilizados en el desarrollo teórico de este proyecto, los cuales pueden ser consultados por quien desee ahondar más en el tema. Y por último los anexos donde se muestran los documentos base del procedimiento aduanero.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Jamaica es originaria del continente asiático. En México, su cultivo se ha adaptado a regiones de temporal donde se planta como una tradición cultural. Las principales entidades productoras son Guerrero y Oaxaca parte de la costa. En nuestro país las zonas jamaíqueras se ubican en los estados de Guerrero, Colima, Nayarit, Oaxaca y Michoacán; de los cuales, el estado de Guerrero es el estado más importante en la producción de Jamaica. En Guerrero, las zonas productoras se encuentran localizadas en los municipios de Tecoaapa, Ayutla, Juan R. Escudero, San Marcos, Coyuca de Benítez y Acapulco; de estos, los cuatro primeros son los más importantes por su volumen de producción, en los cuales la Jamaica se siembra asociada con maíz. Los productores de Jamaica casi en su totalidad son minifundistas, cuentan con terrenos de temporal, con poca tecnología, y generalmente siembra asociada con maíz, con rendimientos promedio por hectárea que van de los 250 a 350 kilogramos.

Dentro de las especies y plantas medicinales que se producen en el país, existen algunas que predominan o son más conocidas que otras, por su uso generalizado y/o por el volumen de su producción. Sin embargo, otras han empezado a tener presencia en algunos mercados, tal es el caso de la Jamaica y sus derivados que de ella se obtienen, después de un proceso agroindustrial, a los cuales se les denomina como no tradicionales por no tener un peso relevante tanto en la producción, como en el comercio nacional.

La comercialización representa un problema que afecta gravemente a los productores de escasos recursos – campesino minifundista - ya que este se ve obligado a vender su producción antes de tiempo, en muchas ocasiones por su bajo nivel de ingresos, así como la falta de estímulo por parte de las autoridades estatales y municipales, entre otros factores. Esto afecta, a los pequeños productores debido a que el comprador que por lo general es un intermediario o pequeño comerciante, compra el producto cuando este, todavía no está cosechado, y al no conocerlo ofrece un precio muy bajo por otro lado, los sistemas de producción en México, no son los

más eficientes en términos de competitividad y productividad ante los competidores internacionales, ya que productores de otros países como Taiwán, China, Corea del Sur, India y Sudan, cuentan con la ayuda política y económica de sus gobiernos tanto estatales como federales por lo que se ven favorecidos por medio de subsidios, facilidades para obtener créditos, facilidad para invertir en infraestructura.

Después de este análisis sobre la situación actual de la jamaica en la zona de Guerrero, se plantea la pregunta de investigación ¿Será factible exportar jamaica al mercado de Japón? ¿Se podrá contribuir a los cultivadores con orientación hacia las mejores prácticas para exportar jamaica hacia Japón?

JUSTIFICACIÓN

México cuenta con un amplio potencial productivo en su sector agrícola. Además de los productos comúnmente conocidos como granos básicos, frutas y hortalizas tradicionales, nuestro país cuenta potencialmente con una amplia gama de productos considerados como no tradicionales, cuya explotación es regional o Micro regional. Lo anterior no significa que estos carezcan de importancia o que no tengan propiedades nutritivas como los que tienen los tradicionales; por el contrario, los hay más completos en estos aspectos. Un producto tradicional que poco a poco ha ido ganando presencia en el mercado nacional es la Jamaica, la que además de servir como ingrediente en la preparación de agua fresca, se le han encontrado otros usos.

Por otro lado, los sistemas de producción en México, no son los más eficientes en términos de competitividad y productividad ante los competidores internacionales, ya que productores de otros países como Taiwán, China, Corea del Sur, India y Sudan, cuentan con la ayuda política y económica de sus gobiernos tanto estatales como federales por lo que se ven favorecidos por medio de subsidios, facilidades para obtener créditos, facilidad para invertir en infraestructura

A partir de este planteamiento, este trabajo pretende identificar como ya se mencionó, la problemática a que se enfrentan los productores de Jamaica en el estado de Guerrero ante el reto que representa la competencia internacional derivada por la apertura comercial, que ha emprendido México en los años recientes; así como, conocer las estrategias que podrían desarrollar los productores para poder competir tanto en el mercado nacional, como internacional.

Con base en lo anterior, los problemas por lo que atraviesan los productores de Jamaica en el estado de Guerrero, se pueden resumir en las siguientes limitantes: escasa implementación de paquetes tecnológicos; insuficiente sistema de financiamiento; falta de apoyos gubernamentales; así como, una deficiente organización y capacitación de los productores.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Diseñar un proyecto de exportación de jamaica hacia el mercado de Japón, para dar a conocer en el mercado internacional la calidad de la Jamaica mexicana su origen y sus costumbres, a partir de identificar y evaluar la problemática por la que atraviesan los productores de Jamaica en el estado de Guerrero, en la producción y comercialización de este cultivo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer todo lo relacionado al cultivo de la jamaica, para identificar los factores que favorezcan un producto de calidad de exportación.
- Identificar el marco teórico y jurídico que fundamentan la exportación de jamaica, para cumplir con todas las regulaciones del procedimiento aduanero.
- Analizar el mercado meta, para determinar las ventajas competitivas que permitan una exportación exitosa.
- Diseñar una planeación estratégica y los elementos económicos para lograr infraestructura de una empresa Internacional. Estabilidad en la economía de la empresa y contar con un marco legal que permita la certeza en las negociaciones correctas.
- Diseñar estrategias que faciliten la comercialización del producto, a través de plantear alternativas innovadoras que minimicen el intermediario, para los canales de comercialización del cultivo de Jamaica en el estado de Guerrero.
- Realizar un análisis financiero que permita visualizar la rentabilidad del proyecto de exportación de jamaica a Japón.

CAPÍTULO I. MARCO REFERENCIAL

En el marco referencial de este proyecto de exportación se hace una descripción de la Jamaica (*Hibiscus sabdariffa* L.) perteneciente a la familia Malváceas, que es un cultivo que cada vez reviste mayor importancia en la República Mexicana, y la superficie dedicada a su producción ha aumentado considerablemente, debido a la demanda en el mercado de productos elaborados con esta planta. En la producción, China se encuentra a la cabeza, seguido de India, Sudán, Uganda, Indonesia, Malasia y México. En México el estado de mayor producción es Guerrero (con aproximadamente el 75% de la producción), seguido de Oaxaca, Michoacán, Nayarit y Puebla. Las variedades más cultivadas en México son 4 la Alma Blanca, la Rosalíz, Cotzaltzin y Teconoapa.

En este capítulo se describe desde los antecedentes de la jamaica, para después explicar sus características, clasificación, el proceso de la siembra, cultivo y cosecha, así como sus cuidados, las enfermedades y plagas que pueden afectar a la planta. También se explica el proceso de producción, sus usos y beneficios que puede aportar a la salud.

1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA JAMAICA.

La Jamaica (*Hibiscus sabdariffa* L.) perteneciente a la familia Malváceas es un cultivo que cada vez reviste mayor importancia en la República Mexicana, y la superficie dedicada a su producción ha aumentado considerablemente, debido a la demanda en el mercado de productos elaborados con esta planta, se le conoce comúnmente como: rosa de Jamaica, flor de dardo, rosa de Jericó, té rojo, rosella, flor de Jamaica, flor roja, originaria de Asia y África tropical. Sus flores (cálices) son la parte de mayor utilidad e importancia socioeconómica, en algunas regiones son rojas y en otras verdes, se conocen más de medio millón de especies en el mundo. En la producción, China se encuentra a la cabeza, seguido de India, Sudán, Uganda, Indonesia, Malasia y México.

En México el estado de mayor producción es Guerrero (con aproximadamente el 75% de la producción), seguido de Oaxaca, Michoacán, Nayarit y Puebla. Las variedades más cultivadas en México son 4 la Alma Blanca, la Rosalíz, Cotzaltzin y Tecoanapa. La parte que más se aprovecha de la planta de Jamaica es el cáliz o flor que en México se utiliza para la elaboración de bebidas, mermeladas, concentrados, agua embotellada, té, licor, dulces y diferentes tipos de salsas. Su cultivo se realiza por pequeños productores, en el ciclo de primavera-verano, cuya siembra se comienza en inicio de temporada de lluvias y se cosecha en los meses de octubre y noviembre en forma manual, mientras su comercialización, por lo general, se realiza entre los meses de diciembre a marzo.

Las propiedades alimenticias y medicinales de la flor de Jamaica la hacen aceptable en muchos lugares del mundo sin importar su clima, se toma como agua fresca o como té. Contiene vitaminas (A, C, B1, E) y minerales como el hierro, fósforo y calcio. Es una fibra natural, conteniendo propiedades antioxidantes, antisépticas, purgativas, diuréticas, astringentes, emolientes y sedantes. Se puede consumir frío o caliente. Asimismo, puede ser utilizada como una fuente de pigmentos para aplicaciones cosméticas y en la industria alimentaria. Particularmente, la Jamaica ha demostrado tener efectos antihipertensivos, debido a su capacidad de inhibir una enzima clave en procesos cardiovasculares.

Es una planta bastante apreciada en el mundo, debido a sus diferentes propiedades y múltiples usos, aunque aún no alcanza el nivel que merece; de allí la importancia de conocer sobre esta llamativa y poco conocida especie. *Hibiscus sabdariffa* L. comúnmente conocida como flor de Jamaica, rosa de Jamaica, planta Mar Pacífico, *Sangre de Cristo* o roselle, es una planta anual herbácea perteneciente a la familia de las malváceas, originaria del África tropical, crece hasta alcanzar una altura máxima de 3 metros, con hojas tri o Penta lobuladas de unos 15 cm de longitud, alterna en el tallo. La Jamaica se reproduce por autofecundación y por la siembra de sus semillas. En la actualidad está considerada, sobre todo en Latinoamérica y en el sudeste asiático, como una de las plantas medicinales más depurativas que existen.

La flor de Jamaica es parte de la cultura de este país, llegó a México a bordo de la Nao de China, embarcaciones españolas que, desde 1565, empezaron a cruzar el océano Pacífico de Filipinas hasta la Nueva España, este desembarcaba en las costas de San Diego -hoy Acapulco, Guerrero- repleto de comida y sedas que se comerciaban en el puerto. Sin embargo, antes de llegar hasta las Islas, se cree que la flor de Jamaica nació en el África Tropical (SADER, 2016).

En Egipto, Sudán y Senegal se cultivaba la Jamaica, pero no por su flor; sus duras fibras se utilizaban para crear telas gruesas y resistentes. Afortunadamente, la Jamaica logró emigrar de tierras africanas para llegar a Asia y posteriormente a América. En cuanto tocó las costas de Guerrero, la gente costeña se dio cuenta de su potencial. Se comenzó a cultivar a gran escala, y nunca se dejó de sembrar.

1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA JAMAICA.

La flor de Jamaica es herbácea o arbustiva, perenne, anual y mide de 1 a 3 metros de altura. Precisa de exposición directa al sol, y por muchas horas al día es semileñosa, de sistema radicular esparcido y poco profundo. Las hojas miden unos 15 cm de largo y están dispuestas en forma alternada en el tallo. Pueden ser tri o Penta lobuladas. La flor es suculenta, axilar, de corola blanca, amarilla o rosada, y de base roja, es acampanada, auto fecundante y se compone de cinco pétalos y miden de 8 a 10 cm de diámetro (Acosta, 2021). Las características de la flor de jamaica se describen enseguida:

- Tallo. El tallo es un arbusto anual que alcanza una altura de 2 a 3 metros es ramoso, inerme, con epidermis carminadas, cuyo color también se ve en la nervadura de las hojas, en los cálices y en los botones de las flores. El tallo encierra una medula verdosa ácida y sin color.
- Raíz. La raíz es cabelluda, pivotante, coriácea, grisácea e inodora.
- Hoja. Las hojas son verdosas por arriba y amarillentas por abajo; alternas, lisas, con pecíolos largos y erguidos, llevando una glandulita en el nacimiento de la nervadura dorsal provisto de estipulas filiformes. Están compuestas de tres

lóbulos oval-lanceoladas, siendo el central mucho más largo. Las hojas situadas en la - parte interior del tallo son simples, ovales y más pequeñas. Todas son flexibles, - dentadas con las nervaduras principales de carmín y su sabor es ácido, ligeramente astringente.

- Flor. Las flores son axilares, solitarias y casi sésiles; y los cálices son casi persistentes y rojizos; el exterior, está cortado profundamente en Licinio agudas derechas o encorvadas; el interior es más grande, y de color púrpura. La corola es campanulada, de color rosado o amarillo rojizo, compuesto de cinco pétalos provistos de una mancha de color oscuro en la parte inferior, en el centro de la flor hay una columna estaminal que contiene numerosos estambres en su parte superior, los cuales tienen pequeños filamentos libres que llevan anteras reniformes. El ovario es supero, coronado con un estilo filiforme y situado en medio de la columna estaminal, la parte superior está dividida en cinco partes provistas de estigmas globosas. La corola después de cierto tiempo se marchita y desaparece quedando solo los cálices, de los cuales el interior se alarga y se vuelve carnoso y toma un color oscuro y un sabor ácido.
- Fruto. El fruto es seco de cinco lóbulos, compuesto cada uno de tres láminas delgadas y oblongas; lisas por dentro y erizadas por fuera, de pelos finos y picantes. Cada fruto encierra unos veinte granos negros y reniformes.

1.3 CLASIFICACIÓN DE LA JAMAICA.

En México existen cuatro variedades de flor de jamaica, dos son en color amarillo y otras dos en el clásico color rojo. Enseguida se describe cada una de ellas, además en la tabla 1 se presenta la clasificación científica de la flor de jamaica:

Amarillas. La primera de las amarillas es la *Alma Blanca*, es una mutación natural de la variedad criolla que crece en el estado de Guerrero, tienen tallos y hojas de color verde, con cálices en un tono amarillo claro cuando son jóvenes; una vez que envejecen se vuelven cafés.



Figura 1. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Alma Blanca.

La segunda es la *Rosalíz*, tiene una fusión entre el color crema y el rosa, suele ser un poco más amarga que las demás.



Figura 2. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Rosalíz.

Rojas. El primer tipo de la roja se llama *Cotzaltzin*, sus tallos también son de color rojo y sus hojas verdes con borde aserrado de color carmín y flores de color rojo oscuro.



Figura 3. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Cotzaltzin.

La segunda de las rojas es *Tecoanapa* y recibe el nombre por el municipio en el que crece.



Figura 4. Plantas, flores y cálices secos de jamaica variedad Tecoanapa.

La gran cantidad de cultivos de Jamaica existentes ha dado lugar alrededor de 200 variedades o tipos de esta planta con flores, aunque pueden clasificarse en dos grandes tipos, uno de tallos erguidos, espinados y sin ramas, muy rico en fibra y usado en la elaboración de cordel, y el otro de tallos muy ramificados y de cáliz más jugoso, más popular gastronómicamente. La primera es llamada *H. sabdariffa sabdariffa* L. Se trata de unas plantas que pueden crecer hasta los 2 metros de altura, con variedades como la llamada de chirrion. La segunda recibe el nombre de *H. sabdariffa altissima*,

llamada habitualmente cáñamo roselli, que agrupa todas las variedades usadas en la obtención de fibra (Moscozo Vicente, s.f.).

