

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***“PLAN DE EXPORTACIÓN DE GUAYABAS TIPO MEDIA CHINA PRODUCIDAS EN LA REGIÓN DE BENITO JUÁREZ, MICHOACÁN PARA EL MERCADO DE REINO UNIDO”***

**Autor: Nora Judith Aguilar Vaca**

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

**Nombre del asesor:  
Lic. Yunuén Morales Arellano**

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

---

---

Licenciatura en Comercio Internacional

Plan de exportación de guayabas tipo media china  
producidas en la región de Benito Juárez,  
Michoacán para el mercado de Reino Unido.

## TESINA

Que para obtener el grado académico de  
LIC. EN COMERCIO INTERNACIONAL

## PRESENTA

Nora Judith Aguilar Vaca.

**ASESORA:** LIC. Yunuén Morales Arellano.

Morelia, Mich. a 21 de septiembre de 2021

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.....</b>	<b>6</b>
<b>JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>7</b>
<b>CAPÍTULO 1. LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE. ....</b>	<b>8</b>
<b>1.1. GENERALIDADES. ....</b>	<b>8</b>
<b>1.2. UBICACIÓN.....</b>	<b>9</b>
<b>1.3. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA. ....</b>	<b>10</b>
<b>1.4. PLANEACIÓN ESTATÉGICA. ....</b>	<b>12</b>
1.4.1. Misión.....	12
1.4.2. Objetivos.....	12
1.4.3. Visión. ....	12
<b>1.5. CADENA DE VALOR: PROCESOS MEDULARES.....</b>	<b>13</b>
<b>1.6. ORGANIZACIÓN ACTUAL. ....</b>	<b>15</b>
<b>1.7. ANÁLISIS FODA. ....</b>	<b>15</b>
<b>CAPÍTULO 2. PRODUCTO. ....</b>	<b>17</b>
<b>2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....</b>	<b>17</b>
2.1.1. Origen.....	17
2.1.2. Características morfológicas del guayabo.....	17
2.1.3. Propiedades para la salud de la guayaba.....	18
2.1.4. Utilización de la guayaba en Michoacán.....	20
<b>2.2. PANORAMA DEL PRODUCTO. ....</b>	<b>21</b>
2.2.1. El mercado nacional de la guayaba. ....	21
2.2.2. El mercado de la guayaba en el mundo.....	22
<b>2.3. PROCESO PRODUCTIVO. ....</b>	<b>24</b>
<b>2.4. ENVASE.....</b>	<b>25</b>
<b>2.5. VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (VOLUMEN A EXPORTAR).....</b>	<b>26</b>
<b>2.6. COSTO DE FABRICACIÓN. ....</b>	<b>27</b>

<b>2.7. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....</b>	<b>28</b>
2.7.1. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM).....	29
<b>2.8. COMPETIDORES DIRECTOS O INDIRECTOS.....</b>	<b>30</b>
<b>2.9. NORMAS Y CONTROLES DE CALIDAD. ....</b>	<b>31</b>
2.9.1. Normas Mexicanas.....	31
2.9.2. Normas Internacionales. ....	33
<b>CAPÍTULO 3. MERCADO. ....</b>	<b>39</b>
<b>3.1. ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES.....</b>	<b>39</b>
3.1.1. Matriz de selección de mercado meta.....	43
<b>3.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MERCADO ELEGIDO.....</b>	<b>56</b>
<b>3.3. SEGMENTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN EN EL MERCADO META. ....</b>	<b>58</b>
<b>3.4. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ACUERDOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y REINO UNIDO.....</b>	<b>59</b>
3.4.1. Brexit.....	59
3.4.2. Actualidad.....	60
<b>CAPÍTULO 4. ASPECTOS OPERACIONALES.....</b>	<b>61</b>
<b>4.1. OBJETIVO EN EL PAÍS META.....</b>	<b>61</b>
<b>4.2. MEZCLA DE MERCADOTECNIA. ....</b>	<b>61</b>
4.2.1. Producto. ....	61
4.2.2. Marca.....	64
4.2.3. Precio. ....	65
4.2.4. Plaza.....	67
4.2.5. Promoción. ....	67
<b>4.3. ESTRATEGIA DE ENTRADA.....</b>	<b>68</b>
<b>4.4. LOGÍSTICA.....</b>	<b>70</b>
4.4.1. Abastecimiento. ....	70
4.4.2. Distribución y comercialización. ....	71
<b>4.5. CONTENEDOR.....</b>	<b>73</b>
4.5.1. Información con la que debe contar un contenedor aéreo.....	74
4.5.2. Tipos de contenedores y pallets aéreos.....	75
<b>4.6. COSTOS. ....</b>	<b>80</b>

<b>4.7. INCOTERMS.....</b>	<b>87</b>
<b>4.8. CONTRATOS.....</b>	<b>91</b>
<b>4.9. ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE.....</b>	<b>94</b>
4.9.1. Envase.....	94
4.9.2. Empaque.....	95
4.9.3. Embalaje.....	96
<b>4.10. ESQUEMA FINAL DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>98</b>
<b>CAPÍTULO 5. PROYECCIONES FINANCIERAS.....</b>	<b>100</b>
<b>5.1. ESTADOS FINANCIEROS.....</b>	<b>100</b>
5.1.1. Estado de resultados.....	100
5.1.2. Punto de equilibrio.....	100
<b>5.2. ESCENARIO PESIMISTA.....</b>	<b>102</b>
<b>5.3. ESCENARIO NORMAL.....</b>	<b>104</b>
<b>5.4. ESCENARIO OPTIMISTA.....</b>	<b>106</b>
<b>5.5. CONCLUSIONES.....</b>	<b>108</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>109</b>

## INTRODUCCIÓN

Actualmente se vive en un mundo muy globalizado, donde los países son cada vez más interdependientes y el intercambio tanto comercial como cultural va en aumento, por lo tanto, a estas alturas ninguna nación puede llamarse así misma “autosuficiente”, abriendo así sus fronteras y reduciendo todo tipo de restricciones al comercio. Un claro ejemplo del fenómeno de la globalización es México, ya que si de apertura comercial hablamos, es el país con más tratados internacionales firmados, para ser exactos 13 hasta la fecha, con 49 países del mundo, entre los cuales destacan el T-MEC, TLCUEM y TIPAT, por mencionar algunos, los cuales permiten tanto a los países socios como a México gozar de ciertas preferencias arancelarias, facilitando el intercambio comercial, lo que permite que la producción nacional se exporte a mercados extranjeros que presentan grandes demandas del producto, situación que ha obligado también, a que se implementen altos estándares de calidad para ser competitivos y generar una utilidad mayor.

En particular, México, más específicamente la zona Oriente del estado de Michoacán (que está conformada por municipios como: **Benito Juárez**, Jungapeo, Angangueo, Aporo, Contepec, Hidalgo, Tuzantla, Senguio, etc...), es el mayor productor de guayabas a nivel nacional. De acuerdo con SAGARPA, las variedades de guayaba que más se siembran son la china, media china y criolla.

Para este trabajo de investigación se tomará el caso de la empresa “GUAYAJUÁREZ”, productora de guayaba tipo media china ubicada en el municipio de Benito Juárez, que pretende internarse en el mercado de Reino Unido mediante la exportación y posicionamiento de la fruta, para lo cual es necesario realizar un estudio en base a la empresa, producto, país destino y segmentación del mercado meta, así como tomar en cuenta aspectos normativos y aduaneros tanto del país de origen como de destino, desarrollar cuestiones financieras y de mercadotecnia, etc... para que sea posible determinar la rentabilidad del proyecto y corroborar si es redituable realizar la exportación o se generan más utilidades al vender en el mercado nacional.

## **OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.**

### **General.**

Elaborar un plan de exportación que permita determinar la viabilidad de exportar y posicionar la guayaba tipo media china producida en la Región de Benito Juárez para el mercado de Reino Unido.

### **Específicos.**

1. Analizar los antecedentes, la planeación estratégica, la cadena de valor, la organización actual del equipo de trabajo así como realizar el análisis FODA de la empresa.
2. Estudiar aspectos generales y específicos del producto, tales como su demanda nacional e internacional, normas a las que está sujeta para la exportación, tratados internacionales aplicables, definir la clasificación arancelaria del producto así como estudiar todas las normas mexicanas aplicables al mismo.
3. Definir las características del país destino y mercado seleccionado: cultura, comportamiento del consumidor, restricciones legales, competencia, condiciones políticas y sociales, etc...
4. Determinar aspectos operacionales, tales como el precio de exportación, plaza, promoción y presentación más adecuados para el producto (envases y embalajes), transporte, seguros, etc...
5. Desarrollar aspectos financieros de la empresa, tales como el punto de equilibrio y estado de resultados, etc... para poder determinar la rentabilidad del proyecto.

## **JUSTIFICACIÓN.**

La finalidad primordial de este trabajo de investigación es establecer una base confiable para aquellas empresas cuyo giro principal sea la producción, empaque o venta de guayaba, que precisen de la comercialización de sus productos en mercados extranjeros, en este caso Reino Unido.

La elaboración de un proyecto de esta índole para las empresas que buscan exportar un producto es fundamental, ya que nos brinda las pautas necesarias para facilitar la operación, evitar el fracaso y evadir la generación de pérdidas económicas. Es importante analizar los aspectos fundamentales que influyen en el proceso de exportación, tales como el FODA de la empresa que pretende comercializar el producto, características del mercado meta (sociales, culturales, políticas, legales, acuerdos internacionales, restricciones al comercio, etc...), competencia, proceso productivo (envase, embalaje, logística, documentación de exportación, etc...), así como las posibles modificaciones que se habrán de realizar en el producto (si el mercado lo requiere), y aspectos financieros que nos permitan determinar la rentabilidad del proyecto.

Este trabajo pretende contribuir a la optimización del proceso de exportación de la guayaba tipo media china y la diversificación de la misma hacia otros mercados con la finalidad de incrementar las utilidades, posicionar el producto y generar nuevas oportunidades de negocio.

# CAPÍTULO 1. LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE.

## 1.1. GENERALIDADES.

**Nombre de la empresa.** GUAYAJUÁREZ.

**Régimen fiscal.** Actividad empresarial.

**Identidad jurídica.** SPR de RL de CV (Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad limitada de Capital Variable).

**Domicilio.** Calle. Carmen Serdán S/N. Colonia. Centro, C.P. 61570, Municipio de Benito Juárez, Michoacán de Ocampo.



### PRODUCTOS QUE MANEJA.

- Guayaba tipo media china.

Se maneja en distintas presentaciones para venta, tales como: caja de cartón, caja de plástico y caja de madera, esto depende del mercado destino. Por ejemplo, en el caso de SAM'S CLUB, la fruta se envía en domos tipo clamshell ecológicos.

**TABLA 1. Tabla de especificaciones del producto.**

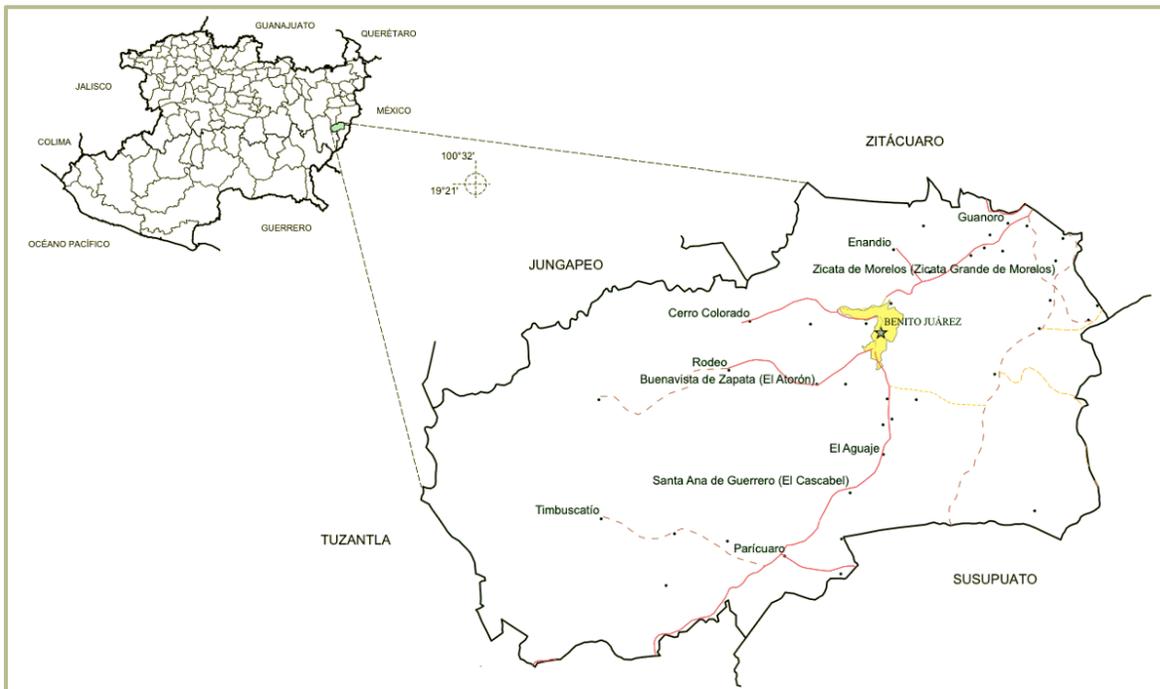
Guayaba ovalada, centro amarillo.	
	<b>Diámetro</b>
Chica	1.5 cm – 3 cm
Mediana	3 cm – 4.5 cm
Primera	4.5 cm – 6 cm
Extra	6 cm – 8 cm
Súper	8 cm – 12 cm
3X	Es muy variado, va desde los 12 cm de diámetro y puede llegar a pesar hasta 500 gr.

Fuente. Elaboración propia con datos proporcionados por la empresa.

## 1.2. UBICACIÓN.

El municipio de Benito Juárez forma parte de la región Oriente del Estado de Michoacán, colinda al norte con los municipios de Jungapeo y Zitácuaro; al este con los municipios de Zitácuaro y Susupuato; al sur con los municipios de Susupuato y Tuzantla; al oeste con el municipio de Tuzantla y Jungapeo. Ocupa el 0.24% de la superficie del estado.

### MAPA 1. Localización geográfica del municipio de Benito Juárez.



Obtenido de Prontuario de información geográfica municipal de los Estados Unidos Mexicanos. Juárez, Michoacán de Ocampo.

Fuente: INEGI. Marco Geoestadístico Municipal 2005, versión 3.1.

INEGI. Información Topográfica Digital Escala 1:250 000 serie III.

- Clima.** Semicálido subhúmedo con lluvias en verano, de humedad media.
- Suelos predominantes.** Vertisol y leptosol.
- Uso del suelo y vegetación.** Agricultura.
- Geología (clase de roca).** Suelo y un poco de ígnea extrusiva.
- Relieve.** Lomerío.

### 1.3. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

Anteriormente en el municipio de Juárez se producía arroz, azúcar y alcohol de caña, sin embargo, con el paso del tiempo estos productos dejaron de ser un buen negocio y se comenzó a plantar flor de cempasúchil para comercializarla, no obstante, lo único que sucedió fue una sobre oferta de flores, por lo que el mercado se saturó y dejó de ser redituable. Tiempo después, Francisco Quintana Reyes en conjunto con otras personas empezaron a plantar guayabos y entre los 9 y 12 meses comenzaron a dar frutos, se cosechó y las cajas producidas se vendieron a las centrales de abastos de México, fue así como surgió el negocio. Las personas del municipio se dieron cuenta de que la tierra era lo bastante fértil para producir guayabos y que éstas generaban más ganancias, lo que originó que todos sembraran guayabos en la región y fue de ésta manera que el Municipio de Benito Juárez (toda la región oriente del estado de Michoacán) se convirtió en el mayor productor de guayabos a nivel nacional. Seguido de Juárez, los estados con mayor producción son Aguascalientes y Zacatecas, sin embargo, la fruta que se produce en esa zona tiende a tener más grados brits, es decir, es más dulce, debido a que son zonas más calientes.

Tiempo atrás, la fruta se empacaba en cajas de 25 kilos y eran vendidas a un intermediario, también conocido como “coyote”, que revendía la guayaba en la central de Iztapalapa y le pagaba a los productores de manera semanal el equivalente a las cajas que le proporcionaban. Posteriormente se convirtió en un negocio familiar, y alrededor del año 1985 se comenzó a distribuir la fruta a mercados nacionales tales como: Monterrey, Guanajuato y CDMX. Se obtuvieron resultados exitosos y se decidió incrementar la producción mediante el plantío de 29 hectáreas, con las que cuentan en la actualidad.

En el año 1991, el árbol de guayaba estaba en su apogeo de producción, por lo que se optó por solicitar nuevamente los servicios de un intermediario, así transcurrieron varios años, pero el mercado cambia y ya no era redituable seguir pagando al

intermediario, porque se llevaba la mitad de la ganancia del producto sin inversión en tierras, fertilizantes y procesos necesarios para la producción de la fruta.

Yossarely Quintana, bisnieta del fundador de este negocio familiar, quien al ser tan pequeña y crecer en aquellos hermosos huertos comenzó a tener amor por el trabajo y el comercio, siempre ambicionó a ser más que una productora, con una visión muy grande por expandir el mercado y generar nuevas oportunidades de comercialización. Fue entonces que en el año 2013, se incorporó al negocio con una gran responsabilidad y en compañía de su hermano Juan José Quintana se encargaron de la comercialización de toda la producción que poseían en ese momento, la cual constaba de alrededor de 58 toneladas semanales que se distribuían principalmente en la central de Iztapalapa. Sin duda, fue una de las etapas más difíciles de su crecimiento, pero también la que más enseñanza les ha brindado a lo largo de su trayecto empresarial. Las dificultades comenzaron desde el hecho de que existían “coyotes” que ya tenían más de 40 años vendiendo el producto y estaban mejor posicionados, por lo que trataron de sacarlos del mercado en varias ocasiones, fue en aquél entonces que Yossarely entendió que el precio del producto lo pone la plaza y todos los días cambian los factores que lo determinan, uno de los más importantes es la fruta que ingresa al mercado el día de la venta (que hace referencia a la ley de oferta y demanda), mientras más se satura la plaza menos vale el producto, pero en caso de escasez, aumenta su precio, así como la temporada, la calidad del producto y su vida de anaquel. Existió una temporada muy difícil, donde el producto no era aceptado por el mercado y semanalmente se veían en la necesidad de tirar a la basura casi 30 toneladas de fruta ya empacada, hasta que en un punto la venta se reguló, así continuaron trabajando más de 1 año y medio, sin utilidad, sólo ganando la parte correspondiente a los gastos de inversión.

Con la necesidad de generar nuevos vínculos comerciales, se pusieron en contacto con la empresa industrializadora Pascual Boing para que adquiriera su fruta y la procesara. Fue en 2016, después de insistir más de 2 años que Guayajuárez pudo

acceder a ésta empresa, que actualmente es uno de sus clientes más fuertes, a la que le surten aproximadamente 5,000 toneladas de guayaba chica y mediana (merma). En 2018 se presenta la oportunidad de aperturar con JUMEX, quien compra la fruta con las mismas especificaciones que la empresa Pascual Boing.

Actualmente Guayajuárez trabaja en conjunto con WALMART (SAM'S CLUB), quien es su cliente principal, surtiéndole de manera semanal 72 toneladas de fruta, para ser distribuida en los principales CEDIS del país, como: Villahermosa, Guadalajara, Monterrey, México y Cancún, incrementando el volumen en temporadas altas hasta 108 toneladas, que se dan en los meses de Octubre a Febrero.

## 1.4. PLANEACIÓN ESTATÉGICA.

### 1.4.1. Misión.

Monopolizar la compra – venta del producto en la región, posicionándolo a nivel nacional e internacional.

### 1.4.2. Objetivos.

- Corto plazo.** Capacitar al personal y generar vínculos más grandes con los productores para poder garantizar mayor volumen al cliente e invertir en una empacadora digital para generar mayores rendimientos.
  
- Largo plazo.** Iniciar la industrialización del producto y comercializarlo en países europeos.

### 1.4.3. Visión.

Ampliar el mercado y la venta al extranjero del producto, así como incrementar la generación de empleos para la gente del municipio y sus alrededores.

## 1.5. CADENA DE VALOR: PROCESOS MEDULARES.

Según Arce (2008:4), la cadena de valor tiene como objetivo maximizar la creación de valor mientras se minimizan los costos. Como instrumento de decisión proporciona información al categorizar las actividades que producen valor añadido en una organización e identificar las actividades que le generan una ventaja competitiva sustentable.

El SIE (2004:4), coincide en que es una herramienta para examinar las actividades que una empresa desempeña y cómo interactúan entre sí, para poder analizar las fuentes de ventaja competitiva.

CADENA DE VALOR DE GUAYAJUÁREZ	
Actividades secundarias	<b>Infraestructura de la empresa.</b> Guayajuárez cuenta actualmente con un plantío de 29 hectáreas para la producción de guayaba, además cuenta con un amplio empaque con las condiciones necesarias para realizar la selección y embalaje de la mercancía, de manera que el personal que labora en el área tenga acceso a todos los recursos necesarios para llevar a cabo la operación, tales como cajas, etiquetas, tarimas, pesas, material para flejar, así como maquinaria para cargar las tarimas listas para embarque.
	<b>Administración de recursos humanos.</b> Para la empresa es muy importante satisfacer al cliente en cuestión de volumen y calidad requerida, por esta razón se encargan de manera personal del proceso de producción y armado de pedido, sólo designan roles secundarios a sus subordinados.
	<b>Compras.</b> Guayajuárez abastece con su producción a todas las empresas con las que trabaja en conjunto, sin embargo en algunas ocasiones también funge como un “centro de recolección” de fruta, donde los otros productores del municipio los proveen de guayaba, cumpliendo con los requisitos necesarios.

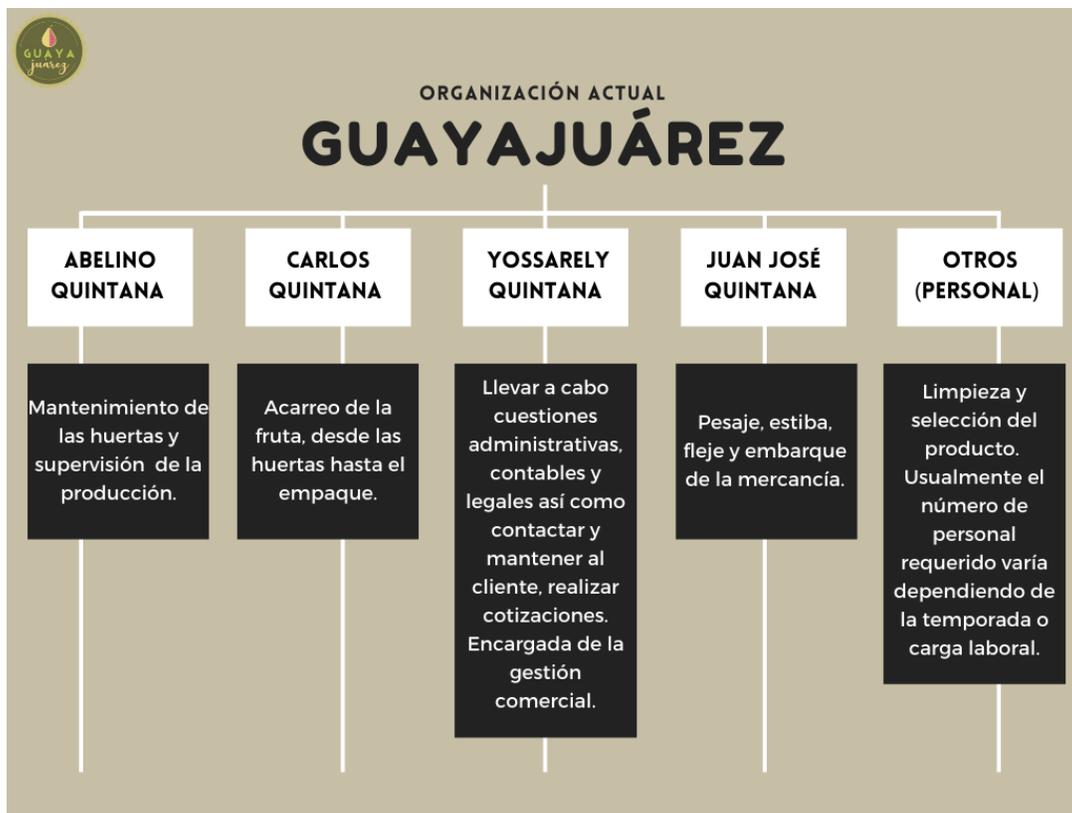
M  
A  
R  
G  
E  
N

<p><b>Logística interna.</b></p> <p>El empaque funge como centro de recepción de la fruta, ya que es el lugar donde ésta es almacenada después de ser acarreada, mismo que cuenta con diversos filtros, asegurando que la calidad y el tamaño del producto sea el requerido.</p>	<p><b>Logística externa.</b></p> <p>Guayajuárez entrega el producto al cliente, ya sea WALMART, JUMEX o BOING y éstos se encargan de la logística y distribución de la guayaba en el mercado.</p>	<p><b>Mercadotecnia y ventas.</b></p> <p>Cuenta con una cartera de clientes fuertes que acaparan toda la producción de sus huertos, así como también cuenta con redes sociales tales como Facebook y su propio sitio web (guayajuarez.com) dentro de las cuales da publicidad a su trabajo, así como también participa en eventos acordes a su giro empresarial, como la feria de la guayaba que se realiza en Benito Juárez.</p>	<p><b>Operación.</b></p> <p>La empresa provee al cliente de la materia prima, ya seleccionada, pesada, y empacada para su distribución, haciendo uso de empaques ecológicos que permitan a la empresa ser más competitiva, y a su vez cumpliendo con las exigencias del mercado y el cliente.</p>	<p>M A R G E N</p>
--	---	---	---	--

## 1.6. ORGANIZACIÓN ACTUAL.

Debido a que Guaya Juárez es un negocio familiar, cada integrante tiene una función específica para el cuidado de las huertas, corte, recolección, transporte, selección, pesaje, estiba, fleje y embarque, así como para asuntos relacionados con trato al cliente, de contabilidad y cuestiones legales. Por otra parte, de la logística externa y distribución del producto de manera nacional se encarga el cliente, llámese Walmart, Boing o Jumex.

