

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SANDÍA A BAHAMAS”

Autor: Paola Alejandra Villaseñor

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

Nombre del asesor:
Mtra. Deyanira Eunice Castellón Rivera

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

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

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





UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL

TÍTULO:

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE
SANDÍA A BAHAMAS**

T E S I N A

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

Presenta:

PAOLA ALEJANDRA VILLASEÑOR ARRIAGA

ASESOR DE TESINA:

MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA

CLAVE 16PSU0235A

ACUERDO No. LIC 091108



LÁZARO CÁRDENAS, MICH., AGOSTO 2021

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, doy gracias a Dios por permitirme tener una buena experiencia dentro de mi universidad Vasco de Quiroga, gracias a mis maestros por brindarme sus conocimientos y así permitir convertirme en un ser profesional.

Agradezco a mis padres mi hermana y mi a esposo por su apoyo incondicional, madre mía aunque tú ya no estés entre nosotros para compartir un logro más en mi vida formaste parte de él lo empezamos todos juntos y el que ahora no estés me llena de dolor, sé que desde te encuentres estarás orgullosa de mi mamá.

Agradezco especialmente el apoyo a mi maestra Deyanira Castellón, Nallely Mejía y al Lic. Wulfrano Mejía por el acompañamiento durante el transcurso de elaboración de tesis, que Dios los bendiga y sigan apoyando a sus alumnos.

Infinitamente gracias.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS.....	ii
INTRODUCCIÓN	vi
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	viii
JUSTIFICACIÓN.....	ix
OBJETIVOS.....	x
OBJETIVO GENERAL.....	x
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES GENERALES.....	11
1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA SANDIA.....	11
1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA SANDÍA.....	12
1.3 USOS Y BENEFICIOS DE LA FRUTA.....	13
1.4 DESCRIPCIÓN DE CONDICIONES DE CULTIVO.....	15
1.5 PLAGAS Y ENFERMEDADES DE LA SANDIA.....	17
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.	25
2.1. MARCO LEGAL Y JURÍDICO.....	25
2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.....	25
2.1.2 Tratado de Libre Comercio	26
2.1.3 Ley Aduanera	27
2.1.4 Ley de Los Impuestos Generales De Importación Y Exportación (LIGIE)	29
2.1.5 Ley de Comercio Exterior	29
2.2.1 Registro Federal de Contribuyentes	33
2.2.2 Pedimento.....	34
2.2.3. Factura.....	34
2.2.4. Certificado Fitosanitario.	36
2.2.5. Lista de Empaque.....	37
2.2.6. Certificado de Origen.....	38
2.2.7. Conocimiento Marítimo.....	38
2.2.8 Incoterm.....	39
2.3. EMPAQUE, EMBALAJE Y ETIQUETADO.....	40

2.4. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	42
CAPÍTULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	44
3.1 MERCADO META.....	44
3.2 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	46
3.2.1 Misión.	46
3.2.2 Visión	47
3.2.3 Valores.....	47
3.2.4 Filosofía.	48
3.2.5 Logotipo	48
3.2.6 Organigrama.....	49
3.3. OFERTA Y DEMANDA.	50
3.4 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	52
3.4.1 Microlocalización.....	53
3.5 ANÁLISIS FODA	54
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS FINANCIERO.....	56
4.1 INVERSIÓN INICIAL.....	56
4.2 ANÁLISIS DE COSTOS.....	57
4.2.1 Costos fijos.	58
4.2.2 Costos variables.	58
4.2.3 Costos de exportación.	59
4.3. DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y PRECIO.	59
4.4. BALANCE GENERAL Y TIR (TASA INTERNA DE RETORNO).....	60
4.5. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	61
CONCLUSIONES	62
BIBLIOGRAFÍA	64
ANEXOS	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Presentación del producto.....	12
Figura 2. Beneficios de la fruta.....	14
Figura 3. Producción de sandía.....	17
Figura 4. Enfermedad de antracnosis.	18
Figura 5. Tizón gomoso del tallo.	21
Figura 6. Enfermedad de la mancha acuosa.....	21
Figura 7. Plagas de la Sandia.	22
Figura 8. Hoja plagada de pulgones.....	23
Figura 9. Mosca blanca.	23
Figura 10. Embalaje	41
Figura 11. Pallet Four Way Entry.	41
Figura 12. Etiqueta	42
Figura 13. Logotipo de la Empresa.	49
Figura 14. Organigrama de la empresa.....	49
Figura 15. Localización de le empresa.....	53
Figura 16. Tránsito de mercancía.....	54

INTRODUCCIÓN

Esta tesina trata de un Proyecto de Exportación de sandía, al país de las Bahamas, en base al estudio de mercado realizado, este país tiene limitaciones en producir la mayoría de cultivos agrícolas, las Bahamas es un lugar excelente para los invernaderos cuenta con algunas islas de agua dulce, aun así no son suficiente para el cultivo de sandía. Las investigaciones realizadas recomiendan la comercialización de este producto, por ser una fruta tropical y demandada en esta región. En cuanto a las exportaciones, México es uno de los principales países, por encima de las 100.000 toneladas anuales.

En el capítulo uno se describe los antecedentes generales del producto, en él se describe su origen en el mercado, las condiciones de él porque es denominado con nutrientes que ayudan a la salud del ser humano, también conoceremos sus características, los sistemas que existen y sus derivados así cuando se da la cosecha más productiva, como aprovechar al máximo su sustancia, además conocer las ventajas y desventajas del consumo de este cultivo.

El proceso de exportación de sandía requiere el manejo de formatos y conocimientos desde de cantidades y costos del producto a exportar, así como documentos de regulación arancelaria y no arancelaria, esto se explica en el capítulo dos. Este proyecto contiene la documentación que definen la creación de dicho producto los formatos requeridos para el despacho ante aduana, como son: Lista de empaque, Factura comercial, Certificado de origen, Certificado Fitosanitario y pedimento. Es de suma importancia contar con la documentación en tiempo y forma además de cumplir con las Normatividad y Regulaciones.

En el capítulo tercero se realiza la descripción del Estudio de Mercado, que es principal método para seleccionar el país a exportar, teniendo como principal objetivo conocer la economía y estándares para encontrar las ventajas y desventajas, así poder ganar territorio y expandirnos hacia otro mercado. Al investigar un país existe

la posibilidad de tener un excelente éxito y tener la satisfacción de competir a nivel global. Se debe tener una buena comercialización, llevando el estado financiero este permite a los empresarios tener una comprensión clara de la situación financiera de una empresa por un período determinado para evaluar su rendimiento.

En el capítulo cuatro se hace un estudio de la información contable, mediante la utilización de indicadores financieros. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa. La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero. Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar, sirviendo estos como guía para la toma de decisiones de la misma.

Al finalizar este proyecto de investigación se llega a conclusiones importantes, donde se señala los factores de ventajas que representa la exportación de sandía desde México hasta las Bahamas, destacando los aspectos y procedimientos más relevantes que deben cumplirse para llevarlo a cabo de forma correcta. Toda la información que se utilizó para el desarrollo del proyecto se consultó en leyes, libros, artículos y documentos que sustentan la investigación, los cuales están enlistados en la bibliografía, para ser consultados por quien desee ampliar sobre el tema. Al último en los anexos se muestran los principales documentos del despacho aduanero.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Las Bahamas demanda la importación de sandía, ya que en este país no se cultivan con frecuencias frutas cítricas ya que sus tierras no son muy fértiles por falta de lluvia, esta clase de fruta la necesita por ser un fruto grande y de forma más o menos esférica que suele consumirse cruda como postre. Su pulpa es de color rojizo o amarillento y de sabor dulce, resulta un alimento muy refrescante que aporta muy pocas calorías al organismo, también aporta algunas vitaminas y minerales. Además podemos aprovechar la cercanía entre las Bahamas y México con una ruta marítima.

La sandía tiene su origen en el desierto de Kalahari en el continente africano, donde aún hoy en día crece de forma silvestre. Pero los primeros vestigios de su cultivo se encontraron concretamente en Egipto y datan del 3.000 a.C. Origen y producción. Comenzó a cultivarse en África, desde donde se extendió por Europa, Próximo Oriente y la India. Posteriormente llegó a China y a América. Actualmente es cultivada sobre todo en Asia, aunque África, Europa y Norteamérica también tienen producciones destacables.

México es el principal exportador de sandía en el mundo, provee el 22.9% del comercio mundial. En los últimos diez años la exportación ha crecido a una Tasa Media Anual de Crecimiento (TMAC) del 8% , En 2011, en el estado de Yucatán se registró una producción de sandía de 7, 655.45 toneladas, exportando 366 toneladas a su principal mercado. Su principal destino es Estados Unidos, Canadá y Holanda, el periodo de exportación es de octubre a junio, siendo abril y mayo los meses de mayor actividad

Las Bahamas estable, dependiente de la economía basada en el turismo y actividades bancarias. El turismo solamente, supone más del 60% del PIB y emplea directamente o indirectamente la mitad de la mano de obra del archipiélago es buen momento para exportar las Bahamas cuenta con el tratado de CARICOM. Por tanto de acuerdo a este análisis ¿será viable y rentable exportar sandía a las Bahamas?

JUSTIFICACIÓN

Este es un proyecto de gran importancia, ya que por medio de éste se espera demostrar lo adquirido en de cada una las asignaturas impartidas en la carrera, es por eso que se decidió realizar este proyecto exportación para destacar los conocimientos, utilizando las herramientas adecuadas y así seguir con algunas investigaciones en base a las exportaciones, sabiendo que con la práctica se logrará tener resultados precisos, una de ellas como es estudios de mercados para conocer más a fondo lo necesario para el comercio exterior.

Al trabajar en este proyecto se espera sea de beneficio para impulsar el sector agropecuario de la región de Lázaro Cárdenas. Contribuyendo a que los agricultores de la región puedan comercializar sus productos, especialmente la sandía, realizando su cultivo con mejores prácticas que los hagan ser competitivos a nivel nacional e internacional. Aprovechando el nicho de mercado de las Bahamas, que se caracteriza por ser turístico y tropical, siendo un lugar de alta demanda de frutas tropicales como la sandía.

Tomando en cuenta los cultivos de la región y la ventaja del puerto de Lázaro Cárdenas, el cual está bien ubicado, teniendo línea de navegación para todo el mundo y poder contar con facilidades de diferentes tratados comerciales con la mayoría de los países, ínsita a demás a que cualquier país quiera tener negociaciones con este país, vea las alternativas y ventajas competitivas que se ofrecen en la exportación de sandía.

Se espera que este proyecto llegue a ser indispensable para una exportación a futuro, con los conocimientos adquiridos durante esta carrera, así sea una de las primeras puertas que tenga que abrir a nivel profesional. Al hablar de exportación se tocan muchos puntos a desarrollar de muchos temas, uno de ellos es saber los requisitos necesarios que se deben presentar, los impuestos a pagar, que personajes son los que interfieren, estado financiero, que modalidad utilizar entre otros.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una propuesta de proyecto de exportación de sandías desde la costa Michoacana hasta las Bahamas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Conocer el proceso de producción e identificar las características necesarias del suelo para lograr cosechas de calidad. Además describir los usos y cualidades de la sandía, así como las ventajas y desventajas de su consumo.
2. Identificar las leyes, los trámites y documentos necesarios para la exportación.
3. Delimitar los tratados de libre comercio en los que México participe con países que gusten del consumo de la fruta a fin de identificar el mercado meta.
4. Determinar el envase y embalaje más adecuado para la trasportación y conservación de la sandía.
5. Identificar las ventajas competitivas y delimitar el mercado meta.
6. Realizar un análisis financiero para determinar la viabilidad y rentabilidad de la exportación de sandía a las Bahamas.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES GENERALES

Este capítulo trata de los antecedentes generales del producto, en él se describe su origen en el mercado, las condiciones de él porque es denominado con nutrientes que ayudan a la salud del ser humano, también conoceremos sus características, los sistemas que existen y sus derivados así cuando se da la cosecha más productiva, como aprovechar al máximo su sustancia, además conocer las ventajas y desventajas del consumo de este cultivo.

1.1 ANTECEDENTES GENERALES DE LA SANDIA

La sandía tiene su origen en el desierto de Kalahari en el continente africano, donde aún hoy en día crece de forma silvestre. Pero los primeros vestigios de su cultivo se encontraron concretamente en Egipto y datan del 3.000 a.C. No es muy exigente en suelos, aunque le van bien los suelos bien drenados, ricos en materia orgánica y fértil. No obstante, la realización de la técnica del enarenado hace que el suelo no sea un factor limitante para el cultivo (Greenwood, 2021).

El estado de Yucatán se registró una producción de sandía de 7,655.45 toneladas, exportando 366 toneladas a su principal mercado, Estados Unidos. Los principales municipios productores son Tixmehuac, Tizimín, Tzucacab, Yaxcabá, Chikindzonot y Akil. A nivel mundial, México ocupa el décimo primer lugar como productor de esta hortaliza, con una participación global del 1.3 por ciento y una Tasa Media Anual de Crecimiento (TMAC) de 7.2 por ciento. México es el principal proveedor de sandía a Estados Unidos, con ventas por más de 149 millones 758 mil dólares en 2020. Otros países que compran el producto nacional son Canadá, Cuba y Japón (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2021).

1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA SANDÍA

La sandía o *Citrullus lanatus*, también conocida como melón de agua, pertenece, al igual que el melón, a la familia de las Cucurbitáceas. Su característica principal es que está compuesta en su mayor parte de agua (más de un 90%) y su fruto, denominado en botánica pepónide, presenta principalmente forma redondeada, aunque también existen ovaladas, cilíndricos achatados por los extremos y, gracias a las técnicas de cultivo japonesas, incluso cuadradas.