Además de las mencionadas, hay algunas variedades con más presencia internacional, como: La Rica, de altura y porte bajos pero gran capacidad de producción, que produce flores con cálices muy rojos y de gran tamaño, originaria de Nicaragua. Originaria del mismo país está también la Víctor, de gran color rojizo y tallos de marcado vigor, usada especialmente en la producción de frutos y cálices. Otra variedad es la Archer, de las llamadas verdosas, de gran vigor y capacidad de producción. La Temprano es de las más precoces de todas, como su nombre indica, que da también un buen rendimiento de frutos y flores. Para terminar, estas son otras variedades de flor de Jamaica, pero hay unas 200. Existen las siguientes: Roja, Negra gigante, Morada gigante, No ácida, Criolla, Roja larga, China, Jerzy y Sudán.

Tabla 1. Clasificación científica de la Flor de Jamaica.

Reino	Plantea
División	Magnoliophita
Clase	Magnoliopsida
Subclase	Dilleniidae
Orden	Malvales
Familia	Malvaceae
Género	Hibiscus
Especie	Hibiscus sabdariffa L.
Nombre común	Flor o rosa de Jamaica
Sinonimia	Hibiscus cannabinus L. (Hiern) Hibiscus cruentus (Bertol) Hibiscus fraternus L. Hibiscus palmatilobus (Baill) 1885 Sabdariffa rubra (Kostel) Abelmoschus cruentus (Bertol, Walp) Furcaria sabdariffa (Ulbr) Hibiscus acetosus (Noronha) Hibiscus gossypifolius (Mill) Hibiscus sanguineus (Griff)

Fuente: elaboración propia a partir de información obtenida de (Díaz Pérez & Ramos Delgado, 2011).

1.3 SIEMBRA, CULTIVO Y COSECHA.

El cultivo de la flor de jamaica se realiza en el ciclo de primavera-verano, cuya siembra se comienza en inicio de temporada de lluvias y se cosecha en los meses de octubre y noviembre, mientras su comercialización, por lo general, se realiza entre los meses de diciembre a marzo. Las propiedades alimenticias y medicinales de la flor de Jamaica la hacen aceptable en muchos lugares del mundo sin importar su clima, se toma como agua fresca o como té. La Jamaica es antiparasitaria, diurética y ligeramente laxante. Ayuda al proceso digestivo y renal, es útil para bajar de peso y para controlar el grado de colesterol.

En Guerrero, el cultivo de la Jamaica tiene un gran arraigo, más allá de los aspectos nutritivos, medicinales y como bebida refrescante, ya que los productores la siembran como tradición cultural. La Hibiscus sabdariffa puede ser cultivada en regiones con una altitud de 300 a 1000 msnm, de clima seco tropical o subtropical con una temperatura de 22° a 25°C y con un régimen pluvial de entre 400 a 500 mm por año (SADER, 2021).

La planta de Jamaica es más productiva en suelos profundos donde se puede desarrollar libremente su sistema de raíces, por lo que se debe garantizar que el suelo esté adecuadamente preparado para recibir las plantas con un pase de arado, para romper las capas compactadas del suelo y luego dos pases de rastras para eliminar los terrones. Se aconseja la nivelación del terreno para evitar encharcamientos y luego realizar el surcado; esto permitirá:

- Exponer las plagas del suelo al sol.
- Evitar el encharcamiento del agua de lluvia o riego
- Ubicar la semilla a una profundidad uniforme.
- Eliminar plantas y semillas de malezas.
- Siembra de flor de Jamaica
- La siembra de la flor de Jamaica puede efectuarse de manera directa o en semilleros.

Para la siembra definitiva en campo, en condiciones de secano, se requiere que el suelo presente suficiente humedad, así mismo el ambiente debe ser fresco o caliente, evitar áreas con vientos fuertes y de ser necesario sembrar cortinas rompevientos. Antes de la siembra, si no se tiene riego, se necesita al menos de 3 o 4 lluvias fuertes que empapen el suelo, hasta unos 20 cm de profundidad. Se planta en hileras de surco de longitud variable de acuerdo con las condiciones del terreno.

Al alcanzar la altura de 0,5 m (35 días aproximadamente), la flor de Jamaica debe ser podada (poda apical) para que las ramas se extiendan a los lados y se garantice una mayor ramificación y uniformidad en su desarrollo y producción. Es importante mantener el cultivo de flor de Jamaica libre de malezas. Los primeros 25 días son críticos. Se recomienda realizar limpieza manual o mecánica con azadón o escardilla.

1.4 PLAGAS Y CUIDADOS DE LA JAMAICA.

La Jamaica (*Hibiscus sabdariffa* L.) como todos los cultivos es susceptible al ataque de factores bióticos como los insectos plaga y las enfermedades, que pueden ocasionar pérdidas que van desde daños por manchas hasta la destrucción completa del cultivo, frente a eso, es necesario tener una respuesta correcta en términos del uso de métodos de control y costos que respeten el medio ambiente, sean eficientes y permitan incrementar los márgenes de utilidad de los productores. Dada la importancia de este cultivo emergente, se hace prioritario conocer las especies de insectos plaga y las enfermedades que limitan la producción del cultivo de flor de la Jamaica (Pérez Torres, Aragón García, Bautista Martínez, Tapia Rojas, & López-Olguín, 2009).

En México el cultivo de Jamaica tiene pocos enemigos naturales, es resistente a las plagas y a la falta de agua, sin embargo, cuando no se lleva un manejo adecuado del cultivo los aspectos fitosanitarios repercuten significativamente al incrementar los costos de producción y mermar la calidad de estos productos, menciona a la gallina ciega *Phyllophaga spp*, la hormiga arriera

Atta mexicana y a la cochinilla rosada *Maconellicoccus hirsutus*, como las principales plagas de la Jamaica. Además, las principales plagas que afectan al cultivo de la Jamaica son pulgón, los trips, el gusano soldado, el falso medidor, los mayates y sus larvas.

1.4.1 Principales enfermedades de la Jamaica.

Las enfermedades son alteraciones que se producen en las plantas por desequilibrios fisiológicos causados por factores bióticos como hongos, bacterias, fitoplasmas, virus, viroides, nematodos, plantas parásitas, protozoarios y factores abióticos. Las enfermedades más importantes de la Jamaica son formas de pudrición de cuello, raíces y de tallos como, *Phytophthora parasitica*, *Macrophomina phaseolina*, *Rhizoctonia solani*, *Botrytis cinerea* y *Sclerotium rolfsii*, así como las manchas foliares de *Phoma sabdariffae*; menos frecuente es la antracnosis ocasionada por diferentes tipos de hongos (Ortega Acosta, 2016).

La mayoría de las podredumbres de tallos y raíces son debido a encharcamientos de agua o a periodos prolongados de precipitación pluvial. Por otro lado, suelos empobrecidos y rotaciones muy estrechas con el mismo cultivo pueden incentivar la infección. La Jamaica es susceptible a la infección por *Coniella musaiaenis* var. *Hibisci*, que causa las manchas de la hoja y la senescencia de la planta y el cáliz; la mancha de la hoja causada por *Cercospora hibisci* y la cenicilla de la hoja causada por *Oidium abelmoschi* son comunes.

En México las enfermedades más importantes de tallos, hojas y raíces de la Jamaica son las siguientes: *Fusarium oxysporum*, *F. roseum*, *Rhizoctonia solani*, *Sclerotium rolfsii*, y *Pseudomonas* sp., principalmente. Sin embargo, se han observado otras enfermedades que no han llegado a repercutir significativamente como: *Phytophthora parasitica*, *Phoma sabdariffae*, *Macrophomina phaseolina*, *Phyllosticta* spp., *Botrytis cinerea*, *Puccinia* spp. y *Oidium* spp.

1.4.2 Principales plagas que afectan a la Jamaica.

Existe una gran cantidad de métodos de control de insectos-plaga, y cada uno de ellos tiene sus ventajas y sus desventajas; uno de los métodos más utilizados por los agricultores para el control de las mismas es el químico; sin embargo, estos productos dejan residuos de sustancias tóxicas en las plantas, los cuales producen resistencia a las plagas, haciendo más difícil su control. Ante este problema, se ha recurrido al control de plagas por medio de extractos vegetales; esto es, por medio de sustancias obtenidas de algunas plantas que contienen compuestos que pueden actuar como insecticidas de contacto, alteradores morfológicos y fisiológicos, que ejerzan algún efecto repelente, anti alimentario o atrayente (Aragón García, y otros, 2008).

Al usar productos de origen vegetal se pueden combatir las plagas sin dañar la salud humana, así como disminuir la contaminación del ambiente; con esto se tiende a incrementar la producción de Jamaica, y, sobre todo, cosecharla libre de productos químicos tendiendo hacia una producción orgánica.



Figura 5. Plaga de la flor de jamaica *Chaetocnema* spp.

Tabla 2. Insectos plagas y daños ocasionados a la jamaica.

Especie	Nombre común	Daño
Chaetocnema spp.	Pulga saltona	Adultos perforando hojas y brotes
Podagrica spp	Pulga saltona	Larva alimentándose de raíces Adultos comiendo hojas y brotes
Phyllophaga spp	Gallina ciega	Ataca raíces de la Jamaica
Bemisia tabaco	Mosquita blanca	Chupado de hojas
Aphis gossypii Glover	Pulgón amarillo	Sobre las hojas y brotes florales
Empoasca sp.	Chicharritas	Succionado de tallos y hojas
Coccus hesperidum Linnaeus	Escama	En tallos y ramas
Hemichionaspis aspidistrae	Escama	En tallos y ramas
Dysdercus cingulatus	Chinche manchadora	Chupando cálices y causando manchas
Atta cephalotes Atta mexicana Atta tejana	Hormiga arriera	Cortando hojas
Earias insulana	Gusano bellotero	Atacando frutos
Trips sp	Trips	Raspando brotes nuevos y flores

Fuente: elaboración propia a partir de la información de (Aragón García, y otros, 2008).

1.5 FERTILIZACIÓN DE LA PLANTA.

Las plantas adultas no requieren fertilización frecuente, pero lo mejor es fertilizar las plantas con flor anualmente. A principios de primavera, hay que mezclar un fertilizante granulado o en polvo de liberación lenta con el sustrato de alrededor de la parte aérea de la planta, normalmente 60-70 g/m². La flor de Jamaica prefiere fertilizante potásico en lugar de fertilizante de fosfato. Las plantas recién plantadas también pueden requerir fertilizante líquido adicional, de acción rápida, semanalmente (Ruiz-González & Victorino-Ramírez, 2015). En el manejo fitosanitario de la Jamaica está enfocado a disminuir la incidencia de las enfermedades de la planta y minimizar

el impacto de diseminación por lo que el personal adecuado realizara acciones fitosanitarias como se describen a continuación:

- *Muestreo.* El muestreo se realizará por hectáreas y se hará cada 15 días.
- *Control cultura.* El Control cultural lo realizará el productor con sus medios, realizando labores culturales como preparación del terreno, fertilización y control de malezas.
- *Control químico.* Se realiza la aplicación del fungicida que sea adecuado para el problema de la planta.
- *Entrenamiento.* Se realizarán capacitaciones a los productores para que conozcan sobre las plagas y los fungicidas.

1.6 USOS Y APLICACIONES.

La Jamaica es una propiedades alimenticia y medicinal, la hacen aceptable en muchos lugares del mundo sin importar su clima, se toma como agua fresca o como té. La Jamaica es antiparasitaria, diurética y ligeramente laxante. Ayuda al proceso digestivo y renal, es útil para bajar de peso y para controlar el grado de colesterol. La flor es originaria de África, pero es muy popular en México y América Latina en general debido a sus múltiples usos y sus beneficios medicinales. La flor es cónica con 3 o 4 pétalos y asemeja una amapola.

La principal característica de esta flor, también llamada rosa de Jamaica, es que es un diurético natural, elimina el exceso de agua y las toxinas del cuerpo, esto quiere decir que te ayuda a mantener o a perder peso. Controla el colesterol malo, claro que no ocurre como por obra de magia, se necesita de un consumo adecuado y por largos periodos de tiempo, así se controlan los triglicéridos y en consecuencia el colesterol para evitar el ensanchamiento de las arterias. Los contenidos nutrimentales de la Jamaica pueden cambiar dependiendo de la variedad genética y tipo de suelo de cultivo, carbohidratos, proteínas, fibra, grasas, minerales (potasio, calcio, hierro, magnesio, fósforo y sodio), además, los cálices presentan en su composición vitaminas tales como tiamina, niacina y principalmente vitamina C.

1.6.1 Usos domésticos.

En México el cultivo de la Jamaica (*Hibiscus sabdariffa* L) fue introducido desde la época colonial, donde tradicionalmente los cálices secos han sido utilizados en la preparación de bebidas o infusiones. En países del Caribe se utilizan los cálices frescos para la preparación de una bebida durante la época de Navidad y en Egipto se utilizan para preparar una bebida refrescante ácida conocida como karkadé. Recientemente, se han utilizado en procesos industriales como materia prima o como ingredientes para la elaboración de mermeladas, gelatinas, jarabes, bebidas, budines, pasteles, vinos y como colorante natural.

1.6.2 Usos Comercial e Industriales.

Su aprovechamiento comercial en la industria de los alimentos, en la manufactura de emulsiones para bebidas carbonatadas y por sus efectos terapéuticos en la salud su flor debido a su potencial farmacéutico y alimenticio Su uso es como alimento o como un colorante que sustituye a los sintéticos. Dentro del género *Hibiscus* se encuentran nueve especies que atraen la atención por su aprovechamiento comercial.

1.6.3 Usos terapéuticos.

La flor de Jamaica suele ser reconocida por sus propiedades terapéuticas o medicinales. Esto se debe a que, como la mayoría de las plantas, concentra múltiples vitaminas, minerales y compuestos bioactivos llamados fitoquímicos, con diversas propiedades antioxidantes, antiinflamatorias y antihipertensivas. La flor de Jamaica es particularmente rica en hierro y calcio, dos minerales relevantes para la salud, particularmente durante la infancia, adolescencia y la en general edad reproductiva.

Por su naturaleza la flor es fuente de fibra, situación que promueve la salud digestiva y cardiovascular, al promover la reducción de colesterol y azúcar en sangre. Los ácidos polifenólicos y algunos flavonoides, como las antocianinas,

son compuestos bioactivos que protegen nuestras células de procesos de oxidación, los cuales pueden derivar en enfermedades crónicas como las cardiovasculares. Particularmente, la Jamaica ha demostrado tener efectos antihipertensivos, debido a su capacidad de inhibir una enzima clave en procesos cardiovasculares. Otros estudios muestran propiedades diuréticas, laxantes y antibacterianas.

1.7 PRODUCCIÓN.

Los productores de Jamaica casi en su totalidad son minifundistas, cuentan con terrenos de temporal, con poca tecnología, y generalmente siembra asociada con maíz, con rendimientos promedio por hectárea que van de los 250 a 350 kilogramos. Los bajos rendimientos en la producción, la falta de inocuidad del manejo de secado y envasado de la Jamaica en el estado de Guerrero se distribuye entre los comercializadores, empacadores y detallistas.