### ORGANIGRAMA 1. Organización actual de la empresa guaya Juárez.



Fuente. Elaboración propia con datos de la empresa.

## 1.7. ANÁLISIS FODA.

Consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. Es una herramienta que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización.

## FORTALEZAS

**Especialización.** Cada integrante de la familia, que conforma el equipo de trabajo, tiene una función designada en la cual se han especializado, y no lo designan a otros empleados, lo que permite tener más control y ser más eficientes.

**Experiencia.** Debido a que es un negocio familiar, se cuenta con la experiencia y el conocimiento necesario sobre la fruta y el mercado.

**Vinculación comercial.** A través del tiempo la empresa ha incorporado nuevos clientes que han sido factor clave para su crecimiento.

Guayajuárez cuenta con **reconocimiento** dentro de la zona productora en que se desarrolla.

## DEBILIDADES

Aún no se cuenta con la maquinaria para procesar la fruta.

Existe mucha competencia, que podría acaparar mercados potenciales de venta.

Aún depende de un intermediario que se encarga de la logística y distribución nacional.

## OPORTUNIDADES

Comercialización en el extranjero de la pulpa, es decir, procesar el producto.

Implementación de tecnología que permita generar mayores rendimientos.

Obtención de certificaciones en materia de exportación.

- Huertos calificados para la exportación (Tratamiento a base de irradiación).
- Certificaciones de empaque – ASEFIMEX.
- Certificación de cortadores.

## AMENAZAS

Crimen organizado.

Cambio climático.

Pandemias.

## CAPÍTULO 2. PRODUCTO.

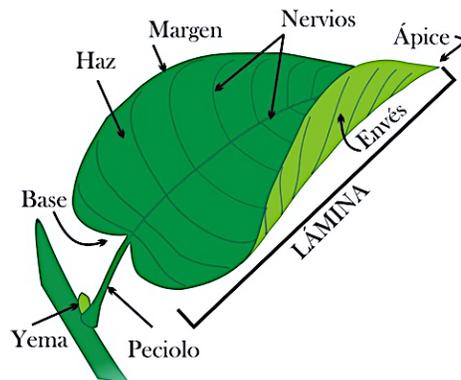
### 2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

**2.1.1. Origen.** Caracterizada por ser una de las frutas más completas en nutrientes, la guayaba es una fruta tropical que pertenece a la familia de las Mirtáceas, la cual incluye a nivel mundial, más de 3,000 especies de árboles y arbustos. Todas las guayabas la producen árboles del género *Psidium* que crecen en regiones tropicales de América, Asia y Oceanía. SAGARPA, (2015).

### 2.1.2. Características morfológicas del guayabo.

- Raíz. Presentan una raíz principal pivotante, que puede llegar hasta 5 metros de profundidad; las secundarias son fuertes y le dan un buen anclaje. A medida que el árbol crece la planta aumenta el número de raíces.
- Tallo. Determina el porte del árbol; dependiendo de la variedad ya que hay de porte bajo hasta árboles de 12 metros de altura. Tiene una corteza de color variable que se cae en tiras dejando al descubierto la corteza interior.
- Hojas. Son opuestas, de 7 a 20 cm de largo con nervaduras prominentes y diminutos puntos glandulares por el envés y algo pubescentes cuando jóvenes. Presentan un peciolo corto y glándulas oleíferas, responsables del aroma característico de la guayaba.

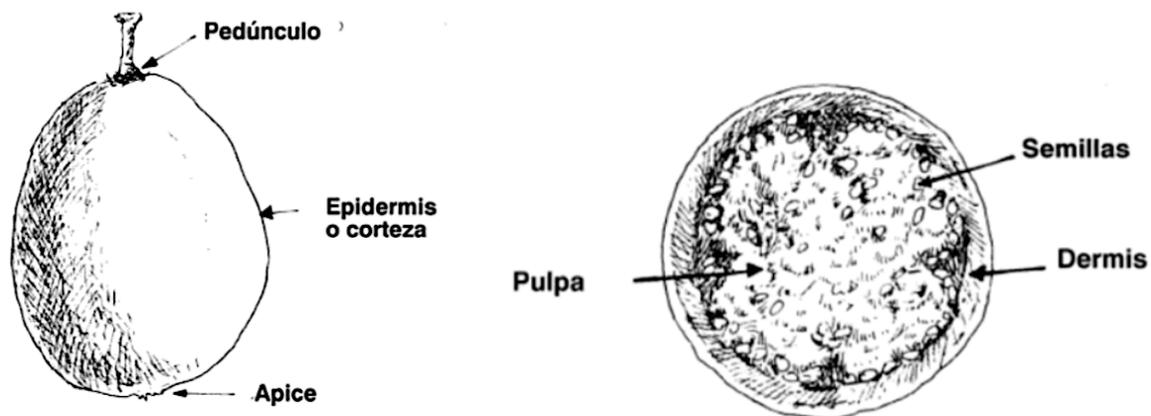
**FIGURA 1. Partes de la hoja.**



Obtenido de EDUCAYCREA.COM. Fuente: <https://www.educaycrea.com/2014/06/la-hoja-partes-y-funciones/>.

- Flores. Bisexuales, blancas de 2-3 cm de diámetro agrupadas en la axila de la hoja. Se pueden auto polinizar, pero cuando ocurre polinización cruzada la planta produce mayores cosechas.
- Fruto. Es una baya en forma de pera, ovoide o redonda. La pulpa y la corteza tienen coloraciones que van desde matices de rosado hasta amarillo. El color de la pulpa depende de la variedad, pudiendo ser de color blanco, amarillo, rojo o rosa. El sabor va desde muy ácido hasta muy dulce y el olor fuerte y penetrante hasta el débil y agradable. La guayaba contiene un número variable de semillas.

**FIGURA 2. El fruto (guayaba) y sus partes.**



Obtenido de Torres, C. 1998, "el fruto y sus partes".

Fuente. Google Books. "Manejo postcosecha y comercialización de guayaba: Psidium guajava L.".

Torres, (1998).

### **2.1.3. Propiedades para la salud de la guayaba.**

Las vitaminas C y A, como antioxidantes, contribuyen a reducir el riesgo de múltiples enfermedades, entre ellas, las cardiovasculares, las degenerativas e incluso el cáncer. La vitamina C aumenta la absorción del hierro de los alimentos lo que beneficia a las personas que tienen anemia ferropénica. Su contenido de fibra soluble le confiere propiedades laxantes. Además, por su bajo contenido de hidratos de carbono, riqueza en potasio y bajo aporte de sodio, resultan muy recomendables para aquellas personas que sufren de diabetes, hipertensión arterial o afecciones

de vasos sanguíneos y corazón. Su contenido de potasio, deberán tenerlo en cuenta las personas que padecen de insuficiencia renal y que requieren de dietas especiales controladas en este mineral. Sin embargo, quienes toman diuréticos que eliminan potasio y las personas que tienen bulimia se beneficiarán de su consumo, ya que en la guayaba abunda dicho mineral. Eroski Consumer, (s.f.).

Por otra parte, se ha demostrado que el consumo de guayaba reduce significativamente la presión arterial, el colesterol y triglicéridos de la sangre; atribuido a su contenido de pectinas. Otras partes de la planta también tienen usos en la medicina popular. La decocción de hojas, flores, frutos verdes y cortezas, ricos en taninos, son usados como astringentes, contra la diarrea, la disentería, como cicatrizante y contra las úlceras bucales. Las hojas tienen buena reputación por ser eficaces contra la sarna y enfermedades cutáneas en general.

En estudios de medicina avanzados realizados en Japón, se ha encontrado incluso un compuesto en las hojas del guayabo que tiene poderes anti-mutagénicos (reparadoras de ADN). Comité Estatal del Sistema Producto Guayaba Michoacán A. C. , (2014-2015).

**TABLA 2. Contenido nutricional de la guayaba en 100 gr de parte comestible.**

COMPONENTE BÁSICO	
<b>Agua</b>	62%
Grasas	0.6%
Proteínas	0.8%
<b>Carbohidratos</b>	15%
Fibra	5.6 mg
MINERALES	
Calcio	4 mg
<b>Fósforo</b>	23 mg
Potasio	42 mg

Hierro	289 mg
--------	--------

#### VITAMINAS

<b>Tiamina</b>	5 mg
Niacina	1.2 mg
Vitamina A (UI)	0.9
<b>Vitamina C</b>	280 mg
Riboflavina	50 mg

Obtenida de Segura López, Á. P., & Vargas Urquijo, L. P. (2017). Evaluación del comportamiento tecnológico de harina de guayaba (*Psidium guajava* L.) como sustituto de la harina de trigo en un producto cárnico cocido tipo salchicha. Fuente: [https://ciencia.lasalle.edu.co/ing\\_alimentos/83](https://ciencia.lasalle.edu.co/ing_alimentos/83).

En cuanto a las variedades cultivadas, a nivel mundial existe una gran diversidad. En Estados Unidos, el mercado exterior más cercano y de mayor potencial para la producción nacional se cultivan las variedades: Supreme, Red land, Red indian, Rubí y Puerto Rico. Además, están trabajando con estas variedades para mejorarlas genéticamente, obteniendo variedades cruzadas como Rubí Suprema, Miami Red y Miami White.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación SAGARPA, (2015), en México, aunque existen diversas variedades (criolla, tales como: regional Calvillo, Labor, Acaponeta y Coyame, así como tipo china), predomina la Media China en los estados de Aguascalientes, Zacatecas y Michoacán.

#### **2.1.4. Utilización de la guayaba en Michoacán.**

La guayaba se puede encontrar gran parte del año en mercados del estado, sin embargo es a partir del mes de octubre cuando su venta repunta. La utilización de la fruta en celebraciones como Día de Muertos y Navidad hace que su precio se incremente en beneficio de los productores primarios. En Michoacán dicha fruta es utilizada para la elaboración de ponches y tés y ha dado origen a pequeñas industrias familiares, en donde se elaboran jaleas, mermeladas, conservas, vinos y ates. Michoacán, Delegación SADER, (2018).

## 2.2. PANORAMA DEL PRODUCTO.

### 2.2.1. El mercado nacional de la guayaba.

De acuerdo con cifras del Sistema de Información Agroalimentario y Pesquero (SIAP), Michoacán lidera la producción nacional con 174 mil 585 toneladas que se obtienen de casi 12 mil hectáreas cultivadas. El estado produce más del 60 por ciento del fruto del país, ya que a nivel nacional se cosechan 311 mil toneladas, de las cuales Michoacán aporta 174 mil 585. (Datos para el año 2020).

Durante el ciclo de producción y exportación 2018 – 2019, se enviaron más de 12 mil toneladas del fruto, principalmente a Estados Unidos, Canadá e Inglaterra.

Jungapeo, Juárez, Zitácuaro, Susupuato y Taretán, son los municipios de mayor producción. En total, son 33 las demarcaciones municipales que se dedican a este cultivo, en el que están involucrados 4 mil 447 productores, 510 mujeres y 3 mil 937 hombres. A TIEMPO, (2020).

A continuación, se muestra una tabla con los estados que producen guayaba de la variedad media china. En ella se relacionan las hectáreas sembradas y cosechadas y en las que pudieron presentarse siniestros, tales como plagas, de igual forma se relaciona la producción obtenida en toneladas, su rendimiento, el precio medio rural (PMR), que representa el precio pagado al productor por la venta del fruto (proveedor) y el valor en miles de pesos de dicha producción.

#### **TABLA 4. Producción nacional de guayaba (2018).**

- Ciclo: Perennes.
- Modalidad: Riego + Temporal.
- Cultivo: Guayaba (ton).
- Variedad: Guayaba media china.

	Entidad	Superficie (ha)			Producción	Rendimiento (udm/ha)	PMR (\$/udm)	Valor Producción (miles de Pesos)
		Sembrada	Cosechada	Siniestrada				
1	Aguascalientes	6,219.30	6,188.30	0.00	68,368.50	11.05	4,255.20	290,921.58
2	Guerrero	192.50	178.50	0.00	1,664.80	9.33	5,138.17	8,554.03
3	Hidalgo	20.00	20.00	0.00	125.00	6.25	5,380.00	672.50
4	Jalisco	128.47	128.47	0.00	1,361.18	10.60	7,261.14	9,883.71
5	México	790.50	787.50	0.00	9,131.77	11.60	7,776.72	71,015.25
6	Michoacán	10,752.70	10,018.50	0.00	162,956.55	16.27	5,207.88	848,658.49
7	Querétaro	79.00	77.00	0.00	303.00	3.94	4,361.69	1,321.59
8	Sinaloa	3.00	3.00	0.00	13.90	4.63	4,900.00	68.11
9	Yucatán	22.00	22.00	0.00	319.00	14.50	2,188.67	698.19
10	Zacatecas	2,953.50	2,883.50	0.00	49,480.97	17.16	7,284.98	360,467.78
<b>Total</b>		<b>21,160.97</b>	<b>20,306.77</b>	<b>0.00</b>	<b>293,724.67</b>	<b>14.46</b>	<b>5,420.93</b>	<b>1,592,261.23</b>

Elaborado por el Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). Fecha de consulta: 10 de octubre de 2020.

Fuente: <https://nube.siap.gob.mx/cierreagricola/>.

Como se puede observar los estados con mayor producción de guayaba son:

- Michoacán con una producción total de 162,956.55 toneladas.
- Aguascalientes con una producción total de 68,368.50 toneladas.
- Zacatecas con una producción total de 49,480.97 toneladas.

Dentro del mercado de la guayaba sucede el fenómeno de la estacionalidad, lo que significa que en México la guayaba se cosecha durante todo el año, en cada Estado sólo varían los meses de cosecha del fruto.

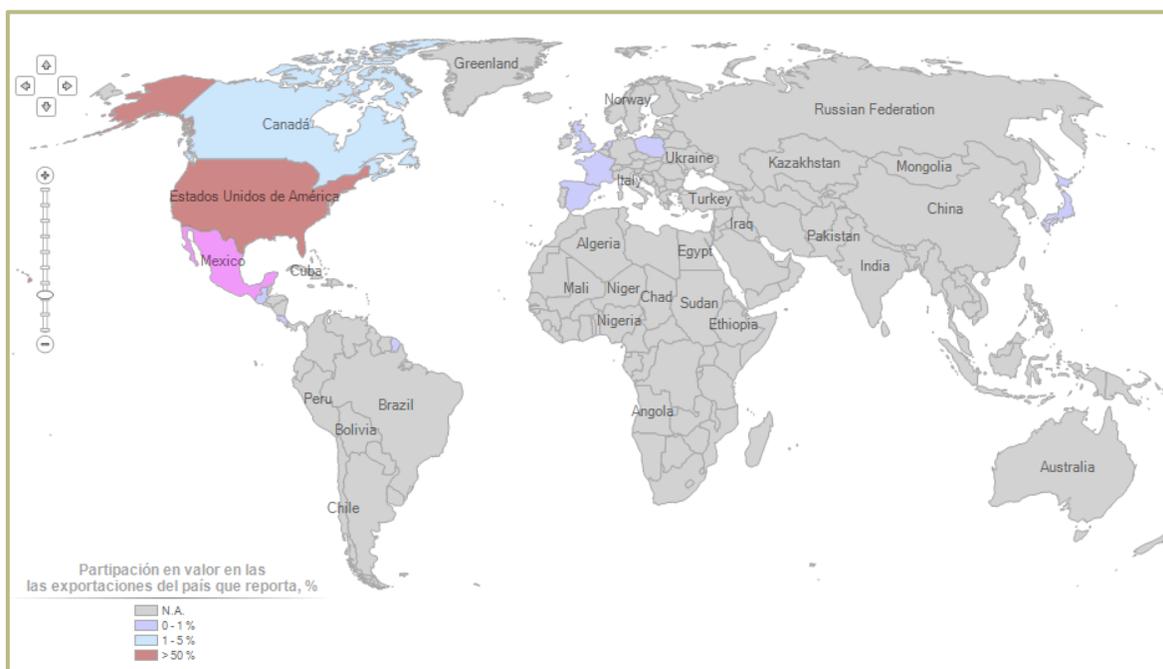
### 2.2.2. El mercado de la guayaba en el mundo.

De acuerdo con datos de PROCOMER, (2007), la producción de guayaba se encuentra muy extendida en países de América Latina (Brasil, México y Colombia); de África (Egipto), y de Asia (India, Pakistán, Malasia, y Tailandia) y sus mercados de exportación tienen relación con la variedad producida en cada zona.

Por otra parte, según Trade Map, los mayores importadores de guayaba exportada por México son: Estados Unidos (96%) y Canadá (4%), además cuentan con una participación casi nula en la importación de dicho producto países tales como: Guatemala, Costa Rica, España, Francia, Reino Unido, Polonia, Japón. Aunque en muy poca medida, dichos países han importado en diversos años este fruto, sin

embargo no es un consumo constante y mucho menos prometedor, sin embargo son mercados potenciales para la diversificación del mercado de la guayaba, tanto para su comercialización en fresco como procesada.

**MAPA 2. Mercados importadores de un producto exportado por México en 2018. Producto: 08045002. Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos: guayabas.**



Obtenido de Trade Map. Fecha de consulta: 10 de octubre de 2020.

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) desde enero de 2016. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE desde enero de 2011 y hasta enero de 2016. Cálculos del CCI basados en estadísticas de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) desde enero de 2010 y hasta enero de 2011. Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2010.

Sin duda la guayaba producida en México sirve tanto para cubrir la demanda nacional como para mantener su mercado en el extranjero, es cierto que el hecho de exportar dicho fruto a EUA y Canadá es un buen inicio, sin embargo, se debe replantear la oportunidad de diversificar las exportaciones a más países, de manera que sea más redituable y se tengan mayores oportunidades de comercialización.

## 2.3. PROCESO PRODUCTIVO.



Elaboración propia con datos de la empresa.

El proceso productivo de Guaya Juárez comienza desde la compra del guayabo, el cual, es su insumo principal, mismo que deberá ser sembrado, regado, podado y fertilizado adecuadamente para que se puedan lograr frutos de la más alta calidad, posteriormente se procederá al corte y acarreo de la fruta hasta el empaque, donde será recibida para ser seleccionada y separada con respecto a su maduración y tamaño, después se realizará el pesaje y empaque de la guayaba en cajas que serán estibadas en el pallet, finalmente se procederá al empaque y fleje, de manera que aseguremos la carga y no sufra ningún tipo de daño durante su traslado, aunado a esto el pallet se almacena dentro de la caja refrigerada del transporte, misma que debe mantenerse en una temperatura adecuada para que las guayabas se conserven en buen estado hasta llegar a su destino final. Existen varios factores que influyen en la determinación de la temperatura a la que se debe almacenar y

transportar la fruta, tales como la temperatura ambiente de la guayaba, que dependerá de la época del año en que se coseche y el clima, así como los requerimientos del cliente. Por lo tanto, la temperatura mínima aceptable para conservar la fruta en buen estado es desde los 8 °C hasta 24 / 25 °C como máximo.

## 2.4. ENVASE.

Según la Real Academia Española, (2020), el envase es aquello que envuelve o contiene artículos de comercio u otros efectos para conservarlos o transportarlos.

**TABLA 5. Tipos de envase utilizados por Guayajuárez.**

Tipo de envase	Peso
 <p data-bbox="516 1226 727 1262">Caja de cartón</p>	<p data-bbox="1170 1031 1235 1066">7 kg</p>
 <p data-bbox="375 1850 867 1885">Clamshell (plástico biodegradable)</p>	<p data-bbox="1143 1465 1268 1501">1.200 kg</p> <p data-bbox="1052 1520 1360 1717">Envase utilizado para venta en tiendas de autoservicio, como SAM'S CLUB.</p>



Caja de madera

10, 12 ó 14 kg



RPC

7 kg  
Usualmente se renta en  
la misma empresa.

El envase que se utilice dependerá en gran medida del tamaño y el mercado al que se destine la fruta, cumpliendo de esta forma las especificaciones correspondientes para su comercialización.

## 2.5. VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (VOLUMEN A EXPORTAR).

Actualmente, Guayajuárez cuenta con un plantío de 29 hectáreas, que se encuentra produciendo un total aproximado de entre 60 y 70 toneladas de guayaba semanalmente. Para efectos de este ejercicio, el volumen de producción que se considerará para la exportación será de 5,096 kg.

## 2.6. COSTO DE FABRICACIÓN.

Según la Real Academia Española, (2020), el coste de producción se entiende como el conjunto de gastos para la producción de bienes y servicios.

### Elementos del costo de producción.

Según Arias, (s.f.) existen tres elementos claves en el costo de producción:

- La materia prima y aprovisionamientos. La primera son aquellos materiales que se transforman en el proceso productivo.
- La mano de obra. En este caso se incluye solo la mano de obra directa, es decir, aquella involucrada en el proceso productivo.
- Otros costes indirectos de producción. Aquí incluimos la mano de obra indirecta que es la que, aún no estando implicada en el proceso, es necesaria.

El costo aproximado de producción se encuentra sobre los \$70,000 y \$95,000 pesos por hectárea (tomando en cuenta que una hectárea equivale a 300 árboles, y que de cada una de ellas se obtienen un total de 10 toneladas de fruta aproximadamente). Sin embargo, el costo puede variar en función de los fertilizantes requeridos y todo tipo de aditamentos utilizados para su siembra.

**TABLA 6. Análisis de costos para la producción de 10 toneladas de guayaba.**

<b>MATERIA PRIMA</b>	
Planta (\$115 aprox.)	\$34,500
<b>MANO DE OBRA</b>	
Empleados generales huerta (Plantación de los guayabos, aplicación de fertilizantes, insecticidas y fungicidas, corte, acarreo, etc....)	350 diarios por 6 empleados \$12,600 semanales
Empleados generales empaque (Selección, empaque, limpieza, pesaje, estiba, etc....)	500 diarios por 15 empleados + viáticos \$70 \$8,200

<b>COSTOS DIRECTOS</b>	
Fertilizantes	\$3,600
Riego	\$1,000
Servicio de poda	\$1,320
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
Luz	\$2,500
Agua	\$176
Internet	\$389
Gasolina	\$4,800
Materiales diversos (palas, azadones, cajas/cubetas)	\$3,630
Asistencia técnica	\$918
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$73,633</b>
<b>COSTO POR KG</b>	<b>\$7.3633</b>

\*Los costos varían en función de la producción y las distintas condiciones climáticas y de preparación necesarias para obtener el fruto.

## 2.7. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.

La clasificación arancelaria es un proceso mediante el cual se le asigna un código numérico universal de una nomenclatura reconocida a las mercancías, de acuerdo con sus características, de manera que todas puedan ser clasificadas en una partida arancelaria con su respectivo arancel, que bien puede ser de exportación o importación. Dicho código es necesario para identificar las mercancías de la misma forma en cualquier país o idioma, lo que facilita el comercio entre naciones. Además, la clasificación arancelaria permite determinar el pago de contribuciones e impuestos a los que están sujetas las mercancías, así como los requisitos aduaneros que deben cumplir en las transacciones internacionales. Por otra parte, el sistema de clasificación de mercancías más reconocido y usado es el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías de la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

### 2.7.1. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SADCM).

De acuerdo con la Guía de implementación de la facilitación del comercio., (s.f.), el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías es una nomenclatura polivalente de seis dígitos, para bienes transportables que satisface simultáneamente las necesidades de las autoridades aduaneras, así como los requerimientos relativos a estadísticas de importación, exportación y de los sectores de transporte y producción. Es utilizada para el tratamiento y la transmisión de datos, con una terminología y un código común para identificar las categorías de los productos, bienes y/o mercancías transportables, incluso aquellas que no fuesen objeto de intercambios internacionales. La nomenclatura presenta más de 5,000 grupos de mercancías identificadas mediante un código de seis dígitos y contiene las definiciones y reglas necesarias para su uniforme aplicación. Además, el sistema armonizado constituye una estructura legal y lógica con un total de más de 1,300 partidas agrupadas en 97 capítulos arancelarios, los cuales se encuentran distribuidos en 21 secciones.

En México la clasificación arancelaria (codificación numérica) consta de 8 dígitos, a la cual se le conoce como fracción arancelaria. Esta clasificación se acompaña de las notas explicativas del Sistema Armonizado y de notas nacionales, las cuales son creadas en apoyo a la interpretación de las notas explicativas.

**FIGURA 3. Clasificación arancelaria de la guayaba.**

Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida:	0804	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.
SubPartida:	080450	- Guayabas, mangos y mangostanes.
Fracción:	08045002	Guayabas.

