

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA**



Plan de Negocios para la comercialización de la Papaya Maradol producida en el
Municipio de Tapachula, Estado de Chiapas para exportación al mercado
Estadounidense

Por:

DIEGO HUMBERTO GALLARDO RODRÍGUEZ

TESIS

Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO ADMINISTRADOR

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México. Mayo del 2016

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA**

Plan de Negocios para la comercialización de la Papaya Maradol producida en el
Municipio de Tapachula, Estado de Chiapas para exportación al mercado
Estadounidense

Por:

DIEGO HUMBERTO GALLARDO RODRÍGUEZ

TESIS

Que se somete a consideración del H. jurado examinador como requisito
parcial para obtener el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO ADMINISTRADOR

Aprobada

M.C. Rogelio Pérez Niño
Asesor Principal

Lic. Francisco Ortiz Serafin
Coasesor

Dr. Antonio José Fajardo Oyervides
Coasesor

Dr. Lorenzo Alejandro López Barbosa
Coordinador de la División de Ciencias Socioeconómicas

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México. Mayo del 2016

Universidad Agraria
Antonio Narro



DIV. CS. SOCIOECONÓMICAS
COORDINACIÓN

AGRADECIMIENTOS

A Dios Nuestro Señor

Primeramente a él por darme la vida, por ser mi fuerza y la fuente que me otorga todo lo necesario para salir adelante, por darme salud, una familia adorable, amigos y sobre todo por darme esta oportunidad de llegar a una de las etapas hermosas, terminar mi carrera profesional, por señalarme el camino a seguir y nunca abandonarme. A ti mi Dios, gracias.

A Mi “Alma Terra Mater”

Por permitirme formar parte de ella y brindarme la oportunidad para mi formación profesional y culminar en ella una de las etapas de mi vida, lograr parte de mis objetivos y hacer de mí una persona comprometido con mi profesión y por enseñarme que el verdadero valor del hombre no se mide por sus logros o por sus beneficios obtenidos, sino por lo que se brinda desinteresadamente a los demás, buscando siempre el bien común para la sociedad y con ello contribuir al desarrollo de un mejor país.

Al M.C. Rogelio Pérez Niño

Primeramente por su amistad, un excelente profesor, por brindarme parte de su valioso tiempo, su apoyo en la corrección y sugerencias en la realización de esta Tesis, por el conocimiento que compartió conmigo que sin ello no hubiera podido culminar este trabajo.

Al Lic. Francisco Ortiz Serafín

Por su amistad, por excelente profesor, gracias por sus valiosas sugerencias y por el tiempo invertido para la revisión de este trabajo.

Al Dr. Antonio José Fajardo Oyervides

Por su amistad, por excelente profesor, gracias por sus valiosas sugerencias y por el tiempo invertido para la revisión de este trabajo.

DEDICATORIAS

A mi padre, Sr. Severiano Gallardo Rosales

Por su gran espíritu de lucha, por tu infinito esfuerzo para hacer de mi un profesionalista, por ser mi ejemplo a seguir ya que siendo una persona humilde luchaste tanto para que nada me faltara, y por estar conmigo siempre, enfrentando los problemas de la vida, y no dejarme solo en la guerra, gracias por tu sacrificio hacia mí. Nada fue en vano pero hemos sabido aprovechar las bendiciones de Dios. Gracias por compartir tu vida con la mía, y sobre todo por lo que significa para mí llamarte Padre. Te amo.

A mi madre, Sra. Ángela Rodríguez Zarate

Con profundo respeto y admiración, por ser la mujer que me dio la vida, su amor y cariño sin condición alguna, me educaste y me diste la oportunidad de que se creara mi destino, y por ser una amiga en los momentos más difíciles durante distintas situaciones adversas en mi vida, gracias por no dejarme solo, ya que ni con todo el oro del mundo podre pagar tus noches de desvelo y cuidados cuando más lo necesite. Gracias por motivarme a tener aspiración de superación para llegar a esta etapa de mi vida y sobre todo por lo que significa para mí llamarte madre. Te amo.

A mis Hermanos

Christian Iván, Martha Patricia y Angelita Gallardo Rodríguez; porque siempre he contado con ellos para todo, por el apoyo incondicional que me ofrecieron cuando lo necesite. Los Amo Hermanos.

Aracely Jiménez Cardona

Por el año y meses de estar contigo, eres una gran compañera, gracias por compartir momentos tristes y alegres, gracias a esto he aprendido a ser más fuerte, quiero decirte que eres pieza esencial en mi vida, de mi historia la cual jamás olvidare: porque están llenas de risas, lagrimas, afecto, cariño y amor, pero que gracias a estos sentimientos eh aprendido a valorar la vida, y que nada en esta vida es para

siempre. Pero que a pesar de todo vamos en busca de la conquista, esa llamada felicidad, una felicidad que espero algún día se pueda lograr, por hacerme sentir todos estos sentimientos, a tu familia, Muchas Gracias.

A mis compañeros de carrera

Que gracias al equipo que formamos y que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional logramos llegar hasta el final de este camino y que hasta el momento los considero amigos:

Roberto Carlos, Disraeli, Sergio, Jorge, José Eduardo, Roque, Teodoro, Aracely, Nancy, Yamileth, Azucena, Verónica, María de la Luz, Claudia, Xóchitl, a todos ustedes compañeros el cual nos llevamos un buen recuerdo, y no me puedo ir sin antes decirles, que a pesar de tantas desveladas, estas sirvieron de algo y aquí esta parte del fruto.

A mis Amigos

Alarit Ali, Manuel López (Ruzo), Prisciliano (Optimus), Osmar Argueta (Ballena), Diego Martinez(Quemadito), Ady Monzón (tripa), Eduardo Vázquez (Winnie Pooh), Josué González (Discípulo), Jose Alexis(Chori), José Luis (Nomo), Yessi (Jey Jey), Romeo (El salvaje).

RESUMEN

Gallardo Rodríguez Diego Humberto. 2016. "Plan de Negocios para la comercialización de la Papaya Maradol producida en el Municipio de Tapachula, Estado de Chiapas para exportación al mercado Estadounidense. Tesis de Licenciatura. Departamento de Administración Agropecuaria, División de Ciencias Socioeconómicas, Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro, Saltillo, Coahuila, México.

La papaya (*Carica papaya* L.) es una de las frutas tropicales más conocidas y consumidas a nivel mundial, posee muchas propiedades nutricionales y medicinales, además de poseer un agradable sabor. Estados Unidos es el mayor importador de papaya en el mundo, según datos de ProPapaya (2012). Este plan de negocios es realizado con el fin de proporcionar a los productores de papaya Maradol, una herramienta que contribuya a facilitar el proceso de exportación, el plan que se expone cuenta con la información necesaria en un lenguaje claro y comprensible de los documentos requeridos para la exportación hasta las especificaciones técnicas como las que debe cumplir un producto, para ser aceptado en un mercado tan exigente como Estados Unidos, de igual manera contempla información sobre las dependencias que están relacionadas con algunos trámites administrativos, términos internacionales de comercio, medios de transporte y dependencias de E.E.U.U. que se encargan de vigilar que se cumplan con las regulaciones impuestas a los productos de importación, además se hacen algunas recomendaciones a los productores de la región de Chiapas acerca de los aspectos que se deben tomar en consideración para tener una exportación exitosa.

Palabras claves que se utilizaron para el desarrollo del mismo fueron: plan de negocios, normas, comercialización, exportación, importación, precios.

Correo electrónico; Diego Humberto Gallardo Rodríguez,
diego_13magl@hotmail.com

ÍNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	I
DEDICATORIAS	II
RESUMEN	IV
INDICE DE CUADROS	XI
INDICE DE FIGURAS	XII

CAPITULO I INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes	1 -
1.2 Importancia.....	2 -
1.3 Valor nutritivo	3 -
1.4 Planteamiento del problema.....	4 -
1.5 Justificación.....	4 -
1.6 Objetivos.....	5 -
1.6.1 Objetivo general	5 -
1.6.2 Objetivos específicos.....	5 -
1.7 Hipótesis	6 -
1.8 Variables.....	6 -
1.9 Metodología.....	6 -
1.9.1 Descriptiva	6 -
1.9.2 Documental	6 -

CAPITULO II REVISION DE LITERATURA

2.1 Descripción del producto (Papaya).....	7 -
2.2 Origen	7 -
2.3 Descripción morfológica	7 -
2.4 Tipo de planta	7 -
2.5 Flores	8 -
2.6 Raíces	8 -
2.7 Tallo.....	8 -

2.8 Hojas-----	- 8 -
2.9 Semillas-----	- 8 -
2.10 Frutos-----	- 8 -
2.11 Cultivares-----	- 8 -

**CAPITULO III
ANALISIS DE LA EMPRESA**

3.1 GRUPO VICTORIA S.A. de C.V.-----	- 9 -
3.2 Matriz FODA-----	10 -
3.3 Estudio legal de la empresa-----	12 -
3.4 Localización del Terreno-----	12 -
3.5 Topografía del terreno-----	14 -
3.6 Drenaje-----	14 -
3.7 Curvas de nivel y acequias-----	14 -
3.8 Análisis de suelo-----	14 -
3.9 Preparación de Suelo-----	14 -
3.10 Preparación del Vivero-----	15 -
3.11 Germinación de semillas-----	15 -
3.12 Trasplante-----	15 -
3.13 Hoyado y siembra-----	15 -
3.14 Prácticas agrícolas-----	15 -
3.14.1 Fertilización-----	15 -
3.15 Prácticas Culturales-----	15 -
3.15.1 Identificación sexual-----	16 -
3.15.2 Aporque-----	16 -
3.15.3 Resiembra-----	16 -
3.15.4 Sanidad Vegetal-----	16 -
3.16 Riego-----	16 -
3.17 Plagas y Enfermedades-----	16 -
3.18 Cosecha y Manejo Pos cosecha-----	16 -
3.19 Estudio pos cosecha, planta de empaque transporte y logística-----	17 -
3.19.1 Indicación sobre la distribución interna en la planta-----	18 -
3.20 Diagrama de la planta empacadora-----	18 -
3.21 Actividades a realizar en la planta de empaque:-----	19 -
3.21.1 Recepción-----	19 -

3.21.2 Lavado-----	19 -
3.21.3 Primer control de calidad -----	19 -
3.21.4 Tratamiento contra antracnosis y mosca de la fruta -----	19 -
3.21.5 Escurrido encerado y secado -----	19 -
3.21.6 Clasificación y empaque-----	19 -
3.21.7 Segundo control de calidad -----	19 -
3.21.8 Etiquetado y pesaje -----	19 -
3.21.9 Estiba de las cajas empacadas-----	19 -
3.21.10 Traslado al cuarto frío -----	19 -

**CAPITULO IV
DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACION**

4.1 Clasificación arancelaria en México (SIICEX) -----	21 -
4.2 Clasificación arancelaria en Estados Unidos -----	22 -
4.4 Documentos necesarios para exportar -----	24 -
4.4.1 Carta de instrucciones o encomienda -----	24 -
4.4.2 Factura comercial: -----	25 -
4.4.3 Pedimento de exportación -----	25 -
4.4.4 Pedimento de importación -----	26 -
4.4.5 Conocimiento de embarque -----	26 -
4.4.6 Póliza de seguro-----	27 -
4.4.7 Carta de crédito-----	27 -
4.4.8 Certificado fitosanitario-----	27 -
4.4.9 Certificado de calidad -----	27 -
4.4.10 Certificado de origen-----	28 -
4.4.11 Lista de empaque-----	29 -
4.5 R.F.C -----	29 -
4.5.1 Como persona física-----	29 -
4.5.2 Como persona moral -----	30 -
4.6 Registro de marcas y propiedad intelectual -----	30 -
4.7 Marcado de país de origen -----	31 -
4.8 Despacho aduanero -----	31 -