Se hace necesario fortalecer esta cadena productiva a través de la mejora de los rendimientos con el desarrollo de nuevas variedades y establecer mejores prácticas de manejo agronómico, elevar la calidad e inocuidad mediante infraestructura de secado y empaado, así como fortalecer la organización de los productores para ampliar los canales de comercialización, pues, en la actualidad, la producción de flor de Jamaica presenta una gran expansión de la demanda, tanto en el mercado nacional como para el de exportación

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y JURÍDICO

Dentro del marco y del procedimiento legal que marca la ley de comercio exterior la existencia del comercio entre los países se justifica por el principio fundamental de que si existe una relación económica que trate sobre el intercambio de bienes y servicios entre ciertos países para satisfacer de sus respectivos mercados el intercambio de servicios todo país está obligado a relacionarse con otros son independientes en una economía global en la que hoy vivimos, la búsqueda de más y mejores mercados, hace que por ejemplo, recibamos del otro lado del mundo una serie de productos que satisfacen nuestras necesidades, a un precio quizá mucho mejor que el ofrecido por el mercado interno. El comercio internacional se detona por la necesidad de artículos fuera del alcance de producción nacional. Otro factor que origina esto es el costo de los productos o materias primas para producción

2.1 MARCO LEGAL JURÍDICO.

El marco legal jurídico del comercio exterior en el ámbito está integrado por la constitución política, la ley orgánica de la administración pública federal, la ley del servicio administración tributaria, el código fiscal de la federación, el reglamento de la ley aduana, el reglamento del SAT, revolución miscelánea de comercio exterior.

2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

La máxima ley que rige las acciones de cualquier ciudadano es la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que en su artículo 131, señala que 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 efectos, cualquiera que sea su procedencia.

El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas

por el propio Congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquier otro propósito, en beneficio del país. El propio Ejecutivo al enviar al Congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida (SEGOB, s.f.).

2.1.2 Ley Aduanera.

En la Ley Aduanera se describe cuál es el procedimiento legal que marca también la Ley de Comercio Exterior en los pasos, guía de acción a seguir y formalidades que deben cumplir toda mercancía que entre o salga del territorio nacional para su correcto despacho aduanero, estas formalidades imponen obligaciones (RRNA) que tiene que cumplir dichas mercancía con las autoridades competentes, tales como: SAGARPA, SEDENA, PROFEPA, SALUBRIDAD, SEMARNAT, entre otras; así como determinar la correcta clasificación arancelaria de las mercancías para realizar el pago de los impuestos al comercio exterior correspondiente, además quienes importen o exporte están obligados a presentar ante la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la secretaria Aduanera.

Dicho pedimento se deberá acompañar de los documentos que marca el artículo 36 de la Ley Aduanera; todas las obligaciones mencionadas serán responsabilidad de los propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualquier persona que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2021).

2.1.3 Ley de Comercio Exterior.

La Ley de Comercio Exterior 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 y contribuir a la elevación del bienestar de la población. Dicho marco normativo consolida y encauza el papel del comercio exterior de nuestro país, promueve la competitividad a través de la política de apertura comercial y otorga confianza y seguridad jurídica a los agentes económicos relacionados con el intercambio internacional.

El Plan Nacional de Desarrollo, asigna al comercio exterior un papel relevante en la modernización de la economía y en la elevación del nivel de vida de todos los mexicanos y que las acciones que en esta materia ha emprendido la actual administración constituyen un vigoroso impulso al comercio exterior, a través de mecanismos adecuados que favorezcan la apertura a la competencia leal y la promoción de las exportaciones que la etapa actual de inserción de México en la economía mundial plantea retos de gran complejidad que obligan al país a adecuar y mejorar sus instituciones y los ordenamientos jurídicos que las rigen y dentro de este nuevo esquema de relaciones mundiales y de cambio permanente.

Es preciso establecer y mantener reglas claras para normar el comportamiento entre los agentes económicos nacionales y extranjeros, y entre estos y el Estado que es necesario desarrollar y concretar aquellos aspectos de la Ley de Comercio Exterior relativos a medidas de regulación y restricción no arancelarias, procedimientos sobre prácticas desleales de comercio internacional, medidas de salvaguarda, determinación de cuotas compensatorias y promoción de exportaciones, así como a la organización y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Camara de Diputados, 2014).

2.1.4 Tratado de Libre Comercio.

México y Japón han mantenido una larga relación que precede desde el siglo XVI cuando se dieron los primeros contactos de japoneses con marinos y misioneros Novo hispanos la cual se intensificó con los viajes de la *Nao* de la China entre Acapulco y Manila a mediados de ese siglo. Sin embargo, fue hasta 1888, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, que los dos países iniciaron su vinculación oficial. México, en aquel entonces fue el primer país fuera de Asia que reconoció a Japón en condiciones de igualdad, a diferencia de los otros tratados desiguales que le fueron impuestos a Japón por los poderes occidentales de la época. A partir de entonces las relaciones diplomáticas entre los dos países se intensificaron siendo interrumpidas en 1941 por el desencadenamiento de la Guerra del Pacífico; una década después, estas se reanudaron con la reinstalación de la Misión Diplomática en ese país, actividad que estuvo a cargo de Octavio Paz.

La firma del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) por el presidente Vicente Fox y el primer ministro japonés, Junichiro Koizumi, abre otro capítulo en los nexos bilaterales. Las expectativas de aumentar los flujos comerciales y financieros es algo en que ambos gobiernos han insistido como resultado más importante, aunado al fortalecimiento de los lazos de cooperación económica y técnica. Sin embargo, ese optimismo contrasta con expresiones menos entusiastas en la opinión pública nacional y de sectores empresariales mexicanos los empresarios como los funcionarios públicos reconocen que solo ha habido un aprovechamiento parcial de la extensa red de acuerdos de libre comercio negociados con 42 países.

En tercer lugar, parece escasa la identificación y mucho el escepticismo acerca de las posibilidades de establecer con Japón y el Pacífico asiático en general, una agenda de negocios viable, conforme a las capacidades y los márgenes de operación de las empresas mexicanas. En Japón, el escenario no es muy diferente; la estrategia para impulsar acuerdos comerciales bilaterales de nueva generación (SE, 2021).

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

La Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE) es el instrumento jurídico mediante el cual se define la política comercial de este país, ya que permite identificar los impuestos a la exportación e importación de las mercancías. Es la base para la generación de las estadísticas del comercio exterior necesarias para establecer y evaluar distintas políticas públicas, así como realizar análisis económicos más específicos. La LIGIE cuenta con 2 artículos: En el primer artículo se define la Tarifa o impuesto de dicha Ley (mejor conocida como TIGIE). En el segundo artículo se establecen las Reglas Generales y Complementarias para interpretarla.

México publicó el 07 de junio de 2022 a través del Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, el cual se implementará la Séptima Enmienda del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas y preverá la creación, modificación y eliminación de fracciones arancelarias, adecuándolas a los criterios de bajo o alto flujo comercial, avances tecnológicos y resolución de problemas ambientales. Cada cinco años, el Comité del Sistema Armonizado de la OMA revisa el SA y emite recomendaciones, también llamadas enmiendas, que implican la modificación y actualización de la tarifa arancelaria.

El precio de exportación está definido por la LIGIE, que es la suma de las diferentes variables como: el valor en Aduana, el impuesto general de importación, derecho de trámite aduanero y el impuesto al valor agregado. El valor en aduana es igual a la multiplicación del tipo de cambio (día de entrada de mercancía al territorio nacional) por el valor de la mercancía. El impuesto General de importación es igual al tipo de arancel de la ley de impuesto general de importación y exportación por el valor agregado el derecho de trámite aduanero es igual a la multiplicación de valor en aduana por un valor fijo establecido por la Ley de 8 al millar. Cuotas compensatorias se calcula multiplicando el valor en aduana por la tasa estipulada por la ley de impuestos general de importación y exportación el impuesto al valor agregado es la

suma de valor en aduana más el impuesto general de importación más derecho de trámite aduanero más cuotas compensatorias por el 16% (SNICE, 2022).

2.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO.

Es un esquema de revisión aduanal que consiste en el análisis de imagen de mercancías y medios de transportes generados por equipos de tecnología no intrusiva, así como de sus muestras para allegarse de elementos que ayudará a precisar la veracidad de lo declarado. El examen de las imágenes y su cotejo con la documentación aduanal se realizara por un tercero autorizado quienes estará ubicado en centros regionales localizados en áreas alejadas de las aduanas, lo que evitara el contacto del analista con los usuarios de la aduana dichos centros estarán conectados en tiempo real con un centro de procesamiento electrónico de datos el cual contara con la presencia de las dependencias federales relacionadas con la seguridad nacional, lo que permitirá reaccionar de manera coordinada y eficiente ante cualquier evento crítico (Cotransa, s.f.).

2.2.1 El registro federal de contribuyentes (RFC).

El registro federal de contribuyentes se refiere a una clave que requiere toda persona física y morales en México para realizar alguna actividad económica licita que está obligada a pagar impuestos. A esta persona se le llama contribuyente. Esta clave debe llevar datos personales del contribuyente como su nombre y fecha de nacimiento; o nombre y fecha de origen de la persona moral (Ver anexo 1). El registro se hace en las oficinas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y es obligatorio para todos los que señala el código Fiscal de la Federación.

Persona Moral, se refiere a la empresa que tiene la obligación a declarar impuestos teniendo por ejemplo RFC ABC 680504 XG5 donde:

- ABC. Puede ser las iniciales de la empresa o una combinación de esta.

- 68, representa el año de fundación de la empresa.
- 05 es el mes de creación de la empresa.
- 4, es el día de creación de la empresa. Por lo tanto, la empresa se creó en cuatro de mayo de 1968.
- XG5, es la homoclave, designada por el SAT a través de papel oficial ya designado y va a depender de algunos factores que realiza SAT, por medio de sistemas numéricos o alfanuméricos (Diccionario Financiero, s.f.).

2.2.2 Pedimento.

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 secretaria en los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestra a través de medios electrónicos el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones (Ver anexo 2). Dicho pedimento se deberá acompañar en la exportación los siguientes documentos:

- La factura o, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.
- Los documentos que compruebe el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley del Comercio Exterior, siempre en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que le corresponda conforme a la tarifa de la ley del impuesto general de exportación (Secretaría de Gobernación, 2019).

2.2.3 Padrón Sectorial de Exportadores.

Es el registro nacional de Importadores de México, cualquiera que desee importar mercancías al país debe estar inscrito como persona física o moral ante el Servicio de Administración Tributaria. El SAT a través de la administración del padrón de Importadores adscrita a la AGA es la encargada de crear un padrón de

Importadores para evitar la economía informal mediante el control de los importadores que ingresan mercancías al país, combatir la evasión fiscal, controlar las operaciones de comercio exterior y fomentar el cumplimiento de las obligaciones fiscales, así como prevenir y detectar prácticas de fraude aduanero que afecten al fisco federal o a los sectores productivos del país incluyendo el contrabando.

Para realizar la solicitud en la opción de inscripción al padrón de Importadores en la página de: Portal SAT (<http://www.sat.gob.mx/>).

Requisitos:

- Firma Electrónica Avanzada del contribuyente y no la del representante legal.
- Clave de Identificación Electrónica Confidencial (CIEC).
- Domicilio fiscal que se encuentre como “localizado” en el RFC.
- Estar al corriente con el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
- Estar inscrito y activo en el RFC con alguna de las obligaciones de Régimen General del ISR o en alguna de las señaladas en el artículo 71 del Reglamento. (Mundi, 2022).

2.2.4 Bill of Lading.

El conocimiento de embarque es el recibo que prueba el embarque de la mercancía sin este título no se puede retirar la mercancía en el lugar de destino de acuerdo al medio de transporte toma el nombre específico, conocimiento de embarque marítimo o *Bill of landing (B/L)* o conocimiento de embarque aéreo *airwail* guía aérea, si es por vía aérea. El conocimiento de embarque es el documento por medio del cual se instrumenta el contrato de transporte de mercaderías por agua. Es el equivalente a la carta de poder, en el transporte aéreo o terrestre. El conocimiento debe ser entregado por el transportador, capital o agente marítimo al cargador, contra la devolución de los recibos provisionalmente (Ver anexo 3).

El B/L incluye los siguientes elementos:

- Parte contratante (naviera o armador, consignatario de buques.
- Cargador (*shipper*) y destinatarios de la mercancía (*consignee*).
- Nombre del buque.
- Número de viaje.
- Puerto de carga.
- Puerto de descarga.
- Descripción de la mercancía a transportar (marcas y números de su embalaje).
- Numeración de contenedores.
- Peso bruto y volumen de la mercancía.
- Flete a satisfacer: indicador si el flete es pagadero en origen (*prepaid*) en destino (*collect*).
- Lugar y fecha de emisión del documento (puerto de carga y momento en que se efectúa la carga).
- Número de originales del B/L emitido por el consignatario de buques (Lading, 2022).

2.2.5 Certificado de Origen.

El certificado de origen es la prueba documental y útil herramienta para demostrar que un artículo es originario de México antes las autoridades aduaneras que reciben la mercancía, por la importancia de la cámara tiene un gran reconocimiento y aceptación en el extranjero. Con los certificados expedidos por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, se podrá demostrar a las autoridades de cualquier parte del mundo que la mercancía o producto es de origen mexicano y de esa manera evitar posibles controversias.

Para determinar el origen de los productos el exportador debe aplicar ciertas reglas de origen. Por definición se señalan dos tipos las no preferenciales y las preferenciales. Las no preferenciales generalmente aplican para certificar únicamente el origen del producto (Ver anexo 4). Las reglas preferenciales son aplicadas a las

mercancías para determinar la elegibilidad de un tratamiento especial bajo acuerdos comerciales a los tratados de libre comercio suscritos por México (Secretaría de Economía, 2023).

2.2.6 Packing List.

Es el documento que contiene toda la información referente al tipo y cantidad de mercancía en el envío al igual que sus unidades de peso y medidas con relación a su almacenamiento y empaquetado. Generalmente se adjunta una copia al envío mismo en un sobre a plastificado y otra copia se envía al consignatario para revisar la mercancía en su arribo (Ver anexo 5) (Martin Putilnick, 2022).

La lista de empaque con los datos que debe contener, son los siguientes:

- Nombre y dirección del vendedor
- Nombre y dirección del comprador
- Fecha de expedición
- Número de factura
- Número de Orden
- Cantidad y descripción de los bienes
- Peso de los bienes
- Número de paquetes, caja, rollos, cartones, contenedores y descripción de su contenido.
- Número de envío y marcaje de envío.

2.2.7 Factura Comercial.

Es el documento en el que se fija las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta exigiéndose para las exportaciones en el país de origen y para la importación en el país de destino también se utiliza como justificante de contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador

extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega. Es un documento administrativo que emite el vendedor al realizar la expedición de la mercancía y tiene una función de carácter contable tanto para el vendedor como para el comprador si se trata de una operación no comunitaria, el comprador necesitará siempre este documento para realizar los trámites aduaneros en el país de importación (Ver anexo 6).

La factura comercial deberá contener los siguientes datos:

- Lugar y fecha de expedición.
- Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía. En los casos de cambio de destinatario, las personas que asuman este carácter anotarán dicha circunstancia bajo protesta de decir verdad en todos los tantos de la factura.
- La descripción comercial detallada de la mercancía y la especificación de ellas en cuanto a clases (clases de la mercancía se cumple con el requisito de señalar en los comprobantes fiscales si se distingue por su nombre jurisprudencia, cantidad de unidad, números de identificación, cuando estos existan, así como los valores unitario y total de la factura que ampara las mercancías contenidas en la misma. No se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave.
- Nombre y domicilio del proveedor o vendedor.
- Nombre y domicilio del comprador cuando sea distinto del destinatario.
- Número de factura o de identificación del documento que exprese el valor comercial de las mercancías (Mundi, 2022).

2.2.8 Contrato.

El objetivo de un contrato es facilitar el comercio externo e interno eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores la carta de crédito o crédito documental es un instrumento de pago independiente del contrato que dio origen a la relación entre las partes. La cobranza documentaria es un servicio que presta los bancos de acatar instrucciones del vendedor para la entrega de documentos

comerciales contra el pago de la mercancía existe la cobranza documentada de exportación e importación (Ver anexo 7).