Es una de las frutas con mayor tamaño ya que puede llegar a alcanzar los 20 kilogramos y a desarrollar un diámetro de 30 centímetros. No obstante, las nuevas exigencias de los mercados y gustos europeos hacen que las sandías cultivadas para la exportación posean pesos comprendidos entre 3-8 kg, tendiendo a reducirlo hasta llegar a piezas de 2 kg o menos. Muestra una corteza dura y lisa, de 2-4 centímetros de grosor. Los colores de su piel y pulpa caracterizan de forma especial a la sandía por su bello contraste. La primera, en su madurez, varía entre verdes y amarillos, pudiendo adquirir una tonalidad uniforme verde con motas de color amarillento, grisáceo o verde claro.

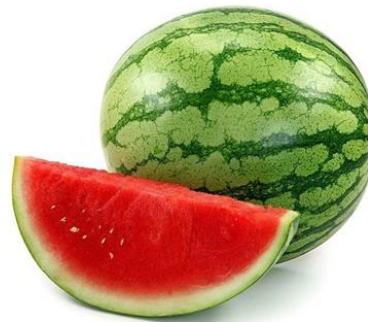


Figura 1. Presentación del producto.

La segunda destaca por su color rojo, aunque dependiendo de las variedades también rosadas, amarillas intensas o anaranjadas. Las pepitas se encuentran diseminadas en el interior de la pulpa y son de color negro-marrón, muy duras. No

obstante existen sandías llamadas *sin pepitas* que las contienen muy blandas y en tonalidades blanquecinas y amarillentas. El sabor de la sandía es una combinación entre acuoso-refrescante y jugoso-dulce, por lo que resulta una fruta muy atractiva de cara al caluroso verano.

La sandía es en su mayoría agua - aproximadamente el 92% - pero esta fruta/verdura refrescante está empapada de nutrientes. Cada bocado jugoso tiene niveles significativos de vitaminas A, B6 y C, un montón de licopeno, antioxidantes y aminoácidos. Hay incluso una modesta cantidad de potasio. Además, este aperitivo por excelencia es libre de grasa, muy bajo en sodio y tiene sólo 40 calorías por taza (Sarmiento, 2021).

1.3 USOS Y BENEFICIOS DE LA FRUTA

Su uso es el consumo personal así como la elaboración de jugos de sandía, ensalada de sandía, perfumes, dulces, bebidas refrescantes. El jugo de sandía contiene un poco más de un gramo de L-citrulina, un aminoácido que parece proteger contra el dolor muscular. La sandía no solo es uno de los frutos más refrescantes que existen, también posee una gran cantidad de propiedades las cuales son muy beneficiosas para nuestro organismo y es por esta razón que muchos especialistas en nutrición la llaman el fruto que sirve para todo.

Según los diferentes estudios que se han realizado, esta fruta es perfecta para recuperar las energías, para la salud del corazón, para la pérdida de peso, la visión, la piel y para nuestros riñones, además es ideal para los deportistas. Es por esta razón que se recomienda que la sandía siempre esté presente en la dieta de cada día. La *patilla* otro de los nombres con los que se conoce a la sandía, contiene un 90% de agua, debido a esto muchas personas la utilizan como complemento para la pérdida de peso, pero esto no es todo, también es rica en vitaminas, minerales, y fibra, muy esenciales para el buen funcionamiento de nuestro cuerpo.

Además de esto, el melón de agua contiene antioxidantes como los betacarotenos, el licopeno y también la citrulina, estos componentes se incrementan si la sandía está bien madura. Como ya se sabe la sandía contiene altos niveles de licopeno, los cuales son muy eficaces en la protección de las células contra el daño y pueden ayudar a reducir el riesgo de enfermedades del corazón, según un estudio realizado en la Universidad de Purdue. Además, contiene concentraciones de citrulina y arginina que son buenos para el corazón. La arginina puede ayudar a mejorar el flujo sanguíneo y reduce la acumulación de exceso de grasa. Un estudio publicado en el American Journal of Hypertension encontró que los extractos de sandía ayudaron a reducir la hipertensión y la presión arterial (López B. , 2020).



Figura 2. Beneficios de la fruta

El licopeno en la sandía hace que sea una fruta anti-inflamatoria, según el estudio antes mencionado. El licopeno es un inhibidor para diversos procesos inflamatorios y también funciona como un antioxidante para neutralizar los radicales libres. Además, la sandía contiene colina, que ayuda a mantener la inflamación crónica abajo. La vitamina A es esencial para su piel, y sólo una taza de sandía contiene casi una cuarta parte de la ingesta diaria recomendada de ella. La vitamina A ayuda a mantener la piel hidratada y el cabello, y también fomenta el crecimiento

saludable de las nuevas células de colágeno y elastina. También contiene vitamina C que promueve el crecimiento de colágeno saludable.

En resumen el consumo de la sandía le puede ayudar para los siguientes sufrimientos.

- ✓ Prevenir el cáncer
- ✓ Síntomas de envejecimiento
- ✓ Hipertensión
- ✓ Ayuda a combatir el estreñimiento y digestión irregular
- ✓ Elimina toxinas
- ✓ Previene cistitis, nefritis
- ✓ Infecciones urinarias
- ✓ Depurativa
- ✓ Aporta vitaminas A,C, E, magnesio, potasio y otras sales minerales

1.4 DESCRIPCIÓN DE CONDICIONES DE CULTIVO.

Así como ocurre con cualquier tipo de cultivo, la sandía requiere de ciertas condiciones mínimas requeridas para que su cultivo sea exitoso. En este sentido, uno de los elementos más determinantes es la temperatura. Los niveles óptimos de temperatura para que la planta se desarrolle eficientemente oscilan entre 22 y 29°C. Sin embargo, puede cultivarse ligeramente por encima o por debajo de estos valores, siendo la máxima temperatura soportada 35°C y la mínima 17°C. Así mismo, es un cultivo que suele desarrollarse en suelos con un ligero nivel de acidez. El pH ideal se ubica entre 5 y 6.8. Esta es una planta poco exigente en lo que se refiere a las características del suelo. Por lo que solo requiere de suelos en los que haya abundante materia orgánica y que se encuentren bien drenados.

Siembra. Las semillas debe sembrarse en agujeros que tengan aproximadamente 2.5 cm de profundidad. Se siembran en hileras. Aquí es importante tener en cuenta la distancia entre hileras, así como también la distancia entre una

planta y otra. En lo que respecta a la distancia que separa a una hilera de otra, se sugiere que esta sea de entre 2 y 3 metros, mientras que la distancia recomendada entre una planta y otra debería ser de 1,5 metros. Durante su desarrollo, es importante que haya una abundante disponibilidad de agua. Eso es así hasta que se observa que las flores se secan. Al ocurrir esto, la planta requiere menor cantidad de agua.

Preparación de terreno: La parcela donde se cultive debe tener las siguientes características:

- Buen drenaje.
- Sin pendiente.
- Sin malas hierbas.
- Sin residuos de herbicidas.
- Sin nematodos e insectos perjudiciales.

Riego: Requiere desde la floración hasta que finaliza el crecimiento de sus frutos. Una vez finaliza este periodo, en el cultivo de sandía es muy importante el control del riego, que ha de ser constante para evitar el rajado. Algunas fuentes señalan que una reducción progresiva del caudal de riego cuando finaliza el crecimiento de los frutos aumenta el contenido de azúcares en la sandía.

Cosecha. El desarrollo de la planta *Citrullus lanatus*, tiene una duración aproximada de entre 85 y 120 días, existiendo algunas variaciones. Sin embargo, cuando ya se encuentra madura, la planta manifiesta algunas señales que son indicio de que ya se pueden recolectar los frutos. Entre esas señales se pueden mencionar la pérdida de brillo, la presencia de un ruido sordo al golpear la sandía y el desprendimiento fácil del pericarpio del fruto. Además, se puede observar que el zarcillo que está más cerca del fruto se encuentra seco. Una vez determinadas estas señales, se puede proceder a la recolección de la sandía. La sandía se suele recolectar 80-100 días después de su plantación. La recolección se efectúa cuando aparecen unas características comunes como el sonido ahuecado del fruto, aparición

de color amarillo en la parte inferior del fruto, desprendimiento de la piel fácil con la uña, entre otros beneficios.

Factores climáticos: La sandía es una planta que requiere condiciones altas de temperatura. Para que germine, y lo haga bien, la temperatura del ambiente en el cultivo de sandía debe estar comprendida entre 21 y 35° C (a partir de 15°C puede iniciarse, o por lo menos, es el mínimo teórico). Una vez ya ha germinado y está en etapa de crecimiento, la temperatura de desarrollo óptima está entre 21 y 30 °C. Cuidado con temperaturas superiores a los 35 °C, en las cuáles tendremos que aportar riegos extras. A partir de estos valores fácilmente alcanzables en verano, la planta de la sandía empieza a transpirar y pierde mucha agua por evaporación, entrando rápidamente en un estrés hídrico que tendremos que solucionar aportando agua de riego fácilmente asimilable por sus raíces.



Figura 3. Producción de sandía.

1.5 PLAGAS Y ENFERMEDADES DE LA SANDIA

El cultivo de la sandía es susceptible a varios patógenos que pueden causar daños importantes a las hojas, frutos, tallo y raíces, comprometiendo la productividad. Las enfermedades con mayor impacto potencial en la producción son la antracnosis, el mildiu, el oídio, la fusariosis, el tizón gomoso del tallo y la mancha acuosa del fruto. Los daños producidos por insectos son una de las amenazas principales en estos cultivos, pueden producir importantes mermas en la producción (Brunelli, 2020).

La *antracnosis* es causada por el hongo *Colletotrichum orbiculare* (Sin. *C. lagenarium*) y es una de las principales enfermedades de la sandía. Los síntomas en las hojas comienzan como puntos y se transforman en lesiones. El patógeno puede infectar los frutos de manera temprana sin mostrar síntomas. Cuando los frutos maduran o son recolectados y almacenados, el hongo sale de la fase de latencia formando pequeñas lesiones circulares que pueden ser cubiertas por una masa polvorienta rosa, que son las esporas del hongo (Figura 4).

Este patógeno tiene al menos 7 razas fisiológicas, puede transmitirse por semillas y tiene la capacidad de sobrevivir en los restos de cultivo durante más de dos años. La enfermedad se ve favorecida por temperaturas superiores a 25°C y alta humedad relativa. El período prolongado de lluvias favorece tanto la dispersión de las esporas como su infección en la planta. *Cómo combatirla*: El control debe realizarse combinando una serie de medidas como: rotación de cultivos, uso de semillas sanas (compra a empresas idóneas), uso de híbridos resistentes (siempre que sea posible) y control químico preventivo, especialmente cuando las condiciones ambientales sean favorables a la enfermedad.



Figura 4. Enfermedad de antracnosis.

El *mildiu* de la sandía es causado por el *Chromista Pseudoperonospora cubensis*. Infecta las hojas de muchas especies de cucurbitáceas originando inicialmente pequeñas manchas necróticas y traslúcidas, que pasan a manchas

angulares y amarillas, llenas de puntos negros que son propágulos del microorganismo. La enfermedad es más grave cuando hay una alta humedad relativa, provocada por largos períodos de rocío, superiores a las seis horas diarias.

La lluvia y el riego por aspersión, especialmente cuando se realiza al anochecer, también son muy favorables para la enfermedad. Es más probable que las temperaturas suaves aumenten la enfermedad en el campo, aunque el mildiu también puede ocurrir en climas más cálidos, siempre que la humedad relativa sea adecuada para el patógeno. *Cómo combatirla*: El control se realiza básicamente con el uso de fungicidas de forma preventiva, en especial en periodos o lugares donde existen condiciones adecuadas para la enfermedad.

Ceniza u oidio de las cucurbitáceas: esta enfermedad provoca la aparición de manchas blancas sobre las hojas. El *oidio* de las cucurbitáceas ocurre en prácticamente todas las zonas productoras de sandía del mundo. *Podosphaera xanthii*, el hongo causante, tiene más de 8 razas descritas que se adaptan a los ambientes más diversos. Las plantas infectadas tienen hojas y ramas cubiertas de un polvo blanco, que son las estructuras reproductivas del hongo.

Las hojas más afectadas se secan, reduciendo la tasa fotosintética y perjudicando la cantidad y calidad de los frutos. En ataques severos, puede haber quemaduras solares en los frutos, debido a la alta defoliación provocada por el patógeno. Las altas temperaturas y la humedad relativa entre 60% y 90%, sin presencia de agua libre en la hoja, son ideales para epidemias de oidio. *Cómo combatirla*: El control debe realizarse de forma preventiva, utilizando fungicidas registrados.

Fusariosis. Características: La marchitez por fusarium o fusariosis es una enfermedad causada por el hongo *Fusarium oxysporum* f.sp. *niveum*, que es un patógeno específico de la sandía. Ocurre en prácticamente todas las regiones productoras de sandía. Ya se han reportado tres razas (0, 1 y 2). El patógeno coloniza los tejidos vasculares provocando su obstrucción. Debido a la dificultad de

trasladar el agua y los nutrientes hacia la parte aérea, la planta presenta síntomas de marchitez y coloración amarillenta de las hojas, que pueden evolucionar hasta la muerte.

El hongo, además de sobrevivir en los restos de cultivo, tiene estructuras de resistencia que permiten perpetuarse en la zona de cultivo durante varios años. También puede transmitirse por semillas. Las temperaturas entre 23°C y 26°C y los suelos con pH ácido y mal drenado favorecen la aparición de la enfermedad. *Cómo combatirla:* Las medidas de control más adecuadas para el control de enfermedades son: uso de semillas sanas (adquiridas de empresas acreditadas), plantación de híbridos resistentes, rotación de cultivos y corrección del pH del suelo a alrededor de 6,5.s para el cultivo.