	Resto del Territorio		Franja		Frontera		Region	
UM: Kg	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	20	Ex.*						Ex.*
Exportación	Ex.	0%						0%

Obtenido de siicex-caaarem. Fecha de consulta: 05 de noviembre de 2020.

La clasificación arancelaria de la guayaba se encuentra dentro de la sección II, capítulo 08, partida 04 y subpartida 50, dando como resultado la fracción arancelaria 08045002. Dicha fracción paga un 20% de arancel a la importación y está exento del pago de IVA, por otra parte, en cuestión de la exportación está exento del pago de arancel y no paga IVA.

Esta clasificación se reglamenta en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE), la cual cuenta con 2 artículos:

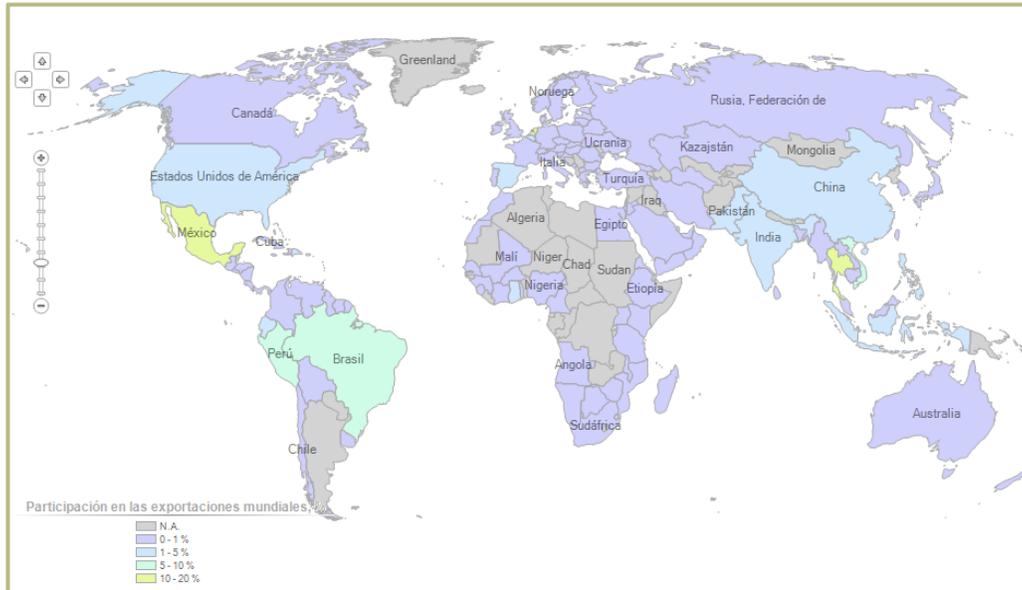
- En el primero se define la Tarifa o impuesto de dicha Ley, mejor conocida como TIGIE.
- En su segundo artículo se establecen las Reglas Generales y Complementarias para interpretarla. Economía, (s.f.)

## 2.8. COMPETIDORES DIRECTOS O INDIRECTOS.

En cuanto al comercio mundial de la guayaba, los principales países productores y que se pueden considerar en mayor medida como competencia son: Tailandia, Vietnam, Brasil, China, Países Bajos, India, Pakistán, Indonesia, España y Ghana. Por otra parte, algunos países que también exportan este fruto en menor proporción son: Estados Unidos, Ecuador, Australia, Egipto, Alemania, Bélgica, Francia, etc...

Sin embargo, cabe destacar que el mercado de la guayaba es aún restringido en comparación con algunas otras frutas tropicales, situación que se puede ver reflejada en la carencia existente de información estadística específica para la guayaba, por lo que dicho fruto se estudia de forma conjunta con el mango y los mangostanes. Además, la comercialización de la guayaba en fresco tiene una muy pequeña participación en mercados internacionales, como se puede observar en el mapa, el porcentaje de participación en las exportaciones de guayaba en el comercio internacional de los países es casi nulo.

**MAPA 3. Países exportadores para el producto seleccionado en 2019.  
Producto: 080450 Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.**



Obtenido de Trade Map. Fecha de consulta: 05 de Noviembre de 2020.  
Fuentes: Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC.

## 2.9. NORMAS Y CONTROLES DE CALIDAD.

### 2.9.1. Normas Mexicanas.

- I. NMX-FF-040-SCFI-2002, productos alimenticios no industrializados para consumo humano -fruta fresca-guayaba (*Psidium guajava* L.).

Esta Norma Mexicana establece las especificaciones mínimas de calidad que debe cumplir la guayaba (*Psidium guajava* L.) de la familia de las Mirtáceas, para ser comercializada y consumida en estado fresco en territorio nacional, después de su acondicionamiento y envasado. Se excluye la guayaba para procesamiento industrial. Diario Oficial de la Federación., (2002).

Para que exista una correcta aplicación de esta norma se deben tomar en cuenta las siguientes normas mexicanas:

### REFERENCIAS.

- NMX-FF-006. Terminología.
- NMX-FF-009. Determinación de tamaño en base al diámetro ecuatorial.

- NMX-FF-011. Determinación de acidez titulable. Método de Titulación.
- NMX-FF-012. Determinación del contenido de jugo en frutas cítricas con base en el peso.
- NMX-FF-015. Determinación de sólidos solubles totales.  
(1982)
- NMX-Z-012/1. Muestreo para la inspección por atributos parte 1: Información general y aplicaciones.
- NMX-Z-012/2. Muestreo para la inspección por atributos parte 2: Método de muestreo, tablas y gráficas.
- NMX-Z-012/3. Muestreo para la inspección por atributos parte 3: Regla de cálculo para la determinación de planes de muestreo.  
(1987)

Secretaría de Economía, s.f.

Esta norma mexicana es equivalente a la norma internacional CODEX STAN 215-1999, aplicable a la guayaba.

- II. NOM-045-FITO-1995, por la que se establecen los requisitos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de guayaba para exportación y mercado nacional.

Para efectos de aplicar esta norma oficial mexicana correctamente se deben tomar en consideración las siguientes normas:

#### **REFERENCIAS.**

- NOM-008-SCFI-1993. Establece el sistema General de Unidades de Medida, el cual representa el sistema internacional de unidades en México.
- NOM-023-FITO-1995. Establecimiento de la campaña nacional contra las moscas de fruta.

Diario Oficial de la Federación., (1996).

En cuanto a la presentación de un certificado fitosanitario para la exportación de dicha fruta a Reino Unido será obligatorio hasta 2022. Phytoma, (2021).

### **2.9.2. Normas Internacionales.**

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)., (s.f.), las normas alimentarias internacionales (Codex Alimentarius) aplicables a la guayaba (CODEX STAN 215-1999) son:

#### **I. DISPOSICIONES RELATIVAS A LA CALIDAD.**

##### **a. REQUISITOS MÍNIMOS.**

En todas las categorías, a reserva de las disposiciones especiales para cada categoría y las tolerancias permitidas, las guayabas deberán:

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

b. Las guayabas deberán haber alcanzado un grado apropiado de desarrollo y madurez, de conformidad con los criterios peculiares de la variedad y la zona en que se producen.

El desarrollo y condición de las guayabas deberán ser tales que les permitan:

- soportar el transporte y la manipulación; y
- llegar en estado satisfactorio al lugar de destino.

**II. CLASIFICACIÓN.** Las guayabas se clasifican en tres categorías, según se definen a continuación:

a. **Categoría Extra.** Las guayabas de esta categoría deberán ser de calidad superior y características de la variedad y/o tipo comercial. No deberán tener defectos, salvo defectos superficiales muy leves siempre y cuando no afecten al aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase.

b. **Categoría I.** Las guayabas de esta categoría deberán ser de buena calidad y características de la variedad y/o tipo comercial.

Podrán permitirse, sin embargo, los siguientes defectos leves, siempre y cuando no afecten al aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase:

- defectos leves de forma o coloración;
- defectos leves de la piel debidos a raspaduras y otros defectos superficiales, tales como quemaduras producidas por el sol, manchas y costras, que no excedan del 5% de la superficie total.

En ningún caso los defectos deberán afectar a la pulpa del fruto.

c. **Categoría II.** Esta categoría comprende las guayabas que no pueden clasificarse en las categorías superiores, pero satisfacen los requisitos mínimos especificados en la categoría I. Podrán permitirse, sin embargo, los siguientes defectos, siempre y cuando las guayabas conserven sus características esenciales en lo que respecta a su calidad, estado de conservación y presentación:

- defectos de forma y coloración;
- defectos de la piel debidos a raspaduras y otros defectos, tales como quemaduras producidas por el sol, manchas y costras, que no excedan del 10% de la superficie total.

En ningún caso los defectos deberán afectar a la pulpa del fruto.

- III. **DISPOSICIONES RELATIVAS A LA CLASIFICACIÓN POR CALIBRES.** El calibre se determina por el peso o el diámetro máximo de la sección ecuatorial del fruto, de acuerdo con el siguiente cuadro:

<b>Código de calibre</b>	<b>Peso (g)</b>	<b>Diámetro (mm)</b>
1	> 450	> 100
2	351 - 450	96 - 100
3	251 - 350	86 - 95
4	201 - 250	76 - 85
5	151 - 200	66 - 75
6	101 - 150	54 - 65
7	61 - 100	43 - 53
8	35 - 60	30 - 42
9	< 35	< 30

- IV. **DISPOSICIONES RELATIVAS A LAS TOLERANCIAS.** En cada envase se permitirán tolerancias de calidad y calibre para los productos que no satisfagan los requisitos de la categoría indicada.

a. TOLERANCIAS DE CALIDAD.

- Categoría Extra.** El 5%, en número o en peso, de las guayabas que no satisfagan los requisitos de esta categoría, pero satisfagan los de la Categoría I o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.
  
- Categoría I.** El 10%, en número o en peso, de las guayabas que no satisfagan los requisitos de esta categoría, pero satisfagan los de la Categoría II o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.
  
- Categoría II.** El 10% en número o en peso, de las guayabas que no satisfagan los requisitos de esta categoría ni los requisitos mínimos, con excepción de los productos afectados

por podredumbre o cualquier otro tipo de deterioro que haga que no sean aptos para el consumo.

b. TOLERANCIAS DE CALIBRE.

- Para todas las categorías, el 10%, en número o en peso, de las guayabas que correspondan al calibre inmediatamente superior o inferior al indicado en el envase.

**V. DISPOSICIONES RELATIVAS A LA PRESENTACIÓN.**

- a. **Homogeneidad.** El contenido de cada envase deberá ser homogéneo y estar constituido únicamente por guayabas del mismo origen, variedad y/o tipo comercial, calidad y calibre. La parte visible del contenido del envase deberá ser representativa de todo el contenido.
  
- b. **Envasado.** Las guayabas deberán envasarse de tal manera que el producto quede debidamente protegido. Los materiales utilizados en el interior del envase deberán ser nuevos, estar limpios y ser de calidad tal que evite cualquier daño externo o interno al producto. Se permite el uso de materiales, en particular papel o sellos, con indicaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxico.

Las guayabas deberán disponerse en envases que se ajusten al Código Internacional de Prácticas Recomendado para el Envasado y Transporte de Frutas y Hortalizas Frescas (CAC/RCP 44-1995).

- Descripción de los envases.** Los envases deberán satisfacer las características de calidad, higiene, ventilación y resistencia necesarias para asegurar la manipulación, el transporte y la conservación apropiados de las guayabas. Los envases deberán estar exentos de cualquier materia y olor extraños.

## VI. MARCADO O ETIQUETADO.

- a. **Envases destinados al consumidor.** Además de los requisitos de la Norma General del Codex para el Etiquetado de Alimentos Pre envasados (CODEX STAN 1-1985), se aplicarán las siguientes disposiciones específicas:
- Naturaleza del producto.** Si el producto no es visible desde el exterior, cada envase deberá etiquetarse con el nombre del producto y, facultativamente, con el de la variedad.
- b. **Envases no destinados a la venta al por menor.** Cada envase deberá llevar las siguientes indicaciones en letras agrupadas en el mismo lado, marcadas de forma legible e indeleble y visibles desde el exterior, o bien en los documentos que acompañan el envío.
- Identificación.** Nombre y dirección del exportador, envasador y/o expedidor. Código de identificación (facultativo).
  - Naturaleza del producto.** Nombre del producto si el contenido no es visible desde el exterior. Nombre de la variedad o tipo comercial (facultativo).
  - Origen del producto.** País de origen y, facultativamente, nombre del lugar, distrito o región de producción.
  - Especificaciones Comerciales:** Categoría; Calibre (código de calibre o pesos máximo y mínimo en gramos diámetro máximo y mínimo en milímetros); Peso neto (opcional).
  - Marca de Inspección Oficial (facultativa).**

En reino Unido es obligatorio indicar el origen de un producto, por lo tanto, se necesita realizar una declaración en factura, de este modo comprobaremos su procedencia y a su vez seremos acreedores al arancel preferencial aplicable.

## **VII. CONTAMINANTES.**

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

## **VIII. HIGIENE.**

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

## CAPÍTULO 3. MERCADO.

### 3.1. ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES.

Para efectos de este ejercicio, se investigarán más a fondo las distintas características que posicionan a los países de Reino Unido, Suecia, Japón y Holanda, como posibles mercados de destino para la exportación de guayaba producida en México, de forma que podamos analizar y elegir el mercado con mayor potencial para la comercialización.



SUECIA

**Capital:** Estocolmo

**Población:** 10,327,589

**Superficie:** 447,430 km<sup>2</sup>

**Moneda:** Coronas suecas

**Religión:** Mayoritariamente Cristianismo

**Pertenece a:** CoE, EEE, FMI, OCDE, ONU, OSCE, UE

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Suecia, en 2019, fue de 51.455 dólares, por lo que se encuentra en una buena posición, ya que ocupa el puesto 14 del ranking, lo que supone que su población tiene un buen nivel de vida en relación a los 196 países del ranking de PIB per cápita.

En cuanto al índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los suecos se encuentran entre los que mejor calidad de vida tienen.

Si la razón para visitar Suecia son negocios, es útil saber que Suecia se encuentra en el 12º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. Datosmacro, (2020).



REINO  
UNIDO

**Capital:** Londres

**Población:** 67,025,542

**Superficie:** 243,610 km<sup>2</sup>

**Moneda:** Libras esterlinas

**Religión:** Mayoritariamente cristianismo

**Pertenece a:** CoE, EEE, G20, G8, FMI,  
OTAN, OCDE, ONU, OSCE

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Reino Unido, en 2020, fue de 40.447 dólares, por lo que se encuentra en una buena posición, ya que ocupa el puesto 25 del ranking de PIB per cápita, lo que supone que su población tiene un buen nivel de vida en relación con los 196 países de dicho ranking.

En cuanto al índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los británicos se encuentran entre los que mejor calidad de vida tienen.

Si la razón para visitar Reino Unido son negocios, es útil saber que Reino Unido se encuentra en el 9º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. Datosmacro, (2020).

El índice de exportaciones efectuadas de México a Reino Unido aumentó de manera exponencial desde el año 2015 hasta la actualidad, de exportar una cantidad de 16,948 dólares, se pasó a exportar un total de 28,576 dólares para el año de 2020, hecho que permite vislumbrar una oportunidad comercial en crecimiento.



## JAPÓN

**Capital:** Tokio

**Población:** 126,529,100

**Superficie:** 377,970 km<sup>2</sup>

**Moneda:** Yenes japoneses

**Religión:** Mayoritariamente sintoísmo

**Pertenece a:** ACD, G20, G8, FMI, OCDE, ONU

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Japón, en 2019, fue de 39.293 dólares, por lo que se encuentra en el puesto 28 de los 196 países del ranking de PIB per cápita.

En cuanto al índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los japoneses tienen una buena calidad de vida.

Si la razón para visitar Japón son negocios, es útil saber que Japón se encuentra en el 39º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. Datosmacro, (2020).

Japón acapara importaciones de fruta mexicana en el mercado asiático. Después de Estados Unidos y Canadá, se posiciona como uno de los principales importadores de mango, maíz, algodón, aguacate, guayaba y melón mexicanos, de acuerdo con el Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP).

Los altos precios de la fruta en Japón hacen atractivo este país para las exportaciones.



HOLANDA

**Capital:** Ámsterdam

**Población:** 17,407,585

**Superficie:** 41,540 km<sup>2</sup>

**Moneda:** Euros

**Religión:** Mayoritariamente cristianismo

**Pertenece a:** CoE, Zona Euro, EEE, FMI, OTAN, OCDE, ONU, OSCE, UE

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Países Bajos, en 2019, fue de 52.108 dólares, por lo que se encuentra en una buena posición, ya que ocupa el puesto 13 del ranking, lo que supone que su población tiene un buen nivel de vida en relación con los 196 países del ranking de PIB per cápita.

En cuanto al índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los neerlandeses se encuentran entre los que mejor calidad de vida tienen.

Si la razón para visitar Países Bajos son negocios, es útil saber que Países Bajos se encuentra en el 36º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. Datosmacro, (2020).

Holanda es un importante comprador de frutas tropicales que luego distribuye entre los 26 países miembros de la Unión Europea, con atractivos márgenes de intermediación.

### **3.1.1. Matriz de selección de mercado meta.**

En comercio internacional, la matriz de selección de mercados es una de las herramientas de marketing más importante, puesto que permite identificar y valorar mediante criterios generales y específicos aquellos países más favorables con respecto a la comercialización de un producto, así mismo permitirá reducir los riesgos existentes en cuanto a la internacionalización de la empresa.

#### **Los pasos para elaborar una matriz de selección de mercado son:**

##### **I. DEFINICIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN.**

Dentro de los criterios políticos, podríamos analizar aspectos como la política comercial en los países previamente seleccionados, si tiene o no algún acuerdo con México y cuáles son los requisitos arancelarios y no arancelarios aplicables al producto a exportar, sus políticas fiscales, ambientales y laborales, la facilidad que tiene cada uno para hacer negocios, así como el riesgo y estabilidad política existente y sus formas de gobierno, etc... En aspectos económicos se pueden analizar variables como la balanza comercial del país, de manera específica, conocer las estadísticas de importación y exportación de la partida arancelaria de nuestro producto, en este caso, la guayaba, así como el PIB per cápita, el crecimiento del PIB, la tasa de inflación del país destino, tasa de desempleo, tipo de cambio, cantidad poblacional e índice de desarrollo humano, etc... En cuanto a aspectos socio culturales se tomará en cuenta información relacionada al estilo de vida, consumos por categoría de productos, datos demográficos, distancia cultural, tendencias y usos de consumo, el idioma, la religión, etc..., todo esto con la finalidad de conocer en mayor medida la posible demanda y aceptación del mercado al cual se pretende expandir. Por otra parte, en aspectos geográficos, podemos analizar la localización y accesibilidad del mercado meta, así como el territorio, su clima, etc... Finalmente se deben tomar en cuenta datos tecnológicos, por ejemplo, la conectividad existente para el transporte de nuestros productos, uso y costo de herramientas tecnológicas, uso de internet, el gasto realizado por el gobierno de cada uno de los países elegidos en cuanto a investigación y desarrollo, el índice de desempeño logístico, etc...

## II. PONDERACIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN.

¿Qué criterio es más importante que otro en relación con mi producto?

<b>CRITERIOS POLÍTICOS</b>	<b>PONDERACIÓN</b>	<b>CRITERIOS ECONÓMICOS</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Riesgo político	7	Crecimiento del PIB	7
Forma de gobierno	4	Tasa de inflación	6
Política comercial	10	Crecimiento de las exportaciones de la partida arancelaria	10
Políticas fiscales	5	PIB per cápita	6
Legislación ambiental	4	Tasa de desempleo	3
Legislación laboral	4	Tipo de cambio	7
Facilidad para hacer negocios	8	Población total	5
		Índice de desarrollo humano (IDH)	5

<b>CRITERIOS SOCIO CULTURALES</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Estilo de vida	6
Distancia cultural	7
Tendencias y uso de consumo	7
Datos demográficos	4
Idioma	6
Religión	3
Consumo por categoría de producto	10

<b>CRITERIOS TECNOLÓGICOS</b>	<b>PONDERACIÓN</b>	<b>CRITERIOS GEOGRÁFICOS</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Índice de desempeño logístico	9	Localización	5
Gasto de gobierno en investigación y desarrollo	6	Accesibilidad	8
Uso y costo de energía	5	Clima	3
Penetración de internet	9	Territorio	3

### III. DESARROLLO DE ALTERNATIVAS.

CRITERIOS POLÍTICOS	REINO UNIDO	SUECIA	JAPÓN	HOLANDA
Política comercial Acuerdos comerciales	En proceso de un TLC México – Reino Unido / se espera su entrada al TIPAT	TLCUEM	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC)  Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ).  Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (TIPAT).	TLCUEM
Aranceles (Tarifa de importación enfrentada por México para la partida 080450)	0%	0%	0%	0%
Facilidad para hacer negocios (Ranking Doing Business)	Puesto 9º	Puesto 12º	Puesto 39º	Puesto 36º

### CRITERIOS ECONÓMICOS

#### □ REINO UNIDO.

En cuanto al crecimiento de las exportaciones de la partida arancelaria para Reino Unido, el índice de exportaciones efectuadas a este país aumentó de manera exponencial desde el año 2015 hasta la actualidad, de exportar una cantidad de 16,948 dólares, pasamos a exportar un total de 28,576 dólares para el año de 2020.

Con respecto al crecimiento en porcentaje del PIB anual ha tenido una tendencia de disminución en los últimos años, es decir, ha pasado de tener en 2017 un crecimiento de 1.9% y en 2018 de 1.3%, sin embargo, en 2019 el crecimiento aumento a 1.4%.

Maneja un tipo de cambio de 1 € = 24.08 MXN. Su tasa de inflación anual es de 1.4% para el año de 2019 y su PIB per cápita es de 42.146 USD.

#### □ SUECIA.

Con respecto a las exportaciones realizadas a Suecia, se comenzaron a efectuar en el año 2020, ya que no existía flujo comercial en años anteriores para la guayaba, el monto total de la exportación de este año fue de 1,281 dólares. En cuanto al crecimiento en porcentaje del PIB anual ha tenido una tendencia de disminución en los últimos años, es decir, ha pasado de tener en 2017 un crecimiento de 2.6%, a 0.3% en 2018, finalmente en 2019 aumentó a 0.7%. Maneja un tipo de cambio de 1 € = 24.08 MXN. Su tasa de inflación anual es de 1.2% para el año de 2019 y su PIB per cápita es de 51.455 USD.

#### □ JAPÓN.

Desde el año 2017 hasta 2020, el comercio de guayaba con Japón ha decrecido, puesto que anteriormente cuando ésta se encontraba en su mayor apogeo, se exportaban alrededor de 84,000 kg de fruta, y en la actualidad el comercio es nulo. Con respecto al crecimiento en porcentaje del PIB anual ha tenido una tendencia de disminución en los últimos años, es decir, ha pasado de tener en 2017 un crecimiento de 2.2%, en 2018 de 2% y finalmente en 2019 de 1.2%. Maneja un tipo de cambio de 1 MXN = 5.23 yenes. Su tasa de inflación anual es de 0.7% para el año de 2019 y su PIB per cápita es de 32.293 USD.

#### □ HOLANDA.

Las exportaciones a este país se han realizado de forma esporádica y en pequeñas cantidades. En el año 2008 México exportó 126,252 kg de dicha fruta, y no fue sino hasta el año 2018 que se volvió a realizar otra exportación de 924 kg, sin embargo, representa un factor clave para el comercio con la mayoría de los países pertenecientes a la unión europea. Con respecto al crecimiento en porcentaje del PIB anual ha tenido una tendencia de disminución en los últimos años, es decir, ha pasado de tener en 2017 un crecimiento de 2.9%, en 2018 de 2.4% y finalmente en 2019 de 1.7%. Maneja un tipo de cambio de 1 € = 24.08 MXN. Su tasa de inflación anual es de 1.7% para el año de 2019 y su PIB per cápita es de 52.108 USD.

### CRITERIOS SOCIO CULTURALES

#### □ CONSUMO POR CATEGORÍA DEL PRODUCTO.

Resulta un tanto complicado determinar el consumo exacto de guayaba en los países seleccionados, ya que no exista una partida arancelaria única para dicho fruto, sino que la comparte con mangos y mangostanes, por lo tanto las estadísticas se brindan en conjunto,

sin embargo, podemos analizar la demanda de consumo mediante la utilización de herramientas de información sobre comercio exterior mexicano como el SIAVI, donde se está de forma específica la fracción arancelaria de la guayaba y sus respectivos valores y destinos de exportación.

#### □ TENDENCIAS Y USOS DE CONSUMO.

Se ha detectado, por tanto, que los principales consumidores de guayaba se localizan en los grupos étnicos de origen latino, hindú, arábigo residentes de Inglaterra, Francia y Estados Unidos. Por este motivo, se estima que el mercado potencial está relacionado con estos grupos étnicos.

La guayaba es consumida como fruta fresca; sin embargo, debido a que es un fruto altamente perecedero su alternativa más viable es su industrialización, ya sea en forma de pastas, pulpas, purés, bebidas, leches fermentadas, reposterías, alimentos infantiles, batidos, concentrados, helados, compotas, gelatinas, almíbar, jaleas, mermeladas, confituras. Se prefiere la de tamaño grande y de pulpa blanca se prefiere para consumo fresco (ya que es considerada como una fruta de mesa) y la de pulpa rosada y de tamaño más pequeño se prefiere para alimentos procesados como los mencionados anteriormente, gracias a su alto contenido de azúcares.