CAPITULO V

NORMAS MEXICANAS

5.1 Regulaciones no arancelarias -----	33 -
5.2 Regulaciones fitosanitarias -----	33 -
5.3 Regulaciones de envase y empaque -----	34 -
5.3.1 Envase -----	34 -
5.3.2 Empaque -----	34 -
5.4 Regulaciones de etiquetado -----	35 -
5.5 Normas de calidad -----	36 -
5.6 Disposiciones relativas a la clasificación por calibres -----	37 -
5.7 Disposiciones relativas a la tolerancia -----	37 -
5.7.1 Tolerancias de calidad -----	37 -
5.7.2 Tolerancias de calibre -----	37 -
5.8 Disposiciones relativas a la calidad -----	38 -
5.9 Contaminantes -----	38 -
5.9.1 Residuos de plaguicidas -----	38 -
5.9.2 Metales pesados -----	39 -

CAPITULO VI

REQUISITOS PARA CUMPLIR CON LOS REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN LA LEY DE BIOTERRORISMO DE LOS ESTADOS UNIDOS

6.1 Registro de las instalaciones en la FDA -----	40 -
6.2 Notificación previa -----	40 -
6.3 Establecimiento y mantenimiento de registros -----	40 -
6.4 Detención administrativa -----	41 -
6.5 Embalajes de madera -----	41 -
6.6 Transporte -----	42 -
6.6.1 Transporte terrestre -----	43 -
6.6.2 Transporte marítimo -----	44 -
6.6.3 Transporte aéreo -----	44 -
6.6.4 Transporte multimodal -----	46 -
6.7 Logística de exportación -----	46 -
6.7.1 Pedido del contenedor vacío -----	47 -
6.7.2 Recepción del contenedor vacío en la planta -----	47 -
6.7.3 Llenado y sellado del contenedor -----	47 -
6.7.4 Elaboración de documentos de ingreso al puerto -----	47 -

6.7.5 Transporte de la planta al puerto-----	47 -
6.7.6 Recepción en el módulo de almacenamiento-----	47 -
6.7.7 Inspección- embarque en el buque-----	47 -
6.7.8 Entrega al cliente en el destino final -----	47 -
6.8 Incoterms -----	48 -
6.9 Seguros -----	48 -
6.9.1 Seguro de transporte de carga -----	48 -
6.9.2 Seguros sobre riesgos comerciales -----	48 -
6.9.3 Seguro de responsabilidad civil -----	49 -
6.10 Formas de pago-----	49 -
6.10.1 Carta de crédito -----	49 -
6.10.1.1 Exportador o vendedor -----	50 -
6.10.1.2 Importador o comprador-----	50 -
6.10.1.3 Banco emisor-----	50 -
6.10.1.4 Banco intermediario -----	50 -
6.10.2 Cobranza bancaria internacional -----	52 -
6.10.3 Cuenta abierta-----	53 -
6.11 Instituciones mexicanas promotoras de la exportación-----	53 -
6.11.1 Preparación en negocios internacionales -----	54 -
6.11.2 Competitividad para la empresa -----	54 -
6.11.3 Cómo hacer negocios en el mundo-----	55 -
6.11.4 Capacitación sectorial -----	55 -
6.11.5 Capacitación virtual -----	55 -
6.11.6 Seminarios especiales -----	55 -
6.11.7 Capacitación a capacitadores -----	55 -
6.11.8 Promoción de exposiciones y ferias -----	55 -
6.11.9 Prevención y manejo de riesgos-----	55 -
6.12 Dependencias relacionadas con los trámites de exportación-----	56 -

**CAPITULO VII
ANALISIS DEL MERCADO META**

7.1 Diagnostico internacional-----	57 -
7.1.1 Países exportadores-----	58 -
7.1.2 Países importadores-----	60 -
7.2 Diagnostico nacional -----	61 -

7.2.1 Consumo final nacional-----	62 -
7.2.2 Perfil del consumidor en los estados unidos -----	63 -
7.2.3 Gustos y tendencias generales del consumidor -----	64 -
7.3 Diagnostico estatal-----	65 -
7.3.1 Importancia del cultivo de papaya Maradol en Chiapas -----	65 -
7.3.2 Producción: situación actual-----	66 -
7.3.3 Valor de la producción estatal -----	66 -
7.3.4 Superficie cosechada -----	67 -
7.3.5 Características básicas del mercado EUA -----	68 -
7.3.6 Precios -----	69 -
7.3.7 Mercado de exportación hacia EUA-----	70 -
7.3.8 Mercado nacional -----	71 -
7.4 Costos de producción -----	72 -
7.4.1 Semilla -----	75 -
7.4.2 Agroquímicos y fertilizantes -----	75 -
7.4.3 Plásticos -----	76 -
7.4.4 Maquinaria agrícola-----	76 -
7.4.5 Mano de obra-----	76 -
CONCLUSIONES -----	77 -
RECOMENDACIONES -----	78 -
LITERATURA CITADA -----	80 -
ANEXOS -----	82 -

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1: VALOR NUTRICIONAL DE LA PAPAYA.....	- 4 -
CUADRO 2: CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA PAPAYA EN MÉXICO	- 22 -
CUADRO 3: CLASIFICACIÓN ARANCELARIA LA PAPAYA EN LOS ESTADOS UNIDOS.....	- 22 -
CUADRO 4: CALIBRES DE ACUERDO AL PESO DEL FRUTO	- 37 -
CUADRO 5: TAMAÑOS DE CAMIÓN MÁS UTILIZADOS EN EL TRANSPORTE TERRESTRE.....	- 44 -
CUADRO 6: CONTENEDORES MÁS UTILIZADOS PARA EL TRANSPORTE AÉREO DE CARGA REFRIGERADA	- 45 -
CUADRO 7: CONTENEDORES MÁS UTILIZADOS PARA EL TRANSPORTE AÉREO Y CARGA EN TARIMAS	- 45 -
CUADRO 8: VALOR DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE PESOS) POR DISTRITOS Y MUNICIPIOS	- 67 -
CUADRO 9: PRECIO DE LA PAPAYA EN LOS PRINCIPALES DESTINOS DE LOS ESTADOS UNIDOS (PRECIO PROMEDIO DÓLARES POR KILOGRAMO)	- 70 -
CUADRO10: PRECIOS NACIONALES EN LAS PRINCIPALES CENTRALES DE ABASTOS.....	- 71 -
CUADRO 11: COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA PAPAYA MARADOL.....	- 72 -
CUADRO 12: RESUMEN DE COSTOS DE LOS PRINCIPALES RUBROS DE LA PRODUCCIÓN DE PAPAYA MARADOL EN EL ESTADO	- 76 -

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: MACRO LOCALIZACIÓN DEL ESTADO DE CHIAPAS.....	- 13 -
FIGURA 2: MICRO LOCALIZACIÓN DEL MUNICIPIO DE TAPACHULA, CHIAPAS	- 13 -
FIGURA 3: DIAGRAMA DE DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE LA PLANTA.....	- 17 -
FIGURA 4: DIAGRAMA DE RECORRIDO EN PLANTA EMPACADORA DE PAPAYA	- 20 -
FIGURA 5: DIAGRAMA DE FLUJO DE EXPORTACIÓN.....	- 23 -
FIGURA 6: DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EXPORTACIÓN	- 24 -
FIGURA 7: ENVASE PARA LA PAPAYA	- 34 -
FIGURA 8: EMBALAJE PARA LA PAPAYA.....	- 35 -
FIGURA 9: SELLO PARA EL MARCADO DE LOS EMBALAJES DE LA MADERA.....	- 42 -
FIGURA 10: DIAGRAMA DE LA CADENA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN.....	- 46 -
FIGURA 11: FORMAS INTERNACIONALES DE PAGO	- 49 -
FIGURA 12: VENTAJAS DE LAS CARTAS DE CRÉDITO.....	- 52 -
FIGURA 13: SERVICIOS QUE OFRECE PROMEXICO	- 54 -
FIGURA 14: DEPENDENCIAS RELACIONADAS CON LOS TRAMITES DE EXPORTACIÓN	- 56 -
FIGURA 15: PRODUCCIÓN DE PAPAYA DE LOS PRINCIPALES PAÍSES (TON).....	- 58 -
FIGURA 16: PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES	- 59 -
FIGURA 17: PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES	- 61 -
FIGURA 18: ESTADOS CON MAYOR PRODUCCIÓN NACIONAL DE PAPAYA MARADOL	- 62 -
FIGURA 19: PRODUCCIÓN POR REGIONES DE CHIAPAS	- 68 -

CAPITULO I INTRODUCCIÓN

El panorama mundial tiende, en una espiral de aceleración continua e irreversible, hacia una cada vez mayor globalización de la economía, a escala planetaria y a una internacionalización creciente de las empresas en todos los países que permiten crear una plataforma de mercado de dimensiones hasta ahora desconocidas en la historia mercantil de la humanidad (Jerez, 2011).

México continúa con el primer lugar en exportación de papaya a Estados Unidos, en el año 2011 se enviaron al extranjero 5,434 contenedores de 40,000 lbs y en 2012 se enviaron 5,738 contenedores. (PROPAPAYA, 2012).

Es por lo anterior la importancia de desarrollar un plan de negocios de exportación de papaya Maradol, el cual va dirigido a aquellos productores y empresas con potencial exportador, así como aquellas personas relacionadas con el comercio exterior.

Las empresas y productores interesados en exportar, encontrarán en el presente trabajo los elementos básicos, la descripción de pasos a seguir en dicho proceso, las regulaciones, trámites y documentos necesarios para exportar papaya a Estados Unidos, así como también algunas instituciones relacionadas con los trámites de exportación.

1.1 Antecedentes

El consumo de alimentos balanceados compone una dieta con productos de origen animal, verduras y frutas. De estas materias prima se obtienen muchos derivados que han revolucionado los hábitos alimenticios a nivel mundial, se han producido cambios drásticos en la alimentación humana.

Según un estudio realizado por ProPapaya en el año 2010. Los gustos y tendencias de los consumidores están siendo afectados por los niveles de ingreso, precios, elementos geográficos, aspectos económicos y patrones socioculturales como creencias y tradiciones. Los hábitos y tendencias del sector agroalimentario se han modificado en los últimos cinco años dando un mayor crecimiento en el consumo de frutas frescas.