La forma que se va a utilizar en la empresa va a ser la carta de crédito es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales mediante el cual un banco (banco emisor) obrando por solicitar y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un terreno (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos y cuando se cumpla los términos y condiciones del crédito (BANCOMEXT, 2019).

2.2.9 Permiso Fitosanitario.

El Certificado Fitosanitario es un documento de control y de lucha contra plagas que requieren determinados vegetales y productos vegetales y que deben además ir acompañados de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la expedición la validez del Certificado Fitosanitario, no debe ser superior a 60 días a partir de la fecha de su expedición. La normativa vigente es la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria Momento de expedición: El documento se emite antes del despacho aduanero. Organismo emisor: Lo emite la Subdirección General de Sanidad Vegetal, Dirección General de Agricultura (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) y las Consejerías de Agricultura de las Comunidades Autónomas (Ver anexo 8). (SAT, 2011).

2.2.10 Normas de Calidad.

El control de calidad básicamente, consiste en un proceso cíclico que comienza con la definición del grado de calidad que se desea alcanzar seguido de un proceso de seguimiento y registro continuo de los datos relevantes de la asistencia, la medida y valoración de los mismos y la propuesta e implantación de medidas correctas. El control de calidad es un proceso mediante el cual las entidades revisan la calidad de todos los factores que intervienen en la producción. ISO 9000, define el control de

calidad como una parte de la gestión de calidad centrado en el cumplimiento de los requisitos de calidad (ILEP, 2021). Este enfoque pone énfasis en tres aspectos:

- La calidad no es responsabilidad de una persona o área funcional determinada; es el deber de cada quien.
- Elementos como los controles, la administración de trabajos, definido y procesos bien gestionados, criterios de rendimiento y la integridad, y la identificación de los registros.
- La competencia, como el conocimiento, las habilidades, experiencia y cualificaciones. Elementos suaves, como el personal, la integridad, la confianza, la cultura organizacional, la motivación, el espíritu de equipo, y las relaciones de calidad.

El control de calidad determinado por la infusión de té se divide en tres:

1. Control de calidad garantizada
2. Control de calidad por cuadruplicado
3. Control organoléptico Control de calidad garantizada Este control está regido por la garantía de calidad y el perfeccionamiento de los productos, que deben estar certificados según la norma DIN EN ISO 9001:200.

Deben ser analizados correctamente para analizar si cumple con todos los requisitos de salud para el consumo.

2.2.11 Incoterm.

Son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio internacional, que terminan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional, incluye sobre el costo del contrato. El propósito de los Incoterms es el proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el comercio internacional, determinan los siguientes:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercancía del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quien contrata y paga el transporte.
- Quien contrata y paga el seguro.
- Que documentos tramita cada parte y su costo.

El Incoterm que se utilizará para la exportación de la Jamaica a Japón será el FREE ON BOARD la sigla en inglés (FOB), que significa *Libre a Bordo* porque son acuerdos establecidos y es el que más conviene a la empresa. La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto (Olarte Soto, 2018).

2.2.12 Carta Encomienda.

Documento en el que bajo protesta de decir verdad el exportador o importador le otorga el poder legal al agente aduanal para realizar el despacho aduanero de sus mercancías en forma Clara y precisa se manifiesta que es responsabilidad, del importador o exportador, los datos correspondientes a calidad descripción, composición y valor total de la mercancía que se le encomiendan al agente aduanal para su despacho aduanero, así como el pago parcialmente o en su totalidad de los importes que se generen por concepto de impuestos al comercio exterior y sus respectivos honorarios cabe mencionar que esta carta puede tener vigencia específica o indefinida (Ver anexo 9) (Grupo Ei, 2023).

2.2.13 Carta Porte.

La carta de porte es el título legal del contrato entre el transportista y el expedidor o usuario que contrata el servicio por cuyo contenido se decidirán las cuestiones que ocurran sobre su ejecución y cumplimiento, será el instrumento

comprobatorio de la recepción o entrega de las mercancías, de su legal posesión, traslado o transporte en el servicio de carga del autotransporte federal y que el transportista está obligado a emitir cubriendo los requisitos de la legislación de esta materia y los que corresponden al Servicio de Administración Tributaria para los efectos fiscales, que se señalan en los Anexos (Ver anexo 10).

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes, a través de la Dirección General de Autotransporte Federal o los Centros SCT en cada uno de los Estados que integran la Federación, podrá verificar el correcto uso de la carta de porte-traslado por parte de los transportistas a través de visitas de inspección conforme a la normatividad establecida, con independencia de la facultad que tiene la Secretaría de Gobernación a través de la Policía Federal de realizar dicha supervisión cuando las mercancías sean transportadas en vehículos o unidades motrices por los caminos y puentes de jurisdicción federal (Factura.com, 2016).

La carta porte debe contener:

- Remitente
- Destinatario
- Origen
- Destino
- Descripción de la carga
- Observaciones
- Camión-Placas
- Chofer
- Cuota por tonelada
- Valor declarado
- Condiciones de pago
- Datos de reembarque

2.3 ENVASE Y EMBALAJE.

El material de manera que sea seco debe ser empaquetado de forma inmediata en sacos de papel Kraff de 3 capas o sacos, de manera que se lleve a cabo el intercambio de aire para disminuir el peligro de ataque de plagas y hongos que causan daño al producto. La rosa de Jamaica se mercadea en bolsas de polipropileno, de celofán o metalizadas según el último retoque en la presentación final que se quiera efectuar y llevar a cabo, y del contenido que más necesiten los consumidores y que sea el más adecuado y conveniente para no perjudicar su calidad. En el etiquetado por lo general radica en membretar en las bolsas de empaque la marca, la dirección de la instancia o entidad proveedora, nombre de la misma, contenido o peso neto, la utilización y preparación.



Figura 6. Empaque y embalaje de la flor de jamaica para exportación.

2.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

Las regulaciones y restricciones no arancelarias es el nombre jurídico que se les da a los permisos, licencias, autorizaciones, avisos y certificado, que son necesarios presentar ante la aduana para efectuar importaciones y exportaciones en nuestro país. Estas obligaciones son publicadas en el diario oficial de la federación en términos de fracción arancelarias y con su debida justificación.

La clasificación arancelaria de la flor de jamaica es:

- Sección: II Productos del reino vegetal
- Capítulo: 12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
- Partida: 1211 Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
- Subpartida: 121190 Los demás.
- Fracción: 12119099 Los demás.

CAPÍTULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.

En este capítulo se describe la constitución de la empresa comercializadora del producto cuando se crea una organización se debe establecer una serie de principios sobre los cuales la empresa pretende trabajar, es decir se constituye una cultura para el entorno laboral se define una imagen, se desarrollan objetivos y valores manteniendo presente la misión y visión de la empresa para llegar a las metas establecidas el estudio del mercado, eligiendo metas que se busca satisfacer las necesidades del cliente y de esa manera se lograra una mayor aceptación del producto en un menor tiempo en este capítulo también se da a conocer las estrategias a utilizar para llegar al mercado seleccionado y la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con las que cuenta la competencia.

3.1 MERCADO META.

Previamente es necesario hacer la investigación del mercado para así conocer cuál es la información que se tiene que analizar para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo en definitiva es una potente herramienta que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas.

Las negociaciones comerciales, es necesario determinar con quiénes y de qué manera se efectuará el primer contacto el anterior es un esfuerzo de preparación que se llevará a cabo antes de dedicarse realmente a las negociaciones directas. Pueden ponerse las bases para el contacto subsiguiente y reunir tanta información como sea posible en el propio país, sin necesidad de tener que asistir a Japón.

Es importante, en donde y como obtener datos pertinentes, tanto en el propio país (exportador) como en el país de destino de la exportación, Japón. Entre tanto debe tenerse presente la condición de la empresa de un socio potencial, ya sea fabricante vendedor al menudeo o compañía comercializadora para la distribución de

la materia prima de la flor de Jamaica (Organización de Comercio Exterior del Japón, 2007).

3.1.1 Ubicación geográfica.

Japón es un país insular del este de Asia. Está ubicado entre el océano Pacífico y el mar del Japón, al este de China, Rusia y la península de Corea. Conocido como La tierra del sol naciente, es una de las mayores potencias económicas del mundo es un archipiélago estrato volcánico compuesto por 374 744 km² de islas y 3091 km² de agua y conformado por más de seis mil islas que se extienden a lo largo de la costa asiática este del océano Pacífico y en los archipiélagos de Ryukyu, Izu y Ogasawara.1 Según el censo de 2005 tiene 127,55 millones de habitantes.

El país está ubicado al noreste de China y de Taiwán (separado por el mar de China Oriental), levemente al este de Corea (separado por el mar del Japón) y al sur de Siberia, Rusia. Las cuatro islas principales, de norte a sur, son Hokkaidō, Honshu, Shikoku y Kyushu. La isla de Okinawa (600 km al sudoeste de Kyushu) les sigue en magnitud. Cerca del 73 % del país es montañoso, cada isla cuenta con su cadena montañosa. La montaña más alta es el monte Fuji (Fujisan), de 3776 m de altura y le sigue Kitadake, con 3193 m de altura. Debido a que existe tan poco terreno llano en Japón, muchas colinas y laderas son aprovechadas en su totalidad para el cultivo. Como se encuentra situada en una zona de mucha actividad volcánica resultan frecuentes temblores de pequeña magnitud y actividad volcánica ocasional (Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, 2007).

3.1.2 Costumbres en Japón.

Japón es una cultura totalmente distinta a la nuestra, es quizás la más diferente en cuanto a tradiciones y filosofía. También lo es por todos conocida dada la fama, sobre todo durante las últimas décadas en las que se ha posicionado como una marca por sí sola. Una cultura que adoran los abanderados del frikismo, del anime, de lo diferente y estrafalario, pero también una cultura de la buena gastronomía, y amante

de las formas y la apariencia, lo bello y lo hermoso, de la armonía, la tranquilidad y el silencio, del respeto. Como se ve es una cultura diferente, muy diferente a lo que estamos acostumbrados por nuestro carácter latino (Huguet, 2023).

3.1.3 Tradiciones en Japón.

Dentro de las tradiciones japonesas encontramos el vestuario más característico, hablamos del Kimono y el yukata son los dos atuendos tradicionales. Los primeros están confeccionados con seda natural y como todo en la cultura nipona, tiene un significado acorde a cada diseño y color. En la actualidad, debido a lo poco práctico y caro que es, se reservan para ocasiones especiales, como bodas o funerales. El yukata, gracias a su sencillez y comodidad es mucho más habitual en el día a día de las japonesas.

Los jardines tradicionales nipones son también una forma de expresión de la cultura del país. Considerados una verdadera obra de arte, el paisajismo, la decoración y el diseño son el resultado de un profundo cuidado del detalle repleto de simbología y espiritualidad.

El *deporte* más representativo de Japón es la lucha de Sumo. Procedente de los antiguos guerreros japoneses que luchaban entre sí para entretener a los dioses y así aplacar su ira contra los humanos. Los luchadores pesan cientos de kilos y dedican su vida a aumentar tanto sus fuerzas, como su peso corporal

La Educación. Otra de las muchas curiosidades japonesas es la manera en cómo se saludan la reverencia es su saludo habitual, y aunque a nosotros nos pueda resultar exagerado, para ellos es básico. Así que no te sorprendas cuando estés en Japón y de repente te hagan una reverencia o veas a alguien doblar completamente su espalda delante de otro.

La Gastronomía. Se caracteriza por su sofisticación. El arroz es un ingrediente fundamental, siempre presente, que se sirve como plato principal o acompañamiento,

el pescado, verduras y las carnes, también tienen un importante protagonismo. Algo que puede llamar la atención a los extranjeros es la costumbre de sorber los fideos, que se relaciona con una expresión de aprecio por la comida y buena educación. En cuanto a las bebidas alcohólicas, es sake, hecho a partir de arroz fermentado, es la más popular y el consumo de té (Huguet, 2023).

3.2 LOGÍSTICA.

El transporte se realiza por medio de vía terrestre y marítimas del punto de acopio de selección de la flor de Jamaica de la empresa LA FLOR DE LA COSTA DE GUERRERO en el estado de Guerrero de la comunidad de cruz grande con destino al estado de Michoacán al puerto de Lázaro Cárdenas Michoacán y con destino al país de Japón del puerto de Tokio, de vehículos adecuados y aseados, ya que se debe eliminar cualquier posibilidad de contaminación. Es recomendable ejecutar la transportación sólo con la hoja de Jamaica, es decir, no juntarlos con productos de otra cualidad que puedan llegar a ser tóxicos para la hoja, o puedan generar sabores olores infrecuentes que dañe la materia prima. En cuanto a la transportación a granel, se debe realizar mediante contenedores La unidad de medida para la exportación 12 bolsas de 1 kilos en caja con un peso de 12 kilos con pallet 4x4, peso por estiba de 192 kilos de Jamaica total a exportar una tonelada de producto (Mujica, 2023).

3.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.

La localización geográfica de la empresa en una determinada localidad municipio zona o región de tipo estratégico dicha decisión dependerá de ciertos factores que puede favorecer o perjudicar la actividad económica presente y futura de la empresa a la hora de elegir ubicación concreta del local se debe tener en cuenta la superficie su distribución concreta de local se debe tener en cuenta la superficie su distribución en planta, su costo y forma de adquisición la reglamentación que puede afectarle, así como posibilidades de una futura ampliación.

El estado de Guerrero, situado en el sur de la República Mexicana, se localiza totalmente en la zona tropical, entre los 16° 18' y 18° 48' de latitud norte y 98° 03' y 102° 12' de longitud Oeste. Limita al norte con los estados de México, Morelos, Puebla y Michoacán; al sur, con el océano Pacífico; al este con Puebla y Oaxaca; y al oeste con Michoacán y el Pacífico. El estado de Guerrero tiene una extensión territorial de 63,794 kilómetros cuadrados, que representan el 3.2% de la superficie total de la República Mexicana. Su forma es irregular; la mayor anchura es de 222 kilómetros y la mayor longitud es de 461 kilómetros; su litoral es de 500 kilómetros aproximadamente (Museo Virtual de Acapulco, 2019).

3.3.1 Micro localización.

Nuestra empresa que acopia y selecciona la flor de Jamaica para su exportación se encuentra en la región de Guerrero en la comunidad de Cruz Grande de la costa chica donde se acopiará una tonelada con destino al puerto de Lázaro Cárdenas estado de Michoacán con un recorrido de transporte de 8 horas de trayecto al puerto embarque y destino al puerto de Tokio Japón.