En Asia, la guayaba cruda se come con sal o polvo de ciruela pasa. El mercado de la Unión Europea consume más de un 50% de todas las frutas que se venden a nivel mundial, marcando una tendencia lenta pero creciente en lo que es el consumo de frutas exóticas, dentro de las cuales se encuentra la guayaba, la cual no sólo se consume en fresco sino como producto procesado para la elaboración de jugos, jaleas, mermeladas, pulpa, néctar, trozos de almíbar, entre otras cosas (que también están relacionados con el mercado étnico). En el caso de jugos, la guayaba se utiliza para la elaboración de jugos multifruta, prefiriendo el consumidor europeo la guayaba rosada (criolla) en vez de la de pulpa blanca.

Es importante tomar en consideración las siguientes tendencias existentes en el consumo europeo de frutas:

- Salud. Productos saludables que controlen o regulen el peso, que prevengan enfermedades, etc...
- Conveniencia. Frutas fáciles de comer, practicidad.

- Productos responsables. Productos con grandes cantidades de nutrientes, no dañinos para la salud (orgánicos).
- Diversidad de productos. Creciente interés por probar nuevas frutas, experimentar distintos sabores, etc...

PROCOMER, (2007).

#### □ DISTANCIA CULTURAL.

Para conocer la distancia cultural entre México y los países propuestos, se utilizarán un modelo de análisis cultural, como lo es, el modelo Hofstede, que abarca 5 dimensiones culturales, las cuales son: distancia al poder, individualismo, índice de masculinidad/femineidad, evasión a la incertidumbre, orientación a largo plazo e indulgencia, lo que nos permite identificar los comportamientos culturales de cada país.

#### REINO UNIDO.

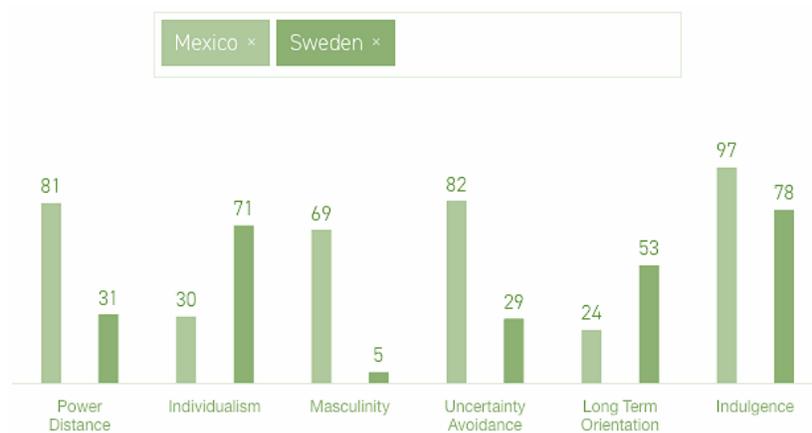
Tiene un índice bajo de distancia al poder, es una sociedad demasiado individualista, se busca sacar el mayor beneficio posible de las personas y cada persona se preocupa por su bienestar. Existe un alto índice de masculinidad, casi a la par de México, por lo tanto, tienden a ser culturas muy competitivas y asertivas. Tiene un bajo índice de evasión a la incertidumbre, lo que significa la capacidad de afrontar situaciones inesperadas y sobrellevarlas con tranquilidad. Por otra parte, Reino Unido tiene una alta orientación a largo plazo, lo que significa que es una cultura basada en el ahorro, la persistencia y la adaptación a circunstancias cambiantes, además, es en su mayoría indulgente, no tanto como México, pero si existe la necesidad de satisfacer sus deseos y obtener el mayor placer posible.



Obtenido de Hofstede Insights. Fecha de consulta: 08 de diciembre de 2020.

## SUECIA.

Es un país un tanto diferente a México, debido a que no existe un alto índice de distancia al poder, lo cual nos da a entender que existe una situación de igualdad en dicha sociedad, es en su mayoría individualista, es decir, les preocupa satisfacer sus necesidades personales a diferencia de México que se preocupa por el bien común. Por otra parte, se puede apreciar que existe un alto índice de femineidad, lo que significa que dicha cultura tiende a buscar una calidad de vida buena para todos y se preocupa por construir buenas relaciones. Además, presenta un bajo índice de evasión a la incertidumbre, lo que significa que es un país con capacidad de respuesta rápida ante situaciones inesperadas y con la habilidad de adaptarse a los cambios, su orientación a largo plazo es mayor que la de México, por lo tanto, se puede decir que, si bien respetan sus tradiciones y creencias, también buscan la manera de innovar y prepararse para el futuro. Son una sociedad indulgente, pero con moderación, es decir, si bien satisfacen sus necesidades y buscan el placer también tienen cierta disciplina para suprimir algunos deseos.



Obtenido de Hofstede Insights. Fecha de consulta: 08 de diciembre de 2020.

## JAPÓN.

Es una sociedad que presenta un índice de distancia al poder no muy alto, es decir, si existe una división entre “gente poderosa” y “gente menos poderosa” pero no tanto como en México, por lo tanto, existe más igualdad. Es una cultura un tanto individualista pero también se preocupa por el bien común para lograr objetivos personales. Es una sociedad prácticamente masculina, y evade cualquier tipo de situación que genere incertidumbre, es decir, es una cultura a la que le gusta tener el control de las cosas y que necesitan reglas y protocolos para sobrellevar dichas situaciones. Tiene un alto índice de orientación a largo plazo, es decir, es una cultura en constante innovación y se prepara para el futuro, además es poco indulgente, es decir, sobrepone la disciplina antes que el placer.



Obtenido de Hofstede Insights. Fecha de consulta: 08 de diciembre de 2020.

## HOLANDA.

Cuenta con un bajo índice de distancia al poder y se caracteriza por ser una sociedad individualista. Es una nación con un alto índice de femineidad en comparación con México y el índice de evasión a la incertidumbre es moderado. Por otra parte, tiene una orientación a largo plazo muy alta, lo que representa un factor clave en cuanto al crecimiento y desarrollo del país, finalmente Holanda es en gran medida indulgente, sin embargo, tomando en cuenta las estadísticas de comparación con México, el placer no siempre se antepone al deber.



Obtenido de Hofstede Insights. Fecha de consulta: 08 de diciembre de 2020.

## □ IDIOMA.

El idioma que se habla en Reino Unido es el inglés, en Suecia el sueco, en Japón el Japonés y en Holanda el Holandés.

CRITERIOS GEOGRÁFICOS	REINO UNIDO	SUECIA	JAPÓN	HOLANDA
Accesibilidad (Distancia media entre México - país)	8,400 km	9,300 km	10,800 km	9,080 km

#### CRITERIOS TECNOLÓGICOS

##### □ ÍNDICE DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO (1 = BAJO, 5 = ALTO).

Análisis que se encarga de medir el rendimiento a lo largo de la cadena logística de suministro dentro de un país que engloba en el Índice de Desempeño Logístico. Este índice se enfoca en evaluar aspectos de aduanas, infraestructura, envíos Internacionales, competencia de servicios logísticos, seguimiento y rastreo, así como la puntualidad. El Índice de Desempeño Logístico o LPI por sus siglas en inglés, tiene como propósito identificar los desafíos y oportunidades que mejoren el desempeño logístico de un país. Consejo Nacional de Competitividad, (2018).

El LPI para Reino Unido es de 3.99, para Suecia es de 4.05, para Japón es de 4.03 y finalmente para Holanda es de 4.02 para el año de 2018.

##### □ PENETRACIÓN DE INTERNET. Este indicador contribuye a medir la extensión del uso de internet dentro de un país.

Para Reino Unido el total de usuarios con acceso a internet es de 61,784,878, mismos que representan el 94.9% de la población. En el caso de Suecia el total de usuarios con acceso a internet es de 9,251,773, mismos que representan el 92.14% de la población. Por otra parte para Japón el total de usuarios con acceso a internet es de 106,725,643, mismos que representan el 84.59% de la población. Finalmente para Holanda el total de usuarios con acceso a internet es de 16,243,928, mismos que representan el 94.71% de la población, para Julio de 2018.

##### □ GASTO DE GOBIERNO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.

Para el año de 2018, Reino Unido destinó el 1.72% del total porcentual de PIB para gastos en investigación y desarrollo, por su parte suecia asignó el 3.34%, japón el 3.26% y Holanda el 2.16%.

#### IV. CALIFICACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS.

PRODUCTO.		Guayaba			
PARTIDA ARANCELARIA.		080450			
PAÍS EXPORTADOR.		México			
VARIABLES	CALIFICACIÓN	PAÍSES A EVALUAR			
		REINO UNIDO	SUECIA	JAPÓN	HOLANDA
<b>Políticas</b>					
Política comercial	4	4	5	4	
Acuerdos comerciales					
Aranceles y otras restricciones	5	5	5	5	
Facilidad para hacer negocios	5	4	2	3	
<b>Económicas</b>					
Crecimiento de las exportaciones de la partida arancelaria	5	2	3	2	
Crecimiento del PIB	4	2	3	5	
Tipo de cambio	5	5	3	5	
Tasa de inflación	5	5	3	5	
PIB per cápita	3	4	2	5	
<b>Socio culturales</b>					
Consumo por categoría del producto	5	2	3	2	
Tendencias y usos de consumo	3	3	3	3	
Distancia cultural	4	2	3	4	
Idioma	5	3	3	3	
<b>Geográficas</b>					
Accesibilidad	4	3	2	3	
<b>Tecnológicas</b>					
Índice de desempeño logístico	3	5	4	4	
Penetración de internet	5	4	3	5	
Gasto de gobierno en investigación y desarrollo	3	5	5	4	



## CALIFICACIÓN

Muy bueno – 5  
 Bueno – 4  
 Regular – 3  
 Malo – 2  
 Muy malo – 1

### V. Totales.

Criterios políticos	Criterio:	Criterio:	Criterio:	Puntaje del país
	Política comercial Ponderación: 10	Aranceles Ponderación: 10	Facilidad para hacer negocios Ponderación: 8	
	$10 * 4 = 40$	$10 * 5 = 50$	$8 * 4 = 32$	<b>122</b>
	$10 * 4 = 40$	$10 * 5 = 50$	$8 * 5 = 40$	<b>130</b>
	$10 * 5 = 50$	$10 * 5 = 50$	$8 * 2 = 16$	<b>116</b>
	$10 * 4 = 40$	$10 * 5 = 50$	$8 * 3 = 24$	<b>114</b>

Con respecto a la calificación asignada a cada país en cuanto a criterios políticos, Suecia obtuvo un total de 122 puntos, Reino Unido 130, Japón 116 y Holanda 114, lo que devala a Reino Unido como el país mejor ponderado en cuanto a políticas comerciales, aplicación de aranceles y facilidad para hacer negocios.

Criterios económicos	Criterio:	Criterio:	Criterio:	Criterio:	Criterio:	Puntaje del país
	Crecimiento de las X's Ponderación: 10	Crecimiento del PIB Ponderación: 7	Tipo de cambio Ponderación: 7	Tasa de inflación Ponderación: 6	PIB Per cápita Ponderación: 6	
	$10 * 2 = 20$	$7 * 2 = 14$	$7 * 5 = 35$	$6 * 5 = 30$	$6 * 4 = 24$	<b>123</b>
	$10 * 5 = 50$	$7 * 4 = 28$	$7 * 5 = 35$	$6 * 5 = 30$	$6 * 3 = 18$	<b>161</b>

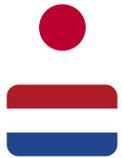
	$10 * 3 = 30$	$7 * 3 = 21$	$7 * 3 = 21$	$6 * 3 = 18$	$6 * 2 = 12$	<b>102</b>
	$10 * 2 = 20$	$7 * 5 = 35$	$7 * 5 = 35$	$6 * 5 = 30$	$6 * 5 = 30$	<b>150</b>

Ahora bien, en cuanto a criterios económicos, mismos que abarcan el tipo de cambio, crecimiento de las exportaciones para el producto en cuestión, la tasa de inflación y el PIB per cápita de cada país que sean más favorables para el proyecto a desarrollar, también se encuentra con el puntaje más alto Reino Unido, seguido de Holanda, Suecia y Japón.

<b>Criterios socio culturales</b>	<b>Criterio:</b> Consumo del producto <b>Ponderación: 10</b>	<b>Criterio:</b> Tendencias <b>Ponderación: 7</b>	<b>Criterio:</b> Distancia cultural <b>Ponderación: 7</b>	<b>Criterio:</b> Idioma <b>Ponderación: 6</b>	<b>Puntaje del país</b>
	$10 * 2 = 20$	$7 * 3 = 21$	$7 * 2 = 14$	$6 * 3 = 18$	<b>73</b>
	$10 * 5 = 50$	$7 * 3 = 21$	$7 * 4 = 28$	$6 * 5 = 30$	<b>129</b>
	$10 * 3 = 30$	$7 * 3 = 21$	$7 * 3 = 21$	$6 * 3 = 18$	<b>90</b>
	$10 * 2 = 20$	$7 * 3 = 21$	$7 * 4 = 28$	$6 * 3 = 18$	<b>87</b>

Referente a los criterios socio culturales abordados, tales como las tendencias de uso y el consumo del producto, así como la distancia cultural entre países, los puntajes obtenidos para cada mercado fueron de 73 puntos para Suecia, 90 para Japón, 87 para Holanda y 129 para Reino Unido, obteniendo nuevamente la calificación más alta y perfilándose como el mejor país de destino para exportar.

<b>Criterios geográficos</b>	<b>Criterio:</b> Accesibilidad <b>Ponderación: 8</b>	<b>Puntaje del país</b>
	$8 * 3 = 24$	<b>24</b>
	$8 * 4 = 32$	<b>32</b>

	$8 * 2 = 16$	<b>16</b>
	$8 * 3 = 24$	<b>24</b>

Con relación a la accesibilidad para acceder a cada uno de los países, Reino Unido obtuvo la mayor puntuación, dando por entendido que es más la cercanía y facilidad para entrar a su mercado en comparación con las demás opciones.

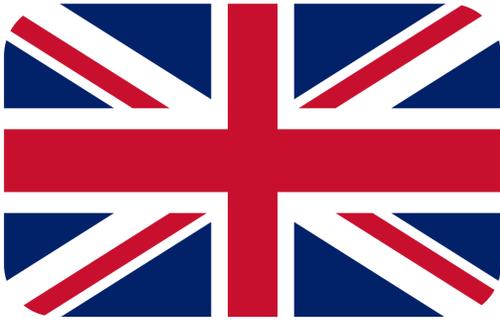
<b>Criterios tecnológicos</b>	<b>Criterio:</b> Desempeño tecnológico <b>Ponderación: 9</b>	<b>Criterio:</b> Penetración de internet <b>Ponderación: 9</b>	<b>Criterio:</b> Gasto en investigación y desarrollo <b>Ponderación: 6</b>	<b>Puntaje del país</b>
	$9 * 5 = 45$	$9 * 4 = 36$	$6 * 5 = 30$	<b>111</b>
	$9 * 3 = 27$	$9 * 5 = 45$	$6 * 3 = 18$	<b>90</b>
	$9 * 4 = 36$	$9 * 3 = 27$	$6 * 5 = 30$	<b>93</b>
	$9 * 4 = 36$	$9 * 5 = 45$	$6 * 4 = 24$	<b>105</b>

Por otra parte, en cuanto a los aspectos tecnológicos evaluados, el país con mayor ponderación es Suecia con 111 puntos, seguido de Holanda con 105, Japón con 93 y Reino Unido con 90 puntos.

Finalmente sumando todos los puntajes obtenidos en cada uno de los criterios por cada nación, podemos percatarnos que el país con mayor calificación es Reino Unido, por lo tanto, de acuerdo con la matriz de selección elaborada, este sería el mercado ideal para llevar a cabo el proyecto de exportación.

			
<b>453 puntos</b>	<b>542 puntos</b>	<b>417 puntos</b>	<b>398 puntos</b>
	⇒ <b>Mercado elegido</b>		

### 3.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MERCADO ELEGIDO.



**El Reino Unido de Gran Bretaña** se divide en cuatro grandes territorios (países): Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte y está situado al noroeste de Europa, al norte de Francia y al oeste de los Países Bajos y Dinamarca. Su capital es Londres, su moneda es la libra esterlina y el inglés es su idioma oficial, sin embargo, el galés también es el idioma oficial en Gales. El gaélico se habla en ciertas comarcas escocesas y de Irlanda del Norte. Actualmente, la forma de gobierno en Reino Unido es una monarquía constitucional y en cuanto a la religión predomina el cristianismo. Tiene una población de un poco más de 67 millones de habitantes muy desigualmente repartidos, con mucha población urbana. La densidad de población también es muy variable, pero en general elevada. Es un país multirracial dada la enorme cantidad de población inmigrante de muy diversa procedencia (sudeste asiático, extremo oriente, Mediterráneo, Europa Oriental, África negra, etc.). Ministerio de Asuntos Exteriores, (s.f.).

Con respecto a los sectores económicos del país, Reino Unido es una de las principales naciones manufactureras, y los sectores más relevantes son la industria aeroespacial civil y militar, junto con la farmacéutica. El sector agrícola representa el 0.6% del PIB, pero es muy productivo, ya que el país logra producir lo suficiente para abastecer el 60% de su demanda alimentaria, dicho sector emplea al 1% de la población activa del país (Banco Mundial, 2019). El país produce patatas, remolacha, trigo y cebada, por otra parte, la cría de ganado ovino y bovino más que cualquier otro sigue siendo muy importante. Aunado a esto, el sector pesquero está también muy desarrollado, aunque recientemente existe una baja en el volumen de peces en los lugares tradicionales de pesca. Asimismo, el Reino Unido cuenta con una gran cantidad de recursos minerales, sin embargo en la actualidad su producción está disminuyendo de manera muy veloz. Cabe destacar que tiempo

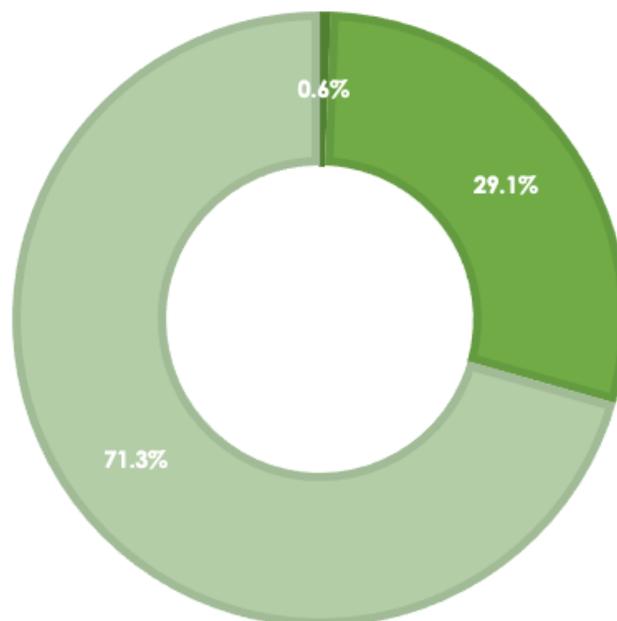
atrás Reino Unido fue el décimo mayor productor de petróleo además de contar con grandes reservas de gas natural.

La economía del Reino Unido depende fuertemente del sector de servicios, que emplea a más del 81% de la población activa y representa el 71.3% del PIB, y que es la fuerza motriz de la economía. A pesar del Brexit, Londres sigue siendo el mayor mercado financiero de Europa, al mismo nivel que Nueva York, y alberga las oficinas centrales de muchas multinacionales. El sector bancario es extremadamente dinámico, al igual que el sector del turismo, que genera en torno a 10% del PIB. Sin embargo, el sector terciario no fue una excepción ante la crisis generada por el COVID-19, entre los sectores más afectados se encuentran las agencias de viaje, el arte y el entretenimiento, los servicios de hotelería, y alimentos y bebidas, que seguían estando más de 50% bajo su nivel anterior a la pandemia (ONS). Santander Trade, (2021).

### Porcentaje del PIB que representa cada sector económico para Reino Unido.

**% DEL PIB QUE REPRESENTA CADA SECTOR ECONÓMICO**

■ Agrícola ■ Manufactura ■ Servicios



Elaboración propia con datos de Santander Trade.

Por otra parte, en 2018, Reino Unido fue la economía número 5 en el mundo en términos de PIB, el número 9 en exportaciones totales, el número 6 en importaciones totales y la economía número 13 más compleja según el Índice de Complejidad Económica (ECI). Ahora bien, en términos comerciales, las principales exportaciones de Reino Unido son: automóviles, petróleo crudo, oro, turbinas de gas y medicamentos envasados. Sus principales importaciones son: automóviles, oro, petróleo crudo, petróleo refinado y medicamentos envasados. Además, Reino Unido exporta principalmente a Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Francia e Irlanda, e importa mayormente desde Alemania, China, Países Bajos, Estados Unidos y Francia.

En agosto de 2020, el Reino Unido exportó € 22.7 mil millones e importó € 40 mil millones, lo que resultó en una balanza comercial negativa de € 17.3 mil millones. Aunado a esto, entre 2019 y 2020 las exportaciones e importaciones de este país han disminuido. The observatory of economic complexity (OEC), (2020).

### 3.3. SEGMENTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN EN EL MERCADO META.

Este proyecto de exportación estará enfocado en abastecer en grandes proporciones el mercado de la guayaba en Reino Unido, misma que pueden consumir personas de todas las edades, de cualquier sexo, religión, raza, etc...., principalmente aquellas que se encuentran en zonas urbanas, siempre y cuando obtengan un ingreso que les permita pagar el precio acordado en dicha plaza y que además tengan la voluntad de gastarlo en dicho producto, sin embargo, podemos hablar de grupos étnicos de origen latino, hindú y árabe residentes en Inglaterra como consumidores principales de guayaba, por lo que se estima que el mercado potencial está relacionado con éstas personas, sin embargo, es un producto muy versátil y apto para todo público.

La guayaba es una fruta con bastantes nutrientes y vitaminas, por lo tanto, puede ser adquirido por todas aquellas personas que llevan un estilo de vida saludable y desean adquirir productos de calidad.

La distribución de la guayaba en el mercado seleccionado se puede llevar a cabo de diversas formas, ya sea mediante la participación en ferias del agricultor donde se pueda generar algún tipo de contacto con nuevos clientes, o por medio de la venta a intermediarios (mayoristas), los cuales pueden colocar la fruta en el mercado deseado, utilizando una estrategia de distribución intensiva, puesto que el objetivo principal de la comercialización de este fruto es abastecer al mayor número de comercios posibles para incrementar ventas, generar mayores utilidades y mejorar el posicionamiento del producto.

### 3.4. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ACUERDOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y REINO UNIDO.

México cuenta con 13 Tratados de Libre Comercio firmados con 49 países (TLC's), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI's) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Economía, (2015).

Anteriormente se utilizaría el TLCUEM para efectos de este ejercicio, ya que Reino Unido era miembro de la Unión Europea, sin embargo, para el año 2016 y tras estar 43 años en esta situación, esta nación decidió no pertenecer más a este bloque de países, lo que da inicio al BREXIT, mismo que conlleva una serie de eventos relacionados con aspectos económicos, políticos y sociales tanto para la UE como para el país actualmente emancipado y con respecto a sus relaciones comerciales con el mundo.

#### 3.4.1. Brexit.

Brexit es una palabra compuesta que resulta de la unión de "Britain" (Bretaña) + "exit" (salida) y hace referencia a la salida de Reino Unido de la Unión Europea.

Todo comienza en junio de 2016 cuando la propuesta del Brexit gana un referéndum por 51.9% frente al 48.1% de británicos que optaron por la permanencia.

Posteriormente en 2017, la primera ministra británica Theresa May da un discurso en el que anuncia la salida de la UE y pone en marcha el procedimiento de retirada voluntaria y unilateral de uno de los países miembros, mismo que se encuentra establecido en el artículo 50 del Tratado de la UE. Se realizaron varias negociaciones y existieron un sinnúmero de discusiones, ya que la idea de que Reino Unido salga de la Unión Europea sin un futuro acuerdo comercial causa demasiada incertidumbre y miedo en los empresarios británicos y en toda Europa.

El 14 de noviembre de 2018 se pacta la primera fecha para el acuerdo de salida en 29 de marzo de 2019. Aún así Reino Unido permanecerá en la UE y estará sujeto a las leyes y regulaciones de ésta hasta finales de 2020, lo que proporcionará a todos del tiempo suficiente para definir un futuro acuerdo comercial y garantizar la protección de los ciudadanos que se encuentran viviendo, trabajando o estudiando tanto en Reino Unido como en la Unión Europea. Finalmente, Reino Unido deja de pertenecer a la UE el 31 de enero de 2020 y se abre la fase de transición, que duró hasta el 31 de diciembre, en la que se atendieron conflictos relacionados con aspectos económicos y comerciales.

#### **3.4.2. Actualidad.**

A pesar de que Reino Unido ha salido de la Unión Europea, la relación comercial preferencial que se ha sostenido por el TLCUEM con México se mantiene, es decir, el comercio entre ambas naciones estará sujeto a un arancel del 0%.

Por otra parte, Reino Unido ha solicitado también entrar al Tratado Integral Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT), lo que representa una gran oportunidad para reafirmar los compromisos entre naciones.