De acuerdo al estudio de oportunidades de mercado e inteligencia comercial internacional de la papaya Mexicana, e identificación de necesidades de infraestructura logística se logró determinar, que el 80% de la población piensa que los alimentos de mejor calidad pueden prevenir las enfermedades, siendo las frutas y los vegetales los productos considerados como los más saludables y que gracias a sus propiedades pueden reducir el riesgo de cáncer y otras enfermedades. Este comportamiento ha dado origen a una de las tendencias con mayor auge en los últimos años, la búsqueda de productos localmente cultivados bajo la percepción de que son más sanos, más frescos, más baratos y tienen un menor impacto en el medio ambiente al reducir los costos derivados de la transportación a los centros de consumo. Aunado a ello, estos alimentos son promovidos de una forma romántica, haciendo referencia al origen e historia del productor y logrando una conexión emocional cliente-productor que refuerza la preferencia por este tipo de productos. Nuestro territorio es una zona con clima tropical que se ha dedicado por muchos años a la producción de hortalizas, sin embargo en los últimos años se han dado incentivos a la producción de cultivos no tradicionales en la región y de esta manera aumentar las exportaciones.

Los principales mercados importadores de papaya en el mundo se caracterizan por tener un proveedor dominante. Estados Unidos importa la gran mayoría de la producción mexicana; Europa se provee de papaya brasileña principalmente y en el mercado japonés es evidente la mayoritaria participación de la papaya. La papaya es una fruta versátil en cuanto a alternativas de procesamiento. Así, la fruta con o sin cáscara se la puede someter a procesos de congelamiento, extracción de concentrado, elaboración de puré, néctar, pulpa, jugo; se deshidrata en rodajas o cubos, se preparan diversos confites o se la envasa en una variedad de conserva (SICA 2001).

1.2 Importancia

Los frutales son cultivos de gran importancia a nivel mundial por proporcionar alimentos de un alto valor vitamínico y ser una agradable variación dentro de la dieta diaria.

La superficie nacional dedicada a cultivos agrícolas asciende a un total de 20,031 millones de hectáreas (Promedio, SAGAR). El 67% de esa superficie se dedica a granos, mientras que solamente se realiza el cultivo de hortalizas en un 3% de la superficie total y el 6% del total de la superficie al cultivo de frutas.

(<http://www.uaaan.mx/Horticultura>)

Dentro del cultivo de frutales el papayo es una especie de mucha importancia en los trópicos por su alto rendimiento y el valor nutritivo de la fruta, su cultivo presenta una serie de ventajas como su alta precocidad, ya que comienza a producir antes del primer año de cultivo, iniciando floración a los 3 o 4 meses después de la plantación; la cosecha de los primeros frutos se realiza entre los 8 y 10 meses después del trasplante; además es escalonada, ya que presenta fructificación más o menos constante; por el bajo porte de la planta se establece a altas densidades (1000-2000 plantas por hectárea); su fruto es muy apetecible, es de alto valor nutritivo y posee propiedades que favorecen la digestión.

Desde el punto de vista socioeconómico, el cultivo de papayo en México genera mano de obra aproximadamente para 54000 familias que se dedican a cultivar papaya; además, el valor de la producción representa más de \$2000 millones de pesos.

Con el uso de materiales mejorados (Hawaiana y Maradol), en el cultivo del papayo se han incrementado los rendimientos, logrando mejores precios de venta, e integrándose al mercado de exportación.

También destaca porque a partir del látex de frutos inmaduros que se obtiene por raspados, se extrae la papaína, enzima proteolítica capaz de digerir proteínas; la cual se utiliza como suavizador de carnes, para fines medicinales e industriales.

(<http://www.proexant.org.ec>)

1.3 Valor nutritivo

El fruto del papayo es considerado como uno de los frutos más nutritivos, ya que es rico en vitamina “C” y buena fuente de fibra y ácido fólico (vitamina hidrosoluble del complejo B), además es un gran auxiliar para la digestión.

Cuadro 1: Valor nutricional de la Papaya

PORCION= 100g		
Energia	Kcal	26,52
Proteinas	g	0,52
Lipidos	g	0,09
Glucidos	g	6,3
Fibra	gg	1,9
B1	mg	0,03
B2	mg	0,04
B3	mg	0,3
B6	mg	0,02
Vitamina A	mcg	98,5
Vitamina C	mg	82
Vitamina E	mg
Acido Folico	mcg	1

Fuente: elaboración propia, con datos de USDA, the packer 2000 (Opus cit)

1.4 Planteamiento del problema

El problema de estudio del cual parte la investigación, se refiere al análisis de la cadena productiva en el estado de Chiapas, identificándose en estos diversos problemas, entre los que se destaca: redes de comercialización, exportación, financiamiento etc. Gran parte de los productores están limitados a la producción de papaya en fresco y no agregan valor a la cadena, además se tiene muy poco desarrollo en las industrias que es de vital importancia. La producción de papaya requiere de equipo tecnificado intensivo y diverso, ya que es aconsejable su producción en extensos territorios, por lo que la tecnificación permite la reducción de costos; de igual manera, se requiere la asesoría técnica permanente porque este cultivo exige de un conocimiento especializado en diversos aspectos.

1.5 Justificación

La elaboración del presente plan de negocios se justifica, dado que será una herramienta de gran importancia, para todos aquellos productores y empresas con carencias y con potencial exportador, así como aquellas personas relacionadas con el comercio exterior, que estén interesados en exportar papaya Maradol a Estados Unidos.

Dicho plan orientará en el desarrollo de las actividades que conlleva el proceso de producción, conservación, comercialización exportación de la papaya Maradol tales como: documentos y trámites necesarios para exportar a Estados Unidos,

requisitos necesarios para ingresar a dicho mercado como son las regulaciones arancelarias y no arancelarias, etc.

La papaya se comercializa principalmente en fresco, destacando entre las principales la variedad “Maradol” o también conocida como “mexicana” en el contexto internacional; diversas industrias como, la farmacéutica, cervecera, cosméticos y enlatados, muestran un crecimiento en la demanda de este producto.

La papaya Maradol tiende a presentar una demanda creciente y altos precios, lo que se ha traducido en un importante dinamismo exportador, así como un atractivo margen de rentabilidad; y como se menciona anteriormente el producto muestra una gran aceptación en el mayor mercado del mundo (EUA).

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para exportar Papaya Maradol de México a Estados Unidos, con la finalidad de facilitar a productores el proceso de exportación y otros aspectos inherentes a la operación exportadora, a través del conocimiento e integración de sus eslabones: producción, comercialización, distribución y consumo.

1.6.2 Objetivos específicos

- Conocer aspectos generales del Estado de Chiapas, así como del cultivo de la papaya Maradol y el contexto que guarda su producción a nivel mundial, nacional y estatal.
- Conocer aspectos teóricos de la cadena productiva
- Analizar principales eslabones que integran la cadena productiva de la papaya Maradol en las regiones productoras del Estado de Chiapas.
- Brindar información valiosa referente a la exportación al país Estadounidense.
- Estudiar el mercado, tendencias y detectar oportunidades en Estados Unidos para la papaya Maradol.
- Identificar los principales países que participan en la producción y el consumo de papaya.
- Generar información sobre el manejo de la papaya Maradol.
- Realizar un diagrama de proceso para utilizar en el empaque de la papaya.

1.7 Hipótesis

La sistematización de las actividades mediante un plan de negocios aporta elementos claves que mejoran la producción y comercialización de la papaya Maradol en las unidades de producción.

1.8 Variables

Las variables que se van a utilizar para el objeto de estudio son los siguientes:

- Cadena productiva
- Precios y canales de comercialización
- Competencias de mercado
- Factores internos y externos para la tendencia de exportación de la papaya a EEUU
- Volumen de comercialización del país

1.9 Metodología

El trabajo que se desarrolló fue una investigación de tipo descriptiva por la profundidad de su estudio y documental por la fuente de datos de la cual se obtuvo información.

1.9.1 Descriptiva

Por las características del trabajo desarrollado y los objetivos planteados se requirió de un estudio descriptivo para llevar a cabo la elaboración del plan de negocios.

1.9.2 Documental

La base teórica de la presente investigación se sustentó en consultas de fuentes bibliográficas como: libros de administración, planeación y organización de empresas, logística, revistas de comercio exterior como la guía básica del exportador, guía de exportación sectorial de alimentos frescos, y fuentes informáticas de internet, entre las que destacan ASERCA, como las bases de datos de la FAO, SAGARPA, CENTRO DE ESTADISTICA AGROPECUARIA BANCOMEXT, CODEX ALIMENTARIUS, USDA, APHIS, SIAP Y etc.

CAPITULO II REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Descripción del producto (Papaya)

La papaya es una fruta exótica, suave, su pulpa es de consistencia carnosa de color naranja, agradable al paladar por su dulce sabor, tiene forma ovalada y al momento de madurez en su exterior presenta un color amarillento, indicativo de que esta lista para ser consumida.

Botánicamente pertenece a la familia caricácea, proviene de una planta dicotiledónea que posee flores en la parte axilar de la hoja, con cinco diferentes tipos de flores, el fruto es una baya ovoide con semillas de color castaño oscuro recubiertas de una capa mucilaginosa (Botanical online 2010).

2.2 Origen

Su origen se encuentra en las tierras bajas de América tropical, específicamente en Mesoamérica o la región que incluye el sureste de México hasta Costa Rica; fue descrita por primera vez en el año 526 D.C. por el historiador Fernández de Oviedo y en su descripción mencionó que los colonizadores españoles la llaman higo de mastuerzo y papaya de los pájaros (semicol Ltda s.f).

2.3 Descripción morfológica

Es una planta que vive varias temporadas, puede vivir hasta cinco años y alcanzar una altura de nueve metros. Sus características son: tronco herbáceo, hueco y sin ramas, las hojas tienen lóbulos profundos, palmeadas y tienen como sostén peciolos que se anclan del tallo. Las flores son de color blanco formadas por cinco pétalos que miden 2.5 cm de largo. La fruta es de forma ovalada (León, s.f).

2.4 Tipo de planta

Para la identificación del tipo de planta se determina por medio del sexo, se clasifican en hermafroditas, femeninas y masculinas. La aparición de las flores se determina por las condiciones ambientales como la temperatura y la humedad del suelo (Jiménez; Díaz. 2002).

2.5 Flores

Carica papaya es una especie polígama con tipos de plantas unisexuales y bisexuales. Las unisexuales son representadas por el árbol hembra que produce solo flores con pistilos y el árbol macho que produce preponderantemente flores con 10 estambres y con pistilos que no funcionan en inflorescencias largas y multifloras tipo cima. (Jiménez, A. Díaz, J. 2002). En términos generales las flores aparecen en la semana ocho después de haber realizado el trasplante.

2.6 Raíces

Las raíces son grandes y esponjosas, rodeadas de muchas raíces pequeñas alimentadoras, superficiales, además poseen un color blanco.

2.7 Tallo

La papaya posee un tallo erecto de consistencia herbácea, con hojas verdes y no ramifica. El tallo puede alcanzar hasta ocho metros de altura, esto depende de la variedad, densidad de siembra y condiciones ambientales. La variedad Sunrise (solo) en óptimas condiciones alcanza ocho metros de altura en su ciclo vegetativo.

2.8 Hojas

Las hojas son grandes, lobuladas y se desarrollan por todo el tallo, en una planta adulta existen alrededor de 30 hojas, las características fenotípicas de las hojas indican la salud de la planta.

2.9 Semillas

Las semillas poseen un tejido mucilaginoso que las recubre, llamado sarcotesta, están en la parte interna de la fruta y ambos alcanzan madurez al mismo tiempo.

2.10 Frutos

Los frutos poseen la forma de una pera gigante, son catalogados de acuerdo a la flor. Por su estética los de mayor importancia económica son hermafroditas.