Tizón gomoso del tallo. Características: El tizón gomoso del tallo o el cancro del tallo es una enfermedad muy favorecida por la alta humedad relativa y las temperaturas entre 22°C y 28°C. El hongo *Didymella bryoniae* infecta el tallo de la planta provocando lesiones estriadas y anegadas (Figura 5), que se convierten en grietas y obstruyen el paso de la savia. En un intento por defenderse del ataque, la planta segrega exudaciones gomosas, lo que le da nombre a la enfermedad. Por lo general la planta se marchita de manera generalizada, lo que conduce a su muerte. En las hojas, el síntoma se caracteriza por lesiones concéntricas. Tanto en el cancro del tallo como en las lesiones foliares pueden aparecer manchas negras, que son los picnidios (estructuras reproductivas) del hongo.

Cómo combatirla: El control debe realizarse integrando varias medidas como: rotación de cultivos, drenaje adecuado del área de siembra evitando encharcamientos, adición de microorganismos beneficiosos como *Bacillus* y *Trichoderma*, adquisición de semillas de empresas idóneas y uso de fungicidas registrados, especialmente cuando las condiciones ambientales son favorables. Hasta el momento, no existen híbridos resistentes a la enfermedad.



Figura 5. Tizón gomoso del tallo.

Mancha acuosa. Características: La mancha acuosa de los frutos (Bacterial fruit blotch) es la enfermedad más grave y preocupante del cultivo de la sandía. Causada por la bacteria *Acidovorax citrulli*, puede ingresar a un área a través de semillas o maquinaria contaminada. Es favorecida por la alta temperatura y el anegamiento del suelo. Los síntomas se caracterizan por lesiones empapadas en los cotiledones y las hojas que se convierten en extensas áreas necróticas. En los frutos, las lesiones comienzan como pequeños puntos claros en la cáscara, que evolucionan hasta la degradación total de la pulpa (Figura 6). Los frutos pueden romperse, dispersando las bacterias en grandes áreas. Cómo combatirla: La mejor forma de control es no dejar que las bacterias lleguen a la zona de cultivo, comprando semillas y plántulas sanas de empresas idóneas.



Figura 6. Enfermedad de la mancha acuosa.

De la misma forma que ocurre con otras especies que pertenecen a la familia de las Cucurbitáceas (Díaz, 2020), los enemigos más importantes a la hora de sembrar sandía son los siguientes:

- Enfermedades en los vasos: estas aparecen en dos tipos diferentes y provocan que las hojas de la planta se vuelvan amarillentas y a su vez se marchiten con mayor rapidez.
- Trips: esta plaga le provoca a la planta necrosis foliares.



Figura 7. Plagas de la Sandía.

Pulgón (Myzus persicae y Aphis gossipii). Plaga muy común en estos cultivos. Su incidencia está directamente relacionada con las condiciones climáticas durante el ciclo de cultivo, apareciendo principalmente en primavera y otoño. Suelen aparecer por focos en las partes jóvenes de la planta. Produce daños tanto directos (amarilleamiento y debilitamiento del tejido vegetal producido por las picaduras y succiones) como indirectos (transmisión de virus). Esta plaga por lo general se dispersa durante la primavera y el otoño.



Figura 8. Hoja plagada de pulgones.

Mosca Blanca (*Bemisia tabaci* y *Trialeurodes vaporariorum*). Son insectos pequeños de no más de 1,5 mm de longitud. El daño más preocupante es la transmisión de virus. Niveles altos de población, producen una melaza que es colonizada por la fumagina (patología producida por el desarrollo de un hongo saprófito), dándole un aspecto negruzco. Esta especie de mosca que agota a la planta después de quitarle todos sus nutrientes.



Figura 9. Mosca blanca.

Araña Roja (*Tetranychus urticae* y *Tetranychus turkestanii*). Es probablemente la plaga más complicada. Ácaro muy pequeño de color rojo vivo, los adultos miden

alrededor de 0,5 mm. Cuando la población es alta, teje una telaraña, generalmente en el envés de la hoja. Los daños se aprecian porque se producen decoloraciones y abombamiento en las hojas. Si el nivel de plaga es muy elevado, puede producir defoliaciones. Es una especie de ácaro que crece en las hojas de la planta ocasionado que la misma pierda su color y además produce manchas de color amarillo.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.

Para realizar una exportación se deben llevar a cabo diferentes trámites ante diversos organismos. La exportación se realiza por conducto de un agente aduanal o apoderado aduanal, quienes deberán legalmente estar autorizados por el exportador y los cuales presentarán la mercancía en la aduana, para ser revisada por la autoridad, presentado el pedimento de exportación y demás documentos correspondientes. El trámite actualmente es más fácil y sencillo ingresando a la ventanilla única de comercio exterior, que permite el envío de la información electrónica, una sola vez, ante una única entidad, para cumplir con todos los requerimientos del comercio exterior.

2.1. MARCO LEGAL Y JURÍDICO.

Conocer y cumplir con las leyes aplicables a nuestra actividad, nos proporciona tranquilidad, satisfacción y seguridad. Existen diversas fuentes de información y leyes a las cuales apegarse pero la Secretaría de Relaciones Exteriores se dio la tarea de proveer a cualquier interesado el Manual de Exportación a cualquier país en donde se señalan todo lo competente al exportador como las generalidades del mercado internacional, su sistema comercial, estándares y leyes importantes tanto de México como de diferentes países con los que existen tratados y acuerdos de comercio exterior (Carreón Villanueva, 2017). Entre las leyes que forman el marco legal y jurídico se denotan principalmente las siguientes: La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Tratados de Libre Comercio, Ley Aduanera, Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación y la Ley de Comercio Exterior, las cuales se describen enseguida.

2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Es la norma fundamental o la carta magna, establecida para regir jurídicamente al país, la cual fija los límites y define las relaciones entre los poderes de la federación: poder legislativo, ejecutivo y judicial, entre los tres órdenes

diferenciados del gobierno: el federal, estatal y municipal, y entre otros aquellos y los ciudadanos. Así mismo fija las bases para el gobierno y para la organización de las instituciones en que el poder se asienta y establece, en tanto que pacto social supremo de la sociedad mexicana, los derechos y los deberes del pueblo mexicano.

El artículo 131 de la CPEUM menciona las facultades privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de política, la circulación en el interior de la republica de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia. En cuestión de la exportación que deseo realizar, la CPEUM me servirá para determinar que reglamentación, documentación y restricciones debo seguir para que mi mercancía pueda salir de país, que por motivos de seguridad nacional deben ser aprobadas (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2019).

2.1.2 Tratado de Libre Comercio

México es uno de los países con más tratados de libre comercio firmados, contando con una red de 12 tratados, con 46 países, 32 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (APPris) con 33 países y 9 acuerdos de alcance parcial en marco de la Asociación latinoamericana de Integración (ALADI). Además, participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la organización mundial del comercio (OMC), el mecanismo de Cooperación económica Asia. Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la ALADI.

En la actualidad México no cuenta con un tratado de libre comercio con las Bahamas. El tratado de libre comercio más sobresaliente que ha suscrito es el América de Norte con Estados Unidos y Canadá, que fue reestructurado y sustituye al TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés, denominado ahora T_MEC, a partir del 01 de julio del 2020, que hasta la fecha aún no se ha ratificado su firma (Cofide, 2020).

2.1.3 Ley Aduanera

La ley Aduanera tiene por objetivo regular a quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo ya sean sus propietarios o poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualquiera que tenga intervención en la introducción, extracción de bienes dentro y fuera del territorio nacional, en este caso se señalan los artículos de la ley aduanera que respaldan una exportación son los descritos enseguida.

La Ley Aduanera, como bien lo menciona en su artículo primero, es la encargada en compañía de la Ley de los Impuestos Generales de Importación, el de regular la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en los que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los actos o actos que deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías. El *artículo 23* que indica que toda mercancía que se deposite ante un recinto fiscalizado debe de asignársele un régimen aduanero para su despacho del mismo.

El *artículo 36* de esta ley dice que quienes importen o exporten están obligados a presentar ante la aduana un pedimento en la forma oficial aprobada por la secretaria en caso de que las mercancías estén sujetas a RRNAS deberán presentar el cumplimiento de manera electrónica, el pedimento debe mostrar la firma electrónica del descargo de los documentos que amparen dicho cumplimiento. El artículo 37 menciona en un enfoque a las empresas maquiladoras que deseen exportar varias operaciones de un mismo exportador mencionando el pedimento consolidado.

El *artículo 54* de esta ley hace mención que para las operaciones de importaciones y exportaciones el agente aduanal por cual mediante dé el estamos obligados a efectuar el despacho debe de ser responsable de la veracidad de los datos y de la información proporcionada así como la correcta clasificación arancelaria, asegurándose que en este caso el exportador cuenta con los documentos que acrediten las obligaciones en materia de regulaciones y

restricciones no arancelarias, de lo provisto por esta ley y las demás leyes y disposiciones aplicables (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2020).

El despacho aduanero se encuentra fundamentado en la presente ley en su artículo 35, definiéndose este como el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con diferentes traficos y regimenes aduaneros, ya que se deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional. Todas las mercancías que se introduzcan al país o se extraigan de él deben de destinarse a un regimen aduanero, estos se entienden como la situación fiscal de la mercancías, con ellos se define que proceso deben seguir para poder ser ingresados o extraídos del país conforme a la ley cumpliendo con sus regulaciones arancelarias y no arancelarias, dichos regimenes aduaneros se encuentran fundamentados en el artículo 90, los cuales son:

- A. Definitivos.
 - I. De importación.
 - II. De exportación.
- B. Temporales.
 - I. De importación.
 - a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.
 - II. De exportación.
 - a) Para retornar al país en el mismo estado.
 - b) Para elaboración, transformación o reparación.
- C. Depósito Fiscal.
- D. Tránsito de mercancías.
 - I. Interno.
 - II. Internacional.
- E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.

F. Recinto fiscalizado estratégico

2.1.4 Ley de Los Impuestos Generales De Importación Y Exportación (LIGIE)

En esta ley encontramos la tarifa de los impuestos generales de importación y de exportación fundamentada en su artículo primero y las reglas generales y complementarias en su artículo segundo que servirán de ayuda para una correcta clasificación arancelaria. La clasificación es un método lógico por el cual, de acuerdo con determinados principios especialmente seleccionados, el universo de las mercancías se divide en clases o categorías que, a su vez, pueden subdividirse en subclases homogéneas y más detalladas. En lenguaje arancelario o estadístico, por su parte, clasificar es encontrar la exacta posición de una mercancía o clase de ellas, en determinado esquema de clasificación.

El sistema Armonizado consta de 21 secciones indicadas en números romanos en orden progresivo del I al XXI. Los capítulos en este sistema son 98 ordenados en forma progresiva del 01 al 98, a excepción del 77 que ha sido reservado para usos ulteriores de la organización Mundial de Aduanas. Cada capítulo está dividido en partidas, las cuales se caracterizan por medio de cuatro dígitos, Los dos primeros se refieren al capítulo donde se encuentra situada la partida; los dos dígitos siguientes se refieren al lugar de orden que, dentro del capítulo, ocupa la partida (DOF, Cámara de Diputados, 2020).

2.1.5 Ley de Comercio Exterior

La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional, defender la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población, además en esta ley encontramos fundamentados en los art. 4, 16, 17, 19, 20 las regulaciones y restricciones no arancelarias (Cámara de Diputados del H.

Congreso de la Unión, 2006). .

Las regulaciones y restricciones no arancelarias que se establecen para la exportación se establecen para:

- I. Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad a las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional;
- II. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.
- III. Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas;
- IV. Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies;
- V. Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico, y
- VI. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia.

2.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO

Dentro de la ley aduanera en su artículo 36 A, se encuentra enlistado los diferentes documentos que se deben presentar tanto a la importación como a la exportación, en este proyecto solamente se describen los de exportación porque es lo que compete para la sandía, mismos que se detallan enseguida. Para el caso de las exportaciones incluyendo la de la sandía, los documentos que debe cumplir son los que se detallan a continuación:

- a. La relativa al valor y demás datos relacionados con la comercialización de las mercancías, contenidos en la factura o documento equivalente, declarando el acuse correspondiente que se prevé en el artículo 59-A de la misma Ley.
- b. La que compruebe el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

En el procedimiento aduanero es muy importante conocer los documentos necesarios para la exportación. El despacho aduanero es el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, fundamentado en el artículo 35 de la Ley Aduanera, que deben realizarse ante la aduana y que involucran a consignatarios, tenedores en las importaciones y remitentes en las exportaciones. Por ejemplo, cuando una mercancía aterriza en México, llega a almacenes fiscalizados que sirven para almacenar todo lo que está en trámite de importación y esperar su despacho aduanero. Es decir, las mercancías que llegan a este almacén no se han introducido formalmente en el país, sino que son resguardadas.

Las funciones del proceso del despacho aduanero son para que, si alguna persona física o moral importa o exporta cualquier tipo de mercancía, deberá contratar a un agente aduanal, quien será responsable junto con el contratante de:

- Otorgar veracidad y exactitud a los datos e información suministrados en el pedimento.
- Asignar la determinación del régimen aduanero de las mercancías y la correcta clasificación arancelaria.
- Pagar las contribuciones al comercio exterior.