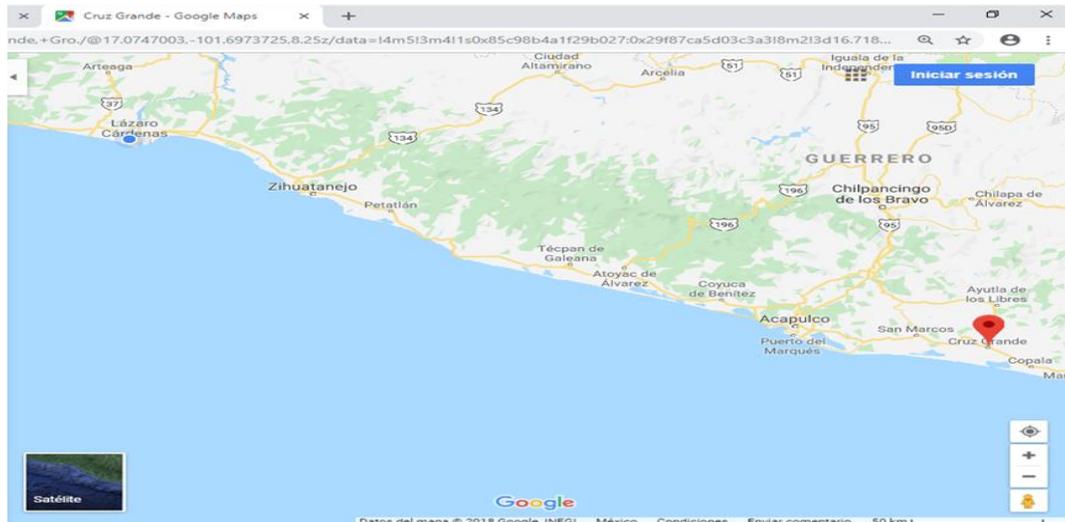


Figura 7. Microlocalización del mercado

3.3.2 Macro localización.

El envío de la materia prima que es la flor de Jamaica saldrá del puerto de Lázaro Cárdenas Michoacán, México. Con destino a exportar al puerto de Tokio Japón.

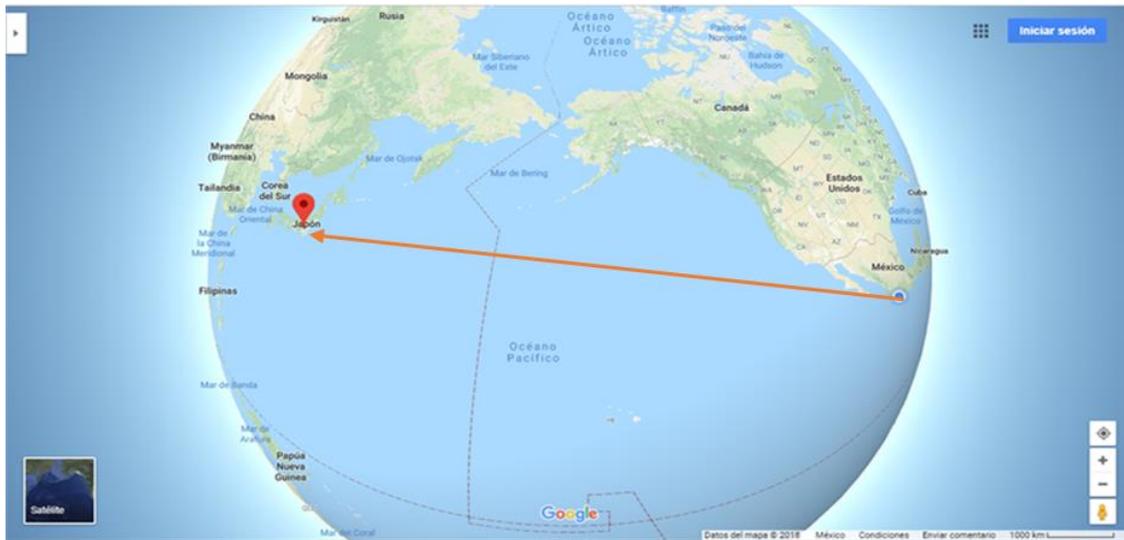


Figura 8. Macro localización de la ruta de envío a Japón.

3.4 OFERTA Y DEMANDA.

La oferta y la demanda es un modelo económico que proporciona la base para la economía de consumo. La oferta y el coste dados de un bien, producto o servicio están determinados por la demanda y cuánto pagarán los consumidores por este. Cuando la demanda de un producto es alta, el precio aumenta, y cuando la demanda es baja, el precio disminuye en consecuencia. Las empresas, pequeñas y grandes, se benefician de comprender la ley de la oferta y la demanda, ya que las ayuda a encontrar un precio de equilibrio para sus productos, a mantener una fuente estable de bienes y servicios y a impulsar su rentabilidad.

La ley de la oferta y la demanda permite a un fabricante o proveedor anticipar la demanda de un producto o servicio e impulsar más las ventas ofreciendo al mismo tiempo una atención al cliente eficaz. Las necesidades de los clientes son los mismos

consumidores que mueven el motor de nuestra empresa de gran magnitud que derivan quejas y reclamaciones de nuestro producto, la entrega, fecha, hora, la calidad que requieren, el secado libre de moho bien empaquetado, el peso exacto y precio justo, descubrir las prioridades relativas en la calidad con otros atributos como el precio y entrega.

A pesar de las condiciones actuales de producción, no beneficia solamente a las familias productoras, sino que también a otros pobladores del municipio por ofrecer empleo temporal durante los meses de noviembre y diciembre de cada año. Así mismo, existen oportunidades de industrializar el producto buscando aumentar el índice de bienestar y que la actividad económica genere empleos de mayor productividad. Por lo tanto, y con base a los resultados obtenidos, se puede afirmar que la producción de Flor de Jamaica es rentable, debido a que el costo de producción es menor a los ingresos.

Su producción permitirá generar ingresos importantes sobre todo por cuestión económica, sino social porque es una manera de mantener viva el cultivo en la región además de beneficiar a los pequeños productores. El cultivo de Jamaica genera importantes ingresos económicos para las familias de la Costa Chica de Guerrero y representa la principal fuente de empleo temporal en época de cosecha; sin embargo, en la actualidad los productores reportan bajos rendimientos por plagas y malas prácticas agrícolas (Arias, 2022).

3.5 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

La planeación es llegar a una producción de casi 8 mil toneladas de Jamaica y es el estado de Guerrero el principal productor la planta de esta fruta se desarrolla mejor en regiones con clima tropical y subtropical y su cultivo se realiza en la época primavera-verano, al iniciar la temporada de lluvias; mientras que su cosecha en los meses de octubre y noviembre. Asimismo, su comercialización, es a granel de acuerdo con información de la SAGARPA, en esta entidad se cultivan alrededor de 14,000 hectáreas que representan casi 75% del total nacional.

Los municipios donde se cultiva son Tecoaapa, Ayutla, Juan R. Escudero, Acapulco y San Marcos y, en menor escala, San Luis Acatlán y Cuauhtepic, ubicados en la región Costa Chica y Centro de la entidad. Los productores de Jamaica casi en su totalidad son minifundistas, cuentan con terrenos de temporal (Quiroa M. , 2021).

3.5.1 Misión.

La misión de la empresa es: Nos enfocamos en los esfuerzos que se realiza la organización para conseguir los propósitos fundamentales que la empresa. La flor de la costa de Guerrero de un éxito para la exportación de Jamaica.

3.5.2. Visión.

La visión de la empresa es: Ser la mejor empresa en el ramo a nivel nación-al cumpliendo con los mejores estándares de calidad ayudando al desarrollo de nuestro país creando fuentes de trabajo dignas y remuneradas.

3.5.3. Valores.

Los valores de la empresa en los cuales se enfoca a los esfuerzos que realiza la organización para conseguir los propósitos fundamentales, que indica de manera concreta donde radica el éxito de la empresa los cuales se rigen sus normas de conducta en todos niveles.

- *Honestidad:* Porque todos nuestros clientes somos honesto al brindarle nuestros servicios.
- *Respeto:* El respeto siempre será básico en una organización porque tenemos que hacer sentir a nuestros clientes que los respetamos, ante todo.
- *Tolerancia:* Siempre tratamos de ser tolerantes ante cualquier situación con nuestros clientes.
- *Responsabilidad:* Primero que nada, somos responsables con el servicio que le brindamos a nuestros clientes.

- *Equidad:* En una organización no puede haber preferencia hacia nuestros clientes, así que nosotros los tratamos a todos igual
- *Transparencia:* Siempre tiene que haber transparencia con nuestros clientes, para que ellos estén más satisfechos.

3.5.4 Objetivo General.

El objetivo general que se pretende en la empresa es: Las acciones correctivas son necesarias, fortalecer esta cadena productiva a través de la mejora de los rendimientos con el desarrollo de nuevas variedades y establecer mejores prácticas de manejo agronómico, elevar la calidad y precio, inocuidad mediante infraestructura de secado y empackado, así como fortalecer la organización de los productores para ampliar los canales de comercialización de la flor de Jamaica presenta una gran expansión de la demanda, tanto en el mercado nacional como para el de exportación

3.5.5 Objetivos Específicos.

Los objetivos específicos es un principio para que se conozca y se tenga bien definida la filosofía de la empresa en todo momento, para facilitar el proceso de exportación es por eso que nuestra prioridad es la satisfacción del cliente con el producto de buena calidad que le ofrecemos esto es estar siempre activos en la modernización, crecimiento, capacitación, tiempo y calidad en cada paso del proceso de selección de la flor de Jamaica para la exportación.

3.5.6 Políticas Internas.

En la política interna la calidad es prioritaria en las actividades de nuestro personal puesto que con calidad se crea valor. Cumplimos con esa política impulsada las actividades de innovación y desarrollo para satisfacer o, incluso superar las expectativas de nuestros clientes, trabajadores y otros grupos de interés.

- El dicho: “El cliente siempre tiene la razón”.

3.5.7 Organigrama de la Empresa.

Esta sección se describe como está la estructura administrativa de la empresa presentando el organigrama y el análisis de puesto, definiendo las características de cada cargo, el perfil de conocimiento, habilidades y actitudes que debe poseer quien pueda ocupar el cargo.

También se debe elaborar el diagrama de proceso de la comercialización o producción de los que se pretende exportar, esto con la finalidad de definir todos los pasos que se requieren para determinar los costos del proceso. (Quiroa M. , 2021)

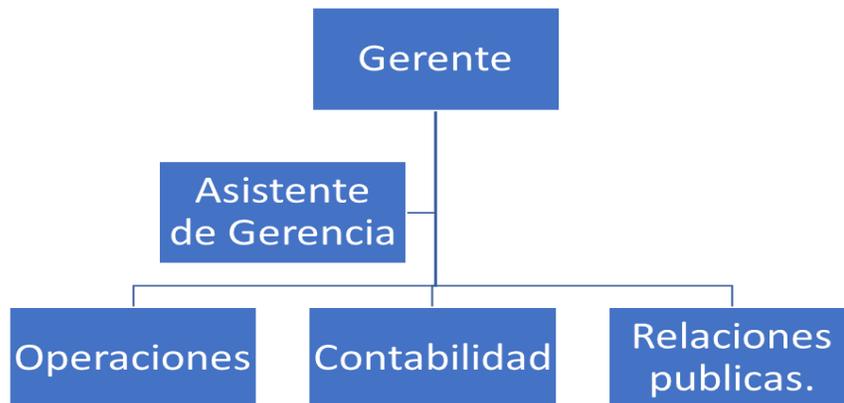


Figura 9. Organigrama de la empresa.

3.5.8 Imagen de la Empresa

El logotipo está representado con un círculo color rojo y en el centro la flor de Jamaica, en la parte de abajo el nombre de la empresa y unas olas que dan significado a la costa chica.



Figura 10. Logotipo de la empresa.

3.6 ANÁLISIS FODA INTERNO Y EXTERNO.

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en funciones de ellos tomar decisiones, acordar los objetivo y política, formulados (FODA, 2016). El término FODA es una sigla conformada por la primera letra de las palabras Fortaleza, Oportunidad, Debilidad y Amenaza.

- *Fortaleza:* Son las capacidades especiales con que cuenta la empresa y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia recursos que se controlan, capacidad y habilidades que se poseen actividades que se desarrollan positivamente.
- *Oportunidades:* Son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa y que permiten obtener ventajas competitivas.
- *Debilidades:* Son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no poseen actividades que no se desarrollan positivamente.
- *Amenazas:* Son aquellas situaciones que proviene del entorno y que pueden llegar a afectar incluso contra la permanencia de la organización.

Tabla 3. Análisis FODA de la empresa.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La ubicación estratégica ➤ La producción que tenemos en el estado de Guerrero. ➤ La calidad de nuestro producto. ➤ Conocimiento total en materia del comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mercado en constante crecimiento ➤ Las buenas relaciones que tiene México con el mercado japonés ➤ El tamaño de la población japonesa. ➤ Facilidades de nuestro país para exportar.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proceso de posicionamiento del producto. ➤ Proceso de posicionamiento de la marca ➤ El poco reconocimiento de nuestra empresa. ➤ Poca liquidez 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Empresas solidas en el mercado. ➤ Crisis económicas internacional. ➤ Inestabilidad económica nacional. ➤ Desarrollo de nuevas empresas.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS FINANCIERO.

Este capítulo es muy importante, ya que da a conocer si el proyecto de exportación de Jamaica de la región de Guerrero hacia el país de Japón es factible esto de acuerdo al desarrollo del análisis financiero, el cual dará a conocer la inversión inicial necesaria para poner andar el proyecto y el tiempo estimado en el que se pretende recuperar el capital invertido al finalizar esta.

4.1 INVERSIÓN INICIAL.

En esta sección se debe definir todos los rubros que se tomaran en cuenta para iniciar la conformación y puesta en marcha de la empresa. Se debe considerar todos los aportes que hacen los inversionistas, traducido todo en costo, además de todos los aspectos considerados en el proceso. Se denominará inversión por lo cual comienza la empresa implementando cada uno de los activos fijos y los gastos que sean necesario para comenzar las operaciones Comercializadora *LA FLOR DE LA COSTA DE GUERRERO S.A. de C.V.*

Por inversión inicial se entiende como la materialización de recursos financieros o capital para adquirir bienes, servicios, infraestructura o insumos destinados a la operación de un negocio; de cierta forma se estaría disponiendo de recursos propios o financiados a cambio de una expectativa económica de beneficios futuros (El Economista, 2011).

Generalmente se proyecta un negocio, se debe realizar en primer lugar una inversión con la cual conseguirán aquel recurso necesario para mantener en funcionamiento dicho proyecto de exportación con una inversión inicial de \$298,126.00.

Tabla 4. Inversión inicial.

INVERSION INICIAL.	
Gastos de constitución de la empresa	Costo.
Solicitud ante la secretaria de relaciones exteriores	\$ 5,653.00
Protocolización del acta constitutiva ante notario o corredor público.	\$ 6,500.00
Aviso notarial a la secretaria de relaciones exteriores.	\$ 210.00
Presentación ante el registro público de la propiedad y del comercio.	\$ 600.00
SUBTOTAL.	\$ 12,963.00
Gastos pre operativos	
Contratación de líneas telefónicas e internet.	\$ 1,200.00
Contratación del servicio de luz.	\$ 800.00
Contratación del servicio de agua	\$ 500.00
SUBTOTAL	\$ 2,500.00
Inversión fija.	
Equipo de computo	\$ 12,600.00
Renta	\$ 5,000.00
Mobiliario y equipo	\$ 16,000.00
Copiadora	\$ 15,000.00
SUBTOTAL.	\$ 48,600.00
Inversión variable.	
Materia prima	\$ 170,000.00
SUBTOTAL.	\$ 170,000.00
TOTAL.	\$ 298,126.00

4.2 ANÁLISIS DE COSTOS.

Para poder determinar el análisis de costo es necesario realizar el estado financiero de la empresa con el balance que nos muestra contablemente los activos, es decir lo que la organización posee, los pasivos equivalentes a sus deudas y la diferencia entre es el patrimonio neto. A través del análisis de costos, que no es más que la evaluación que permite medir la efectividad de las ganancias se puede conocer si una inversión será efectiva cuando el costo de la producción sea menor al de los beneficios que se obtienen de ella, o viceversa.

El análisis de los costos se distribuye en fijos y variables. El estado financiero tiene que partir de la inversión inicial, la cual permitirá tener capital necesario para que

la empresa arranque labores, contado para cubrir los gastos de registro, honorarios, mano de obra de sus trabajadores y pago de la empresa (EUROINNOVA, 2023).