2.11 Cultivares

En la actualidad existen varios cultivares de papaya, cada día se están mejorando los que existen, con la finalidad de obtener una fruta que cumpla con las características que exige el mercado. Los cultivares de mayor importancia económica son los siguientes:

- Maradol
- Solo (Sunrise)
- Red lady
- Tainung

CAPITULO III ANÁLISIS DE LA EMPRESA

3.1 GRUPO VICTORIA S.A. de C.V.

Nombre Comercial: PAPAYAS VICTORIA

Domicilio: Carretera Tapachula-Puerto Madero, km. 17.5, Chiapas. C.P. 30830

Teléfono: 9621238014

E-mail: grupovik12@hotmail.com

Tamaño: Microempresa

Fecha de inicio de operaciones: hace 19 años (1997)

Propietario: Juan Victoria Hernández López

Empresa 100% mexicana, está dedicada a la producción y comercialización de la papaya Maradol, esta papaya es cultivada en el municipio de Tapachula, estado de Chiapas, localizado al sur de la república mexicana, estado cuyas tierras y suelos son privilegiados al poseer ricos nutrientes que garantizan el sabor, dulzura, olor, consistencia y tamaño que diferencia la papaya cultivada en esta región de cualquier otra.

La filosofía es muy sencilla:

Satisfacción plena a clientes: trabajar con eficacia y eficiencia, generando un valor agregado a los productos.

Profesionalismo: compartir con los clientes sus compromisos haciéndolos nuestros.

Responsabilidad: creer en la importancia de ser congruentes, haciendo lo que se dice y cumpliendo con lo que se ofrece en tiempo y forma.

Espíritu de equipo: generar sinergia con disposición y colaboración en el equipo de trabajo y la comunidad donde se obtiene el producto.

Calidad: ofrecer servicios con una mejora continua en todos los productos que se manejaran, crear e innovar permanentemente buscando la superación constante del desarrollo profesional.

3.2 Matriz FODA

Se identificaron las siguientes Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas en la cadena agroalimentaria de la Papaya, principalmente desde la Perspectiva de los actores en ella.

Fortalezas:

- Altos rendimientos productivos.
- Rentabilidad atractiva.
- Alta generación de empleos.
- Mano de obra accesible.
- Suelos fértiles y agua suficiente para el riego, lo cual permite optimizar el uso de variedades e insumos.
- Conocimiento de la siembra y del cuidado del producto entre los productores.
- Se dispone de la infraestructura suficiente para su desarrollo.
- El producto de la papaya es muy competitivo en los mercados internacionales.

Debilidades:

- Altos costos fijos en el proceso de producción.
- No existe tecnología desarrollada para el manejo postcosecha de la fruta en campo, lo que se traduce en pérdidas.
- Alta vulnerabilidad a los factores climatológicos y a los ataques de plagas y enfermedades.
- Existencia de alto intermediarismo en el Proceso de Comercialización.
- Dificultad para ingresar a las redes de distribución, dado la consolidación de las empresas que participan en esta línea de negocios.
- Escasez de financiamiento para su implantación.
- Altos costos de transportación.
- Uso indiscriminado de pesticidas y otros químicos.
- Alta dependencia a una sola variedad.
- Ausencia de una normatividad fitosanitaria que regule la siembra y el manejo del producto.

- Vida de anaquel reducida, dado que su epidermis es suave y sensible a daños.
- Escaso desarrollo de investigación, principalmente en el Estado, lo que conduce a la dependencia tecnológica.
- No existe una organización sólida de los productores, lo que los hace más vulnerables a los distribuidores.
- No existen normas de inocuidad alimentaria.
- La gran variabilidad genética del producto, complica mantener una línea con las características deseadas

Oportunidades:

- Se proyecta una importante expansión de la demanda en los mercados internacionales en los próximos años.
- Existen zonas con alto potencial productivo en diversas regiones del estado.
- Existencia de variedades diversas propensas a desarrollarse y con capacidad suficiente para satisfacer las demandas del mercado.
- Exigencias diferentes del Mercado Nacional y del Internacional, por lo que pueden complementarse ambas.
- Búsqueda de otros productos para control de plagas y/o enfermedades que no dañen el medio ambiente.
- Rápida expansión en el consumo de productos derivados de papaya en los EUA.
- Potencial para competir con los mercados internacionales.

Amenazas:

- Posible ingreso de nuevos países productores en el contexto Internacional y/o incremento de la producción de los países participantes.
- Estrictas normas fitosanitarias exigidas por los EUA.
- Alta dependencia del mercado de los EUA.
- Una posible caída en los precios internacionales en el horizonte de largo plazo derivado por una oferta excesiva y/o cambios en los gustos y preferencias del consumidor.
- Alta volatilidad en los precios internacionales.

- El virus de la mancha anular, puede reducir los rendimientos hasta en 50 por ciento e incluso causar la pérdida total de la cosecha.

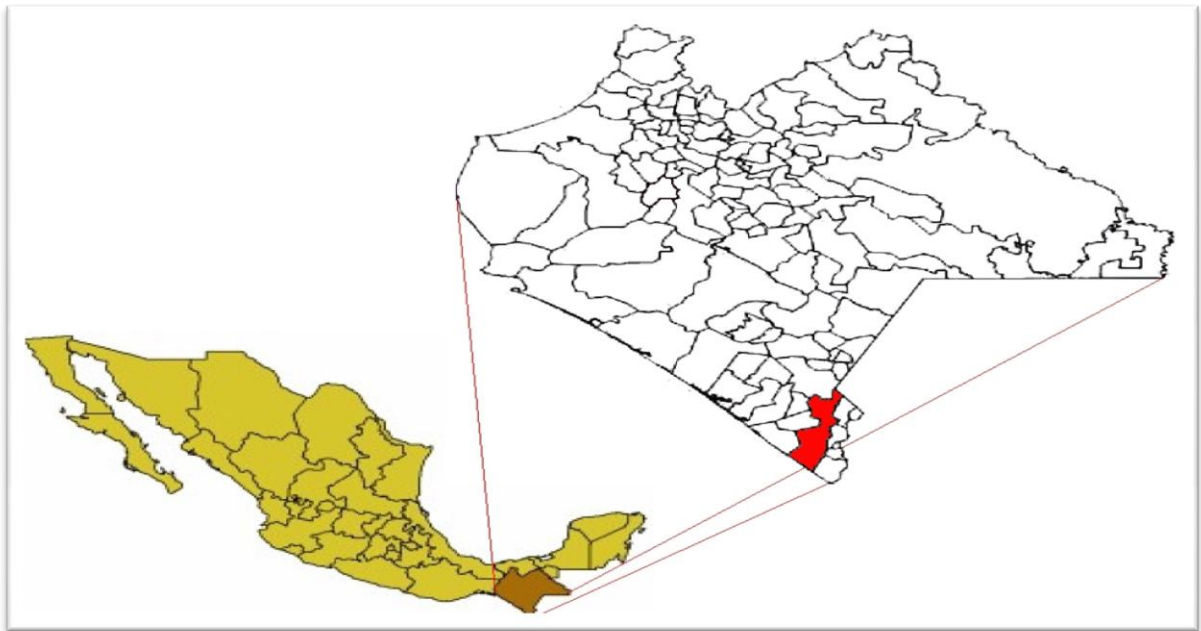
3.3 Estudio legal de la empresa

En México las inversiones destinadas al sector agrícola no han tenido el impacto esperado y muchas de ellas han fracasado por no tomar en cuenta diversos factores que afectan su eficiencia como el tamaño, el mercado, la localización, la ingeniería, las inversiones y otros no controlables como la inflación, el tipo de cambio y la balanza comercial. Entre las opciones de inversión en la región destaca a nivel mundial el cultivo de papaya, se encuentra entre los 10 primeros frutales exóticos, tanto en superficie como en volumen. En México es importante por la: alta rentabilidad, generación de empleo y naturalmente, por la aceptación de sus frutos que son ricos en vitaminas A y C y en minerales como Calcio y Hierro; además producen la papaína, enzima proteolítica utilizada en las industrias cervecera, médica y alimenticia. Por tal motivo “La Sociedad Anónima de Capital Variable GRUPO VICTORIA S.A. de C.V. de la comunidad Carretera Tapachula-Puerto Madero, Chiapas .Que está Integrado por 6 productores, se encuentran legalmente constituidos desde el 17 de mayo de 1997 Se han organizado para establecer hectáreas del cultivo de papaya Maradol, para mejorar el nivel de vida y satisfacer las necesidades básicas de sus familias.

3.4 Localización del Terreno

El presente trabajo denominado ““Plan de Negocios para la comercialización de la Papaya Maradol producida en el Estado de Chiapas para exportación al mercado Estadounidense, se llevó a cabo en el estado de Chiapas, México. Esta es un área propicia para la producción de papaya, por su condición climática y edafológica.

Figura 1: Macro Localización del Estado de Chiapas



.Fuente: www.chiapas.gob.mx

Figura 2: Micro Localización del Municipio de Tapachula, Chiapas



Fuente: inafed.gob.mx

3.5 Topografía del terreno

Para el cultivo de papaya se utilizan terrenos con topografía plana y ondulada y dependiendo de esto se realizan las prácticas agrícolas que sean necesarias como el drenaje, curvas de nivel, barreras, y la integración de todas las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) para maximizar las condiciones del cultivo.

3.6 Drenaje

El drenaje se utiliza en terrenos con pendiente menor al 5%, esto evita la acumulación de agua en las raíces y permite la respiración gracias a las camas ya que la planta no tolera suelos con excesiva humedad, también permite mantener un sistema radicular sano.

3.7 Curvas de nivel y acequias

Las curvas de nivel y acequias se utilizan en terreno con pendiente mayor al 5%, esta labor se realiza con la finalidad de evitar la erosión, lavado de suelo y lixiviación.

3.8 Análisis de suelo

El análisis de suelo se realiza mediante una calicata, la cual permite identificar el perfil del suelo y conocer los nutrientes disponibles en el suelo para realizar un mejor programa de fertilización.

3.9 Preparación de Suelo

Con el análisis de suelo se toma la decisión para realizar el subsolado o no. La preparación de suelo permite mejorar la estructura de suelo, mejorar la capacidad de intercambio catiónico y evitar sobresaturación por exceso de agua. Las actividades que se realizan en la preparación de suelo son:

- Subsolado, del terreno a un metro de profundidad.
- Arado, realizar un pase de arado posterior al subsolado.
- Rastra, se realizan dos pases de rastra dos días después de haber pasado el arado.
- Encamado, se realiza con un distanciamiento de 2.5 metros entre camas.

3.10 Preparación del Vivero

Esta técnica le permite mayor seguridad a la plantas, debido a que la germinación de la semilla se da en un sustrato a base de fibra de coco y nutrientes. Esta práctica es más costosa sin embargo brinda mayor seguridad y calidad de planta.

3.11 Germinación de semillas

Para mejor germinación las semillas deben ser sometidas a un proceso de pre germinación, el cual consiste en remojar las semillas con agua con un pH neutro durante 24 horas, luego se eliminan las que floten porque están banas. Las restantes serán destinadas a las bandejas con el medio adecuado para la germinación y crecimiento. La germinación es entre el tercer y cuarto día después de estar en las bandejas.