- Asegurar que el importador / exportador cuente con los documentos que acrediten el cumplimiento de las obligaciones que en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias rijan para dichas mercancías (Grupo Ei. Comercio Exterior, 2018).

Los pasos del despacho aduanero son los siguientes:

1. Liberación de guías ante líneas aéreas. Se refiere al conocimiento de embarque o guía aérea, el documento que describe quién manda, a quién envía, peso, qué es y todos los detalles de lo que se desea importar.
2. Revisión física de la mercancía. En el almacén se verifica detenidamente que las cosas declaradas son las que realmente sean las enviadas. Se trata de cotejar la información en cuanto a características y cantidad importada, ya que no deberían traer mercancías de más ni menos.
3. Elaboración de pedimento. El pedimento es la papeleta que se necesita para que la mercancía pueda pasar por un semáforo fiscal. Este documento es el oficial para presentar la solicitud de la mercancía, quién importa, fechas, facturas, todo se traduce en una fracción arancelaria, hecha por un clasificador, para saber qué tipo de mercancía es. No todas las mercancías pagan lo mismo, algunos no pagan, otros pagan 5 o 20%, y si este proceso no se realiza correctamente, se incurre en evasión de impuestos.
4. Solicitud de impuestos. Toda mercancía conlleva impuestos: se deben pagar los derechos de importación. Para introducir mercancía, se está obligado a pagar por ello.
5. Solicitud de mercancía. Esta solicitud te entrega las mercancías, pasas al semáforo fiscal y define si se revisan o pasas libremente. No a todas las mercancías les toca luz roja, pero todas pasan a los rayos gama. Una vez que se hace lo anterior, la mercancía está liberada y se puede hacer uso de ella.

2.2.1 Registro Federal de Contribuyentes

Toda persona física o moral que realice cualquier actividad económica lícita por la cual perciba dinero deberá estar inscrito y activo en el RFC y por la que se adquiere la obligación de pagar los impuestos por sus ingresos, Dicho de otro modo, el RFC es una forma de identificación con la que el Servicio de Administración Tributaria (SAT) lleva un padrón mediante el cual ubica a todas las personas registradas en él, de acuerdo a cuanta actividad económica tienen, es un registro para que todos los contribuyentes puedan pagar sus impuestos con más facilidad (SAT, 2020).

Persona física es toda aquella persona que paga sus impuestos bajo algún régimen fiscal por la actividad o actividades por las que recibe sus ingresos, estos pueden ser:

- Sueldos y salarios
- Incorporación fiscal
- Actividad empresarial y profesional
- Arrendamiento
- Dividendos, entre otros más.

Mientras que una persona moral es una empresa que se constituye para llevar a cabo una actividad comercial. Como BIMBO por mencionar un ejemplo, que es una empresa constituida por socios y accionistas. En ambos casos, el RFC de cada persona, sea física o moral, indica a cuál de las dos pertenece, y la diferencia real entre una persona física y una persona moral es la cantidad de dinero con la que se maneja. Esto quiere decir que una persona moral, necesita características mercantiles para constituirse, mientras que una persona física no. Registrare mi empresa como persona moral ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) de la siguiente manera: la empresa se llama *EXPORTADORA EL SANDILLON S.A. DE C.V.*,

Considerando la información proporcionada el registro será: *RFC EXS170212XIM* misma que se describe de la siguiente manera: **EXS**: siglas del nombre de la empresa. **17**: al año en el que se constituye. **02**: el mes en que se constituye. **12**: el día en que se constituye. **XIM**: Homo clave, designada por el SAT. (Ver anexo 1).

2.2.2 Pedimento

El formato de pedimento, es un formato dinámico conformado por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada. Este formato deberá presentarse en un ejemplar destinado al importador o exportador, tratándose de las operaciones previstas en las reglas (Servicio de Administración Tributaria, 2021). Deberá ser llenado en su totalidad y cumpliendo las normas legales de exportación de sandía.

Es la declaración en documento electrónico, generada y transmitida respecto del cumplimiento de los ordenamientos que gravan y regulan la entrada o salida de mercancías del territorio nacional, en la que se contiene la información relativa a las mercancías, el tráfico y régimen aduanero al que se destinan, y los demás datos exigidos para cumplir con las formalidades de su entrada o salida del territorio nacional, así como la exigida conforme a las disposiciones aplicables. En este documento se encontrarán asentados los datos tanto de importador como exportador, los impuestos que se pagan por la operación realizada, los detalles de la mercancía tales como su peso, cantidades, modelos, unidades de medida, el régimen aduanero, fechas de despacho entre otros, mismos que servirán para hacer la correcta internación o extracción de las mismas (Ver anexo 2).

2.2.3. Factura.

El código fiscal de la federación en su artículo 29 establece que cuando las leyes fiscales establezcan la obligación de expedir comprobantes fiscales por los actos o actividades que realicen, por los ingresos que se perciban o por las

retenciones de contribuciones que efectúen, los contribuyentes deberán emitirlos mediante documentos digitales a través de la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria. Las personas que adquieran bienes, disfruten de su uso o goce temporal, reciban servicios o aquéllas a las que les hubieren retenido contribuciones deberán solicitar el comprobante fiscal digital por Internet respectivo.

La factura comercial es un registro de la transacción entre el exportador y el importador, es decir un documento legal emitido por el vendedor (exportador) al comprador (importador) durante la transacción internacional y funciona como una prueba de la venta entre comprador y vendedor. Una vez que los bienes están disponibles, el exportador emite una factura comercial para cobrar al importador por los bienes. Los datos mínimos generalmente incluyen lo siguiente:

- Información del exportador y del importador (nombre y dirección)
- Fecha de emisión
- Número de factura
- Descripción de los productos (nombre, calidad, entre otros más)
- Unidad de medida
- Cantidad de bienes
- Valor unitario
- Valor total del artículo
- El valor total de la factura y la moneda de pago. El importe equivalente debe indicarse en una moneda libremente convertible en dólares u otra moneda de curso legal en el país de importación.
- Las condiciones de pago (método y fecha de pago, descuentos, entre otros)
- Los términos de entrega de acuerdo con el Incoterm apropiado
- Medios de transporte

La factura comercial detalla el precio, el valor y la cantidad de las mercancías vendidas. También debería incluir detalles de las condiciones de la compraventa acordadas entre el comprador y el vendedor como las condiciones de pago, el coste

del seguro (si lo hay) y el coste del transporte marítimo. La declaración de valor en aduana debe redactarse de conformidad con el formulario, no se puede dejar de mencionar el riesgo de no llenar correctamente la factura comercial Rellenar con exactitud la factura comercial es un requerimiento legal.

En caso contrario, podrían producirse complicaciones como largos retrasos y algún extra costo. Además, dado que la factura comercial también se usa para declarar el valor de la mercancía ante las aduanas, cualquier error en la información podría conducir a una estimación incorrecta de los impuestos y aranceles a pagar y a las implicaciones legales que dicha situación conlleva, (ver Anexo 3 factura comercial) (icontainers, 2019).

2.2.4. Certificado Fitosanitario.

Si se está interesado en exportar mercancías de origen vegetal a otros países, es necesario consultar los requisitos que establece el país de destino, una vez que se cumplan dichos requisitos se deberá solicitar el Certificado Fitosanitario Internacional (CFI). Será indispensable llenar el certificado de exportación de mercancías, realizar el pago de derechos, y presentar los documentos solicitados por el país destino (SENASICA, 2021). Estos requisitos deberán seguirse para llevar a cabo una buena exportación de papaya. En el anexo 4 se plasma una muestra del permiso fitosanitario.

Es el documento que emite Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad (SENASICA) previo cumplimiento de los requisitos establecidos para este fin, con el cual se asevera que los productos de origen vegetal, sus productos y subproductos, regulados por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), cuentan con las condiciones sanitarias y de inocuidad necesarias para su exportación. Este certificado ampara el embarque desde su lugar de origen hasta su destino final, incluyendo la movilización nacional por lo que no es necesario que el exportador adicionalmente tramite el certificado de movilización nacional.

Antes de realizar la solicitud, debe consultarse previamente los requisitos que establece el país destino para la exportación de mercancías de origen vegetal, sus productos y subproductos; además de los requisitos específicos para la obtención del Certificado Fitosanitario Internacional. Para el caso de la sandía a ser exportada a las Bahamas, se debe consultar las restricciones a la importación que en dicho país se establezcan al respecto de productos agrícolas, de modo que se cumpla con las disposiciones legales y no arancelarias que establezcan ellos.

2.2.5. Lista de Empaque.

La lista de empaque (*Packing List*), es un documento que permite al exportador, transportista, compañía de seguros, aduana y al comprador, identificar el contenido y tipo de cada bulto (caja, atado, tambor, entre otros.), en donde se encuentran contenidas las mercancías para su transporte; por ello debe realizarse una lista de empaque metódica que coincida con la factura, lo cual significa para el exportador que durante el transporte de sus mercancías dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo, ya que, en caso de percance, se podrán hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros u otras (transporte mx, 2015) (Ver Anexo 5 lista de empaque).

La lista de empaque no es un documento exigido por Ley para realizar el despacho aduanero de la mercancía, sin embargo facilita este trámite; es elaborada por el exportador y se utiliza como complemento de la factura comercial; se debe entregar una copia de la misma al transportista. En la lista de empaque se indicará:

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

2.2.6. Certificado de Origen.

El certificado de origen es un documento necesario para las exportaciones que califiquen para trato arancelario preferencial de acuerdo a las reglas de origen del tratado de libre comercio, este documento no será requerido si él envió no califica para recibir trato preferencial, es decir que la mercancía que se esté comercializando no esté dentro de las comprendidas en el tratado de libre comercio para recibir dicho trato, en el caso de las exportaciones de sandía al país de las Bahamas no será necesario presentar este documento ya que a la fecha no se cuenta con tratado de libre comercio que ofrezca estas ventajas (SNICE, 2021).

2.2.7. Conocimiento Marítimo.

Es el documento propio del transporte marítimo que se utiliza en el marco de un contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este documento es establecer las reglas de la relación contractual entre el cargador, el consignatario de la carga y el transportista, dando confianza a cada parte respecto al comportamiento de las otras. Esto es emitido por la compañía naviera al expedidor que opera, confirmando que los bienes han sido recibidos a bordo. De esta forma, el conocimiento de embarque sirve como comprobante de recepción de los bienes por parte del transportista, lo que lo obliga a entregar los bienes al consignatario es decir El Bill of lading es probablemente el documento más importante de un envío de transporte marítimo. Dicho de forma simple, un Bill of lading es un contrato legal de transporte de la carga. Contiene detalles del envío, fechas, partes implicadas, entre otros.

El shipper listado en el house BL es normalmente el shipper o exportador real del envío, y el consignee es el que lo recibe o el comprador. El notify podría ser el mismo que el consignee o cualquier otra figura, Todos los campos del master Bill of lading y el house Bill of lading, incluyendo información sobre el barco, descripción de la carga, número de precinto, peso, número de contenedores, fecha de salida, etc., deberían ser iguales. Los únicos campos con datos diferentes deberían ser los de

shipper, notify, consignee, and direction of receipt. Among the key information we can highlight the following (Cofide, 2020) (see Annex 6 BL). It contains the following information:

- Los detalles de los productos
- El recipiente
- El puerto de destino.

2.2.8 Incoterm.

Los INCOTERMS, son la abreviación de International Commerce Terms de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), su objetivo principal, es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa internacional.

El INCOTERM FOB ha sido traducido como *Libre a bordo*. Como su nombre lo indica, sólo aplicará para envíos por tráfico marítimo. Es uno de los INCOTERMS más comunes en el mundo, especialmente cuando se importa de China. Las características de este término son:

- Los productos se entregan a bordo del buque/navío/embarcación elegida por el importador. Esto quiere decir que el exportador tendrá todas las responsabilidades desde su oficina hasta el puerto marítimo y tendrá que cargar el contenedor hasta que esté dentro del barco.
- Se utiliza sólo en transporte marítimo, sea por mar o por río. En el caso de Europa, es común transportar mercancías por vías fluviales.

A continuación se en lista las responsabilidades del vendedor y el comprador en este término comercial:

- Responsabilidad del Vendedor en FOB:

- Solventar todos los gastos hasta entregar los productos a bordo del buque: maniobras, cargas, descargas, desaduanamiento de exportación, manejos en el puerto y carga al barco.
- Realizar el despacho de exportación a través de un agente aduanal (en algunos países no es obligatoria la figura del agente aduanal).
- Responsabilidad del Comprador en FOB:
 - Encargarse de contratar un buque para la entrega, es decir, que el comprador tiene que contratar y pagar el buking en el cual se transportarán las mercancías.
 - Contratar y pagar el medio principal de transporte marítimo.
 - Asumir los riesgos por pérdida o daño desde la recepción de los bienes. Sin embargo, hasta este punto no hay obligación de contratar un seguro por parte de ninguno de los negociantes.
 - Realizar todos los trámites de importación hasta su país de destino.

2.3. EMPAQUE, EMBALAJE Y ETIQUETADO.

El empaque es el contenedor de un producto, diseñado y producido para protegerlo y preservarlo adecuadamente durante su transporte, almacenamiento y entrega al consumidor o cliente final, también es útil para promocionar y diferenciar el producto o marca, comunicar la información de la etiqueta . El diseño del empaque para un producto es de suma importancia, su objetivo es que cumpla las funciones anteriormente mencionadas, al igual que cumpla con las leyes o normas de la industria o sector, a un precio considerable que no encarezca el producto al límite de no ser rentable o que lo rechacen en el mercado meta.