4.2.1 Costos Fijos.

Los costos fijos representan los gastos que no varían y que son imprescindibles para el funcionamiento básico de una empresa. Los costos fijos son los que siempre se tienen que asumir o pagar, independientemente del nivel de producción. Los costos fijos también son conocidos como costos indirectos porque no tienen relación directa con la producción de la empresa. Son muy importantes porque permiten calcular las necesidades de financiación de una empresa, sea para iniciar un negocio o cuando esté en pleno funcionamiento (Prestatype, s.f.). En la tabla 5 se presentan los costos fijos.

4.2.2 Costos Variables.

Los costos variables son los costos que varían acorde al nivel de producción de una empresa. Es decir, el costo se puede incrementar o disminuir dependiendo de la evolución productiva. Los costos variables son costes que están directamente relacionados con la productividad de la empresa. Mientras más sea el nivel de producción de la empresa, más costos variables se tendrán. Si el nivel de productividad de la empresa baja, el costo variable también disminuirá.

Se pretende analizar las decisiones fundamentales que tiene que hacer una empresa bajo condiciones de competencia perfecta, para lograr el objetivo de producir con la máxima eficacia económica posible, para lograr el nivel de producción de máxima eficacia económica y máxima ganancia total de una empresa depende de la relación entre los costos de producción y el ingreso total alcanzado. El precio de venta del producto determinará los ingresos de la empresa. Por lo tanto, los costos e ingresos resultan ser dos elementos fundamentales para decidir el nivel de producción.

Hay que tomar en consideración que la ganancia total de una empresa depende de la relación entre los costos de producción y el ingreso total alcanzado. El precio de venta del producto determinará los ingresos de la empresa para lograr producir tiene necesariamente que incurrir en una serie de gastos, directa o indirectamente, relacionados con el proceso productivo, en cuanto a la movilización de los factores de producción tierra, capital y trabajo. La planta, el equipo de producción, la materia prima y los empleados de todos los tipos (asalariados y ejecutivos), componen los elementos fundamentales del costo de producción (Prestamype, s.f.). En la tabla 5 se presentan los costos variables.

4.2.3 Costos de Exportación.

El costo de la exportación es uno de los elementos más relevantes para competir no es el único. Del conocimiento que tengamos de los otros elementos que inciden en el cierre de una negociación depende en gran medida que la empresa y sus productos permanezcan en los mercados internacionales (PROMEXICO, 2010). Para incursionar exitosamente en los mercados internacionales se deben considerar tres elementos básicos:

- La empresa
- El producto
- El Mercado a atacar y la logística para hacer llegar los productos al país del destino al menor costo oportunamente y con la mayor seguridad.

Exportación es competir en el o los mercados meta de una manera consistente y bien dirigida, por lo que debe estar sustentada en una estrategia competitiva. Esta última define si se compite en un mercado de bajo precio (donde el negocio está en el volumen de venta) o bien en un mercado selecto que permite un buen margen de ganancia fundamental que deberán tener una interdependencia muy sólida.

Estos cinco elementos son:

- Definición detallada del producto a exportar y sus adecuaciones.
- Canal de distribución a utilizar.
- Promoción del producto en el mercado y difusión de la oferta exportable de la empresa.
- Servicio a ofrecer.
- Precio, cotización y póliza de venta

Tabla 5. Análisis de costos.

CONCEPTO DE COSTO	COSTO AL MES.	COSTO AL AÑO.
COSTOS FIJOS		
Luz	\$ 2,000.00	\$24,000.00
Agua	\$ 300.00	\$3,600.00
Teléfono e internet	\$ 1,000.00	\$12,000.00
Renta	\$ 5,000.00	\$60,000.00
Salarios	\$ 35,000.00	\$420,000.00
Depreciación	\$ 304.00	\$3,648
SUBTOTAL.	\$ 43,604.00	\$523,248.00
COSTOS VARIABLES		
Materia prima.	\$ 170,000.00	\$2,040,000.00
Papelería	\$ 2,000.00	\$24,000.00
SUBTOTAL.	\$ 172,000.00	\$2,064,000.00
COSTOS DE EXPORTACIÓN		
Honorarios de Agente Aduanal.	\$ 2,500.00	\$30,000.00
Pedimento y Validación	\$ 120.00	\$1,440.00
Candado Fiscal	\$ 50.00	\$600.00
Cove	\$ 300.00	\$3,600.00
Pago de contribuciones DTA.PR.V.	\$ 495.00	\$5,940.00
Maniobras	\$ 1,584.00	\$19,008.00
Carga y Descarga	\$ 2,259.00	\$27,108.00
Flete terrestre	\$ 16,000.00	\$192,000.00
Flete marítimo.	\$ 45,794.00	\$549,528.00
SUBTOTAL.	\$ 69,102.00	\$829,224.00
TOTAL DE LOS COSTOS	\$ 284,706.00	\$3,416,472.00
Inversión inicial.	\$ 298,126.00	\$3,577,512.00
TOTAL.	\$ 582,832.00	\$6,993,984.00

$$\text{Costo de venta} = \frac{\text{Total de gastos mensuales}}{\text{Total de piezas}}$$

Costo de venta =	<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">\$ 284,706.00</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">1000 kilos.</td> </tr> </table>	\$ 284,706.00	1000 kilos.	<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">\$170 por kilos</td> </tr> </table>	\$170 por kilos
\$ 284,706.00					
1000 kilos.					
\$170 por kilos					

Precio de venta 100%	170 + 170 = \$ 340 pesos por kilos.	
Venta neta mensual	<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">\$ 340.000.00</td> </tr> </table>	\$ 340.000.00
\$ 340.000.00		
Ventas netas anuales.	<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">\$ 4,080.000.00</td> </tr> </table>	\$ 4,080.000.00
\$ 4,080.000.00		

4.3 PUNTO DE EQUILIBRIO Y PRECIO.

Cuando se decidió emprender un proyecto y evaluar para determinar su factibilidad, una de las herramientas utilizada es el análisis del punto de equilibrio. Este consiste en determinar la cantidad de bienes o servicio que deben generarse y comercializarse en el mercado para cubrir los costos totales. El punto de equilibrio es la cantidad de ingresos que igualan a la totalidad de costos y gastos en que incurre normalmente una empresa. En el caso de los proyectos de inversión es la cantidad de ingresos provenientes de la venta de los productos y/o servicios (Martinez, 2021). Además, es necesario calcular el punto de equilibrio de cada año con el fin de conocer si las ventas proyectadas alcanzan a cubrir los costos y gastos del proyecto de inversión.

En términos generales, el punto de equilibrio tiene varias ventajas, pues permite:

- Conocer el volumen de ventas o ingresos necesarios para cubrir los costos totales.
- Fijar el nivel mínimo necesario de los precios de los productos a fin de recuperar los costos.

- Establecer la relación costo-volumen-utilidad, es decir, la variación que sufre el punto de equilibrio a medida que cambian dichos costos.
- Identificar los costos fijos y variables de las erogaciones que efectúa la empresa en el proceso de operación.

El punto de equilibrio es cuando no existe utilidad ni pérdida, es decir, el punto donde los ingresos totales son igual a los costos totales. El punto de equilibrio calculado en base de los totales de venta y Costo de Ventas en el punto de equilibrio = 43,604.00 (costos fijos) dividido por (1 - \$ 172,000 en costo variable / 340,000 en ventas reales) = \$ 43,604 / 0.50588235 = \$ 88,246.19

$$P.E = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{VENTAS}}}$$

$$P.E = \frac{\$ 43,604.00}{1 - \frac{172,000.00}{340,000.00}} = \frac{43,604.00}{1 - 0.50588235} = 88,246.19$$

4.4 BALANCE GENERAL Y LA TASA INTERNA DE RETORNO.

El balance general de una empresa es una carta de presentación y referencia de la misma, consiste en un documento contable con característica de informe económico. En él se presenta información actualizada del estado en que se encuentra la situación financiera de la compañía, hasta una fecha determinada. La cual es dispuesta en forma ordenada, con una estructura preestablecida y apegada a la normativa contable local e internacional. Lo cual facilita el análisis y la toma de decisiones en la realización de negocios.

Las empresas son creadas y desarrolladas con el propósito de que generen beneficios económicos para sus propietarios, incluyendo sus accionistas, si fuera el

caso. Por lo que el Balance General de una empresa es muy importante para la misma. Debido a que muestra claramente si el objetivo principal está siendo logrado o no. Esto favorece una mejor gestión, al permitir la toma de las mejores decisiones y la aplicación de estrategias que contribuyan a un mayor crecimiento de la compañía (S., 2023).

En la *Flor de la Costa De Guerrero* la proyección anual introduciendo los gastos o ingresos inesperados que ocurran a medida que se haga efectivamente las ventas ingresa los importes reales juntos a los estimados en la proyección al finalizar cada año se espera un incremento del 10% de venta cada año refleja el efecto de la inflación de nuestros gastos un incremento del 4% anual conocer cuál es el rumbo financiero de la empresa.

Tabla 6. Balance general

ACTIVO			CAPITAL	\$ 298,126.00
Circulante				
Bancos	\$ 64,063.00			
Inv. de materia prima	\$170,000.00	\$ 234,063.00		
Fijo				
Mobiliario y equipo	\$ 16,000.00			
Equipo de computo	\$ 27,600.00			
Renta fija	\$ 5,000.00	\$ 48,600.00		
Diferido				
Gastos de constitución	\$ 12,963.00			
Gastos pre operativos	\$2,500.00	\$ 15,463.00		
TOTAL ACTIVO		\$ 298,126.000	TOTAL CAPITAL	\$ 298,126.00

Tabla 7. Proyección a 5 años.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas.	\$4,080,000.00	\$4,488,000.00	\$4,936,800.00	\$5,430,480.00	\$5,973,528.00
(-) Gastos	\$3,416,472.00	\$3,553,130.88	\$3,695,256.11	\$3,843,066.35	\$ 3,996,789.01
Utilidad Bruta	\$ 663,528.00	\$ 934,869.12	\$1,241,543.89	\$1,587,413.65	\$ 1,976,738.99

4.5 LA TASA INTERNA DE RETORNO.

Es la tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones también se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontando de retorno (Perez, 2018). El fondo de recuperación de la inversión inicial es el 30% de la utilidad bruta mensual, para recuperar la cantidad invertida por los socios \$ 298,126.00 como se muestra.

Ventas	\$ 340.000.00
(-) Costos de ventas	\$ 284,706.00
Utilidad bruta	\$ 55,294.00

Tabla 8. Tasa interna de retorno.

Meses	Utilidad	Fondo de recuperación
Enero	\$ 55,294.00	\$ 16,588.20
Febrero	\$ 110,588.00	\$ 33,176.40
Marzo	\$ 165,882.00	\$ 49,764.60
Abril	\$ 221,176.00	\$ 66,352.80
Mayo	\$ 276,470.00	\$ 82,941.00
Junio	\$ 331,764.00	\$ 99,529.20
Julio	\$ 387,058.00	\$ 116,117.40
Agosto	\$ 442,352.00	\$ 132,705.60
Septiembre	\$ 497,646.00	\$ 149,293.80
Octubre	\$ 552,940.00	\$ 165,822.00
Noviembre	\$ 608,234.00	\$ 182,470.20
Diciembre	\$ 663,528.00	\$ 199,058.40

CONCLUSIONES

En este proyecto de investigación determinamos la importancia de la JAMAICA, obtención de un producto con diversos valores agregados en beneficio de los productores del estado de Guerrero y municipios Tecoaapa, Ayutla, Juan R. Escudero, San Marcos, Coyuca de Benítez y Acapulco, la problemática de su producto que solo se utilizaba en la región, su comercialización a bajo precio sin conocer las propiedades que se aprovechan de la planta de Jamaica, es el cáliz o flor que en México se utiliza para la elaboración de bebidas, mermeladas, concentrados, agua embotellada, té, licor, dulces y diferentes tipos de salsas.

Siendo que la Jamaica es uno de los principales frutos más importantes y cosechados que se realiza en el ciclo de primavera-verano, cuya siembra se comienza en inicio de temporada de lluvias y se cosecha en los meses de octubre y noviembre, mientras su comercialización, por lo general, se realiza entre los meses de diciembre a marzo siendo fuente primaria para la elaboración de medicamentos, colorantes naturales comestibles, bebidas, alimentos y sector salud. Los mayores productores de Jamaica en el mundo son China, India, Sudan, entre otros. En México, la Jamaica se cultiva en los estados de Oaxaca, Michoacán, Colima, Nayarit y Guerrero; siendo este último el estado que ocupa el primer lugar a nivel nacional, en México

Las propiedades alimenticias y medicinales de la flor de Jamaica la hacen aceptable en muchos lugares del mundo sin importar su clima, se toma como agua fresca o como té. La Jamaica es antiparasitaria, diurética y ligeramente laxante. Ayuda al proceso digestivo y renal, es útil para bajar de peso y para controlar el grado de colesterol.

Es necesario fortalecer a donde quiere llegar la Comercializadora LA FLOR DE LA COSTA DE GUERRERO S.A. de C.V., con los conocimientos adecuados del producto como la visión, su objetivo y la fortaleza para dar mejora de los rendimientos con el desarrollo de nuevas variedades y establecer mejores prácticas de manejo

agronómico, elevar la calidad e inocuidad mediante infraestructura de secado y empaçado, así como fortalecer la organización de los productores para ampliar los canales de comercialización la producción de flor de Jamaica presenta una gran expansión de la demanda, tanto en el mercado nacional como para el de exportación.

México cuenta con un amplio potencial productivo en su sector agrícola, además de los productos comúnmente conocidos como granos básicos, frutas y hortalizas tradicionales, nuestro país cuenta potencialmente con una amplia gama de productos considerados como no tradicionales, cuya explotación es regional lo anterior no significa que estos carezcan de importancia o que no tengan propiedades nutritivas como los que tienen los tradicionales; por el contrario, los hay más completos en estos aspectos. Un producto tradicional que poco a poco ha ido ganando presencia en el mercado nacional es la Jamaica, la que además de servir como ingrediente en la preparación de agua fresca, se le han encontrado otros usos.

La Jamaica Hibiscus sabdariffa L., es una Malvácea que se encuentra distribuida en varios países de clima tropical y subtropical en los que se le conoce, como ya se mencionó' con los nombres de: rosa Jamaica, serent, aleluya, agria de guinea y roselle. siendo estos dos cultivos la base de la economía de los campesinos de esa región cosecha la Jamaica, ya no es del productor, ya que 'esta, es entregada al precio de venta a "tiempo" refiriéndose con esto, a que es vendida antes de que sea cosechada.

Debido a las grandes cantidades de producción de este cultivo y a los problemas de intermediario en la comercialización de cáliz seco de Jamaica, el propósito de este trabajo es identificar la problemática que enfrentan los productores de este cultivo; así como, delinear estrategias en la producción y comercialización, a partir de la problemática detectada.