3.12 Trasplante

El trasplante se realiza entre el día 20 y 25 después de la germinación, con una altura de 10 cm a 12 cm.

3.13 Hoyado y siembra

Se realiza el hoyo en el suelo, también se le aplica un poco de sustrato preparado para beneficio de las plántulas. El hoyo debe ser más grande que el pilón, pero debe conservar la misma forma del pilón.

La siembra se realiza colocando tres plántulas por hoyo, buscando un mayor porcentaje de plántulas hermafroditas y disminuyendo la probabilidad de plantas indeseables como las femeninas y las masculinas.

3.14 Prácticas agrícolas

3.14.1 Fertilización

Los elementos más importantes para la fertilización son el nitrógeno (N), fósforo (P), potasio (K) magnesio (Mg) y boro (B).

3.15 Prácticas Culturales

Estas son prácticas rutinarias para el cultivo de papaya con el fin mantener en óptimas condiciones el estado de la planta. Las actividades más importantes que se realizan son las siguientes:

3.15.1 Identificación sexual: se realiza el raleo de las plantas, sólo deben quedar plantas hermafroditas perfectas, son plantas que tienen el órgano femenino y masculino en la misma flor.

3.15.2 Aporque: son labores que se realizan en las primeras semanas de edad, con el fin de mejorar el un sostén de la planta.

3.15.3 Resiembra: se debe realizar tan pronto se identifique la necesidad de suplantar otra planta. Para tener un crecimiento uniforme en la plantación es recomendable hacer la resiembra cuando las demás plantas tienen una altura menor a 50 cm.

3.15.4 Sanidad Vegetal: para mantener buena salud, se evita la propagación de plagas y enfermedades dentro del cultivo en:

- Podas
- Deshojes
- Recolección de frutos

3.16 Riego

Se recomienda riego por goteo porque permite la aplicación de fertilizantes solubles. En condiciones normales en la de producción un árbol necesita 38 litros de agua diario, es recomendable mantener el suelo a capacidad de campo.

3.17 Plagas y Enfermedades

Existen enfermedades causadas por deficiencia de alguno de los macro o micro elementos otras que son transmitidas genéticamente y las que causan lo hongos y bacterias. La antracnosis es una de las enfermedades más perjudiciales en el cultivo de papaya, tiene efectos en el follaje y en la fruta, causando daños económicos (Hidalgo J.).

3.18 Cosecha y Manejo Pos cosecha

La cosecha o recolección de los frutos se realiza cuando la fruta ha alcanzado la madurez fisiológica; los primeros frutos listos para cosecha aparecen en el séptimo u octavo mes después de la siembra. La cosecha con fines comerciales se inicia a partir del décimo primer mes después de las siembra (11 meses después de la siembra).

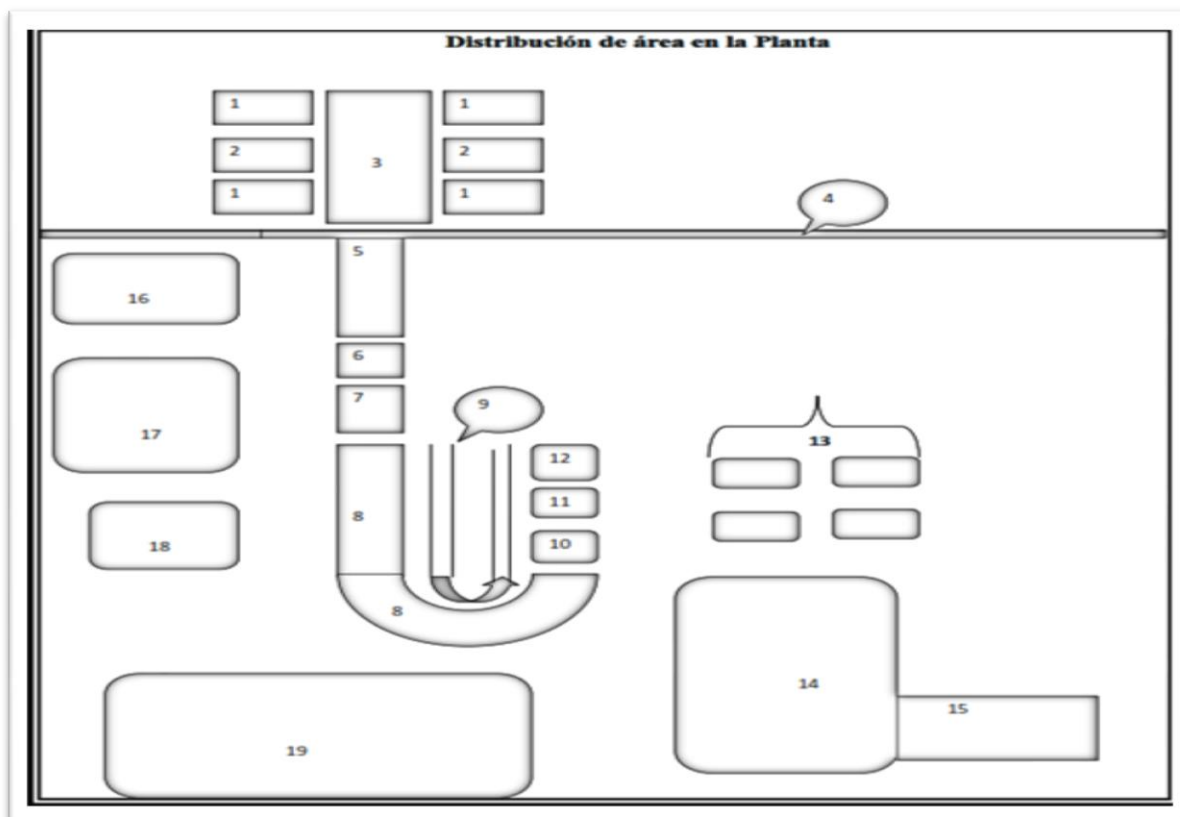
Después de la primera cosecha con fines comerciales se sigue cosechando cada tres días. Toda la fruta cosechada es transportada en canasta de 32 libras aproximadamente a la planta de empaque, la selección de calidad se realiza en la planta empacadora.

3.19 Estudio pos cosecha, planta de empaque transporte y logística

El estudio pos cosecha involucra toda las actividades realizadas desde el recibo de la fruta en la planta hasta la salida de la fruta empacada en un contenedor.

El diagrama de la planta de empaque está basado en el giro de procesos que se llevan a cabo en el recorrido interno de la fruta dentro la planta. Existe una división entre los procesos externo e interno de la planta con el fin de evitar la contaminación del producto que esta próximo al empaque. El producto empacado debe permanecer en el cuarto frío de la planta a una temperatura de 9°C. Un nivel de temperatura superior al indicado puede causar una madurez más acelerada en la fruta causando una disminución en la vida de anaquel.

Figura 3: Diagrama de Distribución del área de la planta



Fuente: Banda, N 2010

A continuación se presenta una lista con el nombre de cada una de las áreas internas en la planta, la distribución de área en la planta se realiza con el fin de mantener la seguridad interna de la planta y evitar un posible contaminación.

3.19.1 Indicación sobre la distribución interna en la planta

1. Tina para lavar, cepillar y cortar pedúnculo a la fruta.
2. Tina para primer control de calidad.
3. Tina de lavado.
4. Malla de Sarán 100% (Impide de forma total el contacto externo con el interno en la planta).
5. Tina de tratamiento térmico.
6. Tina para sellado (parafinado leve de la fruta).
7. Túnel de secado de la fruta.
8. Área de empaque.
9. Riel para movilizar cajas empacadas.
10. Segundo control de calidad.
11. Etiquetado y código.
12. Pesado.
13. Área para estibar de acuerdo al número de la fruta.
14. Cuarto frío.
15. Área para llenado de contenedores.
16. Caldera para calentar el agua de la tina de tratamiento térmico.
17. Aprovisionamiento, armado de cajetas y paletas.
18. Bodega para almacenar materiales.
19. Oficinas.

3.20 Diagrama de la planta empacadora

La fruta en planta de empaque tiene que pasar por un proceso de recorrido con el fin de que cumplir con todos los estándares de calidad, exigidos en el mercado.

3.21 Actividades a realizar en la planta de empaque:

3.21.1 Recepción: la fruta que proviene de campo, es recibida en las tolvas que contienen agua con cloro con 200 ppm.

3.21.2 Lavado: la fruta pasa por un proceso de cepillado y lavado, este puede ser de forma mecánica o manual.

3.21.3 Primer control de calidad: la pre selección de la fruta es el primer control de calidad, se seleccionan frutas en perfectos estado fisiológico.

3.21.4 Tratamiento contra antracnosis y mosca de la fruta: se realiza un tratamiento hidrotérmico, el agua debe estar a 49°C con 50 ppm de cloro, la inmersión se realiza por un término de 20 min.

3.21.5 Ecurrido encerado y secado: la fruta después de haber pasado por el tratamiento hidrotérmico es conducida por unos rodillos de pvc, que permiten el escurrimiento, luego se realiza una aplicación de cera y se seca.

3.21.6 Clasificación y empaque: la fruta lista para el empaque es clasificada de acuerdo al tamaño y calidad, la fruta debe ir recubierta con una maya.

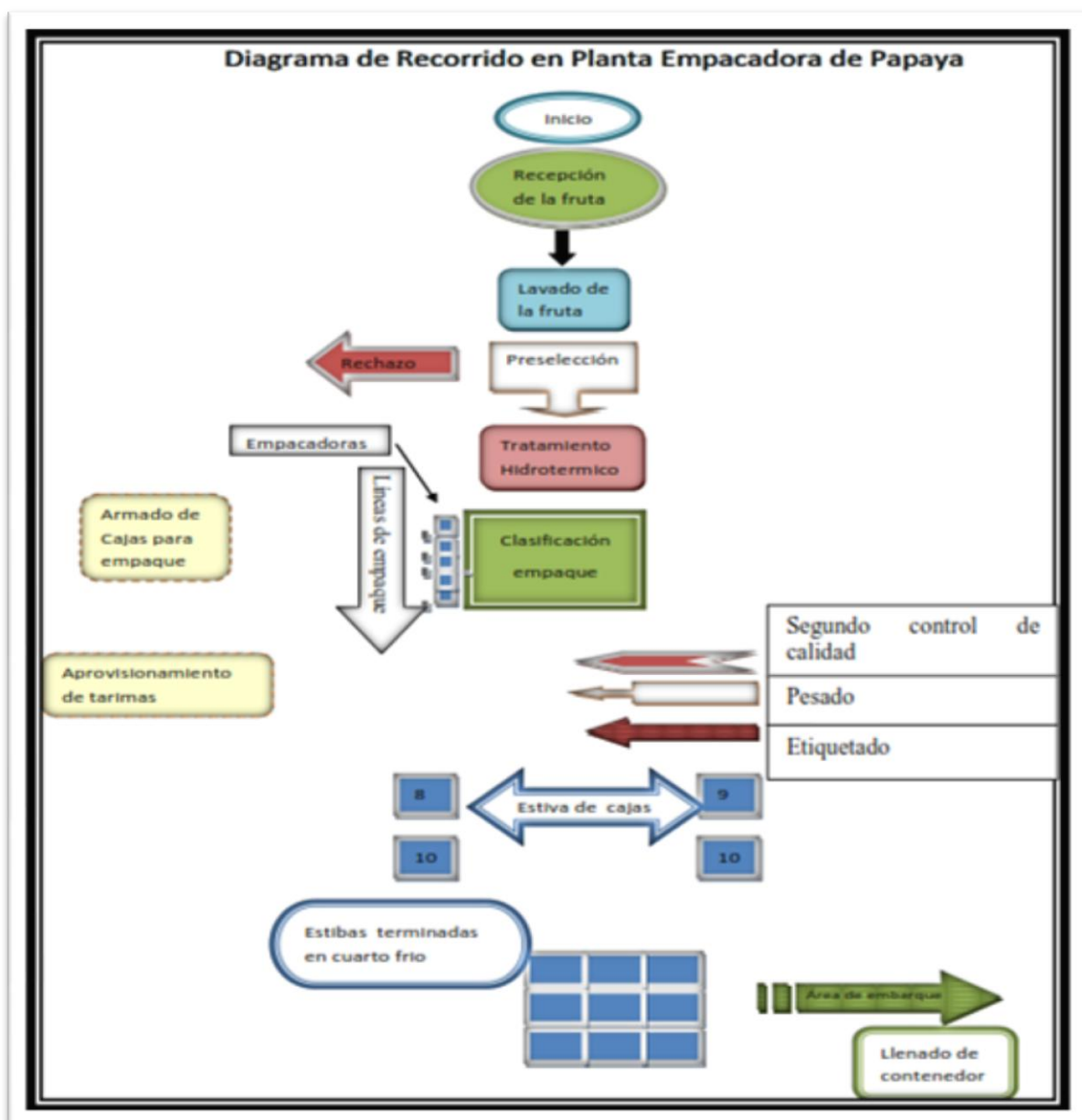
3.21.7 Segundo control de calidad: este control se realiza con el fin de disminuir el riesgo por contaminación cruzada y dar garantía de la fruta empacada.