El embalaje es, al igual que el empaque, un recipiente o envoltura que contiene productos de manera temporal principalmente para agrupar unidades de un producto pensando en su manipulación, transporte y almacenaje. Otras funciones del embalaje son: proteger el contenido, facilitar la manipulación, informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. Dentro del

establecimiento comercial, el embalaje puede ayudar a vender la mercancía mediante su diseño gráfico y estructural (López López, 1993).



Figura 10. Embalaje

Para la exportación de nuestro productos de sandía y basándonos en la información anterior, nuestro empaque o embalaje serán cajas de cartón diseñadas, reforzadas para la manipulación del transporte de la mercancía, dentro de las cajas tendrá un aproximado de 2 unidades, las cuales serán transportadas en pallets Four Way Entry. Se colocaran 8 niveles con 64 cajas cada una.



Figura 11. Pallet Four Way Entry.

El etiquetado puede ser cualquier documento, ya sea escrito, impreso o gráfico que contiene la etiqueta del alimento, siendo la etiqueta la información sobre

el artículo que acompaña este durante su venta. Las normas de etiquetado de alimentación están sometidas al derecho alimentario propio de cada país, aunque no obstante existen organismos internacionales como la FAO (organismo especializado de la ONU) que armonizan un conjunto de *buenas prácticas* que sirve de referencia común a los países. Para la exportación de sandía, se puede etiquetar por unidad, en la etiqueta que lleva como datos el nombre de la empresa y logo tipo de la nacionalidad.

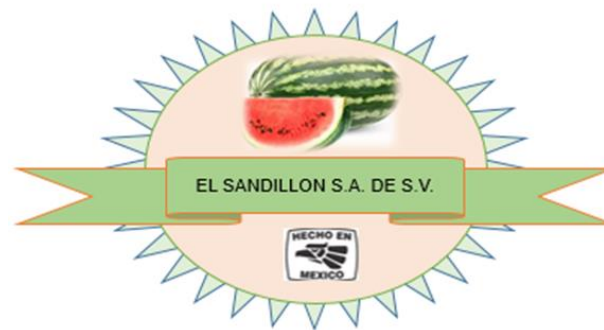


Figura 12. Etiqueta

2.4. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Las mercancías, sin excepción alguna, deben clasificarse arancelariamente al pasar por las aduanas, a fin de identificar de manera clara y precisa qué tasa porcentual de arancel les corresponde pagar de acuerdo con el tipo de arancel aplicable, así como para conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias, tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, por mencionar algunas; a las cuales estén sujetas.

Se entiende como *clasificación arancelaria*, el orden sistemático-uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada en la que a cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo. Gracias a este sistema, dentro de los países que lo han adoptado, una misma mercancía se codifica en forma idéntica a nivel de 6

dígitos. En México, tanto en la tarifa de importación como en la de exportación, la clasificación es la misma a nivel de ocho dígitos; a estos ocho dígitos se les conoce como fracción arancelaria quedando como sigue:

- *Capítulo: 08.* Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
- *Partida: 8.14.* Cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, frescas, congeladas, secas o presentadas en agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para su conservación provisional.
- *Subpartida: 0814.00.* Cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, frescas, congeladas, secas o presentadas en agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para su conservación provisional.
- *Fracción arancelaria: 0814.00.01.* Cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías, frescas, congeladas, secas o presentadas en agua salada, sulfurosa o adicionada de otras sustancias para su conservación provisional (SIICEX-CAAAREM, 2007). En las tablas 1 y 2 se muestran la clasificación y fracción arancelaria de la sandía.

Tabla 1. Clasificación arancelaria de la sandía.

Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida:	0807	Melones, sandías y papayas, frescos.
		- Melones y sandías:
Subpartida:	080711	-- Sandías.
Fracción:	08071101	Sandías.

Tabla 2. Fracción arancelaria de la sandía

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

CAPÍTULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

Todo proyecto requiere recopilar y analizar información para investigar el mercado que desea atacar, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo. Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses

3.1 MERCADO META.

Toda persona que crea un producto debe tener en claro cuál es el mercado objetivo o los que otros llaman Target a lo que se interpreta como el sector de población al que está dirigido un bien. Algunas de las variables para determinar el mercado meta, son: la edad, género y las condiciones socioeconómicas. La sandía al ser una fruta tropical se destina al país de las Bahamas que dependiente de la economía basada en el turismo y actividades bancarias.

Las Bahamas es el único país de la región que no es parte de un acuerdo de libre comercio o de una unión aduanera. Ha sido miembro de CARICOM desde 1983, pero no participa en los arreglos de mercado y economía únicos del grupo. Es miembro de la Asociación de Estados del Caribe. Asimismo es miembro del grupo de países ACP y como tal ha suscrito las diversas convenciones de Lomé y, actualmente participa en el acuerdo de asociación ACP-UE, también conocido como Acuerdo Cotonou. Las Bahamas es beneficiario de varios acuerdos de comercio preferencial que incluyen, aparte del Acuerdo Cotonou, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), una iniciativa estadounidense para expandir las exportaciones de miembros de la ICC, implementada por Estados Unidos en 1983 y enmendada en 1990 y 2000, y el CARIBCAN, un acuerdo de comercio preferencial desarrollado por Canadá en 1986 para la región del Commonwealth del Caribe.

Actualmente las Bahamas está participando en varias negociaciones comerciales. Es un participante activo de las negociaciones en curso del ALCA y está considerando unirse al Mercado y Economía Únicos de CARICOM. En 2001, el país inició los procedimientos para convertirse en miembro de la OMC, y está en proceso de prepararse para las próximas negociaciones de adhesión, las cuales deben comenzar una vez las Bahamas presente un Memorándum sobre su régimen de comercio y se establezca un grupo de trabajo. Las Bahamas también se ha comprometido a negociar un acuerdo comercial no recíproco con la UE dentro del contexto del Acuerdo Cotonou.

Además de participar en los acuerdos comerciales antes mencionados, las Bahamas se convirtió en miembro de las Naciones Unidas tras obtener su independencia en 1973, y poco después se asoció a varias instituciones especializadas tales como la Organización de la ONU para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización internacional del Trabajo (OIT). Las Bahamas también es miembro del Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo del Caribe (BDC) (Ministerio de Industria y Comercio Bahamas, 2003).

El turismo solamente supone más del 60 por ciento del PIB y emplea directa o indirectamente a la mitad de la mano de obra del archipiélago. El crecimiento constante del turismo y el auge en la construcción de hoteles, de recursos y de nuevas residencias habían conducido al crecimiento sólido del PIB durante los últimos años, es por ello que la sandía es una fruta idónea para ser utilizada en su gastronomía, además de servir como decoración atractiva para los turistas.

Los servicios financieros constituyen el segundo sector en importancia de la economía: cerca del 15% del PIB. Sin embargo, desde diciembre de 2000, cuando el gobierno decretó nuevas regulaciones sobre el sector financiero, muchos negocios internacionales han salido del país. La industria y la agricultura contribuyen aproximadamente con una décima parte del PIB y muestran poco crecimiento a

pesar de los incentivos que el gobierno destinó a estos sectores. En suma, el crecimiento depende del funcionamiento del sector turístico, que depende del crecimiento en los Estados Unidos, origen de más del 80% de los visitantes.

Además del turismo y de las actividades bancarias, el gobierno apoya el desarrollo de un *tercer pilar*, el comercio. Oficialmente la Mancomunidad de las Bahamas es uno de los trece países que forman la América Insular, Antillas o Islas del Caribe, uno de los treinta y cinco del continente americano. Su capital y ciudad más poblada es Nasáu, situada en la isla de New Providence. Lugar que resulta atractivo para la exportación de sandía.

3.2 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

La elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas, es labor de la planeación estratégica, estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo. Los planes estratégicos cuentan con un cierto presupuesto disponible, por lo que es esencial la correcta determinación de los objetivos a cumplir. De lo contrario, el dinero puede no ser suficiente para alcanzar las metas y la planeación estratégica falla (Gutiérrez, Planeación Estratégica Corporativa para Pymes, 2021). En la planeación estratégica están incluidos la misión, visión, valores, que forman la filosofía de la empresa, así como su imagen y el organigrama de la empresa.

3.2.1 Misión.

Motivo o una razón de ser por parte de una organización, una empresa o una institución. Este motivo se enfoca en el presente, es decir, es la actividad que justifica lo que el grupo o el individuo está haciendo en un momento dado (Luca, 2017). La misión de la empresa es:

Somos una empresa dedicada a la comercialización y exportación de frutos frescos que brinda un servicio de calidad, ofreciendo las mejores frutas frescas la mayor temporada del año a bajos costos.

3.2.2 Visión

Se refiere a una imagen que la organización plantea a largo plazo sobre cómo espera que sea su futuro, una expectativa ideal de lo que espera que ocurra. La visión debe ser realista pero puede ser ambiciosa, su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo (Luca, 2017). La visión de la empresa es:

“Ser una empresa reconocida, vanguardista líder en la venta de frutos frescos. Satisfaciendo las necesidades de consumo, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes por encima de las expectativas, brindando productos de calidad”

3.2.3 Valores

Este vocablo alude a todos aquellos principios que le permiten a los seres humanos mediante su comportamiento realizarse como mejores personas; es decir son esas cualidades y creencias que vienen anexadas a las características de cada individuo y que ayudan al mismo a comportarse de una forma determinada. Los valores posibilitan la determinación de nuestras prioridades, y ayudan a encaminar la vida del ser humano a una autorrealización; estas creencias permiten elegir al hombre entre una situación u otra, o entre una cosa u otra (Raffino M. E., Concepto de Valores de una Empresa, 2021).

Los valores sobre los que se sostiene esta estrategia de crecimiento y diferenciación en el servicio son:

- *Trabajo en equipo:* Promoviendo y apoyando un equipo homogéneo, polivalente e interdepartamental.
- *Colaboración:* Nos integramos con nuestros proveedores y clientes para mejorar día a día la calidad con los mismos para satisfacer sus necesidades.

- *Servicio:* Cumplimos con nuestros compromisos y nos hacemos responsables de nuestro rendimiento en todas nuestras decisiones y acciones, basándonos en una gran voluntad de servicio por y para nuestros clientes.
- *Transparencia:* La implicación y compromiso del personal no sería posible sin una absoluta transparencia en los procesos, disponiendo el personal de la máxima información de la empresa.
- *Comunicación:* Promovemos y facilitamos la comunicación entre todos los niveles de la organización, disponiendo de herramientas eficaces, convocando los foros adecuados y con el compromiso constante de la dirección.

3.2.4 Filosofía.

La filosofía de empresa es básicamente una síntesis de su ambiente o cultura en un grupo de valores fundamentales que tienen como propósito informar a todo el mundo acerca de sus prácticas empresariales. En consecuencia, tener una filosofía de empresa es una excelente forma de guiar a los empleados en el duro camino de la toma de cerca de sus prácticas empresariales, al mismo tiempo que también puede ser una poderosa herramienta de marca (Riquelme, Filosofía de la Empresa (definición y como crearla), 2020).

Nuestra razón de ser; “Ofrecer la máxima calidad a los mercados más exigentes, contar con la producción disponible para cubrir las demandas del mercado global”

3.2.5 Logotipo

El logotipo, también conocido como logo, es un elemento gráfico que representa e identifica a la marca de una empresa, organización, producto o negocio. De esta manera, debe estar relacionado con la marca en cuestión, para que los consumidores logren hacer la asociación entre ambos en su mente. La principal función que debe cumplir un logotipo es la de brindar una identidad visual a la marca que lo esté usando. Asimismo, el objetivo de esto radica en que las personas puedan tener una referencia

visual de la marca para asimilarla fácilmente (Enciclopedia Económica, 2019). El logotipo representa una sandía con los colores que ésta tiene.



Figura 13. Logotipo de la Empresa.

3.2.6 Organigrama.

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización, incluyen las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático que permite obtener una idea uniforme y sintética de la estructura formal de una organización (Sánchez, 2012).

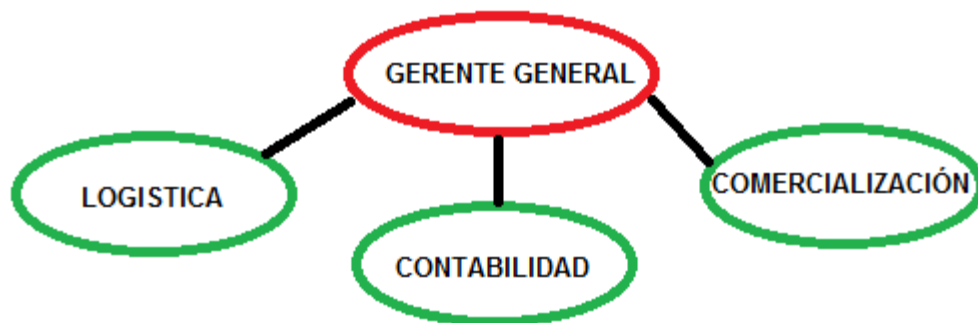


Figura 14. Organigrama de la empresa.

La empresa Exportadora el Sandillón S.A. de C.V. cuenta con un Gerente general encargado de dirigir y controlar las tres áreas con las que cuenta la organización las cuales son, logística que en ella se unifica compras y almacén, ya que en ella se verá todo lo relacionado con suministro, inventarios y los encargados de empacar y etiquetar la fruta, la otra es contabilidad como área responsable de pago de nóminas, emisión y cobro de facturas además del cálculo y pago de los impuestos federales por último el área de comercialización siendo esta una de las más importantes ya que es la que tendrá contacto directo con los clientes y será la encargada de ver a gestión de ventas.