La instauración de la empresa cuenta con una inversión inicial de \$298, 126.00, donde la proyección al finalizar cada año se espera un incremento del 10% de venta cada año y de nuestros gastos un incremento del 4% anual, obteniendo un fondo de

recuperación de la inversión inicial del 30% de la utilidad bruta mensual, para recuperar la inversión inicial que se obtendría en 1 año y medio, por lo tanto, y con base a los resultados obtenidos, se puede afirmar que es factible la exportación de Jamaica al mercado Japonés.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, M. B. (31 de julio de 2021). *Tipos de flor de Jamaica*. Recuperado el 28 de septiembre de 2022, de <https://www.ecologiaverde.com/tipos-de-flor-de-jamaica-3465.html>
- Aragón García, A., Torija Torres, A., Avelleira Cortés, R., Tapia Rojas, A. M., Contreras Mora, I. R., & López Olguín, J. F. (2008). Control de plagas de la jamaica (*Hibiscus sabdariffa* L.) con *Gliricidia sepium* (Jacq.) en Chiautla de Tapia, Puebla. (U. d. Colima, Ed.) *Avances en Investigación Agropecuaria*, 12(3), 33-42. Obtenido de http://bvirtual.ucol.mx/descargables/538_control_de_plagas_de_la_jamaica.pdf
- Arias, A. S. (1 de marzo de 2022). *economipedia*. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/ley-de-oferta-y-demanda.html>
- BANCOMEXT. (31 de diciembre de 2019). *Cartas de crédito: preguntas frecuentes. ¿Qué es una Carta de Crédito y cuál es su finalidad?* Recuperado el 24 de mayo de 2023, de Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.: <https://www.gob.mx/bancomext/acciones-y-programas/cartas-de-credito-preguntas-frecuentes>
- Camara de Diputados. (22 de mayo de 2014). *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de Gobierno de Mexico: https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LCE.pdf
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (12 de noviembre de 2021). *Ley Aduanera*. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de Gobierno de Mexico: <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAdua.pdf>
- Cotransa. (s.f.). *Despacho aduanero: qué es y en qué consiste*. Recuperado el 22 de mayo de 2023, de Cotransa: <https://cotransa.com/despacho-aduanero-que-es/>
- Díaz Pérez, B., & Ramos Delgado, J. (10 de mayo de 2011). *EL CULTIVO DE ROSA DE JAMAICA*. Recuperado el 30 de septiembre de 2019, de IV Congreso de Estudiantes Universitarios de Ciencia, Tecnología e Ingeniería Agronómica. Departamento de Producción Vegetal. E.T.S.I.Agrónomos. Universidad Politécnica de Madrid: https://oa.upm.es/12612/1/INVE_MEM_2011_106653.pdf

- Diccionario Financiero. (s.f.). *RFC*. Recuperado el 25 de mayo de 2023, de Konfio: <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-y-como-sacar-el-rfc/#:~:text=El%20RFC%20se%20compone%20de,entre%20todos%20los%20contribuyentes%20del>
- El Economista. (9 de mayo de 2011). *La importancia de la inversión inicial*. Obtenido de EL ECONOMISTA: <https://www.eleconomista.com.mx/el-empresario/La-importancia-de-la-inversion-inicial-20110509-0192.html>
- EUROINNOVA. (2023). *Qué es el análisis de costos*. Recuperado el 25 de junio de 2023, de EUROINNOVA: <https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-el-analisis-de-costos>
- Factura.com. (22 de enero de 2016). *¿Qué es una carta porte?* Recuperado el 18 de MAYO de 2023, de Factura.com: <https://factura.com/blog/que-es-una-carta-porte/>
- FODA, A. (13 de noviembre de 2016). *FODA*. Obtenido de FODA: <https://dircomfidencial.com/diccionario/analisis-dafo-20161113-1643/>
- Grupo Ei. (10 de marzo de 2023). *Carta de Encomienda*. Recuperado el 23 de MAYO de 2023, de Grupo Ei, Comercio Exterior: <https://blog.grupoei.com.mx/que-es-la-carta-encomienda>
- Huguet, T. (23 de febrero de 2023). *Costumbres japonesas que nos impresionan*. Recuperado el 19 de mayo de 2023, de www.elmueble.com: https://www.elmueble.com/decoracion/costumbres-japonesas-que-nos-impresionan_46260
- ILEP. (13 de enero de 2021). *Normas de calidad*. Recuperado el 12 de MARZO de 2023, de Institutp Latinoamericano de Estudios de Posgrado: <https://www.ilep.mx/post/normas-de-calidad>
- Lading, B. o. (16 de marzo de 2022). *Logística, Comercio internacional*. Recuperado el 04 de mayo de 2023, de Volca: <https://volca.com/que-es-el-bill-of-lading-en-la-logstica/>
- Martin Putilnick. (13 de enero de 2022). *packing list*. Recuperado el 16 de mayo de 2023, de Mundi: <https://mundi.io/exportacion/que-es-el-packing-list-o-lista-de-empaque/>
- Martinez, R. L. (2021). *Economía*. Obtenido de Economía: [http://economia.unam.mx/ea20212/INSTRUMENTALES/LOPEZ_MART%C3%](http://economia.unam.mx/ea20212/INSTRUMENTALES/LOPEZ_MART%C3%BA)

8DNEZ_REYNALDO_%20EVALUACI%C3%93N%20FINANCIERA%20DE%20PROYECTOS.pdf

Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón. (12 de octubre de 2007). *Ficha Informativa de Japón. Geografía y Clima*. Recuperado el 26 de MAYO de 2023, de www.mofa.go.jp:

https://web.archive.org/web/20071012140932/http://web-japan.org/factsheet/es/pdf_Spanish/geoclima_es.pdf

Moscozo Vicente, L. B. (s.f.). *Taxonomía de La Flor de Jamaica*. Recuperado el 28 de septiembre de 2019, de

<https://es.scribd.com/document/392303972/Taxonomia-de-La-Flor-de-Jamaica#>

Mujica, A. (10 de marzo de 2023). *la gestión logística*. Recuperado el 1 de mayo de 2023, de driv.in: https://driv.in/blog/importancia-logistica?utm_source=Google-Search&utm_medium=CPC&utm_campaign=S-Posc-Blog&utm_term=log%C3%ADstica&utm_campaign=S-Posc-Blog&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=8759955348&hsa_cam=18155406391&hsa_grp=141294311900&hsa_

Mundi. (01 de junio de 2022). *Factura comercial de exportación: ¿qué es y cómo hacer una?* Recuperado el 16 de mayo de 2023, de mundi.io:

<https://mundi.io/exportacion/factura-comercial-exportacion/>

Mundi. (16 de marzo de 2022). *Mundi*. Obtenido de Mundi:

<https://mundi.io/exportacion/padron-de-exportadores/>

Museo Virtual de Acapulco. (2019). *RESEÑA DEL ESTADO DE GUERRERO*.

Recuperado el 22 de mayo de 2023, de Museo Virtual de Acapulco:

<https://www.museovirtualdeacapulco.com/guerrero-c1umc>

Olarte Soto, E. (26 de febrero de 2018). *Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales*. Recuperado el 22 de MARZO de 2023, de La Universidad en Internet UNIR: <https://www.unir.net/derecho/revista/la-importancia-de-los-incoterms-y-las-clausulas-contractuales-en-el-comercio-internacional/>

Organización de Comercio Exterior del Japón. (29 de diciembre de 2007). *EL MERCADO JAPONÉS- Un compendio de Información para el Exportador Potencial*. Recuperado el 23 de MAYO de 2023, de www.coursehero.com: <https://www.coursehero.com/file/201336536/12-3pdf/>

- Ortega Acosta, S. Á. (2016). MANCHAS FOLIARES Y DE CÁLICES DE JAMAICA (Hibiscus sabdariffa L.): ETIOLOGÍA, EPIDEMIOLOGÍA Y MANEJO. *Tesis para Doctorado en Ciencias*. Montecillo, Texcoco, Estado de México: Colegio de Postgraduados. Obtenido de http://colposdigital.colpos.mx:8080/jspui/bitstream/10521/3620/1/Ortega_Acosta_SA_DC_Fitopatologia_2016.pdf
- Pérez Torres, B. C., Aragón García, A., Bautista Martínez, N., Tapia Rojas, A. M., & López-Olguín, J. F. (agosto de 2009). Entomofauna asociada al cultivo de jamaica (Hibiscus sabdariffa L.) en el municipio de Chiautla de Tapia, Puebla. *Acta zoológica mexicana*, 25(2), 239-247. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0065-17372009000200001&lng=es&tlng=es.
- Perez, A. B. (15 de marzo de 2018). *ENCICLOPEDIA FINANCIERA*. Obtenido de ENCICLOPEDIA FINANCIERA: <http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm#:~:text=La%20tasa%20interna%20de%20retorno,o%20tasa%20interna%20de%20retorno>.
- Prestamype. (s.f.). *¿Qué son los costos fijos y variables? Diferencias y ejemplos*. Recuperado el 24 de julio de 2023, de prestamype: <https://www.prestamype.com/articulos/que-son-los-costos-fijos-y-variables-diferencias-y-ejemplos>
- PROMEXICO. (marzo de 2010). *Como determinar el precio de exportación*. Recuperado el 25 de junio de 2023, de Secretaría de Economía: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54289/ComoDeterminarElPrecioDeExportacion.pdf>
- Quiroa, M. (01 de julio de 2021). <https://economipedia.com/definiciones/organigrama-empresarial.html>, Un organigrama empresarial es la representación gráfica clara y sencilla de cómo está estructurada una empresa u organización. Recuperado el 17 de febrero de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/organigrama-empresarial.html>
- Quiroa, M. (1 de JULIO de 2021). *Organigrama empresarial*. Recuperado el 27 de mayo de 2023, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/organigrama-empresarial.html>

- Ruiz-González, R. O., & Victorino-Ramírez, L. (2015). Respuesta del policultivo jamaica-frijol-maíz a tratamientos de fertilización en Villaflores, Chiapas, México. *Agrociencia*, 49(5), 545-557. Obtenido de [https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-31952015000500006#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Larios%20\(1995\)%2C%20la,al%20monocultivo%20\(Cuadro%206\)](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-31952015000500006#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Larios%20(1995)%2C%20la,al%20monocultivo%20(Cuadro%206).).
- S., J. (2023). *Balance General de una empresa: ¿Qué es y por qué es importante?* Obtenido de Economía3: <https://economia3.com/balance-general-empresa-que-es-importancia/>
- SADER. (19 de junio de 2016). *Conoce más sobre la flor de jamaica*. Recuperado el 28 de septiembre de 2021, de Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural: [https://www.gob.mx/agricultura/articulos/conoce-mas-sobre-la-flor-de-jamaica#:~:text=Conocida%20tambi%C3%A9n%20como%20rosa%20de,utiliza%20principalmente%20en%20la%20gastronom%C3%ADa](https://www.gob.mx/agricultura/articulos/conoce-mas-sobre-la-flor-de-jamaica#:~:text=Conocida%20tambi%C3%A9n%20como%20rosa%20de,utiliza%20principalmente%20en%20la%20gastronom%C3%ADa.).
- SADER. (06 de febrero de 2021). *Refrescante y nutritivo sabor de la jamaica*. Recuperado el 30 de septiembre de 2021, de Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural: <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/refrescante-y-nutritivo-sabor-de-la-jamaica?idiom=es#:~:text=En%20entrevista%20con%20el%20presidente,el%20cultivo%20de%20jamaica%20puede>
- SAT. (2011). *Certificado fitosanitario para exportación*. Recuperado el 18 de MAYO de 2023, de Secretaría de Hacienda y Crédito Público: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Ayuda/SAGARPA/SolObtCerExp/cfievps.html>
- SE. (18 de enero de 2021). *Relación comercial entre Japón y México*. Recuperado el 21 de mayo de 2023, de Secretaría de Economía: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/relacion-comercial-entre-japon-y-mexico?state=published>
- Secretaría de Economía. (2023). *Obtener el Certificado de Origen de las mercancías*. Recuperado el 16 de MAYO de 2023, de Gobierno de Mexico: <https://e.economia.gob.mx/guias/obtener-el-certificado-de-origen-de-las-mercancias/>
- Secretaría de Gobernación. (25 de junio de 2019). *Llenar el pedimento de exportación y pagar impuestos*. Recuperado el 25 de mayo de 2023, de Gobierno de México: <https://e.economia.gob.mx/guias/llenar-el-pedimento-de->

exportacion-y-pagar-impuestos/#:~:text=El%20pedimento%20es%20un%20documento,los%20requisitos%20de%20comercio%20exterior.

SEGOB. (s.f.). *Art. 131*. Recuperado el 20 de mayo de 2023, de SEGOB, Unidad General de Asuntos Jurídicos:
<http://www.ordenjuridico.gob.mx/Constitucion/articulos/131.pdf>

SNICE. (02 de diciembre de 2022). *LIGIE: Acerca de*. Recuperado el 21 de mayo de 2023, de Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior:
<https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/ligie.info22.html>

ANEXOS.

ANEXO 1. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTE.

INSCRIPCIÓN EN EL R.F.C.

SE DEBE DE REGISTRAR EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL R.F.C. PARA PODER ENVIAR LOS DECLARATIVOS DE INGRESOS Y PAGAR LOS IMPUESTOS QUE CORRESPONDAN.

FECHA DE INSCRIPCIÓN: 24/03/2014

CLAVE DEL R.F.C: DAT943224336

CONTRIBUYENTE: A.P. SUEÑO LINDO S. DE RL

ACTIVIDAD: Explotación por medio de establecimientos y venta al por mayor

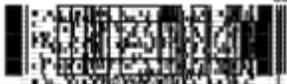
ESTADO DE INSCRIPCIÓN: **ACTIVO**

FECHA DE EXPIRACIÓN: 24/03/2015

OBLIGACIONES

DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	FECHA DE INSCRIPCIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
Impuesto de Matriculación (Artículo 20 del Código de Comercio)	24/03/2014	24/03/2015
Impuesto de Matriculación (Artículo 20 del Código de Comercio)	24/03/2014	24/03/2015
Impuesto de Matriculación (Artículo 20 del Código de Comercio)	24/03/2014	24/03/2015
Impuesto de Matriculación (Artículo 20 del Código de Comercio)	24/03/2014	24/03/2015
Impuesto de Matriculación (Artículo 20 del Código de Comercio)	24/03/2014	24/03/2015
Impuesto de Matriculación (Artículo 20 del Código de Comercio)	24/03/2014	24/03/2015

ANEXO 2. PEDIMENTO

PEDIMENTO		REF:	MZ0323-14	Página 1 de 3		
NUM. PEDIMENTO: 14 16 3475 4000323	T. OPERMP	CVE. PEDIMENTO: A1	REGIMEN: IMD	CERTIFICACIONES		
DESTINO ORIGEN: 9	TIPO CAMBIO: 13.10100	PESO BRUTO: 1980.000	ADUANA E/S: 160	***PAGO ELECTRONICO***		
MEDIOS DE TRANSPORTE	ENTRADA/SALIDA:	ARRIBO:	SALIDA:	VALOR DOLARES:	20.831.43	
1	1	7		VALOR ADUANA:	272.914	
				PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:	240.024	
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR				BBVA BANCOMER		
RFC: DDC950126Q25	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:			3475 4000323		
CURP:	DISTRIBUCIONES DEPORTIVAS SA DE CV			OP: 041350731		
DOMICILIO:	MELCHOR OCAMPO, COL. CENTRO No. Ex. 1005 No. Int. 11 MAZATLAN C.P. 82000 SINALOA MEXICO (ESTADOS UNIDOS MEXICANOS)			15/05/2014		
VAL SEGUROS	SEGUROS	FLEYES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTABLES		
0	0	23889	0	0		
ACUSE				CLAVE DE LA SECCION ADUANERA		
						
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:				264		
FECHAS		TASAS A NIVEL PEDIMENTO				
ENTRADA	26/04/2014					
PAGO	15/05/2014					
		1	7	190.000	8.000	
		15 PRV	2	20.000		
		21 CNT	2			
CUADRO DE LIQUIDACION						
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES
OTA	0	2183	PRV	0	190	EFFECTIVO
CNT	0	64	IVA	0	54278	OTROS
IGI/GE	0	64134				TOTAL
						120,839
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR						
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL			DOMICILIO		
SN	FUJIAN UPTOP TRADING CO., LTD.			ZHONGFU PLAZA No. Ex. 18/F No. Int. 92 DONGJI ROAD, FUZHOU		
	NUM. FACTURA			FECHA		
1421037				30/04/2014		
	INCOTERM			MONEDA FACT		
	FOB			USD		
	VAL. MON. FACT			FACTOR MON.		
	15,008.00			1.00000000		
	VAL. DOLARES			19,008.00		
TRANSPORTISTA: MAERSK LINE		IDENTIFICACION: MAERSK SEBAROK		PAIS: 90JP		
CURP:		DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO:		RFC:		
NO. (GUIA/O RDEN EMBARQUE) ID:		583182263		M		
NUMERO / TIPO		MSKU7483499		1		
CLAVE/COMPL. IDENTIFICADOR		COMPLEMENTO 1		COMPLEMENTO 2		
CR - 241						
ED - 01921402MTW7						
ED - 04381401SLWJ7						
ED - 01921402MU05						
ED - 01921402NKT4						
OBSERVACIONES						
SE ANEXAN DOCUMENTOS DIGITALES EN APEGO AL TERCER PARRAFO DE LA REGLA 3.1.4. Y 3.1.30. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR PUBLICADA EL 01 DE MARZO DE 2012. OPERACION CONFORME AL ART. 54 DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR.						
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN			DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE			
NOMBRE O RAZ. SOC.: VICTOR HORACIO MURIS SALINAS			LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA			
MURIS SALINAS CONSULTORES SC			LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 3475			
RFC: MUSV520901396/RFC: M5C030805196			CURP: MUSV520901HNERLCO8			
A.A. VICTOR HORACIO MURIS SALINAS						
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO 00 001 000 000 202 590 537						
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA						

ANEXO 3. BILL OF LANDING.