3.21.8 Etiquetado y pesaje: toda la fruta que se coloca en una caja de empaque debe poseer la etiqueta con la marca y origen de la fruta. Se toma el peso de cada caja empacada porque debe cumplir con un promedio estándar de acuerdo al tamaño de la fruta.

3.21.9 Estiba de las cajas empacadas: la fruta empacada pasa de ser una caja con fruta a formar una estiba de 80 cajas.

3.21.10 Traslado al cuarto frío: después de haber terminado la estiba, esta debe ser trasladada al cuarto frío para mantener la calidad de la fruta. La temperatura óptima es de 9°C –11°C.

Figura 4: Diagrama de recorrido en planta empacadora de papaya



Fuente: Banda, N, 2010

Cuadro 1. Personal necesario para laborar en la planta de empaque. Datos expresados en Cantidad de personas

Personal	Número de persona por actividad
Jefe de planta	1
Descargando	4
Lavando y corte de pedúnculo	6

Seleccionadoras	6
Parafinado	2
Personal en salida del túnel	4
Empaque	26
Movilizando en rodillos	1
Control de calidad	1
Etiqueta y código	4
Pesado	2
Estiva y flejado	2
Armando y colocación de cajas	4
Total	63

CAPITULO IV DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

4.1 Clasificación arancelaria en México (SIICEX)

Para fines de comercio exterior, el Sistema Armonizado (SA) designa códigos numéricos mediante el cual se clasifica a un determinado producto, que se conoce como fracción arancelaria, la cual se integra de dos partes o conjunto de números, la primera compuesta por 6 dígitos que es la que permite identificar los productos que se comercializan en los mercados internacionales y la segunda compuesta por dos números que cada país agrega como forma de control.

En el esquema arancelario, la papaya está clasificada como un producto del reino vegetal, en el capítulo de frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías; en la partida 0807 melones, sandías y papayas, frescos. La fracción a la que corresponde es la 0807.20.01.

Cuadro 2: Clasificación arancelaria de la papaya en México

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.
SubPartida:	080720	- Papayas.
Fracción:	<u>08072001</u>	Papayas

Fuente: SIICEX (2013)

4.2 Clasificación arancelaria en Estados Unidos

Estados Unidos mantiene un documento oficial en donde se establece la clasificación arancelaria detallada para cada producto y para determinar los derechos de importación aplicables al producto que se desea exportar, y es el que se conoce como *Harmonized Tariff Schedule of the United States*.

Cuadro 3: Clasificación arancelaria la papaya en los Estados Unidos

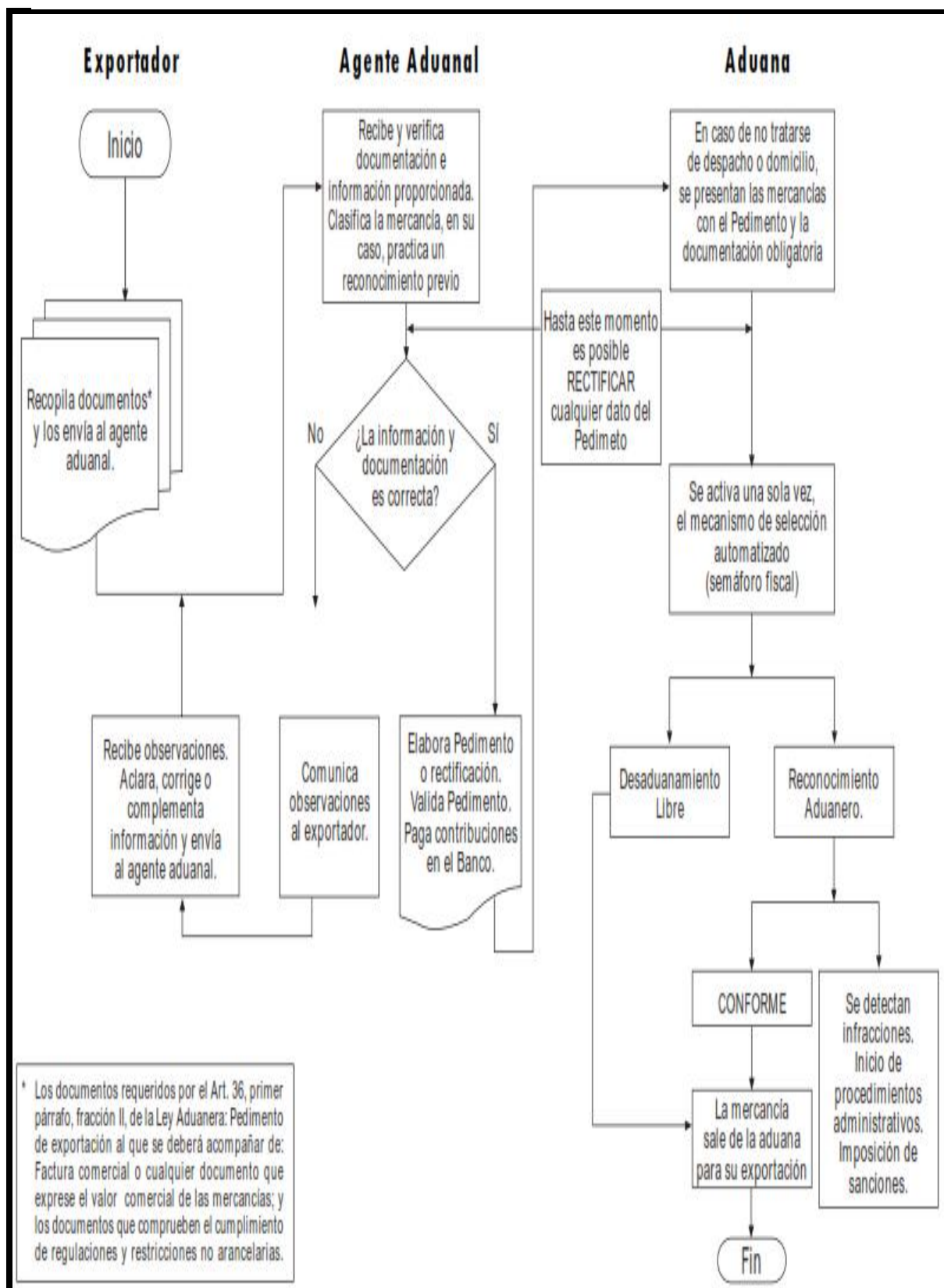
Sección:	II	Vegetable products
Capítulo:	08	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons
Partida:	0807	Melons (including watermelons) and papayas (papaws), fresh:
SubPartida:	080720	papaws
Fracción:	<u>0807.20.00</u>	(papaws)

Fuente: Modificado de *United States International trade commission* (2013)

4.3 Tratamiento arancelario

Como se menciona en el cuadro anterior, la papaya se clasifican en la fracción arancelaria, 0807.20.00, derivado del acuerdo establecido en el TLC en ENERO de (1994) con los Estados Unidos, señala que este producto actualmente está libre de arancel.

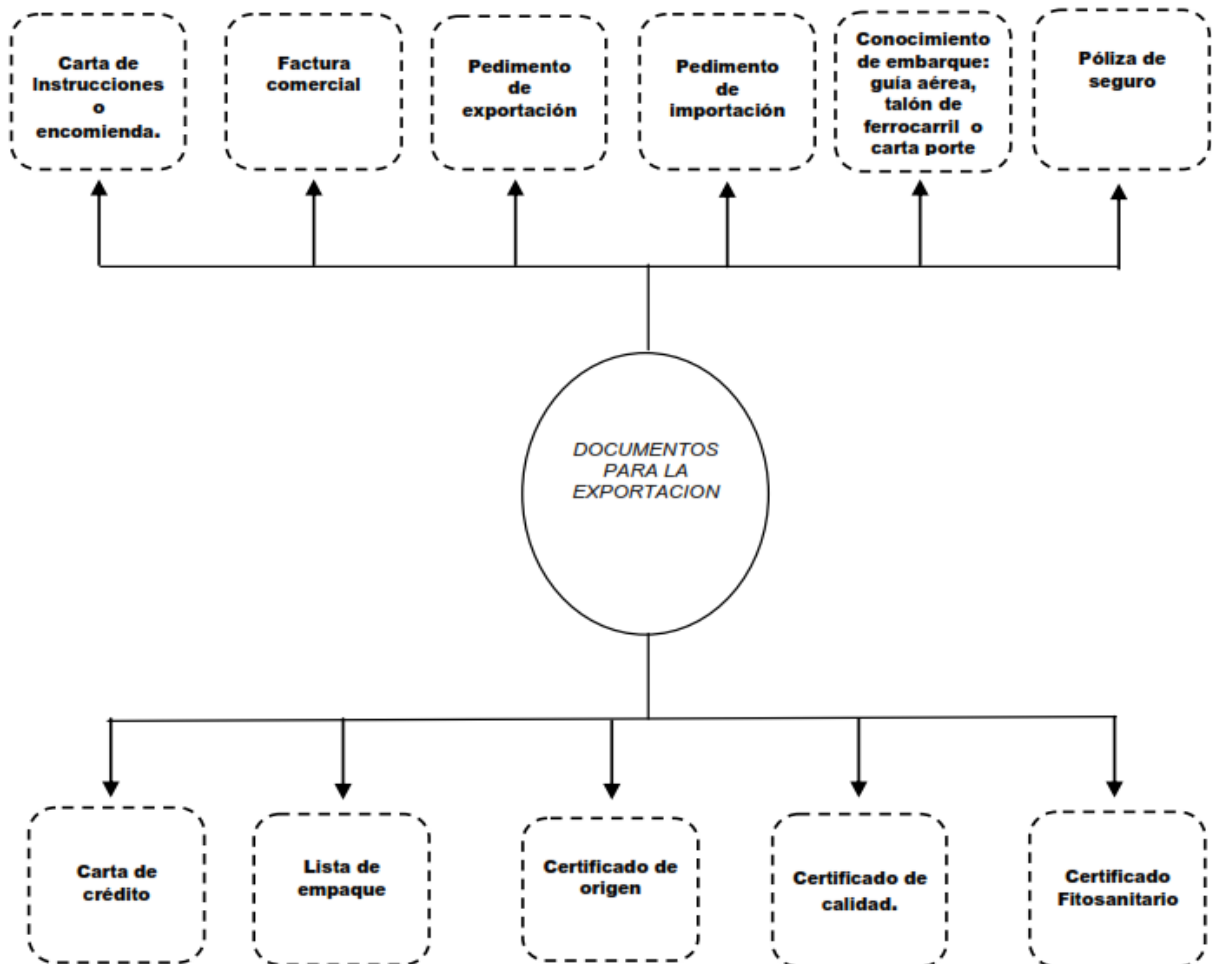
Figura 5: Diagrama de flujo de exportación