## **CAPÍTULO 4. ASPECTOS OPERACIONALES.**

### **4.1. OBJETIVO EN EL PAÍS META.**

Comercializar el producto con empresas mayoristas que se encarguen de la distribución dentro del país, a manera de tener un mayor alcance y posicionamiento, así como la aceptación del cliente.

### **4.2. MEZCLA DE MERCADOTECNIA.**

La mezcla de mercadotecnia, también conocida como marketing mix, se refiere al conjunto de herramientas de la mercadotecnia, a través de las cuales una compañía puede generar estrategias adecuadas al mercado meta para cumplir sus objetivos.

Por su parte, el “Diccionario de Términos de Marketing” de la American Marketing Association (AMA), define a la mezcla de mercadotecnia como “aquellas variables controlables que una empresa utiliza para alcanzar el nivel deseado de ventas en el mercado meta” y se compone por cuatro elementos principales, mismos que son conocidos como las cuatro “P”, las cuales son producto, precio, plaza y promoción.

#### **4.2.1. Producto.**

Con relación a la mercadotecnia, se entiende por producto todo aquello, bien sea tangible o intangible que se ofrece a un mercado para su uso o consumo y que atiende una o varias necesidades con el objetivo de generar utilidades.

El producto posee un ciclo de vida, en el cual se proyecta su duración y evolución a través del tiempo, mismo que está sujeto al cambio, con respecto a la respuesta del consumidor, la competencia, las nuevas tendencias del mercado, etc...

## Gráfico 1. Ciclo de vida de un producto.



Elaboración propia con datos de Biblioteca UNID. Fecha de consulta: 18 de Febrero de 2021.  
Fuente: <http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Ciclo%20de%20vida%20del%20producto.pdf>

Cuando un producto se lanza al mercado entra en una etapa de posicionamiento, donde comienza a ser aceptado por el consumidor y comienza su crecimiento, después de un tiempo en el mercado llega a la etapa de madurez, donde permanece por un tiempo y finalmente comienza a ir en declive, de manera tal que si no se desarrollan y aplican las estrategias comerciales pertinentes el producto eventualmente dejará venderse.

En este elemento se engloban aspectos tales como la necesidad que el producto trata de satisfacer en el consumidor, así como los servicios relacionados que puedan ser imprescindibles para que el cliente tenga una experiencia única y agradable con respecto a nuestro producto, en este sentido, podríamos hablar del diseño de la etiqueta, su envase, calidad, etc...

**4.2.1.1. Código PLU.** El código PLU (Price Look Up), por sus siglas en inglés, es un número de 4 ó 5 dígitos que se utiliza en frutas o verduras frescas, usualmente aparece en una pequeña etiqueta que se aplica a cada pieza. Su función es facilitar el cobro e inventario de los productos a granel. Éste código identifica a las frutas y verduras basándose en sus diferentes atributos, que pueden incluir: el grupo de mercancía, la variedad, el tamaño y la metodología de cultivo.

Los números que conforman dicho código son asignados por la International Federation for Produce Standards (IFPS), misma que tiene la misión de eficientar la cadena de abastecimiento de la industria de frutas y verduras frescas, a través de la implementación y mejora continua de estándares internacionales armonizados.

Los códigos PLU se clasifican en 3 grandes grupos, los cuales son:

- **PLU de 4 dígitos:** Es aplicable a todos los productos, ya sean frutas o verduras, que se han cultivado de manera tradicional, utilizando agroquímicos. Por ejemplo, la guayaba tiene el código 4299. PMA (Programa Mundial de Alimentos), (2015).
  
- **PLU de 5 dígitos empezando por un 9:** Es asignado a productos cultivados de forma orgánica y que no son genéticamente modificados. Una guayaba orgánica tendría el código 94299.
  
- **PLU de 5 dígitos empezando por un 8:** Hace referencia a productos genéticamente modificados. Tomando el mismo ejemplo de la guayaba, el código a utilizar sería 84299.

Se pudiera pensar que es necesario etiquetar las frutas y verduras con códigos PLU, sin embargo, no es así, la implementación del sistema PLU es voluntario, ya que no existe una agencia de gobierno que los regule, y estará sujeta a las necesidades del negocio. El uso del etiquetado PLU es muy común en la industria de autoservicios para poder identificar cada producto en el punto de venta. En varios países, la mayoría de tiendas de autoservicio grandes, toman en cuenta el uso del PLU para hacer negocios. Infoagronomo, (2019).

A continuación, se muestra un modelo de etiqueta PLU aplicable a las guayabas de exportación producidas por Guayajuárez para su venta en supermercados de Reino Unido.

**FIGURA 4. Modelo de etiqueta PLU para venta en supermercados de Reino Unido.**



Elaboración propia con datos de LKPackaging. Fecha de consulta: 30 de junio de 2021.

Fuente: <https://lkpacking.com/>.

#### **4.2.2. Marca.**

Es de vital importancia realizar el proceso de registro de la marca ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) para el caso de México y recurrir en este caso al sistema “Protocolo de Madrid”, el cual garantiza protección a la marca en los diferentes países miembros del sistema (donde actualmente se encuentra Reino Unido), asimismo existe la opción de realizar el registro local de la marca en este país mediante la Oficina de Propiedad Intelectual de Reino Unido (UKIPO), de manera que sea posible distinguir el producto que se comercializa de otros que sean de la misma clase y que se encuentren a la venta tanto en el mercado nacional como en el internacional.

El registro de la marca funge como un activo intangible para la empresa, ya que brinda la posibilidad de otorgar licencias de uso de marca o incluso cobrar regalías a quienes se les permita utilizarla, es una forma de proteger la imagen y el nombre de la compañía.

Se entiende por marca a aquél identificador comercial que tiene cada bien o servicio que ofrece una empresa y es aplicable para cualquier signo, símbolo, palabra, forma, olor, sonido o al conjunto de todos estos elementos siempre y cuando representen y distingan a un producto.

### **4.2.3. Precio.**

El precio se define como la cantidad de dinero que una persona está dispuesta a pagar por adquirir un producto o servicio. En cuanto a la fijación del precio para nuestro producto es necesario realizar un estudio de mercado, donde se comprendan los precios de la competencia, de qué manera será el posicionamiento del producto en el mercado meta y los costos de la empresa. Para el año 2021, el precio por kilogramo de la guayaba ofertada en Reino Unido se encuentra entre £3.75 y £3.95 libras esterlinas, que son aproximadamente entre \$103.15 y \$108.65 pesos mexicanos. Exotic Fruits UK, (2021), lo que significa que si nuestra empresa quiere ser competitiva ante los demás comercializadores de este fruto necesita tener un precio similar al establecido, incluyendo en él todos los gastos y costos necesarios para su producción y exportación.

Este aspecto se encuentra fuertemente relacionado con el nivel de competitividad en el que se pretende posicionar la empresa, puesto que, depende en gran medida de la estrategia de precios que se utilizará para determinar la forma en que será visualizada la empresa.

Existen 3 estrategias competitivas de las cuales una empresa puede hacer uso para entrar y acaparar nuevos mercados, de acuerdo con Diego Chanes Rodríguez, (2014), éstas estrategias son las siguientes:

**4.2.3.1. Liderazgo en costos.** Esta estrategia consiste en lograr una producción con costos inferiores a los de la competencia, sin que esto afecte la calidad del producto o servicio ofertado por la empresa. A largo plazo, esta estrategia se convertirá en una ventaja competitiva para la empresa cuando a los competidores les resulte difícil disminuir sus costos y ya no representen una competencia fuerte en el mercado.

Para que sea posible que una empresa pueda desarrollar una estrategia competitiva en costos deben existir una serie de factores en el mercado, como lo son:

- Las economías de escala. Se refiere a producir en masa para disminuir costos.
- Las economías de aprendizaje. La experiencia, especialización y repetición de actividades reduce costes al disminuir los tiempos empleados en la realización de una actividad y trae como consecuencia el perfeccionamiento de las rutinas organizativas colectivas de una empresa.
- El desarrollo de nuevas tecnologías. El uso de tecnologías eficientes nos permite rediseñar el proceso productivo, lo que simplifica el proceso de fabricación empleando menos componentes, situación que deriva en el ahorro de determinados costos.
- Acceso favorable a los factores de producción. El hecho de tener cerca los recursos necesarios para producir supone un ahorro en costos de transporte, mantenimiento, contratar servicios de almacenaje, distribución, etc...
- Localización de la empresa. Una buena ubicación de la empresa facilita el contacto con clientes y proveedores, así como también causa efectos positivos con respecto a costos logísticos, de mano de obra, eficiencia, etc...
- Relaciones con clientes y proveedores.
- Eliminación de la X-ineficiencia. Conseguir la máxima eficiencia en la utilización de los recursos.
- Controles rígidos sobre actividades que desarrolla la empresa. Es de suma importancia mantenerse al tanto de todos los problemas que surjan en la empresa, inclusive de los que parezcan insignificantes, ya que de esto dependerá gran parte de su éxito.

**4.2.3.2. Diferenciación.** Una empresa adopta una estrategia por diferenciación cuando ofrece al consumidor productos innovadores, que se perciben como únicos, aunque también puede diferenciarse otorgando un valor añadido a un producto o servicio ya existente, siempre y cuando el cliente pueda percibir el cambio, bien sea en sus procesos de logística, atención postventa, procedimientos de devoluciones, etc...

**4.2.3.3. Enfoque.** Consiste en la creación de productos o servicios diseñados para un segmento de mercado en específico, los cuales respondan a sus necesidades y preferencias.

Par efectos de este proyecto de exportación se trabajará bajo el esquema de liderazgo en costos, pensado en cumplir el objetivo de acaparar cuanto más mercado sea posible y comercializar en masa la guayaba, lo que se pretende derive en una reducción de costos y aumento de utilidad.

#### **4.2.4. Plaza.**

Hace referencia al lugar en específico en que se piensa comercializar el producto en cuestión, en este caso, se pretende ofertar la guayaba en Inglaterra, exactamente en la Ciudad de Londres, ya que además de ser su capital, también es una de las principales áreas metropolitanas del país, y que cuenta con una población de casi 9 millones de habitantes, que bien pueden tomarse en cuenta como clientes potenciales.

#### **4.2.5. Promoción.**

Se encuentra relacionada a las acciones y estrategias que la empresa tendrá que desarrollar para dar a conocer su producto, es decir, de qué manera se dará publicidad y difusión comercial al producto para que éste llegue al mayor número de clientes potenciales posibles (si es que se busca tener un amplio mercado) o acaparar la atención del segmento del mercado en específico al que está dirigido el producto, de manera que exista un mayor porcentaje de ingresos.

- Venta a usuarios empresariales.
- Promoción de ventas en televisión, online, puntos de venta.
- Participación en ferias internacionales.

### 4.3. ESTRATEGIA DE ENTRADA.

La estrategia de entrada es el método que la empresa en cuestión utilizará para ingresar al mercado en el cual se pretende comercializar el producto, y existen varias formas, las cuales son:

- **Licencias.** Se refiere al derecho que una empresa, llamada licenciadora, le concede a otra, nombrada licenciante, para utilizar su tecnología, marcas, patentes, propiedad industrial y que además comparte secretos técnicos y comerciales por determinado tiempo a cambio de una compensación económica, que recibe el nombre de regalía.
  
- **Franquicias.** Son un tipo de licencia encaminadas a la prestación de servicios, a través de ella es posible vender o alquilar marcas y procedimientos a cambio de una cantidad determinada de dinero. La diferencia entre una licencia y una franquicia radica en el hecho de que en ésta última la empresa contratada contribuye en la administración y organización general de la empresa.
  
- **Joint Venture.** Se refiere a la fusión de dos empresas para crear una nueva, con el fin de desarrollar un proyecto en específico y donde ambas compartirán la administración, riesgos y utilidades de esta. Este tipo de estrategias se utilizan bastante cuando una empresa busca entrar en un mercado donde otra ya está posicionada, a manera de tener un respaldo y tener mayor certidumbre en cuanto a generar una respuesta positiva por parte del cliente o incluso se utiliza cuando ambas empresas quieren incursionar en un mercado distinto al que manejan, pero no quieren arriesgar todo su patrimonio.
  
- **Contratos de llave en mano.** En esta modalidad la empresa contratada se encarga de hacer el diseño y construcción total del proyecto, una vez que ha finalizado la empresa se deja en manos de la empresa contratante.

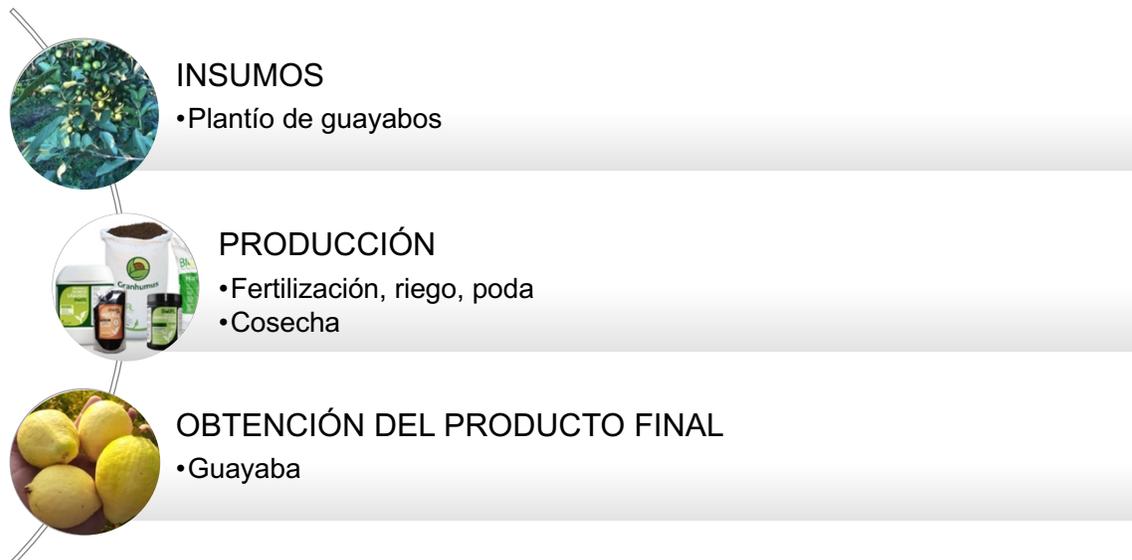
- **Sub contratación internacional.** Es la operación mediante la cual una empresa subcontrata a otra para realizar una parte de sus procesos, en su mayoría productivos.
  
- **Contratos de agencia y representación.** Es un contrato mediante el cual se hace uso de los servicios de un intermediario, que será conocido como agente o representante comercial y que llevará a cabo los procesos de distribución o venta de los productos de la empresa exportadora en el país destino.
  
- **Sucursales.** Se refiere a todo aquel establecimiento secundario que derive de una empresa matriz y se encargue de llevar a cabo una parte de sus procesos.

La estrategia de entrada a Reino Unido para este proyecto será la exportación directa del producto a mayoristas extranjeros que tengan sus operaciones comerciales en este país. Se optó por elegir esta modalidad ya que la exportación es el método más tradicional para que una empresa logre internacionalizarse. La producción permanece en el lugar de origen y desde ahí se abastecen los mercados dentro de los cuales se comercializa el producto, existe mayor facilidad para realizar cualquier modificación en caso de que se requiera y también representa una oportunidad de crecimiento cuando las empresas no tienen el capital necesario para producir en el exterior o existe demasiada incertidumbre, pero el mercado es bastante atractivo.

#### 4.4. LOGÍSTICA.

La logística se entiende como el conjunto de actividades u operaciones por las que ha de pasar un producto, desde la obtención de los insumos con los que se fabricará, hasta que llega al consumidor final, con la finalidad de satisfacer las necesidades del mercado. Mientras óptimos sean nuestros procesos logísticos existirá mayor facilidad entre la producción y el movimiento de las mercancías, además de que habrá una reducción considerable en tiempos y costos, por lo que generará competitividad en la empresa.

##### 4.4.1. Abastecimiento.



El proceso logístico comienza con la obtención de insumos para elaborar un producto final, en este caso, los insumos serían los guayabos, que serán plantados en las huertas para posteriormente recibir un proceso productivo, que sería desde la fertilización de los árboles, el riego, la poda, hasta su cosecha, para finalmente obtener la guayaba, que fungirá como el producto final que será ofertado en el mercado.

#### **4.4.2. Distribución y comercialización.**

Dentro de la logística de distribución es muy importante escoger el transporte que se utilizará para hacer llegar la mercancía a su destino en buen estado, tomando en cuenta aspectos tales como, la vida de anaquel, en el caso de la guayaba y el mantenimiento y cuidados requeridos durante el transporte, de manera que se elija un medio que cubra las necesidades del producto.

##### **4.4.2.1. Transporte.**

En comercio internacional se utilizan diversos tipos de transporte, los cuales son: terrestre, aéreo, marítimo y ferroviario. Se le denomina transporte al traslado de personas o mercancías de un lugar a otro y se divide en transporte multimodal e intermodal. Cuando hablamos de transporte multimodal nos referimos a que es posible combinar distintos tipos de transporte, es decir, podemos hacer uso de un terrestre con un aéreo o marítimo, por el contrario, el transporte intermodal sólo permite realizar esta combinación utilizando transportes terrestres (camiones / ferrocarril, etc....).

Para efectos de este proyecto se utilizará el transporte aéreo, debido a la naturaleza de la carga, ya que la vida de anaquel de la guayaba que se pretende exportar es de máximo siete días, por lo tanto, su entrega debe ser inmediata. Adicional a éste, se utilizará el transporte terrestre para trasladar la mercancía desde el aeropuerto hasta los CEDIS correspondientes de las empresas con las que se ha negociado con anterioridad. En definitiva, estaremos hablando de que para realizar la operación en su totalidad habremos de utilizar el transporte multimodal.

En este caso, se utilizará el transporte terrestre para trasladar las 5,096 toneladas de guayaba desde el empaque ubicado en la Ciudad de Benito Juárez, Michoacán, hasta el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, donde posteriormente se utilizará el transporte aéreo que le permitirá a la carga ingresar a Inglaterra por el aeropuerto de Heathrow en Londres. Finalmente descargarán la mercancía, se

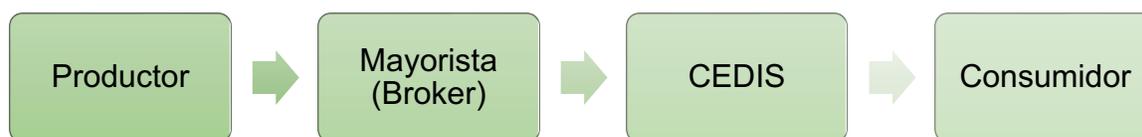
realizarán todos los trámites aduaneros correspondientes y se desplazará en tracto camiones hasta su destino final.

En cuanto a la distribución del producto en la región importadora, podemos hablar de los canales que se utilizarán para llegar al consumidor final.

#### 4.4.2.3. Canal de distribución.

“Canal de marketing (también llamado canal de distribución), es el conjunto de organizaciones independientes que participan el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor final o de un usuario industrial.” Velazquez, (2012).

El canal de distribución para hacer llegar la Guayaba al consumidor final en Reino Unido es:



Elaboración propia.

Donde el productor es Guayajuárez, quien va a exportar las guayabas a los mayoristas en Reino Unido, que serán quienes harán llegar el producto a distintos CEDIS y por último al consumidor final.

Entendemos como “Broker” a todas aquellas entidades u organizaciones que fungen como intermediarios en una operación de compraventa y cobran comisiones por prestar este servicio.

En Reino Unido, Sainsbury, Asda, Morrison’s y Tesco son las cadenas de supermercados que dominan la venta de comestibles en Reino Unido, tanto que tan sólo estas cuatro empresas acaparan el 70% del mercado, ocupando el primer lugar con mayor porcentaje de ventas la última de ellas. Para comenzar, la empresa con

la que se pretende generar vínculos comerciales para la distribución y venta de la fruta es Tesco.

Es de vital importancia conocer los requisitos y certificaciones exigidas para poder formar parte del equipo de proveedores de una cadena de supermercado tan grande y con tanto prestigio como lo es Tesco. Por esta razón, se debe tomar en cuenta la norma “Tesco Nurture”, ya que representa un requisito para los productores que le suministran frutas y hortalizas frescas. Por medio de esta norma, la empresa asegura la trazabilidad de los productos, cuidado del medio ambiente y responsabilidad con su personal, de este modo, estar certificado es una ventaja con respecto a las altas expectativas y exigencias de los clientes de Tesco. Diario del exportador, (2017).

#### 4.5. CONTENEDOR.

Por contenedores se entiende el elemento de transporte o caja de carga que consiste en un recipiente especialmente construido para facilitar el traslado de mercaderías, como unidad de carga, en cualquier medio de transporte con la resistencia suficiente para soportar una utilización repetida y ser llenado o vaciado con facilidad y seguridad provisto de accesorios que permitan su manejo rápido y seguro en la carga, descarga y transbordo, identificable de acuerdo a las normas internacionales en forma indeleble y fácilmente visible. Dirección Nacional de Aduanas, (s.f.). Los contenedores se encuentran fabricados de acuerdo con la normatividad ISO (International Standardization Organization), por ese motivo, también se conocen con el nombre de contenedores ISO.

Con el tiempo, el comercio internacional ha evolucionado y la variedad de tipos y dimensiones de los contenedores han tenido que cambiar para ajustarse a las necesidades de los exportadores e importadores, de manera que cuenten con las condiciones necesarias para transportar todo tipo de mercancías de forma segura, sin importar su naturaleza. Existen diversos contenedores tanto para el ámbito

marítimo, como aéreo y terrestre, sin embargo, para esta tesina se tomarán en cuenta los contenedores aéreos.

“En el transporte aéreo de mercancías, se utiliza una gran variedad de contenedores, también llamados Unidades de Carga (ULD) y pallets para proteger las mercancías a bordo del avión”. AFS, (2019). Tanto las medidas como las características técnicas de los ULD están reguladas por la IATA (International Air Transport Association). Aunado a esto, la IATA estableció un sistema universal estandarizado de identificación para todos los ULD que diariamente circulan en los aeropuertos de todo el mundo, es decir, a cada contenedor o pallet designado para el transporte aéreo se le asigna un número o código alfanumérico compuesto por 10 dígitos, que además de cumplir la función de identificación y seguridad, aporta información sobre sus especificaciones técnicas.

#### **4.5.1. Información con la que debe contar un contenedor aéreo.**

1. Tipo de contenedor (primera letra del código de identificación).
2. Dimensiones de la base del contenedor (segunda letra del código de identificación).
3. Forma del contorno (tercera letra del código de identificación): Los contenedores aéreos tienen diferentes formas estandarizadas para adaptarse a los contornos de las bodegas de carga de los aviones. Cuando se trata de pallets la tercera letra se refiere al tipo de red, malla o sistema de sujeción que se utiliza.
4. Número de serie: Ayuda a identificar al contenedor.
5. Código del propietario: Identifican al propietario del contenedor, o a la línea aérea.
6. Logotipo comercial.
7. Especificaciones técnicas: Información técnica con sellos oficiales, tales como: el logo de la aerolínea, indicaciones especiales sobre peso, dimensiones, etc...

8. Bolsillo de documentación: Documentación que acompaña al contenedor a lo largo de su transporte.

Stock Logistic, (2018), DSV, (s.f.).

**FIGURA 5. Información con la que debe contar un contenedor aéreo.**



Obtenido de Stock Logistic. Fecha de consulta: 09 de junio de 2021.

Fuente: <https://www.stocklogistic.com/codigo-carga-aerea/>

#### 4.5.2. Tipos de contenedores y pallets aéreos.

En la siguiente tabla se muestran los contenedores y pallets que se utilizan para este tipo de transporte:

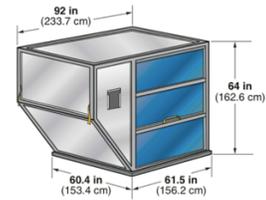
<p><b>DEMI</b></p> <p>Contenedor de cubierta principal de medio ancho con contorno superior.</p> <p>Peso bruto máximo: 3,016 kg.</p>	
<p><b>HMA STALL</b></p> <p>Base P6P con establos para caballos especificados por la IATA.</p> <p>Peso bruto máximo: 3,500 kg.</p>	

**LD-1**

Contenedor contorneado AKC.

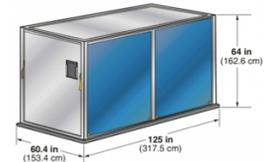
Recipiente de retención inferior de medio ancho con un lado inclinado. La puerta es de lona o maciza.

Peso bruto máximo: 1,588 kg.

**LD-11**

Recipiente de retención inferior de ancho completo. La puerta es de lona. Los columpios del poste central están despejados para la carga. La versión refrigerada tiene puerta sólida.

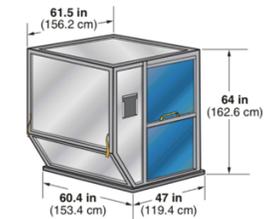
Peso bruto máximo: 3,176 kg.

**LD-2**

Contenedor contorneado DPE.

Recipiente de retención inferior de medio ancho con un lado inclinado. La puerta es de lona o maciza.

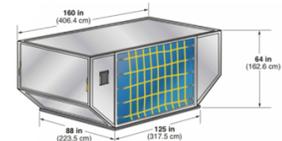
Peso bruto máximo: 1,225 kg.

**LD-26**

Contenedor contorneado AAF sobre base P1P.