3.3. OFERTA Y DEMANDA.

Los principales cinco productos a nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado exportados al mundo por Bahamas, junto con el valor comercial, son:

- Bahamas exportó Polietileno:- - Expandible, por un valor de US\$ 86,472.04 millones.
- Bahamas exportó Aceites de petróleo o de los crudos, por un valor de US\$ 70,345.62 millones.
- Bahamas exportó Congelados: - (Langostas), por un valor de US\$ 55,270.04 millones.
- Bahamas exportó Barcos de vela, incluso con motor auxiliar, por un valor de US\$ 20,942.53 millones.

Los principales cinco productos importados a nivel de 6 dígitos del Sistema Armonizado por las Bahamas, junto con el valor comercial, son:

- Bahamas importó Aceites de petróleo o de minerales crudos, por un valor de US\$ 520,197.56 millones.
- Bahamas importó Vehículos de turismo, por un valor de US\$ 49,727.11 millones.

- Bahamas importó Placas, hojas, bandas, por un valor de US\$ 42,929.26 millones.
- Bahamas importó Los demás productos de panadería, pastelería o galletería, por un valor de US\$ 37,217.84 millones.
- Bahamas importó Los demás productos químicos y residuales de la industria química, por un valor de US\$ 36,938.79 millones.

Los principales cinco países a los cuales las Bahamas exportó 2015, junto con la proporción de los asociados en %, son:

1. Exportaciones de Bahamas a Estados Unidos por un valor de US\$ 368 millones., con una proporción de 83.06% de los asociados.
2. Exportaciones de Bahamas a Francia por un valor de US\$ 19 millones, con una proporción de 4.37% de los asociados.
3. Exportaciones de Bahamas a Finlandia por un valor de US\$ 14 millones, con una proporción de 3.18% de los asociados.
4. Exportaciones de Bahamas a Reino Unido por un valor de US\$ 6 millones, con una proporción de 1.38% de los asociados.
5. Exportaciones de Bahamas a Canadá por un valor de US\$ 5 millones, con una proporción de 1.23% de los asociados.

Los principales cinco países a los cuales las Bahamas importó bienes 2015, junto con la proporción en %, son:

1. Importaciones de Bahamas desde Estados Unidos por un valor de US\$ 2,588 millones, con una proporción de 81.86% de los asociados.
2. Importaciones de Bahamas desde No especificados por un valor de US\$ 95 millones, con una proporción de 2.99% de los asociados.
3. Importaciones de Bahamas desde Dominica por un valor de US\$ 47 millones, con una proporción de 1.49% de los asociados.
4. Importaciones de Bahamas desde Japón por un valor de US\$ 36 millones, con una proporción de 1.13% de los asociados.

5. Importaciones de Bahamas desde Francia por un valor de US\$ 32 millones, con una proporción de 1.01% de los asociados.

Gracias a su abundante suelo agrícola, agua y horas de luz, era común que en las Bahamas se instalaran explotaciones agrícolas. Hoy en día, con la importación del 95 por ciento de los alimentos que se consumen, la situación del país insular ha cambiado. Lucayan Tropical Produce Limited (“Lucayan”) es una excepción a la norma, ya que conforma un elemento fundamental en el cultivo local de alimentos y la agricultura sostenible. Esta sería una de las principales competencias que se pueden presentar ya que al momento solo cultivan localmente productos hortofrutícolas frescos (WITS, 2021).

Pero en las Bahamas, tradicionalmente ha resultado más eficiente para los hoteles internacionales, restaurantes y clientes minoristas importar el producto en lugar de apoyar a la agricultura local, dando gran oportunidad a las exportaciones mexicanas en suministros de productos alimenticios para cubrir la demanda local que se basa principalmente en turistas extranjeros conocedores de diversidad de alimentos. No se encuentran registros de importaciones de frutas como la sandía lo que a su vez representa una gran oportunidad de incursionar en este mercado creando un nuevo mercado para la producción mexicana.

3.4 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.

Constituido por más de setecientas islas (de las cuales, 24 están habitadas y más de 700 deshabitadas), cayos e islotes en el océano Atlántico, está ubicado al norte de Cuba, Haití y República Dominicana, noroeste de Islas Turcas y Caicos, al sureste del estado estadounidense de Florida y al este de los Cayos de la Florida. Geográficamente las Bahamas forman, junto con las Islas Turcas y Caicos, el Archipiélago de las Lucayas, también denominado por extensión Bahamas. Por manifiesto de la Real Fuerza de Defensa de las Bahamas, el territorio de las Bahamas ocupa 180 000 millas cuadradas de espacio oceánico, si bien las medidas oficiales les aportarían mucho más espacio económico.

Originalmente habitadas por los Lucayos, una rama de la etnia taína, las Bahamas fueron el sitio donde Cristóbal Colón llegó en su primer viaje al Nuevo Mundo en 1492 (isla de San Salvador). Luego fueron colonizadas por los españoles desde 1513 hasta 1648, cuando colonos ingleses procedentes de la isla de Bermudas se establecieron en la isla de Eleuthera.

3.4.1 Microlocalización.

La empresa EXPORTADORA EL SANDILLON SA DE CV, se encuentra situada en una la comunidad de los amates con dirección en Carretera la Mira Arteaga km 32, Cp., 60980. La localidad de Los Amates está situada en el Municipio de Lázaro Cárdenas (en el Estado de Michoacán de Ocampo). Hay 286 habitantes. Los Amates están a 258 metros de altitud. En la localidad hay 147 hombres y 139 mujeres. El ratio mujeres/hombres es de 0,946, y el índice de fecundidad es de 3,63 hijos por mujer. Del total de la población, el 11,89% proviene de fuera del Estado de Michoacán de Ocampo. El 10,14% de la población es analfabeta (el 10,88% de los hombres y el 9,35% de las mujeres).

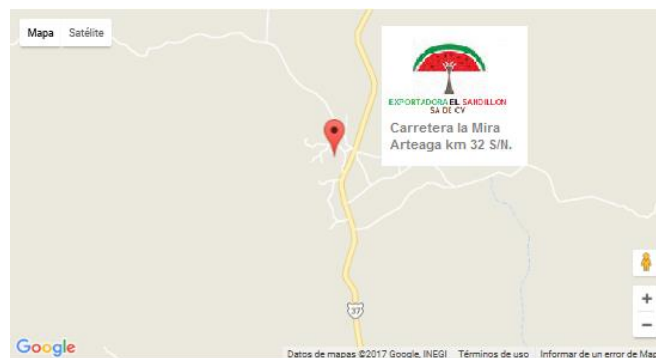


Figura 15. Localización de le empresa.

3.4.2 Macro localización.

La carga saldrá de la comunidad de los Amates del municipio de Lázaro Cárdenas, Michoacán, con destino al puerto de Veracruz para ser embarcada con

destino al puerto de Nassau y posteriormente a la ciudad de Lucaya dichos lugares ubicados en las Bahamas, el tiempo de tránsito total calculado es de 7 días más el tiempo que demore la mercancía en las aduanas para su despacho, a lo que se estima que en un periodo de 10 días máximo esta se encontrara en destino final.

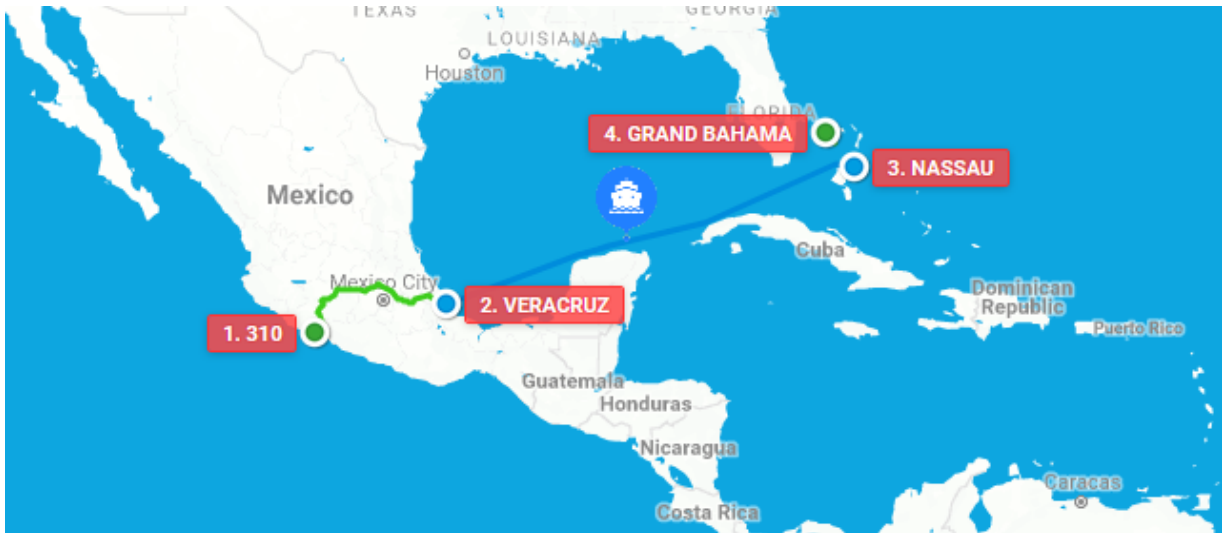


Figura 16. Tránsito de mercancía.

3.5 ANÁLISIS FODA

El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acróstico es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio buscando orientar con el estudio cuales son las fortalezas de la organización, sea en cuanto, a los recursos que posee, la calidad de este, etc. Asimismo, externamente puede estudiar las amenazas que puedan existir como en el ámbito político o social (Economipedia, 2020).

Cabe señalar que, el FODA es una herramienta fundamental en la administración y en el proceso de planificación, de hecho, con este estudio se beneficiará de un plan de negocios, pudiendo dar fuerza a la sigla de oportunidad, logrando, además, la situación real en la que se encuentra la empresa o proyecto, y

poder planificar alguna estrategia a futuro. A continuación, se detallan las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas identificadas en relación al presente proyecto.

Fortalezas

- Servicio especializado en negociaciones y exportaciones
- Los tiempos de traslado son cortos ante la competencia

Oportunidades

- El mercado puede expandirse a más países del caribe,
- Aumentar la cartera de productos.
- Las Bahamas se enfoca más al turismo y no a cosechar productos, prefiere importarlos

Debilidades

- Existe el riesgo que le caiga una plaga al producto
- La falta de lluvias puede afectar para que no crezca la fruta
- La competencia tiene mayor experiencia

Amenazas

- Competencia con precios más económicos
- Bajo crecimiento de la empresa
- Bajo nivel de ventas

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS FINANCIERO

En el presente capítulo se hará un estudio de la información contable, mediante la utilización de indicadores financieros. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa. La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero. Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar, sirviendo estos como guía para la toma de decisiones de la misma.

4.1 INVERSIÓN INICIAL.

La empresa *EXPORTADORA EL SANDILLON S.A. DE C.V* considera necesario tras un análisis de los diversos gastos y costos un capital de \$ 144,000.00 como inversión inicial, considerando que es la suma de los gastos pre operativos, de instalación, propaganda y publicidad así como la compra del producto que se comercializara, además del equipo de cómputo y el mobiliario y equipo de oficina. En la tabla 3 se muestra la inversión inicial para la empresa.

Tabla 3. Inversión inicial.

Inversión inicial	Costo
Gastos pre-operatorios	\$ 22,000.00
Gastos de Instalación	15,000.00
Propaganda y publicidad	10,000.00
Compra de producto	60,000.00
Equipo de Computo	17,000.00
Mobiliario de Oficina	20,000.00
Total	\$ 144,000.00

4.2 ANÁLISIS DE COSTOS.

Tanto para evaluar un proyecto de inversión, como para fijar precios y tomar decisiones, es vital conocer, o al menos estimar, los costos reales de los productos o servicios que ofrece la empresa. No es necesario ser especialista en finanzas o contador público, pero sí que se conozcan los fundamentos para operar negocios e interactuar con los especialistas. A continuación se describen las definiciones de costo y gasto ya que es muy importante poder diferenciar uno del otro. El Costo, representa el valor total de los recursos empleados para producir un bien o servicio. El gasto representa el valor de los recursos empleados para administrar la empresa y llevar a cabo las ventas (Mayorga Ruiz, 2019).

Conceptualmente, el costo forma parte del producto, mientras que el gasto es el dinero que se utiliza para realizar la comercialización de los productos y mantener la empresa en marcha. En la práctica, los costos se suelen clasificar de la siguiente manera para facilitar su registro:

- *Directos*. Son todos aquellos que pueden asociarse con precisión al producto o servicio (por ejemplo, la harina en una panadería, el cuero en un taller de carteras, la mano de obra que los elabora).
- *Indirectos*. Son aquellos que no pueden asignarse con precisión y por tanto se prorratean o distribuyen entre varios productos (por ejemplo, el aceite para los moldes o la leña para el horno en una pizzería).

También se los puede distinguir entre variables, que aumentan o disminuyen con las unidades producidas (típicamente la materia prima), y fijos, que son aquellos cuyo valor no depende del nivel de actividad (por ejemplo, el alquiler del local de una heladería).

4.2.1 Costos fijos.

La empresa EXPORTADORA EL SANDILLON S.A. DE C.V. Determina que de manera mensual tendrá un total de \$ 73,050.00 MN de costos fijos en los que considera la renta de las instalaciones, los sueldos y salarios del personal, la luz, agua y renta telefónica, productos de limpieza, papelería además de los impuestos a lo que da un acumulativo de \$ 876,600.00 MN al año. En la tabla 4 se muestran los costos fijos de la empresa.

Tabla 4. Costos fijos.