4.4 Documentos necesarios para exportar

Cuando un exportador, el consignatario o agente aduanal recurre a cualquier aduana para enviar sus productos al extranjero, debe presentar algunos documentos para el despacho de las mercancías. A continuación se mencionan algunos de los documentos que usualmente se requieren:

Figura 6: Documentos requeridos para exportación



Fuente: Lerma (2004)

4.4.1 Carta de instrucciones o encomienda: Instrucciones por escrito que da el destinatario para importación (o el remitente para exportación, según sea el caso) al agente aduanal.

4.4.2 Factura comercial: Es el documento en el que se fija el importe de la mercancía vendida, se señalan las partes compradoras vendedoras, e incluye la cantidad y descripción de los productos de acuerdo con lo convenido entre las partes. Para fines aduaneros en México es posible exportar con cualquier documento comercial sin que sea estrictamente necesario presentar una factura, no obstante es recomendable presentarla en términos oficiales para facilitar la devolución del IVA. En el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con la factura comercial.

La factura comercial deberá tener los siguientes datos:

- Aduana de salida del país y puerto de entrada al país destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque), no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas.
- Precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda y señalar su equivalente en moneda nacional sin incluir IVA.
- Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta.
- Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, estas deben numerarse consecutivamente (ejemplo: 1/5, 2/5, etc.)

4.4.3 Pedimento de exportación: Es el documento oficial en que se solicita a la autoridad aduanera que autorice la salida (desaduanización), de la mercancía, y en el cual se describe el producto objeto de la operación comercial internacional y se clasifica de acuerdo al código aduanero que opera en el país para su registro.

Es obligación de quienes exporten mercancías presentar en la aduana un pedimento de exportación, en forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por conducto de un agente o apoderado aduanal.

Dicho pedimento se debe acompañar de:

- La factura o en su caso cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, de preferencia en dólares estadounidenses.
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación.
- Es recomendable indicar los números de serie, parte, marca y modelo o, en su defecto;
- Las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares.

El pedimento de exportación permite comprobar las exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales que corresponden.

Los documentos que se anexan al pedimento debe proporcionarlos el exportador, incluida la carta de cargo o encomienda, en el cual el exportador girará instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero.

En este deben establecerse por lo menos los siguientes datos:

- Quien confiere el cargo
- A qué agente aduanal se le confiere
- Fecha y lugar
- Tipo de mercancías
- Bultos
- Valor y cantidad
- Valor y cantidad
- Régimen aduanero de exportación (BANCOMEXT, 2005).

4.4.4 Pedimento de importación: Es el documento contrario al pedimento de exportación en el que importador solicita a la autoridad el permiso para el ingreso de la mercancía de importación mediante su agente aduanal (Lerma, 2004).

4.4.5 Conocimiento de embarque: Es la guía aérea, talón de ferrocarril o carta porte, según corresponda el tipo de transporte o transportes internacionales para la

mercancía a exportar, con el cual el transportista se responsabiliza de la posesión de las mercancías durante el viaje de estas hacia el mercado meta (Lerma, 2004).

4.4.6 Póliza de seguro: Es el documento extendido por las compañías de seguros en el cual se establece las coberturas de riesgos, condiciones y tiempos convenidos entre éstas y el exportador o importador (Lerma, 2004).

4.4.7 Carta de crédito: Instrumento emitido por un banco a favor del exportador (beneficiario), mediante el cual dicho banco se compromete a pagar al beneficiario una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque en un periodo de tiempo determinado (BANCOMEXT, 2005).

4.4.8 Certificado fitosanitario: Es un documento de control y de lucha contra plagas que requieren determinados vegetales y productos vegetales, deben de ir acompañados de su correspondiente pasaporte fitosanitario en el momento de la expedición. (BANCOMEXT, 2005).

El certificado fitosanitario internacional de exportación, únicamente se expide a petición del país importador, el cual ampara la fitosanidad del producto a exportarse. En México la encargada de otorgar este certificado es la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, (SAGARPA).

4.4.9 Certificado de calidad: Documento que expiden empresas certificadoras o las autoridades competentes para dar fe de la esmerada selección, preparación y presentación de los productos nacionales del exportador.

La certificación de calidad sirve para comprobar el cumplimiento con una norma y garantizar a los consumidores que el producto cumple con las especificaciones respectivas y por ende respeta su salud e integridad física, ya que los productos han cubierto las pruebas y requisitos mínimos de seguridad y calidad.

El medio para demostrar en las aduanas el cumplimiento de las normas oficiales ordinarias, así como las de emergencia, es la presentación del Certificado de calidad,

expedido por aquellas instituciones de certificación debidamente acreditadas ante la Dirección General de Normas, dependientes de la SE.

Para el caso de productos hortícolas que requiere permanecer congelado en determinado rango de temperatura, la empresa certificadora realiza la inspección a la salida del país exportador y el monitoreo de las temperaturas en los puertos por donde pasará el producto, así como el país destino. Con esto se garantiza que:

- El exportador realizará la carga correctamente, debido a que se inspeccionó el producto, sus estados y la temperatura con la que se envió.
- El transportista, al estar inspeccionando la mercancía, establece un control permanente durante el traslado del producto.
- Se podrá responsabilizar a los agentes que intervengan tanto particulares como del gobierno (agente aduanal, inspector de aduanas, consolidador, etc.) si el producto sufriera daño por mal manejo.
- El comprador no puede argumentar, para no pagar, que el producto llegó en mal estado, ya que habrá una certificación que demuestre que se despachó y arribó en buen estado, conforme a las condiciones pactadas.

Todos los productos, procesos, métodos, instalaciones, servicios o actividades deberán cumplir con las normas oficiales mexicanas, para obtener el certificado de calidad.

Si se obtiene el certificado de calidad, para el caso de los productos mexicanos existe un sello que garantiza que el producto es de alta calidad, este sello es el de “México calidad suprema”.

Este sello está respaldado por el Gobierno Federal y garantiza que los productos agroalimentarios y pesqueros que lo usan han sido certificados y que cumplen con las más estrictas normas y exigencias de sanidad, inocuidad y calidad por atributos.

Además el sello está registrado como una marca oficial para proteger su uso (INFOASERCA, 2012).

4.4.10 Certificado de origen: Formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad, certifica que éste es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino

con objeto de determinar el origen de las mercancías, a fin de obtener los beneficios arancelarios negociados u obtenidos a través de un TLC, SGP, etc., o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias.

Este certificado permite que el empresario mexicano goce de los de preferencias arancelarias en los países destino (BANCOMEXT, 2005).

4.4.11 Lista de empaque: La lista de empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar la mercancía y saber qué contiene cada bulto o caja; por ellos debe realizarse un empaque metódico, que coincida con la factura. Con la lista de empaque se garantiza al exportador que durante el tránsito de sus mercancías se dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo ya que, en caso de percance, se podrá hacer, sin mayores dificultades, las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros (BANCOMEXT, 2005).

Es importante mencionar que otros requisitos con los que debe cumplir el exportador son los siguientes:

- Registro Federal de Contribuyentes (RFC)
- Registro de Marcas y Propiedad Intelectual
- Marcado de país de origen
- Despacho Aduanero

4.5 R.F.C

Las personas Físicas y Morales que realicen actividades lucrativas, están obligadas al pago de impuestos al Gobierno Federal, y por ello están obligados a inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), tal como lo dispone el artículo 27 del Código Fiscal de la Federación (CFF).

El RFC se puede tramitar en dos modalidades:

4.5.1 Como persona física: con actividad empresarial, para lo cual es necesario presentar la solicitud de inscripción al RFC, acompañada entre otros, de los siguientes documentos: fotocopia de constancia de la Clave Única de Registro de Población (CURP), en caso de tenerla; original y fotocopia de identificación oficial; acta de nacimiento en copia certificada o en copia fotostática certificada por un

funcionario público competente o fedatario público y fotocopia; original y copia de comprobante de domicilio.

4.5.2 Como persona moral: La Ley General de Sociedades Mercantiles, reconoce las siguientes especies: Sociedad en Nombre Colectivo; Sociedad en Comandita Simple; Sociedad de Responsabilidad Limitada; Sociedad Anónima; Sociedad en Comandita por Acciones; y Sociedad Cooperativa. La más frecuente para constituir una empresa es la Sociedad Anónima, cuyos requisitos más importantes son los siguientes:

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

El exportador debe tomar en cuenta que el RFC es indispensable para:

- Aprovechar los mecanismos de apoyo.
- Solicitar devoluciones o acreditamiento del IVA.
- Realizar trámites ante las dependencias del Gobierno y las instituciones bancarias (tramitación de pedimentos de importación / exportación, abrir cuentas bancarias y recibir pagos del exterior, entre otras), (BANCOMEXT, 2005).

4.6 Registro de marcas y propiedad intelectual

Esto para el caso de la papaya, aplica únicamente si se desea vender papaya con marca registrada.

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad intelectual (Propiedad industrial – por ejemplo: patentes por invenciones o marcas; y Derechos de Autor), ya que son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa o del producto y ello afecta la rentabilidad de los negocios.

Para evitar estas prácticas, México y otros países cuentan con leyes y organismos para la protección y el registro de los derechos de propiedad intelectual. Asimismo, nuestro país ha ratificado varias Convenciones Internacionales y ha firmado Convenios Bilaterales con diversos Estados, con el objetivo principal de brindar la protección necesaria a las empresas mexicanas que participan en el comercio internacional (BANCOMEXT, 2005).

4.7 Mercado de país de origen

Cada país importador puede exigir para el ingreso o consumo en su territorio, que una mercancía o sus envases muestren un marcado de país de origen, como información al consumidor final. En México se han establecido las Normas Mexicanas (NMX), de cumplimiento voluntario o las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), de cumplimiento obligatorio. Sobre este particular, por ejemplo, en el caso de exportaciones cuando se utilice el emblema de “Hecho en México”, es aplicable la Norma Mexicana NMX-Z-009-1978 Emblema Hecho en México.