Recipiente de retención inferior de ancho completo con ángulo en ambos extremos. La puerta es de lona con correas de red incorporadas.

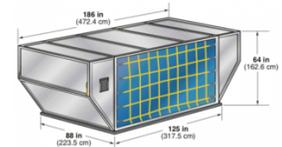
Peso bruto máximo: 6,033 kg.

**LD-29**

Contenedor contorneado de AAU en base P1P.

Recipiente de retención inferior de ancho completo con ángulo en ambos extremos.

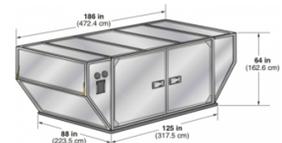
Peso bruto máximo: 6,033 kg.

**LD-29 REEFER**

Contenedor frigorífico contorneado RAU sobre base P1P.

Recipiente de retención inferior de ancho completo con ángulo en ambos extremos. La versión refrigerada de AAU tiene una puerta sólida.

Peso bruto máximo: 6,033 kg.

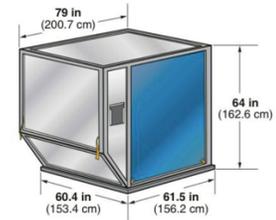


**LD-3**

Recipiente con contorno AKE.

Contenedor de cubierta inferior de medio ancho con un lado en ángulo. La puerta es de lona o maciza.

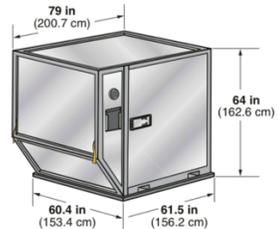
Peso bruto máximo: 3,500 kg.

**LD-3 REEFER**

Recipiente refrigerado con contorno RKN.

Contenedor aislado de bodega inferior de medio ancho con un extremo en ángulo. La puerta es sólida. La mayoría de los ejemplos se pueden bifurcar.

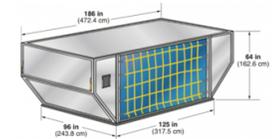
Peso bruto máximo: 1,588 kg.

**LD-39**

Contenedor contorneado AMU sobre base P6P.

Recipiente de retención inferior de ancho completo con ángulo en ambos extremos. La puerta es de lona con correas de red incorporadas.

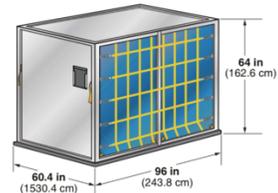
Peso bruto máximo: 5,035 kg.

**LD-4**

Contenedor rectangular ALP.

Recipiente de retención inferior de ancho completo. La puerta es de lona con correas incorporadas.

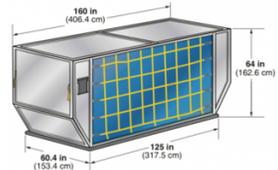
Peso bruto máximo: 2,449 kg.

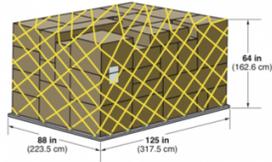
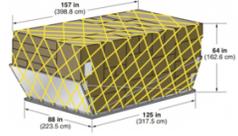
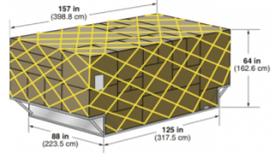
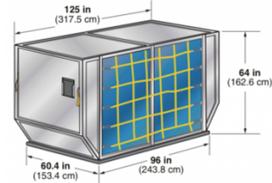
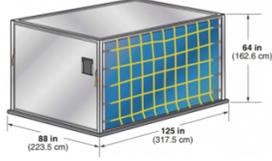
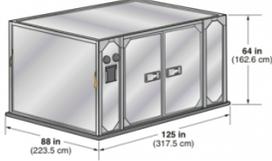
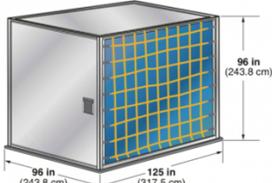
**LD-6**

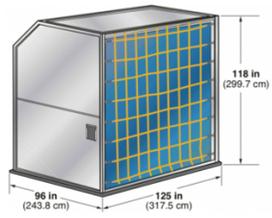
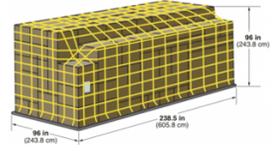
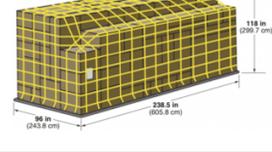
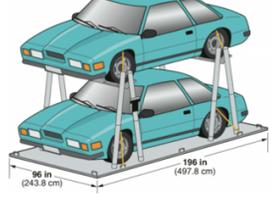
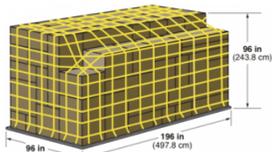
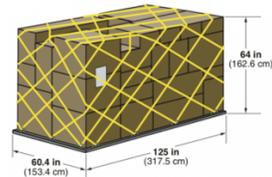
Contenedor contorneado ALF.

Recipiente de retención inferior de ancho completo con extremos en ángulo. La puerta es de lona con correas incorporadas.

Peso bruto máximo: 3,175 kg.



<p><b>LD-7</b></p> <p>P1P pallet plano con red.</p> <p>Paleta plana universal de uso general para bodegas inferiores y cubiertas principales.</p> <p>Peso bruto máximo: 4,626 kg.</p>	
<p><b>LD-7 CON ALAS DE ÁNGULO FIJO Y RED</b></p> <p>Paleta XAW P1P con alas de ángulo fijo y red.</p> <p>Peso bruto máximo: 5,000 kg.</p>	
<p><b>LD-7 CON ALAS PLEGABLES Y RED</b></p> <p>PAD P1P paleta con alas plegables y red.</p> <p>Peso bruto máximo: 5,000 kg.</p>	
<p><b>LD-8</b></p> <p>Recipiente de retención inferior de ancho completo con ángulo en ambos extremos. Puerta de lona con correas.</p> <p>Peso bruto máximo: 2,450 kg.</p>	
<p><b>LD-9</b></p> <p>Pallet cerrado AAP sobre base P1P. Uso general.</p> <p>Peso bruto máximo: fijación interior (4,624 kg), cubierta principal (6,000 kg).</p>	
<p><b>LD-9 REEFER</b></p> <p>Recipiente de refrigeración RAP en la base P1P.</p> <p>Contenedor aislado con puerta sólida.</p> <p>Peso bruto máximo: fijación interior (4,626 kg), cubierta principal (6,000 kg).</p>	
<p><b>M-1</b></p> <p>Contenedor rectangular AMA sobre base P6P.</p> <p>Contenedor de la cubierta principal. La puerta es de lona con correas de red incorporadas.</p> <p>Peso bruto máximo: 6,804 kg.</p>	

<p><b>M-1H</b></p> <p>Contorno AMD.</p> <p>Contenedor contorneado superior en la cubierta principal.</p> <p>La puerta es de lona con correas de red incorporadas.</p> <p>Peso bruto máximo: 6,800 kg.</p>	
<p><b>M-2</b></p> <p>Caja de 20 pies AGA.</p> <p>Contenedor de la cubierta principal. La puerta es sólida.</p> <p>Peso bruto máximo: 11,340 kg.</p>	
<p><b>M-6</b></p> <p>PGA 20 pies de paleta plana con red.</p> <p>Peso bruto máximo: 11,340 kg.</p>	
<p><b>M-6 (118" H)</b></p> <p>PGA 10-pies de alto, 20 pies de paleta plana con red.</p> <p>Peso bruto máximo: 11,340 kg.</p>	
<p><b>M-6 TWIN CAR RACK</b></p> <p>Paleta de plataforma principal con molduras especiales para el montaje en las estanterías de los vehículos.</p> <p>Peso bruto máximo: 8,900 kg.</p>	
<p><b>MDP</b></p> <p>PRA pallet de 16 pies con red.</p> <p>Paleta de cubierta principal con red.</p> <p>Peso bruto máximo: 11,300 kg.</p>	
<p><b>PLA MEDIA PALETA</b></p> <p>Media paleta PLA con red.</p> <p>La mitad de la paleta está moldeada para la bodega inferior y la cubierta principal.</p> <p>Peso bruto máximo: 3,175 kg.</p>	

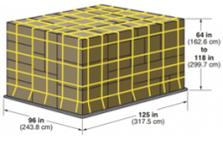
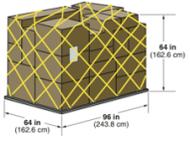
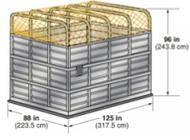
<p><b>PMC/P6P PALLET CON RED</b></p> <p>Paleta plana universal de uso general para bodegas inferiores y cubiertas principales.</p>	
<p><b>PNA MEDIA PALETA CON RED</b></p> <p>PNA 767 media paleta con red.</p> <p>Peso bruto máximo: 2,449 kg.</p>	
<p><b>TYPE A PEN (CORRALES)</b></p> <p>Corrales KMA de tres pisos para ovejas y cabras sobre base P1P con red.</p>	

Tabla elaborada con datos de SeaRates. Fecha de consulta: 09 de junio de 2021.

Fuente: <https://www.searates.com/es/reference/uld/>

Para efectos de este proyecto, se utilizará un contenedor refrigerado, como lo es el LD-29 Reefer, ya que la carga máxima que puede contener es de hasta 6,033 kg y el proyecto está diseñado para la exportación de 5,096 kilogramos, por lo tanto, tiene una de las condiciones requeridas para la mercancía en cuanto al peso, además es ideal para transportar alimentos frescos, así como cargas perecederas. Sin embargo, es de suma importancia que una vez que la mercancía arribe a su destino se traslade de inmediato a una cámara frigorífica, para asegurar el mantenimiento de la temperatura (16 °C), ya que, de no llevar un buen control, la cadena de frío podría romperse y la fruta sufriría ciertos daños, lo que afectaría en su totalidad a la operación.

#### 4.6. COSTOS.

Se define como costo al valor que se le da a todos los recursos que fueron utilizados dentro de la elaboración de un bien o servicio, que estará destinado para la comercialización. El valor de este concepto varía según la actividad económica de las empresas y es de suma importancia conocerlo, ya que, a través de este, se puede fijar un precio justo, donde se cubran todos los gastos y además se obtenga margen de ganancia para la compañía. Con respecto a este proyecto de exportación, los costos a cubrir son los siguientes:

**TABLA DE COSTOS PARA 5 TONELADAS 96 KILOS DE GUAYABA**  
**PESOS MEXICANOS (\$)**

CONCEPTOS	COSTO POR UNIDAD	TOTAL
Producto	\$7.3633 kg	<b>\$37,523.3768</b>
Etiquetas PLU	\$0.15 cada una	<b>\$5,351 (aprox.)</b>
Empaque	\$25.50 cada caja <b>(TOTAL: 728 cajas)</b> (Incluye IVA)	<b>\$18,564</b>
Etiqueta por caja	\$0.75 cada una	<b>\$546</b>
Embalaje	Pallets certificados \$100 Plástico emplaye \$750 Fleje \$270 <b>(TOTAL: 13 pallets)</b>	<b>\$2,320</b>
Forwarder	<b>CARGOLUX</b>  AIR FREIGHT LHR: 2.95 USD/KG + VAT 4% TEM: 75 USD AWB: 35.00 USD  Salidas: Lunes, jueves, sábado, domingo.  2 – 3 días T/T. GDL – LUX – LHR.  **Valida para carga al 31 de Julio**	<b>\$311,741.50</b>

	<p>PICK UP: 6157, Benito Juárez, Michoacán de Ocampo.</p> <p>DELIVERY: 128 Clapham Common South Side, London SW4 9DF, Reino Unido.</p> <p>Commodity: Guayaba // pallet de 120*80*160 cm 5,096 kg.</p> <p>NOTA: El cliente solicita un contenedor LD-29 Reefer ULD RAU P1P.</p>	
TOTAL COSTOS	\$376,045.887	
COSTO POR KG PUESTO EN UK	\$73.79	
GANANCIA	21%	<b>78,969.6363</b>
PRECIO DE EXPORTACIÓN	\$455,015.52	
<b>PRECIO POR KG DE GUAYABA</b>	<b>\$89.29</b>	

**Las actividades que corresponden al forwarder son las siguientes:**

- Ubicar y cargar la unidad en el empaque.
- Transporte de la mercancía (Benito Juárez – AICM).
- Despacho de la mercancía ante la aduana (México).
- Cumplimiento de certificaciones, RRNA'S.
- Transporte vía aérea (CDMX – LHR)
- Despacho de la mercancía ante la aduana (Reino Unido).
- Maniobra de descarga del avión al tractocamión.
- Traslado de la carga desde el aeropuerto hasta la bodega en Reino Unido.
- Obtención del sello de entrega de la mercancía – Proof of Delivery.

**TABLA DE COSTOS PARA 5 TONELADAS 96 KILOS DE GUAYABA**  
**DÓLARES AMERICANOS (\$)**

CONCEPTOS	COSTO POR UNIDAD	TOTAL
Producto	0.37087801 USD kg	<b>1,890.84177 USD</b>
Etiquetas PLU	0.00755866 USD c/una	<b>269.64 USD</b> (aprox.)
Empaque	1.28497138 USD c/caja <b>(TOTAL: 728 cajas)</b> (Incluye IVA)	<b>935.459 USD</b>
Etiqueta por caja	0.03779328 USD c/una	<b>27.513 USD</b>
Embalaje	Pallets certificados 5.039 USD Plástico emplaye 37.79 USD Fleje 13.60558 USD <b>(TOTAL: 13 pallets)</b>	<b>116.907 USD</b>
Forwarder	<b>CARGOLUX</b>  AIR FREIGHT LHR: 2.95 USD/KG + VAT 4% TEM: 75 USD AWB: 35.00 USD  Salidas: Lunes, jueves, sábado, domingo.  2 – 3 días T/T. GDL – LUX – LHR.	<b>\$15,708.977 USD</b>

	<p><b>**Valida para carga al 31 de Julio**</b></p> <p>PICK UP: 6157, Benito Juárez, Michoacán de Ocampo.</p> <p>DELIVERY: 128 Clapham Common South Side, London SW4 9DF, Reino Unido.</p> <p>Commodity: Guayaba // pallet de 120*80*160 cm 5,096 kg.</p> <p>NOTA: El cliente solicita un contenedor LD-29 Reefer ULD RAU P1P.</p>	
TOTAL COSTOS	\$18,949.3412 USD	
COSTO POR KG PUESTO EN UK	\$3.718 USD	
GANANCIA	21%	<b>3,979.36166 USD</b>
PRECIO DE EXPORTACIÓN	22,928.7029 USD	
<b>PRECIO POR KG DE GUAYABA</b>	<b>4.50 USD</b>	

En el cuadro anterior se muestran todos los costos en los que se habrá de incurrir para realizar la exportación de 5 toneladas y 96 kilogramos de guayaba de México a Reino Unido utilizando el dólar americano, tomando en cuenta el siguiente tipo de

cambio: 1 USD = 19.8448 MXN para el 30 de Julio de 2021. Diario Oficial de la Federación, (2021).

<b>TABLA DE COSTOS PARA 5 TONELADAS 96 KILOS DE GUAYABA</b> <b>LIBRAS ESTERLINAS (£)</b>		
CONCEPTOS	COSTO POR UNIDAD	TOTAL
Producto	£0.2666628 kg	<b>£1,359.52293</b>
Etiquetas PLU	£0.0054347 cada una	<b>£193.874</b> (aprox.)
Empaque	£0.92389965 cada caja <b>(TOTAL: 728 cajas)</b> (Incluye IVA)	<b>£672.599</b>
Etiqueta por caja	£0.02717352 cada una	<b>£19.782</b>
Embalaje	Pallets certificados £3.62 Plástico emplaye £27.17 Fleje £9.78 <b>(TOTAL: 13 pallets)</b>	<b>£84.057</b>
Forwarder	<b>CARGOLUX</b>  AIR FREIGHT LHR: 2.95 USD/KG + VAT 4% TEM: 75 USD AWB: 35.00 USD  Salidas: Lunes, jueves, sábado, domingo.  2 – 3 días T/T. GDL – LUX – LHR.	<b>£11,294.818</b>

	<p><b>**Valida para carga al 31 de Julio**</b></p> <p>PICK UP: 6157, Benito Juárez, Michoacán de Ocampo.</p> <p>DELIVERY: 128 Clapham Common South Side, London SW4 9DF, Reino Unido.</p> <p>Commodity: Guayaba // pallet de 120*80*160 cm 5,096 kg.</p> <p>NOTA: El cliente solicita un contenedor LD-29 Reefer ULD RAU P1P.</p>	
TOTAL COSTOS	£13,624.6535	
COSTO POR KG PUESTO EN UK	£2.6735	
GANANCIA	21%	<b>£2,861.17724</b>
PRECIO DE EXPORTACIÓN	£16,485.8307	
<b>PRECIO POR KG DE GUAYABA</b>	<b>£3.235</b>	

De la misma forma, en esta tabla se encuentran todos los costos de comercialización de la guayaba proveniente de Benito Juárez, Michoacán, México con destino a Londres, Reino Unido, utilizando la moneda de este país, es decir, libras esterlinas, tomando en cuenta el siguiente tipo de cambio: 1 libra esterlina = 27.6004 MXN para el 30 de Julio de 2021. Investing, (2021).

## 4.7. INCOTERMS.

Por otra parte, es necesario establecer las condiciones y responsabilidades que adquieren las partes involucradas en el proceso de compraventa, por lo tanto, es necesario hablar sobre los incoterms.

Los incoterms son términos de negociación que se utilizan en los contratos de compraventa internacional y comúnmente se componen de tres letras, su finalidad es establecer y delimitar las responsabilidades que adquieren tanto el exportador como el importador. Estos términos fueron creados por la Cámara de Comercio Internacional y se actualizan cada diez años. Actualmente existen 11 incoterms, mismos que se dividen en cuatro grupos, como se muestra a continuación:

**Grupo E.** El vendedor/ exportador pone la mercancía a disposición del cliente en sus instalaciones, no se encarga de ningún trámite ni transporte, el EXW es el incoterm con casi nula responsabilidad sobre el proceso logístico de la mercancía.

- EXW. Ex Works.

**Grupo F.** En este grupo el vendedor se hace cargo del pago del flete interno hasta el lugar de salida en el país de origen.

- FCA. Free Carrier.
- FAS. Free Alongside Ship.
- FOB. Free On Board.

**Grupo C.** El exportador se encarga de pagar el flete internacional hasta el punto de entrada en el país destino.

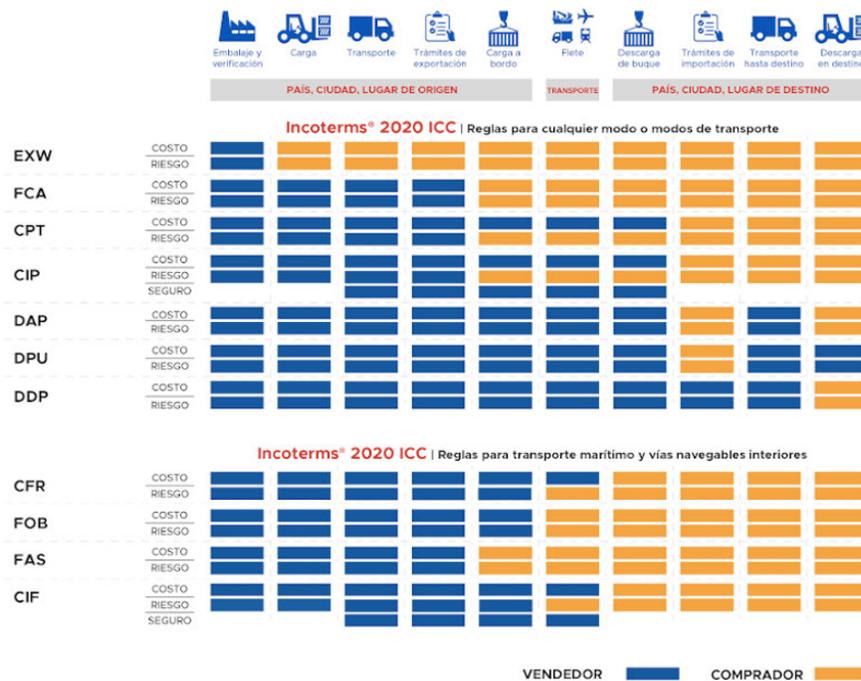
- CFR. Cost and Freight.
- CPT. Carriage Paid To.
- CIF. Cost Insurance and Freight.
- CIP. Carriage and Insurance Paid To.

**Grupo D.** En este grupo el vendedor se hace cargo del pago del flete interno hasta un lugar convenido en el país destino.

- DAP. Delivery at Place.
- DPU. Delivery at Place Unloaded.
- DDP. Delivery Duty Paid.

La siguiente imagen deja en claro las responsabilidades que adquieren las partes involucradas, en cada incoterm.

**FIGURA 6. Incoterms.**



Obtenido de TIBA GROUP. Fecha de consulta: 28 de mayo de 2021.  
 Fuente: <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

Es importante determinar que incoterm se utilizará, pues de ello dependerá en gran medida la parte del cumplimiento en pagos, presentación de documentos, contratación de seguros, etc... mismos costos que afectarán directamente el precio del producto.

Para efectos de este proyecto de exportación, se tomarán dos opciones de incoterms a ofrecer, los cuales serán FCA y DDP, mismos que permitirán a la empresa adaptarse a las posibilidades del comprador y tener un amplio panorama con respecto a los costos y control del proceso logístico, por lo tanto, es de suma

importancia determinar aquellos costos y responsabilidades que están sujetas a cada uno de los incoterms a utilizar, los cuales se plasman a continuación:

- FCA

**Responsabilidad del vendedor:**

- Entregar de la mercancía y documentos necesarios.
- Especificar el lugar de entrega.
- Entregar la mercancía en el lugar acordado.
- Cubrir costos y riesgos hasta el punto de entrega.
- Cargar la mercancía al medio de transporte cuando se entregue en su local.
- Entregar la mercancía en el medio de transporte sin descarga cuando el lugar acordado es distinto a su local.
- Pagar operaciones de verificación, comprobación de calidad, medida, peso.
- Embalaje requerido para el transporte.
- Realizar el despacho aduanero (documentos, permisos, requisitos, impuestos, etc....).

**Responsabilidad del comprador:**

- Pagar el precio de la mercancía.
- Pagar el flete del lugar de exportación al lugar de importación.
- Cubrir gastos y riesgos a partir de la entrega.
- Contratar al transportista para que recoja las mercancías en el lugar convenido.

Comercio y aduanas, (2019).

Las responsabilidades de Guayajuárez como vendedor tomando en cuenta este incoterm terminan en el momento que se realizan los trámites de exportación de la mercancía, sin tener responsabilidad sobre la operación desde el momento que la carga debe ponerse a bordo del transporte principal en origen, como se muestra anteriormente en la figura seis. Es decir, el vendedor se encarga de acondicionar la mercancía de manera adecuada para su venta, así como de cargar la mercancía en

el almacén, del transporte interior en origen y de las formalidades aduaneras de exportación. Todas estas actividades acarrearán diferentes costos, los cuales son:

Costos de fabricación (directos)	Costos estructura (indirectos)
Costos de embalaje	Costos de verificación (certificado peso, metrología)
Costos por trámite de certificados (de origen, sanitarios, de calidad, etc....)	Gastos de carga y descarga
Transporte interno	Costo AWB
Gastos despacho aduana de exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos, etc....)	Comisión agente aduanal

DDP

Utilizando este incoterm, Guayajuarez se encargaría prácticamente de todo el proceso logístico, es decir, tendría que correr con todos los costos y compromisos que emanen de la operación, detalladamente sus responsabilidades serían:

- Entrega de mercancía y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje para su transportación.
- Pagar el flete y seguro nacional e internacional de las mercancías.
- Cumplimiento de las formalidades de exportación e importación
- (documentos, permisos, requisitos, autorizaciones).
- Gastos de exportación e importación (maniobras, almacenaje, agentes).

**Responsabilidad del comprador:**

- Pagar el precio de la mercancía pactado en la negociación.
- Pagar gastos y costos para la descarga de la mercancía del transporte principal.

Comercio y aduanas, (2019).

Todas estas actividades generan los siguientes costos:

Costos de fabricación (directos)	Costos estructura (indirectos)
----------------------------------	--------------------------------

Costos de embalaje	Costos de verificación (certificado peso, metrología)
Costos por trámite de certificados (de origen, sanitarios, de calidad, etc....)	Gastos de carga (camión, contenedor)
Pago de transporte interno origen y pago de seguro (en caso de solicitarlo)	Costo AWB
Gastos despacho aduana de exportación (documentos, permisos, requisitos, impuestos, etc....)	Comisión agente aduanal
Pago de transporte internacional y pago de seguro (en caso de solicitarlo)	Gastos de exportación e importación (maniobras, almacenaje, etc....)
Gastos despacho aduana de importación (documentos, permisos, requisitos, autorizaciones)	Transporte interior (destino) desde terminal hasta almacén/fábrica del comprador

#### 4.8. CONTRATOS.

El contrato es un escrito mediante el cual dos o más personas pactan una serie de obligaciones y derechos, los cuales habrán de respetarse y cumplirse, además de estar sujetos a determinadas condiciones. Los contratos no deben ser distintos a las leyes, por lo que se deberá tomar en cuenta las legislaciones de los países de todas las partes involucradas (para el caso de contratos internacionales).