Costos Fijos	Unitario	Mensual	Anual
Renta	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00	\$ 84,000.00
Sueldos y salarios	56,000.00	56,000.00	672,000.00
Luz	2,000.00	2,000.00	24,000.00
Agua	200.00	200.00	2,400.00
Teléfono	500.00	500.00	6,000.00
Productos Limpieza	550.00	550.00	6,600.00
Papelería	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Impuestos	1,800.00	1,800.00	21,600.00
Total	\$ 73,050.00	\$ 73,050.00	\$ 876,600.00

4.2.2 Costos variables.

Se pretenden comprar 20 toneladas de sandía por mes, que generan costos de exportación de \$ 38,549.84 MN los cuales generan costos variables de manera mensual por \$98,549.84 MN. En la tabla 5 se muestran los costos variables de la empresa.

Tabla 5. Costos variables.

Costos Variables	Unitario	Mensual	Anual
Producto	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 720,000.00
Costos de exportación	38,549.84	38,549.84	462,598.08
Total	\$ 98,549.84	\$ 98,549.84	\$ 1,182,598.08

4.2.3 Costos de exportación.

Se pretende exportar un contenedor de 20" refrigerado de manera mensual partiendo la mercancía del país por la aduana del puerto de Veracruz y siendo cargada en la ciudad de Lázaro Cárdenas generando gastos de manera mensual de \$ 38,549.84 M.N. acumulando al año un total de \$ 462,598.08 MN. Por 12 operaciones. En la tabla 6 se muestran los gastos de exportación.

Tabla 6. Gastos de exportación.

Gastos de exportación	Unitario	Mensual	Anual
Honorarios Agente Aduanal	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 22,800.00
Previo Ocular	\$ 1,624.00	\$ 1,624.00	\$ 19,488.00
Pedimento	500.00	500.00	6,000.00
Pre-validación	210.00	210.00	2,520.00
Contraprestación	57.00	57.00	684.00
Derecho de trámite Aduanero	282.00	282.00	3,384.00
Recepción de contenedor de 20 de patio a transporte vacío	1,065.00	1,065.00	12,780.00
Almacenaje por día	1,008.00	1,008.00	12,096.00
Consolidación	200.00	200.00	2,400.00
Conexión de refrigerado 20" por día	857.00	857.00	10,284.00
Colocación de sello a contenedor	12.98	12.98	155.76
Pesaje de contenedor por unidad	577.50	577.50	6,930.00
Muellaje contenedor de 20	113.00	113.00	1,356.00
Cajas de embalaje	2,143.36	2,143.36	25,720.32
Flete terrestre LZC-VER	28,000.00	28,000.00	336,000.00
Total	\$ 38,549.84	\$ 38,549.84	\$ 462,598.08

4.3. DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO Y PRECIO.

El precio de Exportación se determina considerando los costos fijos (73,050.00) más los costos variables (98,549.84) entre el total de kilogramos de sandía (20,000), lo que determina el costo por kilogramo a lo que se le suma el precio de compra del producto por kilogramo, más el 30 % del margen de utilidad

dando como resultado un precio de venta 15.05, que equivaldría a 0.8135 Usd. Considerando que el tipo de cambio oscila en los 18.50.

Costos fijos	\$	73,050.00
Costos variables	+	98,549.84
Total de Costos	\$	171,599.84
Kilos de sandia	÷	20,000 Kg
Gastos por Kilo	\$	8.58
Precio de Compra		3.00
Costo por Kilo	\$	11.58
Margen de utilidad		30%
Precio de Venta	\$	15.05

4.4. BALANCE GENERAL Y TIR (TASA INTERNA DE RETORNO).

Balance Inicial de la empresa EXPORTADORA EL SANDILLON S.A. DE CV al 30 de Noviembre del 2021. EN la tabla 7 se muestra el balance general.

Tabla 7. Balance general.

ACTIVO			
Activo Circulante			
Bancos			
Inventarios		\$ 60,000.00	
Activo Fijo			
Equipo de computo	\$ 17,000.00		
Mobiliario de Oficina	20,000.00	37,000.00	
Diferido			
Rentas Pagadas por anticipado	21,000.00		
Propaganda y publicidad	10,000.00		
Gastos de Instalación	15,000.00		
Gastos pre operativos	22,000.00	68,000.00	
Total Activo			\$ 165,000.00
PASIVO			
Circulante			
Proveedores		30,000.00	
Total Pasivo			30,000.00
CAPITAL			
Capital Social			\$ 135,000.00

4.5. ANÁLISIS DE RESULTADOS.

Como se podrá ver la empresa EXPORTADORA EL SANDILLON S.A. DE CV, tendrá una utilidad antes de impuestos de 370,203.84 durante el primer año de haber iniciado labores y acuerda que la utilidad obtenida durante los dos primeros años se reinvertirá para poder aumentar la cartera de productos a comercializar. En la tabla 8 se presenta una proyección de ventas de los próximos cinco años.

Tabla 8. Proyección de ventas a 5 años.

	1 er. Mes	1 año
Ventas	\$ 301,000.00	\$ 3,612,000.00
(-) costo de venta	60,000.00	720,000.00
(=) Utilidad bruta	241,000.00	2,892,000.00
(-) Gastos Totales	210,149.68	2,521,796.16
utilidad antes de impuestos	30,850.32	370,203.84

	2 do. año	3 er año	4 to año	5 to año
Ventas	\$ 3,973,200.00	\$ 4,370,520.00	\$ 4,807,572.00	\$ 5,288,329.20
(-) costo de venta	792,000.00	871,200.00	958,320.00	1,054,152.00
(=) Utilidad bruta	3,181,200.00	3,499,320.00	3,849,252.00	4,234,177.20
(-) Gastos Totales	2,773,975.78	3,051,373.35	3,356,510.69	3,692,161.76
Utilidad antes de impuestos	407,224.22	447,946.65	492,741.31	542,015.44

CONCLUSIONES

Ahora que el verano se hace presente llevando luz y calor a los campos agrícolas, es el momento en que la sandía toma protagonismo en muchos lugares del país. Lo primero que hay que resaltar cuando se habla de la sandía es que tiene una gran presencia en este país pues se siembra en 28 estados, siendo los más productivos Sonora, Chihuahua y Jalisco. Si se considera la producción de este cultivo de manera regional, la región del Pacífico produce el 45% del total nacional, 29% corresponde a la norte-centro, 19% a la del golfo, 6% proviene de la península de Yucatán, y el restante a la zona centro.

La falta de agua o el riego inconsistente pueden ser fuentes de estrés para las sandías, pero pueden afrontarlas asegurando un buen amarre de frutos. Se trata de una variedad ideal para productores que buscan un rendimiento sobresaliente, además de que es una planta con excelente cobertura que se adapta a temporadas de frío-frío y frío-calor. Aunque la sandía se cultiva durante todo el año, estos estados mencionados anteriormente la comercializan en diferente proporción según la temporada. En primavera es cuando el 92% de los productores aprovechan la abundancia de esta hortaliza, después en verano el mercado disminuye a 40%, llega a su mínimo en otoño con 8%, aumentando a 76% durante el invierno. De esta producción anual, lo que se cultiva en verano y otoño se destina normalmente al comercio interno.

A pesar de que sólo el 33.6% de la producción mexicana es destinada al mercado de exportación, México está consolidado como el principal exportador de sandía en el mundo pues satisface el 23% de la demanda mundial, siendo Canadá, Estados Unidos y Holanda sus principales compradores. A los vecinos de Norteamérica se les vende sandía cuando hay muy baja temperatura en sus campos, de octubre a marzo, por lo que se siembra desde diciembre hasta mediados de abril para vender a Estados Unidos y de enero a marzo para Canadá.

Como ocurre con la mayoría de las hortalizas, su precio aumenta en las temporadas de poca producción y disminuye cuando hay mucha oferta. En el caso de la sandía mexicana, los meses en que es más accesible en el mercado son mayo, junio y julio; en estos meses se levanta casi el 50% de la cosecha anual, siendo mayo el mes más productivo con 17% del total nacional.

Para realizar la exportación de la sandía es necesario identificar todo el procedimiento aduanero que implica el movimiento de sandía nacional hacia el extranjero, para obtener mejores resultados al momento de realizar este proyecto de exportación. Cumpliendo con todas y cada una de las normativas que el Gobierno Federal impone para evitar caer demoras, sanciones y hasta la cárcel por infringir las leyes del estado.

Para llevar a cabo una exportación de sandía es importante establecer la logística de exportación de la fruta, del municipio de Lázaro Cárdenas, Michoacán, hacia Veracruz, para ser exportado a las Bahamas, para así mismo optimizar recursos, tanto como en tiempo como en costos, los cuales son un factor de alto impacto para una empresa que está desarrollando algún emprendimiento o simplemente está tratando de dar el plus que los distingue como una empresa de alta eficacia.

Este proyecto es rentable de acuerdo al análisis financiero, se detalla su inversión inicial las cantidades y costos que conlleva la exportación, y se hizo detalladamente un análisis de costo recaudando la información de los costos que se realizaron resultados arrojando los costos que se consideraron necesarios para la realización de la exportación, fijos y variables. Toda la planeación de costos de exportación balance general y análisis de resultado llevando a cabo un punto de equilibrio en el TIR el tiempo en que tarda uno como exportador, en que el gasto es recuperado después de dos años por lo que se consideró que este proyecto es rentable para la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Brunelli, K. (28 de agosto de 2020). *Conozca las principales enfermedades que afectan al cultivo de la sandía y cómo prevenirlas*. Recuperado el 03 de junio de 2021, de <https://www.sakata.com.br/blog/es/2020/08/28/conozca-las-principales-enfermedades-que-afectan-al-cultivo-de-la-sandia-y-como-prevenirlas/>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (21 de Diciembre de 2006). *Ley de Comercio Exterior*. Recuperado el 20 de Enero de 2021, de Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Secretaría General. Secretaría de Servicios Parlamentarios. Centro de Documentación, Información y Análisis: <https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-comercio-exterior/>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (09 de agosto de 2019). *Constitución Política de los Estados Unidos Meicanos*. Recuperado el 02 de 02 de 2021, de [mexico.justia.com](https://mexico.justia.com/federales/constitucion-politica-de-los-estados-unidos-mexicanos/titulo-septimo/#articulo-131): <https://mexico.justia.com/federales/constitucion-politica-de-los-estados-unidos-mexicanos/titulo-septimo/#articulo-131>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (06 de Noviembre de 2020). *Ley Aduanera*. Recuperado el 19 de Enero de 2021, de CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN. Secretaría General. Secretaría de Servicios Parlamentarios: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Aduanera.pdf
- Carreón Villanueva, A. E. (2017). Proyecto de exportación de joyería de plata de México a Canadá. Mexico, Orizaba, Veracruz: Universidad del Valle de Orizaba.
- Cofide. (17 de 08 de 2020). *Certificado de Origen ¿Cuál es su función?* Recuperado el 29 de 01 de 2021, de [cofide.mx](https://www.cofide.mx): <https://www.cofide.mx/blog/certificado-de-origen-cual-es-su-funcion#:~:text=Finalmente%20el%20Certificado%20de%20Origen,caso%20obtener%20una%20preferencia%20arancelaria.>
- Cofide. (2020). *Tratados de Libre Comercio con México, qué es lo que debes conocer*. Recuperado el 25 de 01 de 2021, de [cofide.mx](https://www.cofide.mx): <https://www.cofide.mx/blog/tratados-de-libre-comercio-con-m%C3%A9xico-qu%C3%A9-es-lo-que-debes-conocer>
- Díaz, S. (05 de agosto de 2020). *Plagas y Enfermedades de la Sandía: Guía Completa con Fotos*. Recuperado el 04 de junio de 2021, de www.agrohuerto.com: <https://www.agrohuerto.com/sandia-plagas-y-enfermedades/>

- DOF, Cámara de Diputados. (01 de Julio de 2020). *Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación*. Recuperado el 20 de Enero de 2021, de Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Secretaría General. Secretaría de Servicios Parlamentarios. Centro de Documentación, Información y Análisis:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIEx_010720.pdf
- Economipedia. (2020). *Análisis FODA*. Recuperado el 05 de julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>
- Enciclopedia Económica. (2019). *Logotipo*. Recuperado el 23 de Abril de 2021, de [enciclopediaeconomica.com](https://enciclopediaeconomica.com/logotipo/): <https://enciclopediaeconomica.com/logotipo/>
- Greenwood, V. (01 de junio de 2021). *El origen de la sandía*. Obtenido de [www.nytimes.com](https://www.nytimes.com/es/2021/06/01/espanol/origenes-sandia.html): <https://www.nytimes.com/es/2021/06/01/espanol/origenes-sandia.html>
- Grupo Ei. Comercio Exterior. (30 de Enero de 2018). *Conoce los 5 pasos del despacho aduanero*. Recuperado el 21 de Enero de 2021, de [blog.grupoei.com.mx](https://blog.grupoei.com.mx/5-pasos-del-despacho-aduanero): <https://blog.grupoei.com.mx/5-pasos-del-despacho-aduanero>
- Gutiérrez, R. A. (2021). *Planeación Estratégica Corporativa para Pymes*. Recuperado el 11 de junio de 2021, de [revistaempresarial.com](https://revistaempresarial.com/empresas/planeacion-estrategica-corporativa-para-pymes/): <https://revistaempresarial.com/empresas/planeacion-estrategica-corporativa-para-pymes/>
- icontainers. (12 de marzo de 2019). *icontainers*. Recuperado el 28 de junio de 2021, de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/factura-comercial-que-es/>
- López López, Z. (1993). *Envase y embalaje para la exportación de joyería de plata*. Recuperado el 28 de enero de 2021, de Tesis de Licenciatura, Escuela de Diseño Gráfico, Universidad Nuevo Mundo:
https://ru.dgb.unam.mx/handle/DGB_UNAM/TES01000190590
- López, B. (29 de junio de 2020). *Sandía, Citrullus lanatus, características, cultivo, propiedades, usos*. Recuperado el 03 de junio de 2021, de <https://naturaleza.paradais-sphynx.com/plantas/tipos-de-frutas/sandia-citrullus-lanatus.htm>
- Luca, A. (28 de 08 de 2017). *Importancia de la visión y misión de la empresa*. Recuperado el 13 de junio de 2021, de Bussines Consulting:
<https://www.businessconsulting.cl/importancia-de-la-vision-y-mision-de-la-empresa/>
- Mayorga Ruiz, A. (06 de junio de 2019). *Análisis de costos de una empresa*. Recuperado el 05 de julio de 2021, de [elsiglo.com.gt](https://elsiglo.com.gt/2019/06/06/analisis-de-costos-de-una-empresa/): <https://elsiglo.com.gt/2019/06/06/analisis-de-costos-de-una-empresa/>
- Ministerio de Industria y Comercio Bahamas. (septiembre de 2003). *ESTRATEGIA NACIONAL PARA GENERAR LA CAPACIDAD COMERCIAL*. Recuperado el