UNIFORM STRAIGHT BILL OF LADING - Original - Not Negotiable

ESTES 3901 W. Broad Street • Richmond, VA 23230
With Collect on Delivery shipments, the letters "COD" must appear before consignee's name or as otherwise provided in item 429 of Estes Rules Tariff EXLA 105.

ESTES SECUREACCESS **www.estes-express.com**
- Enhanced Shipment Tracking
 - Proof of Delivery Request
 - Rate Quotation
 - Online Pickup and much more...

SHORT FORM (EXLA)

DATE _____

TO: CONSIGNEE	SHIPPER'S #	P.O. #
STREET	CONSIGNEE PHONE #	CONSIGNEE EMAIL
STREET	FOR PAYMENT BILL TO ↓	
CITY, STATE, ZIP	SPECIAL INSTRUCTIONS	
FROM: SHIPPER	Hazardous Materials Emergency Response Phone Number:	
STREET	NOTE: Liability Limitation for loss or damage on this shipment may be applicable. See 49 U.S.C. § 14706 (c)(1)(A) and (B).	
STREET		
CITY, STATE, ZIP		

# Packages	HM*	Kind of Package, Description of Articles, Special Marks and Exceptions	*Weight (Sub. to Corr.)	Cl. or Rate	Ck. Column	Collect On Delivery
						\$
						C.O.D. Amount
						<input type="checkbox"/> Certified Check <input type="checkbox"/> Consignee Check Accepted
						C.O.D. fee to <input type="checkbox"/> Shipper be paid by <input type="checkbox"/> Consignee
						Freight charges are PREPAID unless marked collect.
						CHECK BOX IF COLLECT <input type="checkbox"/>

Declared/ Excess Value **WARNING: Additional and/or Maximum Liability Limitations or other restrictions may supersede declared value or excess value request. Refer to EXLA 105 rules tariff for further details.**

NOTE: Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property. The agreed or declared value of the property is hereby specifically stated by the shipper to be not exceeding _____ per _____

NOTE: Commodities requiring special or additional care or attention in handling or stowing must be so marked and packaged as to ensure safe transportation with ordinary care. See Sec. 2(e) of NMFC item 360.

The fiber boxes used for this shipment conform to the specifications set forth in the box maker's certificate thereon, and all other requirements of Consolidated Uniform or National Motor Freight Classification.

*If the shipment moves between two ports by a carrier by water, the law requires that the Bill of Lading shall state whether it is "carrier's or shipper's weight."

per _____

Subject to Section 7 of Conditions, if this shipment is to be delivered to the consignee without recourse on the consignor, the consignor shall sign the following statement: The carrier shall not make delivery of the shipment without payment of freight and all other lawful charges.

(Signature of consignor)

carrier of all or any of said property over all or any portion of said route to destination and as to each party at any time interested in all or any of said property, that every service to be performed thereunder shall be subject to all the terms and conditions of the Uniform Bill of Lading set forth in the National Motor Freight Classification 100-X and successive issues. Note: It is also agreed that the carrier will not be liable for any consequential damages arising from the delay of delivery and carrier makes no guarantees concerning the delivery dates or times [Subject to terms and conditions of any applicable Guaranteed Service agreement].

CHARGES ADVANCED \$ _____
 Received \$ _____ to apply in the prepayment of the charges on the property described hereof.

SHIPPER CERTIFICATION		CARRIER CERTIFICATION	
Shipper certifies by its signature, its agreement to all of the foregoing terms and conditions, and further certifies that the above named materials are properly classified, described, packaged, marked and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the DOT.		Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the DOT emergency response guidebook or equivalent document in the vehicle.	
SHIPPER		Estes Express Lines-EXLA	
AUTHORIZED SIGNATURE	DATE	AUTHORIZED SIGNATURE	DATE

*Mark with "X" if appropriate to designate Hazardous Materials or Hazardous Substances as defined in the Department of Transportation Regulations governing the transportation of hazardous materials.

Thank you for choosing <i>Estes</i> . Place PRO Label Here	Place Guaranteed Sticker Here	PLTS STC /	PC and	LOOSE
---	-------------------------------	------------	--------	-------

EE-011 (REV 02/14)
© 2014 Estes Express Lines 10/13-0278

ANEXO 4. CERTIFICADO DE ORIGEN.



CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

CERTIFICADO
N° _____

PAÍS EXPORTADOR:		PAÍS IMPORTADOR:
N° de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERÍAS

DECLARACIÓN DE ORIGEN
(Declaración Jurada)

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial N° _____
Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) _____ de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden	NORMAS (3)

FECHA:
Razón social, sello y firma del exportador o producto:

OBSERVACIONES: _____

CERTIFICACIÓN DE ORIGEN
Certifico la veracidad de la presente declaración, que hago y firmo en la ciudad de _____

ANEXO 7. CONTRATO DE COMPRAVENTA.



Contrato de compra / Venta

En la ciudad de _____ siendo las _____ horas del día ____ de ____ del ____ . Reunidos por una parte el vendedor:

_____ con domicilio en _____

Que se identifica con _____

y el comprador _____

con domicilio en _____

que se identifica con _____

Celebramos una carta responsiva al tenor de las siguientes cláusulas.

1. El vendedor en este acto entrega al comprador los documentos correspondiente del automovil marca _____ año _____ color _____ modelo _____ No. de serie _____

a) Factura del automóvil número _____

b) Motor No _____

c) Tarjeta de circulación folio _____

d) Copia de pagos de tenencia

e) El vendedor afirma ser el legítimo propietario del automóvil que esta vendiendo

2. En este momento y después de haber probado y realizado una revisión mecánica, el comprador recibe el automóvil en el estado que se encuentra, bajo su total conformidad ya que el automóvil es de uso, así como también se hace responsable del uso que se le da a la unidad y documentos.

3. El comprador se hace responsable del vehículo, así como del número de placas deslindando de toda responsabilidad al vendedor _____

_____ y aceptando al comprador _____
_____ dicho acuerdo.

4. Precio acordado de venta _____
importe _____

Firma de conformidad

Comprador

Vendedor

ANEXO 8. PERMISO FITOSANITARIO



SECRETARÍA DE AGRICULTURA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL

DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951

A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE:
NORTH AMERICAN PLANT PROTECTION ORGANIZATION

No.06421021

SAGARPA

SECRETARÍA DE AGRICULTURA,
GANADERÍA, DESARROLLO RURAL,
PESCA Y ALIMENTACIÓN

CERTIFICACION

Por el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionados de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran libres de plagas de cuarentena, y libres de otras plagas nocivas; y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador

1a.FECHA DE INSPECCION 10 DE ABRIL DE 2015	1b.FECHA DE EXPEDICION 16 DE ABRIL DE 2015	1c.LUGAR DE EXPEDICION DISTRITO FEDERAL, MEXICO
---	---	--

DESCRIPCION

2.NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR ESPECIAS"CAMPESTRE" REPUBLICA DE ARGENTINA #43 COL CENTRO TETLA DE LA SOLIDARIDAD, TLAXCALA, MEXICO	3.NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO
4.NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA REGANO DESHIDRATADO 6411 KILOGRAMOS	
5.NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS ORIGANUM VULGARE	6.LUGAR DE ORIGEN TETLA DE LA SOLIDARIDAD, TLAXCALA, MEXICO
7.NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES 40, SACOS COLOR BLANCO	8.MARCAS DISTINTIVAS CAÑAMO
8.MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO 01	10.PUNTO DE ENTRADA DECLARADO

TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION

11.FECHA 10 DE ABRIL DE 2015	12.TRATAMIENTO FUMIGACION
13.PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO) BROMURO DE METILO AL 100%	14.DURACION Y TEMPERATURA 2:00 HRS 21°C
15.CONCENTRACION 23 grs/m3	16.INFORMACION ADICIONAL

Cualquier declaración con falsedad que se manifieste con este certificado fitosanitario, será sancionado administrativamente conforme lo marca el Capítulo III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Título Décimo Tercero del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.

17.DECLARACION ADICIONAL

18.NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO ING.LORENA RODRIGUEZ MEZA	19.FIRMA	20.CEDULA DE INSCRIPCION (VIGENCIA) 97-725-83-005 TC 08/15
--	----------	---

La Secretaría de Agricultura y Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen la responsabilidad económica con respecto a este certificado.

ANEXO 9. CARTA ECOMIENDA.



SAT
Servicio de Administración Tributaria
- PADRON DE IMPORTADORES.
- C. AGENTE ADUANAL.

Encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior y la revocación del mismo.



ADUANA MEXICO

1. FECHA DE ELABORACION:

DIA	MES	AÑO

LLENAR A MANO O MAQUINA, CON TINTA NEGRA O AZUL

2. CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

--

3. DATOS DE IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR:

APELLIDO PATERNO,	MATERNO	NOMBRE (S) O DENOMINACION O RAZO SOCIAL
CALLE	NUMERO Y/O LETRA EXTENSIÓN	NUMERO Y/O LETRA INTERIOR
COLONIA	CODIGO POSTAL	TELEFONO
LOCALIDAD	MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA

4. TIPO DE AVISO A PRESENTAR: (MARQUE CON "X" SOLO UNA OPCION)

A. ASISTENCIA DE PATENTES POR PRIMERA VEZ B. ASISTENCIA DE PATENTES AUTORIZADAS C. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO

5. ENCARGO QUE SE COEFIERE:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO IV, FRACCION III DE LA LEY ADUANERA VIGENTE INFORMO QUE ENCOMENDO AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:

NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	PATENTE
<p>COEFIENCIA: (MARQUE CON "X" SOLO UNA OPCION)</p> <p>INDIFERIDO <input type="checkbox"/> POR OPERACION: <input type="checkbox"/> OTRA: _____ (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIAS/MES/AÑO)</p> <p>UN AÑO <input type="checkbox"/> (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIAS/MES/AÑO)</p>	

6. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA REGLA II, IV, NUMERAL I, DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, INFORMO A SU EFECTO QUE REVOCO LA ECOMIENDA AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:

NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	PATENTE
<p>A PARTIR DE: _____ (ESPECIFIQUE FECHA: DIA/MES/AÑO)</p>	

7. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL:

APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRES	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
<p>BAJO PROTESTA DE SER VERDAD MANIFIESTO QUE TODOS LOS DATOS AGERTADOS SON REALES Y EXACTOS, QUE LA REPRESENTACION LEGAL CONFERIDA AL SUSCRITO NO HA SIDO REVOCADA, NI MODIFICADA TOTAL O PARCIALMENTE A LA FECHA DE EXPEDICION DEL PRESENTE Y ME COMPROMETO A DAR A CONOCER AL MENCIONADO AGENTE ADUANAL DE MANERA OPORTUNA, EL PRESENTE FORMATO, ASI COMO, EL O LOS CAMBIOS DE DOMICILIO QUE PRESENTE ANTE EL RFC PARA EL CORRECTO LLENADO DE LOS FOLIOS Y, EN SU CASO, LA REVOCACION DEL PODER QUE ME FUE CONFERIDO COMO REPRESENTANTE LEGAL.</p>	
<p>NOMBRE Y FIRMA AUTOGRAFA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL</p>	
<p>ACREDITACION DEL REPRESENTANTE LEGAL CONFORME AL ARTICULO 19 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:</p>	
NUMERO DE IDENTIFICACION FISCAL	NOMBRE Y NUMERO DEL NOTARIO PUBLICO
CUIDAD	FECHA

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL

Anverso

ANEXO 10. CARTA PORTE.

Camilo Cruz Estrada RFC: CACE830914602		CARTA DE PORTE					
↑ ESPERANZA No. 16 COL. JACARANDAS, DELEGACIÓN IZTACALCO, (I) → MÉXICO, DF, CP 51530, TEL: 75 49 30 01		No. TP 01088 (II)					
LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN: (III)							
ORIGEN:		DESTINO:					
REMITENTE:		DESTINATARIO:					
DOMICILIO:		DOMICILIO:					
COLONIA:		COLONIA:					
RFC CLIENTE (IV)							
SE RECOGERÁ EN:		SE ENTREGARÁ EN:					
FRACCIÓN NUM.	CLASE:	CUOTA TONELADA \$:	VALOR DECLARADO \$:				
BULTOS (V)		VOLUMEN (V)		CONCEPTO	IMPORTE		
NÚM.	CLASE	QUE EL REMITENTE DICE CONTIENEN (V)	PESO (V)			MTS. 3	PESO ESTIMADO
						SEGURO	•
						O. LÍNEAS	•
						RECOLECCIÓN	•
						ENTREGA DOM.	•
						MANIOBRAS	•
						FLETE	•
						IVA	•
NÚMERO PEDIMENTO Y FECHA: (VII)		ADUANA: (VII)				SUB TOTAL	•
REEMBARGO:		REEMBARCARSE CON:				RET. IVA (VIII)	•
OBSERVACIONES:		CAMIÓN PLACAS NÚM.				TOTAL	•
		OPERADOR:					•
RECIBI DE CONFORMIDAD		IMPORTE CON LETRA: (VI)					•
FECHA Y FIRMA DEL DESTINATARIO				NUMERO DE APROBACION ASIGNADO POR EL SICOFI: 1000120000000022517			
				"EFECTOS FISCALES AL PAGO" ←----- (F)			
				"IMPUESTO RETENIDO DE CONFORMIDAD CON LA LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO" →			
LA REPRODUCCION APOCRIFA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES. ESTE COMPROBANTE TENDRA UNA VIGENCIA DE DOS AÑOS CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA DE APROBACION DE LA ASIGNACION DE FOLIOS LA CUAL ES: 26/01/2011							

CONTRIBUYENTE DEL REGIMEN SIMPLIFICADO