Actualmente, los contratos son instrumentos económicos que permiten realizar negociaciones ya que a través de ellos se pueden acordar prestaciones de servicios, de productos, locaciones, etc...., para satisfacer determinada necesidad.

Aunque en cada país existen distintos requisitos para elaborar un contrato, su contenido es muy similar, por lo que suelen contar con las siguientes secciones:

- Título. Se indica la naturaleza del contrato.

- Cuerpo sustantivo. En esta sección se identifican las partes involucradas y se otorga información sobre el contexto como la identificación de los objetos, los servicios prometidos, la fecha de la firma del contrato, etc...
- Exposición. Se brindan antecedentes y hechos registrados, así como la inclusión de cláusulas explicativas.
- Cuerpo normativo. Se detallan los pactos que contraigan las partes, así como sus respectivas sanciones en caso de algún incumplimiento.
- Cierre. Esta sección abarca las firmas de las partes.
- Anexos.

Concepto.de, (2020).

Finalmente, podemos encontrar varios tipos de contratos en el ámbito del comercio internacional, los cuales son:

- Contrato de compraventa internacional.
- Contrato de franquicia.
- Contrato de distribución.
- Contrato de agencia.
- Contrato de Joint Venture.
- Contrato Leasing.
- Contrato Factoring.
- Contrato de transferencia de tecnología (Know-How).
- Contrato de licencia de marcas.
- Contrato de comisión.

CREDILEX, (s.f.).

Para efectos de este proyecto se pretende utilizar un contrato de compraventa internacional, ya que es el que mejor se adapta a las necesidades comerciales del ejercicio.

El contrato de compraventa internacional es una modalidad de contrato aplicable al comercio internacional, mediante el cual una persona de determinado país puede

comprar o vender mercancías a otra persona de distinta nacionalidad a cambio de un precio convenido. Este contrato debe ser, como todos, consensual, es decir, un acuerdo entre dos voluntades, bilateral, oneroso, que se refiere a la obtención de una utilidad, conmutativo, principal, que se refiere a la existencia propia del contrato de compraventa y que de él pueden emanar otro tipo de contratos, nominado, de libre discusión y de ejecución instantánea.

Por otra parte, es necesario que los contratos de compraventa contengan elementos tales como:

- Objeto del contrato.
- Identificación de las mercancías, cantidades y calidades. Precio de las mercancías.
- Forma de envío de las mercancías.
- Momento y forma de pago.
- Entrega de las mercancías.
- Entrega de los documentos.
- Certificación del producto.
- Obligaciones de las partes.
- Patentes y marcas.
- Vigencia del contrato.
- Legislación aplicable.
- Sometimiento a arbitraje.
- Firma del contrato.
- INCOTERMS (permiten delimitar obligaciones y derechos de ambas partes).

Gobierno de México, (s.f.).

De manera que elaboremos un escrito claro y entendible, donde se establezcan todos los términos y condiciones de los que serán acreedoras las partes involucradas.

## 4.9. ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE.

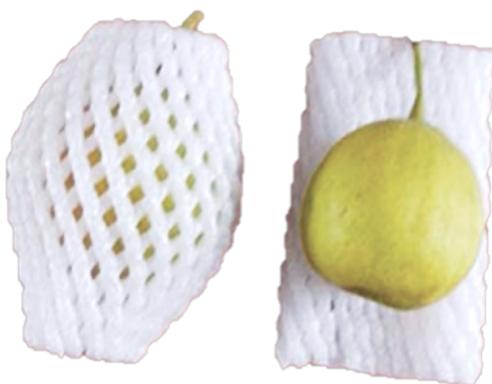
La mayor parte del tiempo no entendemos con claridad cuáles son las funciones que cumplen el envase, el empaque y el embalaje con respecto al guardado, contención y transporte de las mercancías, sin embargo, la mayoría de los productos son almacenados en distintos recipientes, ya sean botellas, frascos, etc...., es decir, el producto está en contacto directo con el envase. Por otra parte, el material que contiene el producto con o sin envase funge como el empaque y sus funciones principales son brindar protección y preservar el bien, así como facilitar su manejo. Finalmente, varios empaques se agrupan para ser cubiertos con otros materiales que resguarden la carga, lo que permite un manejo y transporte adecuado de la mercancía, evitando posibles daños, a esto se le conoce como embalaje.

### 4.9.1. Envase.

El envase en resumidas palabras es aquel material que contiene o guarda a un producto y forma parte integral de él, además tiene la función de brindarle una presentación llamativa al producto, factor que facilitará la compra y generará aceptación por parte del cliente.

En el caso de este producto, no se utilizará un envase como tal, sólo se hará uso de mallas de espuma protectoras que contendrán la fruta para evitar golpes o la fricción entre ellas, como se muestra a continuación:

**FIGURA 7. Malla de espuma protectora para frutas.**



Obtenido de Amazon. Fecha de consulta: 06 de mayo de 2021.

Fuente: <https://www.amazon.es/Fruit5188-Prueba-Golpes-Manzana-plastico/dp/B07NMGDZ2J>

Es importante destacar que será factible utilizar este envase cuando se trate de la exportación de guayabas tipo súper o 3X, ya que al ser de mayor tamaño y peso, tienden a ser menos unidades del producto por caja, por lo que se puede envasar cada una por separado, al contrario de exportar guayabas medianas o primeras, ya que al ser más pequeñas, se necesitan más unidades para completar una caja y no es viable realizar el envasado por cada una.

#### **4.9.2. Empaque.**

De acuerdo con la Real Academia Española, un empaque es un “conjunto de materiales que forman la envoltura y armazón de los paquetes, como papeles, telas, cuerdas, cintas, etc...”. Es decir, es todo aquello que contiene al producto y su respectivo envase (si es que tiene), es decir, está diseñado para protegerlo y preservarlo en las mejores condiciones durante su transporte y almacenamiento hasta la entrega al cliente.

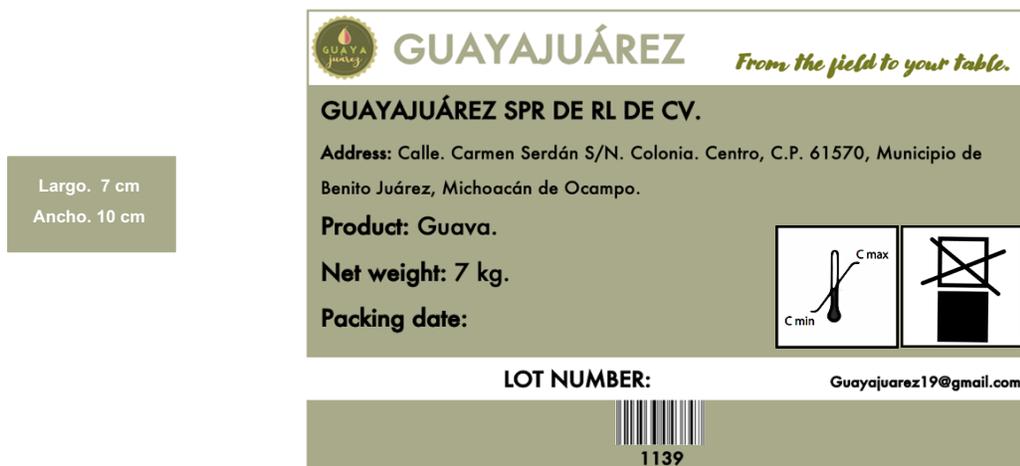
Se pretende utilizar cajas de cartón con capacidad de 7 kg y con las siguientes dimensiones: 30 cm de largo, 40 cm de ancho y 20 cm de alto, como se muestra a continuación:

**FIGURA 8. Modelo de caja de cartón para empaque de exportación.**



Cada caja llevará una etiqueta adherida con la información del lote de producción, la descripción del producto, instrucciones de uso o almacenamiento, nombre y dirección del productor, peso neto, etc..

**FIGURA 9. Modelo de etiqueta para empaque de exportación.**



#### 4.9.3. Embalaje.

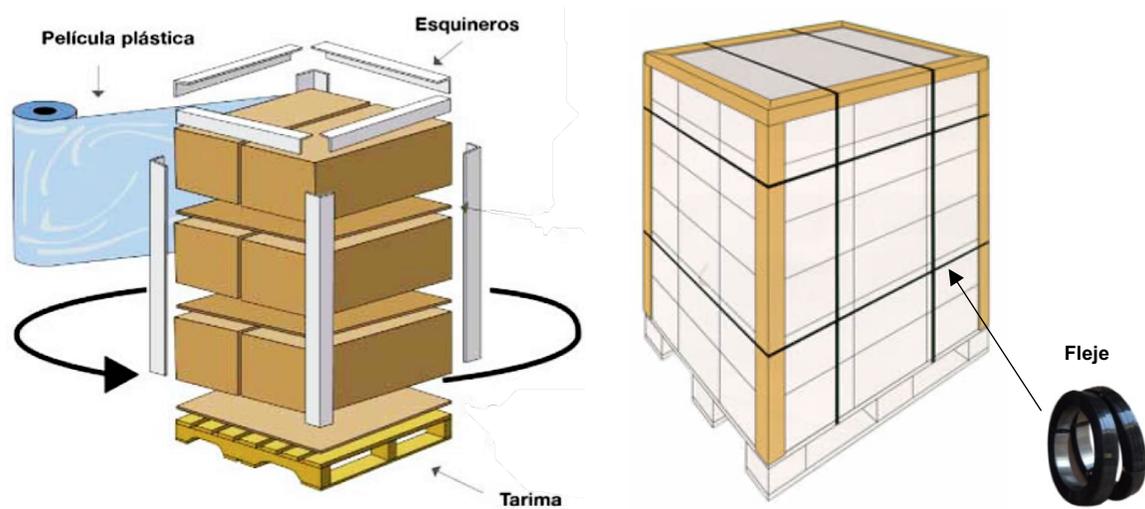
De conformidad con la Real Academia Española, el embalaje se define como “caja o cubierta con que se resguardan los objetos que han de transportarse”. Las principales funciones del embalaje son: proteger la carga, facilitar su manipulación durante los procesos de carga y descarga, así como aprovechar los espacios en las unidades de transporte. Por lo tanto, entendemos al embalaje como la acción de agrupar ciertos objetos o productos para su manipulación y traslado durante un periodo de tiempo.

Dentro del proceso de embalaje, primero se deben colocar los esquineros en la tarima para proceder a paletizar el producto, es decir, estibar correctamente sobre el pallet las cajas de guayaba que posteriormente serán empleadas, éstas se acomodarán de tal manera que se forme una cama de 8 piezas, con un alto de 7 cajas. Para asegurar la carga se utilizarán flejes de plástico con sus respectivos sujetadores, de preferencia que no sean metálicos para asegurar la integridad del cargamento en todas las etapas de su transporte, éstas grapas podrán colocarse en cualquiera de los lados de la tarima, con la finalidad de garantizar la seguridad de la mercancía y evitar posibles accidentes.

Se utilizarán pallets europeos, los cuales miden de largo 120 cm y de ancho 80 cm, su altura será de 140 cm de alto, en consideración del apilado de las cajas.

Las tarimas industriales de madera para la exportación deberán cumplir con la NOM-144-SEMARNAT-2017, que establece las medidas fitosanitarias y los requisitos de la marca reconocidas internacionalmente para el embalaje de madera que se utiliza en el comercio internacional de bienes y mercancías. Por otra parte, los pallets de madera de exportación deberán cumplir con la norma NIMF15, el objetivo de esta normativa es proteger el posible contagio de plagas entre los distintos territorios.

**FIGURA 10. Prototipo de embalaje de exportación.**

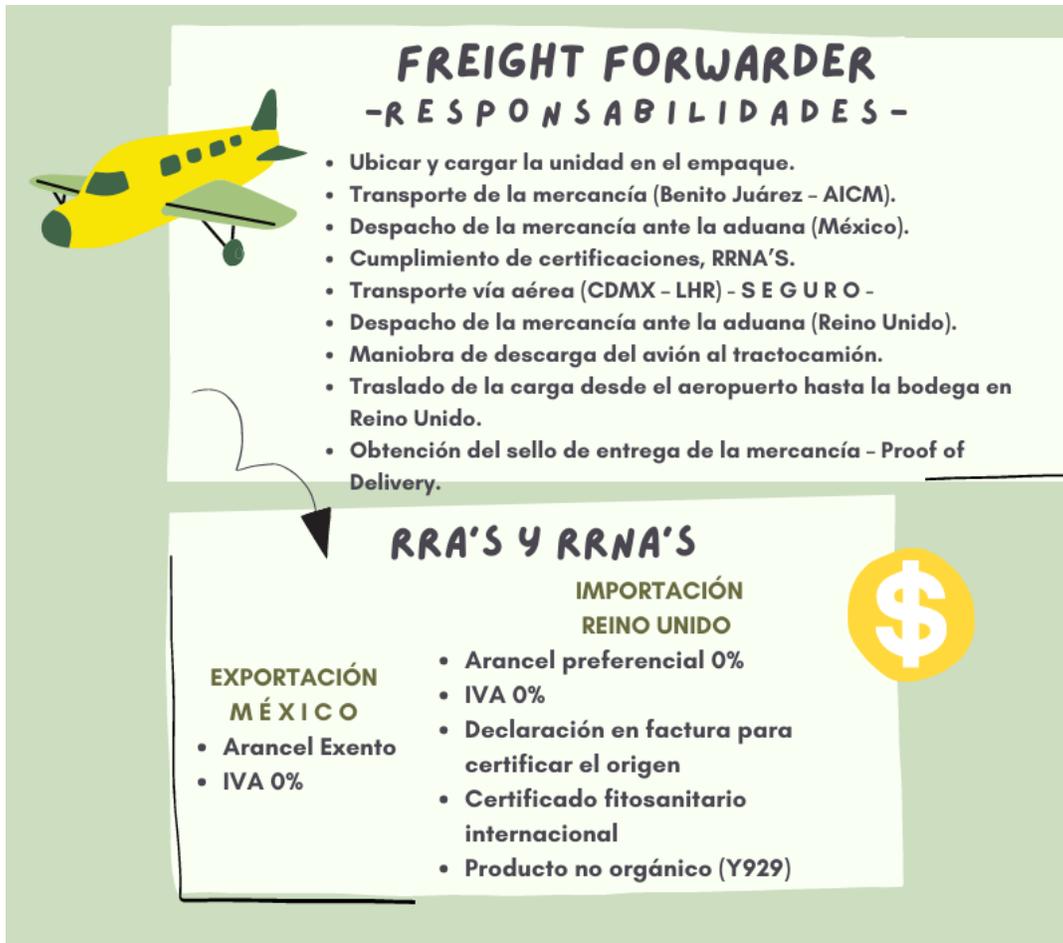


Obtenido de Almex. Fecha de consulta: 28 de junio de 2021.

Fuente: [https://www.almex.com.mx/wp-content/uploads/2021/03/Empaque\\_Embalaje\\_Mercanc%C3%ADa-1.pdf](https://www.almex.com.mx/wp-content/uploads/2021/03/Empaque_Embalaje_Mercanc%C3%ADa-1.pdf)

#### 4.10. ESQUEMA FINAL DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN.





En el esquema anterior se plasma a grandes rasgos, todo el proceso que la empresa en cuestión debe realizar para exportar su producto a Reino Unido. Se abarcan determinados aspectos que van desde los términos de negociación con el cliente, especificaciones del producto, documentos necesarios para llevar a cabo la operación, regulaciones y restricciones tanto arancelarias como no arancelarias con las que se deben cumplir, hasta las actividades que realizará el Freight Forwarder que se ha contratado.

## **CAPÍTULO 5. PROYECCIONES FINANCIERAS.**

### **5.1. ESTADOS FINANCIEROS.**

Los estados financieros o estados contables son informes que se realizan en un momento determinado, normalmente un año, con la finalidad de obtener una imagen de la situación financiera de una empresa. Estos documentos permiten hacer un análisis e interpretación de la información para una posterior toma de decisiones que beneficie a la compañía. Son muy importantes para conocer la rentabilidad, solvencia, liquidez y eficiencia operativa de las compañías. CONTPAQ, (2020).

#### **5.1.1. Estado de resultados.**

El estado de resultados es uno de los cinco estados financieros utilizados en la contabilidad, mediante el cual se representan todas las operaciones de una empresa, es decir, en el se plasman tanto los ingresos como los gastos de la entidad para obtener el beneficio neto del ejercicio. El objetivo principal del estado de resultados es medir los ingresos y egresos realizados por la empresa durante determinado periodo.

#### **5.1.2. Punto de equilibrio.**

“El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales”. Economipedia, (s.f.), es decir, el punto de equilibrio representa el mínimo necesario que se debe vender (ya sea en unidades o en cantidad monetaria) para no tener pérdidas y donde el beneficio sea cero, a partir de este mínimo, la empresa empezará a generar utilidad.

Para calcular el punto de equilibrio es necesario conocer los costos fijos y variables, así como las ventas totales del ejercicio, de manera que podamos realizar las siguientes fórmulas:

## FIGURA 8. Fórmulas para calcular el punto de equilibrio.

Punto de Equilibrio Monetario

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

Punto de Equilibrio por Unidad

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

*CF* Costos fijos  
*P* Precio unitario  
*CV* Costos variables unitarios

Obtenido de Manjarres Webnode. Fecha de consulta: 28 de junio de 2021. Fuente: <https://manjarres.webnode.com.co/talleres/talleres-de-precios/>

Para efectos de este proyecto se realizará el cálculo del punto de equilibrio monetario, ya que no se puede obtener la unitarización de nuestro producto, tomando en cuenta los siguientes costos:

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<b>Costos operacionales \$16,925.345</b>	<b>Costos de producción \$47,379.032</b>
Mano de obra	Planta
Luz	Fertilizantes
Agua	Riego
Internet	Poda
Gasolina	Etiquetas PLU \$5,351
Materiales diversos	Empaque \$19,110
Asistencia técnica	Embalaje \$2,320
	<b>Gastos de exportación \$311,741.50</b>
<b>TOTAL \$16,925.345</b>	<b>TOTAL \$359,120.532</b>
<b>COSTOS TOTALES \$376,045.877</b>	

Las ventas totales de cada ejercicio cambiarán en función de la ganancia esperada en los distintos escenarios propuestos.

## 5.2. ESCENARIO PESIMISTA.

ESTADO DE RESULTADOS GUAYAJUÁREZ	
INCOTERM DDP – GANANCIA 10%	
<b>Ventas</b>	<b>\$413,650.466</b>
<b>(-) Devoluciones sobre venta</b>	\$0
<b>(-) Descuentos sobre ventas</b>	\$0
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$413,650.466</b>
<b>(-) Costos de producción</b>	\$47,379.032
<b>(-) Gastos operacionales</b>	\$16,925.345
<b>(-) Gastos de exportación</b>	\$311,741.50
<b>Utilidad de operación antes de impuestos</b>	<b>\$37,604.5887</b>
<b>Utilidad de operación después de impuestos</b>	<b>\$37,604.5887</b>
Este producto no esta sujeto al pago de IVA (VAT) y el arancel aplicable es del 0%.	

En el escenario pesimista se considera una ganancia del 10%, lo cual nos da como resultado una utilidad de \$37,604.5887 pesos mexicanos, atendiendo a todos los costos y gastos de producción, operación y exportación,

### PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO.

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{\$16,925.345}{1 - \frac{\$359,120.532}{\$413,650.466}}$$

PE = \$128,391.44

Con respecto al punto de equilibrio para este escenario, Guayajuárez tendría que tener ventas de \$128,391.44 pesos mexicanos, lo que representa el punto en que la empresa no generaría pérdidas pero tampoco ganancias.

A continuación, se muestra el mismo estado de resultados y punto de equilibrio con respecto al escenario anteriormente planteado atendiendo a dos distintas divisas, las cuales son: la libra esterlina (GBP) y el dólar americano (USD).

 <b>ESTADO DE RESULTADOS GUAYAJUÁREZ</b>		
<b>INCOTERM DDP – GANANCIA 10%</b>		
	<b>DÓLAR AMERICANO</b> T.C. 1 USD = 19.8448 MXN	<b>LIBRA ESTERLINA</b> T.C. 1 GBP = 27.6004 MXN
<b>Ventas</b>	<b>20,844.27 USD</b>	<b>£14,987.12</b>
<b>(-) Devoluciones sobre venta</b>	0 USD	£0
<b>(-) Descuentos sobre ventas</b>	0 USD	£0
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>20,844.27 USD</b>	<b>£14,987.12</b>
<b>(-) Costos de producción</b>	2,387.48 USD	£1,716.61
<b>(-) Gastos operacionales</b>	852.88 USD	£613.23
<b>(-) Gastos de exportación</b>	15,708.977 USD	£11,294.82
<b>Utilidad de operación antes de impuestos</b>	<b>1,894.93 USD</b>	<b>£1,362.46</b>
<b>Utilidad de operación después de impuestos</b>	<b>1,894.93 USD</b>	<b>£1,362.46</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO</b>	$PE = \frac{852.88}{1 - \frac{18,096.455}{20,844.27}}$	$PE = \frac{613.23}{1 - \frac{13,011.425}{14,987.12}}$
	<b>PE = 6,469.78 USD</b>	<b>PE = £4,651.796</b>

### 5.3. ESCENARIO NORMAL.

 ESTADO DE RESULTADOS GUAYAJUÁREZ	
INCOTERM DDP – GANANCIA 21%	
<b>Ventas</b>	<b>\$455,015.523</b>
(-) Devoluciones sobre venta	\$0
(-) Descuentos sobre ventas	\$0
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$455,015.523</b>
(-) Costos de producción	\$47,379.032
(-) Gastos operacionales	\$16,925.345
(-) Gastos de exportación	\$311,741.50
<b>Utilidad de operación antes de impuestos</b>	<b>\$78,969.64</b>
<b>Utilidad de operación después de impuestos</b>	<b>\$78,969.64</b>
Este producto no esta sujeto al pago de IVA (VAT) y el arancel aplicable es del 0%.	

Dentro del escenario normal se establece una ganancia del 21%, descontando todos los gastos y costos previstos, se obtiene una utilidad de \$78,969.64 pesos mexicanos.

#### PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO.

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{\$16,925.345}{1 - \frac{\$359,120.532}{\$455,015.523}}$$

**PE = \$80,309.67**

En cuanto al punto de equilibrio, para este caso en particular, la empresa debería tener un monto en ventas totales de \$80,309.67 pesos mexicanos, lo cual representa su margen de quiebre, ya que si se vende menor cantidad estaría sufriendo pérdidas.

En seguida, se puede apreciar el mismo estado de resultados y punto de equilibrio con respecto al escenario normal atendiendo a dos distintas monedas, las cuales son: la libra esterlina (GBP) y el dólar americano (USD).

 <b>ESTADO DE RESULTADOS GUAYAJUÁREZ</b>		
<b>INCOTERM DDP – GANANCIA 21%</b>		
	<b>DÓLAR AMERICANO</b> T.C. 1 USD = 19.8448 MXN	<b>LIBRA ESTERLINA</b> T.C. 1 GBP = 27.6004 MXN
<b>Ventas</b>	<b>22,928.70 USD</b>	<b>£16,485.83</b>
<b>(-) Devoluciones sobre venta</b>	0 USD	£0
<b>(-) Descuentos sobre ventas</b>	0 USD	£0
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>22,928.70 USD</b>	<b>£16,485.83</b>
<b>(-) Costos de producción</b>	2,387.48 USD	£1,716.61
<b>(-) Gastos operacionales</b>	852.88 USD	£613.23
<b>(-) Gastos de exportación</b>	15,708.977 USD	£11,294.82
<b>Utilidad de operación antes de impuestos</b>	<b>3,979.36 USD</b>	<b>£2,861.18</b>
<b>Utilidad de operación después de impuestos</b>	<b>3,979.36 USD</b>	<b>£2,861.18</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO</b>	$PE = \frac{852.88}{1 - \frac{18,096.455}{22,928.70}}$	$PE = \frac{613.23}{1 - \frac{13,011.425}{16,485.83}}$
	<b>PE = 4,046.86 USD</b>	<b>PE = £2,909.74</b>

#### 5.4. ESCENARIO OPTIMISTA.

 ESTADO DE RESULTADOS GUAYAJUÁREZ	
INCOTERM DDP – GANANCIA 35%	
<b>Ventas</b>	<b>\$507,661.947</b>
(-) Devoluciones sobre venta	\$0
(-) Descuentos sobre ventas	\$0
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$507,661.947</b>
(-) Costos de producción	\$47,379.032
(-) Gastos operacionales	\$16,925.345
(-) Gastos de exportación	\$311,741.50
<b>Utilidad de operación antes de impuestos</b>	<b>\$131,616.06</b>
<b>Utilidad de operación después de impuestos</b>	<b>\$131,616.06</b>
Este producto no esta sujeto al pago de IVA (VAT) y el arancel aplicable es del 0%.	

En el escenario optimista se considera una ganancia del 35%, lo que nos da una utilidad de \$131,616.06 pesos mexicanos, descontando todos los costos y gastos que se incurren para la producción y comercialización de la fruta.

#### PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO.

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ventas totales}}} \quad PE = \frac{\$16,925.345}{1 - \frac{\$359,120.532}{\$507,661.947}} \quad PE = \$57,844.83$$

Finalmente, el punto de equilibrio que se ha calculado para este escenario nos da un total de \$57,844.83 pesos mexicanos, cantidad que permitirá al menos rescatar lo invertido en la elaboración del producto, sin margen a generar utilidad.