- 07 de junio de 2021, de COMMONWEALTH DE LAS BAHAMAS:
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yCnmkD7BE-oJ:www.ftaa-alca.org/SpComm/SME/publicdocs/psei164_s.doc+&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=mx
- Raffino, M. E. (05 de 02 de 2021). *Concepto de Valores de una Empresa*. Recuperado el 15 de junio de 2021, de concepto de:
<https://concepto.de/valores-de-una-empresa/>
- Riquelme, M. (9 de Julio de 2020). *Filosofía de la Empresa (definición y como crearla)*. Recuperado el 26 de junio de 2021, de www.webyempresas.com:
<https://www.webyempresas.com/filosofia-de-la-empresa/>
- Sánchez, L. (10 de Diciembre de 2012). *El organigrama en la empresa*. Recuperado el 26 de junio de 2021, de www.emprendepyme.net:
<https://www.emprendepyme.net/el-organigrama-en-la-empresa.html>
- Sarmiento, L. (2021). *La sandía (Citrullus lanatus)*. Recuperado el 02 de junio de 2021, de <https://www.jardineriaon.com/sandia.html>
- SAT. (2020). *Inscripción en el RFC*. Recuperado el 05 de junio de 2021, de www.sat.gob.mx: http://www.sat.gob.mx/gobmx/Paginas/ficha_39_cff.html
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (22 de abril de 2021). *Creció producción y exportación de sandía mexicana en 2020*. Recuperado el 01 de junio de 2021, de www.gob.mx: <https://www.gob.mx/agricultura/prensa/crecio-produccion-y-exportacion-de-sandia-mexicana-en-2020?idiom=es>
- SENASICA. (03 de Mayo de 2021). *Certificado fitosanitario internacional*. Obtenido de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/tramites/ficha/certificado-fitosanitario-internacional/SENASICA649>
- Servicio de Administración Tributaria. (03 de Mayo de 2021). *Pedimento*. Obtenido de Secretaria de Hacienda y Credito Publico:
<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/74234/Formato-Pedimento-Aduanal.pdf>
- SIICEX-CAAAREM. (2007). *Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación*. Recuperado el 08 de junio de 2021, de www.siicex-caaarem.org.mx: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/tigie2007.nsf/d58945443a3d19d886256bab00510b2e/e40039a9d0f86697862573020072a91f?OpenDocument>
- SNICE. (01 de Mayo de 2021). *Certificado de origen*. Obtenido de snice.gob.mx:
https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/certificado_de_origen.html
- transporte mx. (09 de 09 de 2015). *que es la lista de empaque o paking list*. Recuperado el 29 de 01 de 2021, de <https://www.transporte.mx/que-es-la-lista-de-empaque-o-packing-list/>

WITS. (2021). *Datos comerciales y aranceles de Bahamas*. Recuperado el 01 de julio de 2021, de World Integrated Trade Solution:
<https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/BHS/textview>

ANEXOS

ANEXO NO. 1 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES



ANEXO NO. 2 PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN

NUM. DE PEDIMENTO: 03-A23351300005		T. OPER: EXP		CVE. PEDIMENTO: A1		REGIMEN: EXD		CERTIFICACIONES							
DESTINO: 9		TIPO DE CAMBIO: 10.76710		PESO BRUTO: 25.000		ADUANA EIB: 430									
MEDIO DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES: 133.00		VALOR ADUANAL: 0		PRECIO PAGADO / VALOR COMERCIAL: 1432.00									
ENTRADA/SALIDA:	ARRIBO:	SALIDA:													
07	07	04													
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR															
RFC: EXS170212XIM				NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:											
CURP:				EXPORTADORA EL SANDILLON											
DOMICILIO:				Carretera la Mira Arteaga km. 32 S/N, Los Amates Michoacán. CP. 60980											
VAL. SEGUROS:		SEGUROS:		FLETES:		EMBALAJE:		OTROS INCREMENTABLES:							
0		0		0		0		0							
ADUANA ELECTRONICO DE VALIDACION:				CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:											
55EHJ8DA				430											
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:				SI/M				SI/N							
FECHAS				TASA A NIVEL PEDIMENTO											
PRESENTACION:		31/03/2003		CONTRIB. CVE. T. TASA		TASA									
PAGO:		31/03/2003		4		172.00									
				2		140.00									
CUADRO DE LIQUIDACIÓN															
CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	TOTALES									
DTA	0	172				EFECTIVO		333							
PREV	0	161				OTROS		0							
						TOTAL		333							
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR															
ID. FISCAL		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:				DOMICILIO:		VINCULACIÓN							
								NO							
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL. MON. FACT	FACTOR MON. FACT	VAL. DÓLARES									
0022	27/03/2003	FOB	USD	133.00	1.00000000	133.00									
DATOS DEL DESTINATARIO															
ID. FISCAL		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:				DOMICILIO:									
TRANSPORTE	IDENTIFICACIÓN:						PAIS: USA								
NO. (GUÍA ORDEN EMBARQUE) / ID:		401-9051				M									
PARTIDAS															
SEC	FRACCIÓN	SUB	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UNT	CANTIDAD UNT	P/WC	P/OID	CON	TASA	TT	FP	IMPORTE
	DESCRIPCIÓN (RENGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)														
	VAL ADUANO	IMP. PRECIO PAG/ VALOR COMERCIAL		PRECIO UNIT.	VAL. A GREG.										
001	0	0	6	7	06	7	USA	USA	IGE: NA	0.00	1	0	0	0	
	SANDIA FRESCA														
	75.35	811		115.85714						0.00	1	0	0	0	
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACÉN						DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY ADUANERA; PATENTE O AUTORIZACIÓN:									
NOMBRE O RAZ. SOC.:		CURP:				FIRMA AUTÓGRAFA									
RFC:															

TERCERA COPIA: APODERADO O AGENTE ADUANAL

DESTINO / ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS

ANEXO NO. 3 FACTURA COMERCIAL

EXPORTADORA EL SANDILLON SA DE CV
EXS170212XIM
Carretera la Mira Arteaga km. 32 S/N, Los Amates
Michoacán. CP. 60980

COMERCIAL INVOICE No: 6
FOLIO FISCAL (UUID):
53A2BC58-C176-406E-862A-E8D43F725D11
NO. DE SERIE DEL CERTIFICADO DEL SAT:
00001000000203495276
NO. DE SERIE DEL CERTIFICADO DEL EMISOR:
00001000000400727381
FECHA Y HORA DE CERTIFICACIÓN:
2016-01-03T10:23:25
FECHA Y HORA DE EMISIÓN DE CFDI:
2016-01-03T10:18:25

CLIENTE: Bahamas Paradise Cruise Line
RFC: BPC1239876
DIRECCIÓN: Kings Road, Lucaya, King's Rd, Lucay
43817, Bahamas

Régimen Fiscal:
Lugar de Expedición: Los Amates Michoacan
Forma de Pago: Pago en una sola exhibición
Método de Pago: Transferencia bancaria

Fecha de Expedición: 03 enero 2016
Clave de Moneda: USD
NumCtaPago: 4945

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
20	TON	SANDIA FRESCA		

IMPORTE CON LETRA:

SUBTOTAL:

TOTAL:

SELLO DIGITAL DEL CFDI

53A2BC58-C176-406E-862A-E8D43F725D11-00001000000203495276-00001000000400727381-2016-01-03T10:23:25-2016-01-03T10:18:25

SELLO DIGITAL DEL SAT

53A2BC58-C176-406E-862A-E8D43F725D11-00001000000203495276-00001000000400727381-2016-01-03T10:23:25-2016-01-03T10:18:25

CADENA ORIGINAL DEL COMPLEMENTO DE CERTIFICACIÓN DIGITAL DEL SAT

53A2BC58-C176-406E-862A-E8D43F725D11-00001000000203495276-00001000000400727381-2016-01-03T10:23:25-2016-01-03T10:18:25



www.foliosdigitales.com

Los comprobantes fiscales digitales son obligatorios desde Enero de 2011

Folios Digitales®
Proveedor Autorizado de Certificación
No. SAT 55710




Este documento es una representación impresa de un CFDI

Página 1 de 1

ANEXO NO. 5 LISTA DE EMPAQUE

Baking Technologies, Inc. – Packing List												
Shipper/ Exporter: Baking Technologies, Inc. 45 South 7 th street Minneapolis, MN 55402 USA			Ultimate Consignee: Mendez Panaderias S.A. Col Roma Mexico D.F., C.P. 0670 Attention: Carlos Mendez			Bill To: Mendez Panaderias S.A. Col Roma Mexico D.F., C.P. 0670 Attention: Carlos Mendez			Intermediate Consignee Galfrío Montemayor brokers Avenida de Colombia 1025 Veracruz, Mexico			
Commercial Invoice No.: BT-1638 Order No.: M3652 AWB/BL Number: MXVZ9707503 Date Of Shipment: 18Feb03 Currency: USD Freight: Prepay			Total number of Packages: 4 Total Gross Weight (Lbs): 6,000 Total Gross Weight (Kgs): 2,724 Total Net Weight (Lbs): 4,000 Total net Weight (Kgs): 1,816 Total Cubic Feet: 1,680 Total Cubic Meters: 47.57			Transportation: Truck via Yellow Freight to Houston, from Houston Ocean Carrier Via President Lines.			Conditions of Sale and Terms of Payment: CPT Veracruz, Mexico per Incoterms 2000 Payable by letter of Credit			
Shipment Line No.	Item Number	Item Description, Sales Order No., Customer PO No.	Shipped Quantity	Packaging Type	Dimensions						Per package gross weight	
					Inches			centimeters			LBS.	KGS.
					L	W	H	L	W	H		
1	BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1	Crate	96	90	84	37	35	33	1,500	681
2	BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1	Crate	96	90	84	37	35	33	1,500	681
3	BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1	Crate	96	90	84	37	35	33	1,500	681
4	BT002043	Baking/Kneading Equipment Tariff Classification 8438.10	1	Crate	96	90	84	37	35	33	1,500	681
Country of Origin: USA Marks: addressed and numbered 1 of 4, 2 of 4...												
Note: These commodities, Technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Diversion contrary to U.S. law is prohibited.												
Signature: _____ Date: <u>11FEB03</u> Douglas R. Jacobson, Export Manager Baking Technologies, Inc.												

ANEXO NO. 6 CONOCIMIENTO MARÍTIMO

 MAERSK MEXICO, S.A. DE C.V.		COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING		BL NO
SHIPPER/EXPORTER(COMPLETE NAME AND ADDRESS) EXPORTADORA EL SANDILLON SA DE CV KM 32 CARRETERA LA MIRA ARTEAGA LOS AMATES MICHOACAM CP. 60980 ATN: PAOLA ALEJANDRA VILLASEÑOR 01 395 725 28 00		BOOKING NO. 860369443		
CONSIGNEE(COMPLETE NAME AND ADDRESS) BAHAMAS PARADISE CRUISE LINE KINGS ROAD LUCAYA KING'S RD. LUCAYA 43817, BAHAMAS TAX-ID: BOC1239876		EXPORT REFERENCES		
NOTIFY PARTY(COMPLETE NAME AND ADDRESS) JS AGENCIES BAHAMAS PARADISE CRUISE LINE KINGS ROAD LUCAYA KING'S RD. LUCAYA 43817, BAHAMAS TAX-ID: BOC1239876		FORWARDING AGENT-REFERENCES MOZ AGENCIAS ADUANALES DE LAZARO CARDENAS S.C AND. CEREZOS 20 ALTOS 2DO. SECTOR DE FIDELAC MARTIN MIRAMONTES. TEL. 753 53 74736		
PRECARRIAGE BY		PLACE OF RECEIPT		
VESSEL VOY NO. MAERSK KA 1005		PORT OF LOADING VERACRUZ MEXICO		ONWARD INLAND ROUTING
PORT OF DISCHARGE NASSAU		PLACE OF DELIVERY NASSAU		
CARRIER'S RECEIPT		PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER-CARRIER NOT RESPONSIBLE		
.....		KIND OF PACKAGES: DESCRIPTION OF GOODS		GROSS WEIGT
MARKS NUMBERS				
MWCU6214480 ML-MX0031939		20 TON DE SANDIA FRESCA		PB: 23190KGS PN:20,000.00KGS
	1X20 RF			
		CLEAN ON BOARD RECEIVED ON BOARD		
		FREIGHT PREPAID		