Finalmente, se expone el mismo estado de resultados y punto de equilibrio con respecto al escenario revisado con anterioridad atendiendo a dos distintas divisas, las cuales son: la libra esterlina (GBP) y el dólar americano (USD).

 <b>ESTADO DE RESULTADOS GUAYAJUÁREZ</b>		
<b>INCOTERM DDP – GANANCIA 35%</b>		
	<b>DÓLAR AMERICANO</b> T.C. 1 USD = 19.8448 MXN	<b>LIBRA ESTERLINA</b> T.C. 1 GBP = 27.6004 MXN
<b>Ventas</b>	<b>25,581.61 USD</b>	<b>£18,393.28</b>
<b>(-) Devoluciones sobre venta</b>	0 USD	£0
<b>(-) Descuentos sobre ventas</b>	0 USD	£0
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>25,581.61 USD</b>	<b>£18,393.28</b>
<b>(-) Costos de producción</b>	2,387.48 USD	£1,716.61
<b>(-) Gastos operacionales</b>	852.88 USD	£613.23
<b>(-) Gastos de exportación</b>	15,708.977 USD	£11,294.82
<b>Utilidad de operación antes de impuestos</b>	<b>6,632.27 USD</b>	<b>£4,768.63</b>
<b>Utilidad de operación después de impuestos</b>	<b>6,632.27 USD</b>	<b>£4,768.63</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO</b>	$PE = \frac{852.88}{1 - \frac{18,096.455}{25,581.61}}$	$PE = \frac{613.23}{1 - \frac{13,011.425}{18,393.28}}$
	<b>PE = 2,914.84 USD</b>	<b>PE = £2,095.80</b>

## 5.5. CONCLUSIONES.

Posterior a la realización de este proyecto, se llega a la conclusión de que Guayajuárez se beneficiaría con la exportación de la guayaba, es decir, es un proyecto rentable y sumamente atractivo, ya que existe un mercado muy grande para su venta en Reino Unido, sin embargo, el hecho de exportar sólo la fruta en fresco genera distintas problemáticas, como lo es el carácter perecedero de la fruta, ya que imposibilita la reducción de costos en cuanto al transporte principal. Se debe considerar que el uso de la tecnología para la refrigeración de productos perecederos es necesario para realizar actividades de comercio exterior, como es el caso de la guayaba, sin embargo incrementa en gran medida los costos de exportación, además de correr el riesgo sobre rupturas en la cadena de frío u otro tipo de incidentes que obstaculicen su llegada y venta en buen estado, aunado a esto, la distancia a la que se encuentra México de Reino Unido es considerable, por lo tanto, la vida de anaquel de las guayabas representa un conflicto al momento de elegir el medio de transporte más adecuado para su traslado internacional, para este caso se utilizó el transporte aéreo, mismo que generó un aumento en los costos y que repercute en su precio de exportación, lo cual disminuye la competitividad de la empresa. Por otra parte, debemos tomar en cuenta que si bien la exportación de este fruto es una manera de acceder al mercado, también debemos exponer el hecho de que el comercio internacional de la guayaba es mínimo y se da generalmente en productos procesados, como los ates, las mermeladas, dulces, etc... por lo tanto, se abre la necesidad y posibilidad de su industrialización, de manera que acapare un sector del mercado aún mayor y cumpla con los gustos y deseos del cliente extranjero. A la guayaba se le considera como una fruta exótica en varios países de la comunidad Europea, lo cual ayuda a que su consumo en fresco sea elevado y a que además existan precios atractivos para productores y exportadores mexicanos, sin embargo, muchos de los consumidores prefieren sus derivados. Finalmente podríamos hablar de la exportación de la guayaba en fresco como una forma de acceder al mercado en un inicio, para posteriormente industrializar el producto y que sea más viable tanto su transporte, conservación y manipulación como su comercialización misma en el mercado destino.

## BIBLIOGRAFÍA.

- LANDEN International Logistic S.C. (s.f.). Obtenido de Guía de contenedores:  
<http://landen.com.mx/container-guide/>
- Capacitarte.org. (s.f.). Obtenido de ¿Para qué sirve un contrato?:  
<https://www.capacitarte.org/blog/nota/blog-para-que-sirve-un-contrato>
- Central Intelligence Agency. (s.f.). Obtenido de The World Factbook:  
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/204.html>
- LK Packing. (s.f.). Obtenido de Soluciones de empaque para guayaba:  
<https://lkpacking.com/empaque-guayaba/>
- Comercio y aduanas. (05 de Junio de 2012). Obtenido de Incoterms:  
Responsabilidades Incoterm DDP:  
<https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilidad-es-ddp-incoterm/>
- Comercio y aduanas. (03 de Octubre de 2019). Obtenido de Incoterm CPT  
responsabilidades: ¿cómo funciona en 2020?:  
<https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilidad-es-cpt-incoterm/>
- Comercio y aduanas. (02 de Octubre de 2019). Obtenido de Incoterm FCA  
responsabilidades: actualización 2020.:  
<https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilidad-es-fca-incoterm/>
- Comercio y Aduanas. (25 de Agosto de 2019). Obtenido de Incoterm DDP 2020:  
¿qué es? definición y ejemplos:  
<https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-ddp/>
- COMITÉ ESTATAL DEL SISTEMA PRODUCTO GUAYABA MICHOACÁN A. C. .  
(2014-2015). Obtenido de PLAN RECTOR DEL SISTEMA PRODUCTO  
GUAYABA DEL ESTADO DE MICHOACÁN.
- Comunidades digitales para el aprendizaje en educación superior. (s.f.). Obtenido  
de ¿Qué es el Estado de Resultados?:

- [http://academica.uaslp.mx/oa/estadoresultados/qu\\_es\\_el\\_estado\\_de\\_resultados.html](http://academica.uaslp.mx/oa/estadoresultados/qu_es_el_estado_de_resultados.html)
- Concepto.de. (13 de Julio de 2020). Obtenido de Contrato: <https://concepto.de/contrato-2/>
- Consejo Nacional de Competitividad. (2018). Obtenido de índice de Desempeño Logístico : <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2018/07/Índice-de-Desempeño-Log%C3%ADstico-2018-Final.pdf>
- CONTPAQ. (22 de Septiembre de 2020). Obtenido de ¿Qué son y para qué sirven los estados financieros?: <https://blog.contpaqi.com/contabilidad/que-son-y-para-que-sirven-los-estados-financieros>
- CREDILEX. (s.f.). Obtenido de ¿Cuáles son los tipos de contratos internacionales más habituales?: <https://credilex.com/es/cuales-son-los-tipos-de-contratos-internacionales-mas-habituales/>
- Criss, D. (15 de Enero de 2019). CNN . Obtenido de ¿Qué es el brexit?: <https://cnnespanol.cnn.com/2019/01/15/brexit-que-es-guia-para-entenderlo-porque-tambien-afecta/>
- Cunningham, W., & Ramon, A. (1991). Introducción a la Administración. Grupo Editorial Iberoamérica. Obtenido de [http://www.cca.org.mx/cca/cursos/administracion/artra/comerc/planes/8.2.3/ppal\\_mzc.htm](http://www.cca.org.mx/cca/cursos/administracion/artra/comerc/planes/8.2.3/ppal_mzc.htm)
- "Cadena de valor en la competitividad internacional de café mexicano". (Agosto de 2014). Obtenido de Biblioteca Virtual: [http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/xmlui/bitstream/handle/DGB\\_UMICH/989/ININEE-M-2014-1450.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/xmlui/bitstream/handle/DGB_UMICH/989/ININEE-M-2014-1450.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- "ANÁLISIS FODA, una herramienta necesaria". (s.f.). Obtenido de Biblioteca Digital.: [https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/7320/sarlirfo-912015.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7320/sarlirfo-912015.pdf)
- (11 de Junio de 2014). Obtenido de La diferenciación y el liderazgo en Costes: Claves del éxito de IKEA:

<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/5450/TFG-N.10.pdf;jsessionid=3279200462A12423D520613B8AF3F54A?sequence=1>  
(2021). Obtenido de Investing: <https://mx.investing.com/currencies/gbp-mxn-historical-data>

A TIEMPO. (07 de Febrero de 2020). Obtenido de Crece 18% valor de la producción de guayaba michoacana: <https://www.atiempo.mx/estado/crece-18-valor-de-la-produccion-de-guayaba-michoacana/>

AFS. (13 de Noviembre de 2019). Obtenido de Tipos de Transporte Aéreo para Mercancías: <http://www.afdsola.com/tipos-de-transporte-aereo-para-mercancias/>

AirRates. (s.f.). Obtenido de AirRates: <https://www.airrates.com>

Amazon. (s.f.). Obtenido de Material de embalaje: <https://www.amazon.es/Fruit5188-Prueba-Golpes-Manzana-plástico/dp/B07NMGDZ2J>

Arias, E. R. (s.f.). Economipedia. Obtenido de Coste de producción: <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html>

Banco Mundial. (s.f.). Obtenido de Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB): <https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?end=2018&start=2016&view=chart>

Banco Mundial. (s.f.). Obtenido de Índice de desempeño logístico.: <https://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ>

BENEZION. (2012). Obtenido de Especificación de empaque: <http://www.benezion.com/docs/config/120EmpaqueGuayaba8kgCaja84.pdf>

Biblioteca UNID. (s.f.). Obtenido de Ciclo de vida del producto. Nuevos productos: definición y procesos de desarrollo.: <http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Ciclo%20de%20vida%20del%20producto.pdf>

British Council. (30 de Enero de 2020). Obtenido de Origen y evolución de la palabra “Brexit”: <https://www.britishcouncil.es/sobre-nosotros/prensa/origen-evolucion-palabra-brexit>

Datosmacro. (2020). Obtenido de Japón: Economía y demografía.:  
<https://datosmacro.expansion.com/paises/japon>

Datosmacro. (2020). Obtenido de Suecia: Economía y demografía.:  
<https://datosmacro.expansion.com/paises/suecia>

Datosmacro. (2020). Obtenido de Reino Unido: Economía y demografía.:  
<https://datosmacro.expansion.com/paises/uk>

Datosmacro. (2020). Obtenido de Países Bajos: Economía y demografía.:  
<https://datosmacro.expansion.com/paises/paises-bajos>

Diario del exportador. (2017). Obtenido de Reino Unido: Certificaciones exigidas por los grandes supermercados.:  
<https://www.diariodelexportador.com/2017/10/reino-unido-certificaciones-exigidas.html>

Diario Oficial de la Federación. (22 de Febrero de 2018). Obtenido de NORMA Oficial Mexicana NOM-144-SEMARNAT-2017:  
[https://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5514060&fecha=22/02/2018](https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5514060&fecha=22/02/2018)

Diario Oficial de la Federación. (30 de Julio de 2021). Obtenido de Diario Oficial de la Federación:  
[https://www.dof.gob.mx/indicadores\\_detalle.php?cod\\_tipo\\_indicador=158&dfecha=30%2F07%2F2021&hfecha=30%2F07%2F2021](https://www.dof.gob.mx/indicadores_detalle.php?cod_tipo_indicador=158&dfecha=30%2F07%2F2021&hfecha=30%2F07%2F2021)

Diario Oficial de la Federación. (22 de Noviembre de 1982). Obtenido de Norma Oficial Mexicana NOM-FF-40-1982, Productos alimenticios no industrializados para uso humano-fruta fresca-guayaba. Especificaciones.:  
[http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=4779550&fecha=22/11/1982](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4779550&fecha=22/11/1982)

Diario Oficial de la Federación. (09 de Enero de 1996). Obtenido de PROYECTO de Norma Oficial Mexicana NOM-045-FITO-1995, Por la que se establecen los requisitos y especificaciones fitosanitarias para la movilización de guayaba para exportación y mercado nacional.:  
[http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=4865118&fecha=09/01/1996](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4865118&fecha=09/01/1996)

Diario Oficial de la Federación. (01 de Agosto de 2002). Obtenido de DECLARATORIA de vigencia de las normas mexicanas NMX-FF-022-SCFI-2002, NMX-FF-040-SCFI-2002, NMX-FF-062-SCFI-2002 y NMX-FF-069-SCFI-2002.:

[http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle\\_popup.php?codigo=721615](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=721615)

Diego Chanes Rodríguez. (11 de Junio de 2014). Obtenido de La diferenciación y el liderazgo en costes.:

<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/5450/TFG->

[N.10.pdf;jsessionid=D9AB03E060C731BD3CE8A64C9E613821?sequence=1](https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/5450/TFG-N.10.pdf;jsessionid=D9AB03E060C731BD3CE8A64C9E613821?sequence=1)

Dirección Nacional de Aduanas. (s.f.). Obtenido de Contenedores Definición:

<https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2542/8/innova.front/contenedores-definicion.html>

Dspace. (2015). Obtenido de Plan estratégico de marketing emocional para el lanzamiento y promoción del producto "talco medicado a base de almidón de yuca".:

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7450/1/UPS-GT000775.pdf>

DSV. (s.f.). Obtenido de Elementos Unitarios de Carga ULD:

<https://www.dsv.com/es-mx/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-aereo/elementos-unitarios-de-carga-aerea>

El mundo. (s.f.). Obtenido de BREXIT: <https://lab.elmundo.es/brexit/que-es.html>

E-COMEX. (s.f.). Obtenido de ¿Qué es la matriz de selección de mercados en comercio internacional?:

<https://www.comoimportarenargentina.com.ar/matriz-de-seleccion-de-mercados-en-comercio-internacional/>

Economía, S. d. (s.f.). Portal Siicex. Obtenido de Información general - La TIGIE:

[http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/actualiza/informacion\\_tarifa.htm](http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/actualiza/informacion_tarifa.htm)

Economía., S. d. (10 de Mayo de 2015). Secretaría de Economía. Obtenido de Países con Tratados y Acuerdos firmados con México.:

<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

Economipedia. (s.f.). Obtenido de Estado de resultados:  
<https://economipedia.com/definiciones/cuenta-de-resultados.html>

Economipedia. (s.f.). Obtenido de Punto de equilibrio:  
<https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

e traders. (s.f.). Obtenido de COMO CALCULAR SUS COSTOS DE ENVÍO:  
<https://www.etraders.cl/tarifas/>

EDUCAYCREA.COM. (s.f.). Obtenido de LA HOJA: Partes y funciones.:  
<https://www.educaycrea.com/2014/06/la-hoja-partes-y-funciones/>

EROSKI CONSUMER. (s.f.). Obtenido de FRUTAS: Guía práctica.:  
<https://frutas.consumer.es/guayaba/propiedades>

Exotic Fruits UK. (19 de Septiembre de 2021). Obtenido de Exotic Fruits UK:  
<https://exoticfruits.co.uk/>

Fundamento de mercadotecnia. (16 de Junio de 2009). Obtenido de La mezcla del marketing:  
<https://fundamentodemercadotecnia04.wordpress.com/2009/06/16/la-mezcla-del-marketing/>

GestioPolis. (22 de Septiembre de 2001). Obtenido de ¿Cuáles son las tres estrategias genéricas de Porter?: <https://www.gestiopolis.com/cuales-son-las-tres-estrategias-genericas-de-porter/>

Gobierno de México. (s.f.). Obtenido de Contratos internacionales.:  
<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54288/ContratosDeCompraventaInternacional.pdf>

GOV.UK. (2021). Obtenido de UK Integrated Online Tariff: <https://www.trade-tariff.service.gov.uk/commodities/0804500000?country=MX#footnotes>

Guía Básica del Exportador. (s.f.). Obtenido de Guía Básica del Exportador.:  
<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63793/GuiaBasicaDelExportador.pdf>

Guía de implementación de la facilitación del comercio. (s.f.). Obtenido de Convenio del Sistema Armonizado (SA).: <http://tfig.unece.org/SP/contents/HS-convention.htm>

iContainers. (s.f.). Obtenido de Guía de los distintos tipos de contenedores marítimos y sus dimensiones.: <https://www.icontainers.com/es/tipos-de-contenedores-y-sus-dimensiones/>

iGerent. (s.f.). Obtenido de Registro de marca en el Reino Unido: <https://igerent.com/es/registro-de-marca-reino-unido>

Incoterms 2010. (s.f.). Obtenido de Incoterms 2010: <http://www.incoterms-2010.es/calculo-precios-exportacion/ddp>

Infoagronomo. (31 de Marzo de 2019). Obtenido de Códigos PLU de las etiquetas en frutas y verduras.: <https://infoagronomo.net/codigos-plu-etiquetas-frutas-verduras/>

Máster Logística. (s.f.). Obtenido de Tipos de contratos en el comercio internacional.: <https://www.masterlogistica.es/tipos-contratos-en-el-comercio-internacional/>

Maderas ORUE. (30 de Abril de 2019). Obtenido de Palets de madera para exportación, NIMF-15.: <https://maderasorue.es/palets-de-madera-para-exportacion-nimf-15/>

Michoacán, Delegación SADER. (22 de Mayo de 2018). GOBIERNO DE MÉXICO. Obtenido de Producción de guayaba en Michoacán.: <https://www.gob.mx/agricultura/michoacan/articulos/produccion-de-guayaba-en-michoacan?idiom=es>

Michoacán, Delegación SADER. (22 de Mayo de 2018). Gobierno de México. Obtenido de Producción de Guayaba en Michoacán: <https://www.gob.mx/agricultura/michoacan/articulos/produccion-de-guayaba-en-michoacan?idiom=es#:~:text=Los%20municipios%20que%20generan%20el,trabajos%20de%20sanidad%20e%20inocuidad>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Perú. (s.f.). Obtenido de Plan de desarrollo de mercado Reino Unido: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/342975/db10f-rupdm.pdf>

Ministerio de Asuntos Exteriores, U. E. (s.f.). Exteriores.gob. Obtenido de Ficha Reino Unido:

[http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/REINOUNIDO\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/REINOUNIDO_FICHA%20PAIS.pdf)

Morales, F. C. (s.f.). Economipedia. Obtenido de Mezcla de mercadotecnia:  
<https://economipedia.com/definiciones/mezcla-de-mercadotecnia.html>

Morales, R. (01 de Febrero de 2021). El economista. Obtenido de Reino Unido solicita su adhesión al TIPAT.:  
<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Reino-Unido-presenta-una-solicitud-para-adherirse-al-CPTPP-20210201-0012.html>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (s.f.). Obtenido de Norma para la guayaba (CODEX STAN 215-1999):  
[http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/en/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252FStandards%252FCXS%2B215-1999%252FCXS\\_215s.pdf](http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/en/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252FStandards%252FCXS%2B215-1999%252FCXS_215s.pdf)

Phytoma. (15 de Marzo de 2021). Obtenido de El Reino Unido aplaza a 2022 la exigencia del certificado fitosanitario para frutas y hortalizas.:  
<https://www.phytoma.com/noticias/noticias-de-actualidad/el-reino-unido-aplaza-a-2022-la-exigencia-del-certificado-fitosanitario-para-frutas-y-hortalizas>

PMA (Programa Mundial de Alimentos). (Septiembre de 2015). Obtenido de PLU Codes:  
<https://www.pma.com/-/media/pma-files/supply-chain-standards/spanish-plu-list-sept-2015.pdf?la=en>

Precios Mundi. (2021). Obtenido de Precios en supermercados en Reino Unido:  
<https://preciosmundi.com/reino-unido/precios-supermercado>

PROCOMER. (Septiembre de 2007). Obtenido de Perfil del producto: Guayaba.:  
<http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Perfil%20de%20Guayaba.pdf>

PROCOMER. (Febrero de 2009). Obtenido de Reino Unido:  
<http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/Informacion%20de%20Pais%20Reino%20Unido.pdf>

- Prontuario de información geográfica municipal de los Estados Unidos Mexicanos. Juárez, M. d. (2009). Obtenido de INEGI: [http://www3.inegi.org.mx/contenidos/app/mexicocifras/datos\\_geograficos/16/16046.pdf](http://www3.inegi.org.mx/contenidos/app/mexicocifras/datos_geograficos/16/16046.pdf)
- Real Academia Española. (s.f.). Obtenido de Definición Empaque: <https://dle.rae.es/empaque>
- Real Academia Española. (s.f.). Obtenido de Definición Embalaje: <https://dle.rae.es/embalaje>
- Real Academia Española. (07 de Octubre de 2020). Obtenido de Coste: <https://dle.rae.es/coste>
- Real Academia Española. (31 de Octubre de 2020). Obtenido de Envase: <https://dle.rae.es/envase>
- Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas. (2013). Obtenido de SCIELO: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-09342013000700009](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-09342013000700009)
- Riunet. (s.f.). Obtenido de Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores.: [https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31217/Internacionalización\\_submissionb.pdf](https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31217/Internacionalización_submissionb.pdf)
- Riunet. (s.f.). Obtenido de Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores: [https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31217/Internacionalización\\_submissionb.pdf](https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/31217/Internacionalización_submissionb.pdf)
- SAGARPA. (2015). Obtenido de ESTUDIO PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE GUAYABA EN LOCALIDADES DE ALTA MARGINACIÓN EN EL ESTADO DE MICHOACÁN.: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/347535/Libro.\\_Estudio\\_de\\_guayaba\\_\\_Detallado\\_.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/347535/Libro._Estudio_de_guayaba__Detallado_.pdf)

Santander Trade. (s.f.). Obtenido de REINO UNIDO: DISTRIBUIR UN PRODUCTO:  
<https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/distribuir-un-producto>

Santander Trade. (Julio de 2021). Obtenido de Reino Unido: Política y economía.:  
<https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/reino-unido/politica-y-economia>

Secretaría de Economía. (s.f.). Obtenido de SIAVI: <http://www.economia-snci.gob.mx>

Secretaría de Economía. (s.f.). Obtenido de PRODUCTOS ALIMENTICIOS NO INDUSTRIALIZADOS PARA CONSUMO HUMANO - FRUTA FRESCA - GUAYABA (Psidium guajava L.) – ESPECIFICACIONES.:  
[https://caisatech.net/uploads/XXI\\_2\\_MXD\\_C107\\_NMX-FF-040-SCFI-2002\\_R0\\_9AGO2002.pdf](https://caisatech.net/uploads/XXI_2_MXD_C107_NMX-FF-040-SCFI-2002_R0_9AGO2002.pdf)

Secretaría de economía. (11 de Abril de 2018). Obtenido de ¿Qué es una marca y en dónde puedes registrarla?: <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-una-marca-y-en-donde-puedes-registrarla?idiom=es>

Secretaría de Economía. (30 de Enero de 2020). Obtenido de Ante la salida del Reino Unido de la Unión Europea, la relación comercial preferencial con México se mantiene.: <https://www.gob.mx/se/articulos/ante-la-salida-del-reino-unido-de-la-union-europea-la-relacion-comercial-preferencial-con-mexico-se-mantiene?idiom=es>

Siicex. (Diciembre de 2012). Obtenido de Modelos de contratos internacionales.:  
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/469767587rad790CB.pdf>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (s.f.). Obtenido de Información sobre México.: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/mex/mexagreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/mex/mexagreements_s.asp)

Stock Logistic. (23 de Octubre de 2018). Obtenido de EL CÓDIGO DE IDENTIFICACIÓN EN LOS CONTENEDORES DE CARGA AÉREA.:  
<https://www.stocklogistic.com/codigo-carga-aerea/>

The observatory of economic complexity (OEC). (s.f.). Obtenido de <https://oec.world/>

TIBA Group. (02 de Enero de 2020). Obtenido de Incoterms 2020:  
<https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

- Torres, C. J. (1998). Manejo post-cosecha y comercialización de guayaba (*Psidium guajava* L.). Bogotá, Colombia.: IICA. Obtenido de GOOGLE BOOKS: [https://books.google.com.mx/books?id=02l8zZTB7RYC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=02l8zZTB7RYC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- TRADE MAP. (2018). Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS\\_Map.aspx?nvpm=3%7c484%7c%7c%7c%7c08045002%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c4%7c1%7c3](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS_Map.aspx?nvpm=3%7c484%7c%7c%7c%7c08045002%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c4%7c1%7c3)
- TRADEMAP. (2019). Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_Map.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c080450%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c3](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_Map.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c080450%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c3)
- Troncoso, C. M. (Agosto de 2009). FCA en línea. Obtenido de La exportación de guayaba mexicana... un incipiente agronegocio con excelentes posibilidades.: [http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1526/1526\\_u11\\_act1](http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1526/1526_u11_act1)
- universal, E. (23 de Junio de 2008). El siglo de Turreon. Obtenido de 'Gula' de Japón por frutas mexicanas <https://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/359799.gula-de-japon-por-frutas-mexicanas.html>: <https://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/359799.gula-de-japon-por-frutas-mexicanas.html>
- Urquijo., A. P. (2017). Universidad de La Salle; Ciencia Unisalle. Obtenido de Evaluación del comportamiento tecnológico de harina de guayaba (*Psidium guajava* L) como sustituto de la harina de trigo en un producto cárnico cocido tipo salchicha: [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1082&context=ing\\_alimentos](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1082&context=ing_alimentos)
- Velazquez, E. V. (2012). Aliat Bibliotecas digitales. Obtenido de Canales de distribución y logística: [http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico\\_administrativo/Canales\\_de\\_distribucion\\_y\\_logistica.pdf](http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Canales_de_distribucion_y_logistica.pdf)

World Freight Rates. (s.f.). Obtenido de Calculadora de flete:  
<https://www.worldfreightrates.com/es/freight>