El marcado de país de origen se puede realizar en el idioma del mercado del país de destino; cabe aclarar que en esta situación, se deberá cumplir con las regulaciones no arancelarias que defina cada país importador.

En este sentido, para productos de exportación, el marcado de país de origen podrá ir impreso en el empaque con la leyenda “Hecho en México”, “*Made in México*”, o en el idioma del país de destino (BANCOMEXT, 2005).

4.8 Despacho aduanero

El despacho aduanero es un parte importante de la exportación, que consiste en el acto de formalidades que deben realizar en la aduana, relativos a la salida de mercancías de territorio nacional. Para ello el exportador mexicano deberá presentar ante la aduana (aérea, interior, fronteriza o marítima), por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal, un pedimento de exportación que ampare la operación, asimismo se deberán declarar y liquidar los gravámenes de exportación que en escasas ocasiones procede.

El despacho aduanero se debe realizar por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal, quienes están legalmente autorizados para actuar a nombre del exportador (BANCOMEXT, 2005).

CAPITULO V NORMAS MEXICANAS

Cuando el exportador desea acceder a otros mercados requieren cumplir con ciertas regulaciones que establecen los organismos internos del país destino como son:

producción, envase y embalaje, distribución, sanitarios y ecológicos, por lo que es recomendable verificar si existen Normas Oficiales Mexicanas (NOM) o Normas Mexicanas (NMX) para el producto a exportar, lo anterior con el fin de facilitar la identificación de barreras sanitarias a las que tendrá que enfrentarse en los mercados exteriores, por lo que es conveniente seguir una secuencia lógica como la que se menciona a continuación:

1. Verificar si existe una norma de la ley obligatoria (NOM) o una norma mexicana no obligatoria (NMX).
2. Verificar si dicha NOM o NMX tiene alguna concordancia con normas internacionales y con cuales.
3. En ausencia de una norma mexicana, verificar si existe una norma del *Codex*, cuya denominación general es CODEX STAN, seguida de un número y el año de su publicación.

Para el caso de la papaya existe la Norma Mexicana, con la clave: NMX-FF041-SCFI-2007 y título (PRODUCTOS ALIMENTICIOS NO INDUSTRIALIZADOS PARA CONSUMO HUMANO - FRUTA FRESCA - PAPAYA (Carica papaya L.) – ESPECIFICACIONES). Disponible en:

<http://200.77.231.100/work/normas/nmx/2007/nmx-ff-041-scfi-2007.pdf>

En la cual se establecen las especificaciones de calidad que deben cumplir las variedades comerciales o híbridos de papaya obtenidas de *Carica papaya L.*, de la familia de las Caricáceas, para ser comercializadas y consumidas en estado fresco en el territorio nacional, después de su acondicionamiento y envasado. Esta norma mexicana es parcialmente equivalente a la norma internacional CODEX-STAN-183-1993.

La norma del CODEX- STAN -183-1993, define el producto de las papayas frescas comerciales obtenidas de la *Carica papaya L.* de la familia de las *Caricáceas*, además de esto establece las (1) disposiciones relativas a la calidad que comprende la clasificación y requisitos mínimos; (2) la clasificación por calibres; (3) tolerancias; (4) presentación (homogeneidad y envasado); (5) marcado o etiquetado; (6) contaminantes (metales pesados y residuos de plaguicidas); e (7) higiene.

5.1 Regulaciones no arancelarias

Son las normas y reglamentos que los exportadores deben cumplir, si desean tener acceso con sus productos a los mercados externos.

A continuación se detallarán algunas regulaciones no arancelarias cualitativas para exportar papaya al mercado estadounidense.

5.2 Regulaciones fitosanitarias

Para el caso de la papaya aplica el certificado fitosanitario por tratarse de un producto agropecuario y pertenecer al reino vegetal.

En Estados Unidos de América las entidades involucradas en aplicar las regulaciones fitosanitarias son:

- *Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), Department of Agriculture (USDA),*
- *Food and Safety Inspection Service (FSIS), Department of Agriculture (USDA),*
- *Food and Drug Administration (FDA).*

En México, las regulaciones sanitarias que podrán ser aplicadas a ciertos productos destinados a la exportación, incumben a:

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)
- Secretaría de Salud (SS)
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).

Los envíos de Papaya que se sean del área de México a excepción del estado de Chiapas deben cumplir con las siguientes condiciones:

- Debe ir acompañado de un certificado fitosanitario que identifica el estado mexicano de origen e incluye la siguiente declaración adicional: "Las papayas de esta partida se han inspeccionado y encontrado libre de *Paracoccus marginatus*" (APHIS, 2013).
- Entrada prohibida en Hawaii

5.3 Regulaciones de envase y empaque

Los envases y los embalajes tienen como finalidad principal proteger los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que lleguen en óptimas condiciones al consumidor final.

La papaya que se exporte a Estados Unidos debe cumplir con los siguientes requisitos de envase y embalaje:

5.3.1 Envase: Manga de malla de espuma o polietileno en cada fruta, almohadilla de espuma en el fondo de la caja o envoltura en papel.

El uso de la malla de polietileno proporciona el acolchonamiento necesario para la protección individual del producto que es tan delicado, además permite el intercambio natural de gases para una maduración natural de la fruta.

Figura 7: Envase para la papaya



Fuente: www.productoyempaque.com

El material utilizado en el interior de los envases deberá ser nuevo, estar limpio, y ser de calidad tal que evite daños externos o internos al producto. Se permite el uso de materiales, en particular papel, o sellos que lleven las especificaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxicos.

5.3.2 Empaque: Para el mercado de exportación se utilizan cajas de cartón troqueladas de una sola pieza de 4.5 kg (10 lbs), de peso neto, que contienen de 6-12 unidades por caja, con una capa única de producto.

Entre 10% y 15% del área de la caja debe considerarse para orificios de ventilación. La carga se transporta en contenedores refrigerados.

Dentro de la caja, las frutas envueltas quedarán con el pedúnculo hacia abajo y los espacios vacíos serán rellenos con papel u otro material adecuado para inmovilizar las frutas y evitar daños por golpes o rozaduras.

Figura 8: Embalaje para la papaya



Fuente: Bancomext (2005)

5.4 Regulaciones de etiquetado

Las normas de etiquetado se encuentran entre las principales regulaciones no arancelarias, ya que inciden en la mayoría de las mercancías que se exportan o importan, particularmente si están destinadas para su venta al consumidor final.

Cabe mencionar que la etiqueta no sólo sirve para que el consumidor conozca la marca del producto que va a adquirir, sino también el país de origen, quién lo produce, cantidad, ingredientes y características, entre otros aspectos.

La información debe presentarse en el idioma del país importador, con un tamaño de letra proporcional a las dimensiones de la etiqueta, según se establezca en las regulaciones de cada país, para que el consumidor la pueda leer con facilidad en condiciones normales de compra.

Es importante mencionar que, como toda regulación, las normas de etiquetado pueden modificarse en cualquier momento, por lo que es conveniente asegurarse de que se cuenta con la información vigente.

La etiqueta de papaya debe contener la siguiente información

- Nombre y dirección del productor
- Variedad de la papaya
- País de origen
- Marca del producto

5.5 Normas de calidad

La normalización se refiere a los criterios estándares de clasificación de los productos, lo que se traduce en diferentes cantidades de los mismos. Por ejemplo las llamadas clases Extra, Clase I, Clase II y Clase III, se utilizan para clasificar a los productores según el tamaño, largo y peso así como el grado de madurez del producto en cuestión.

A continuación se describe cada una de las clasificaciones de categoría para la papaya como lo marca el *Codex Alimentarius*.

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

Categoría I: Las papayas de esta categoría deberán ser de buena calidad y características de la variedad y/o tipo comercial. Podrán permitirse, sin embargo, los siguientes defectos leves, siempre y cuando no afecten al aspecto general del producto, su calidad, estado de conservación y presentación en el envase:

- defectos leves de forma;
- defectos leves de la piel (como magulladuras mecánicas, quemaduras de sol y/o manchas de látex); la superficie total afectada no deberá superar el 10%.

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

Categoría II: Esta categoría comprende las papayas que no pueden clasificarse en las categorías superiores, pero satisfacen los requisitos mínimos especificados en la Sección 2.1. Podrán permitirse, sin embargo, los siguientes defectos, siempre y cuando las papayas conserven sus características esenciales en lo que respecta a su calidad, estado de conservación y presentación:

- defectos de forma;
- defectos de coloración;
- defectos de la piel (como magulladuras mecánicas, quemaduras de sol y manchas de látex); la superficie total afectada no deberá superar el 15%;
- ligeras marcas causadas por plagas.

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

5.6 Disposiciones relativas a la clasificación por calibres

El calibre se determina por el peso del fruto, que deberá ser como mínimo de 200 g de acuerdo con el siguiente cuadro:

Cuadro 4: Calibres de acuerdo al peso del fruto

CODIGO DE CALIBRE	PESO (en gramos)
A	200-300
B	301-400
C	401-500
D	501-600
E	601-700
F	701-800
G	801-1100
H	1101-1500
I	1501-2000
J	> 2001

Fuente: Codex Alimentarius

5.7 Disposiciones relativas a la tolerancia

5.7.1 Tolerancias de calidad

Categoría "Extra": El 5%, en número o en peso, de las papayas que no satisfagan los requisitos de esta categoría pero satisfagan los de la Categoría I o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.

Categoría I: El 10%, en número o en peso, de las papayas que no satisfagan los requisitos de esta categoría pero satisfagan los de la Categoría II o, excepcionalmente, que no superen las tolerancias establecidas para esta última.

Categoría II: El 10%, en número o en peso, de las papayas que no satisfagan los requisitos de esta categoría ni los requisitos mínimos, con excepción de los productos afectados por podredumbre o cualquier otro tipo de deterioro que haga que no sean aptos para el consumo.

5.7.2 Tolerancias de calibre

Para todas las categorías y formas de presentación, el 10%, en número o en peso, de los papayas que correspondan al calibre inmediatamente superior y/o inferior al indicado en el envase, con un peso mínimo de 190 g para las papayas envasadas en la categoría del calibre más pequeño.

5.8 Disposiciones relativas a la calidad

Dentro de las norma de calidad del Codex Alimentarius de papaya los requisitos mínimos que debe cumplir para la exportación son los siguientes:

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

La *Agricultural Marketing Service* (AMS) de USDA, establece estándares de calidad para la comercialización en el mercado estadounidense a una gran variedad de productos agrícolas. Estos estándares aplican a productos frescos tanto para consumo como para su procesamiento.

Para el caso de la papaya no existe una norma específica pero cae dentro de la norma de calidad establecida para Frutos secos y cultivos de especialidad (*Commodities*), información disponible en la página oficial de AMS.

5.9 Contaminantes

5.9.1 Residuos de plaguicidas

Todo fruta o verdura que se comercialice en el territorio estadounidense está sujeto a inspecciones por la *Food and Drug Administration* (FDA), es por lo anterior que los productos que ingresen a dicho mercado deben cumplir con la legislación de residuos químicos establecida en la EPA (Agencia para la Protección del Ambiente de los EE.UU).

Cuadro 5: Plaguicidas aprobados por la EPA para utilizar en el control de plagas de la papaya

Plaguicida Aprobado	Nivel de tolerancia (PPM)
Azoxystrobin	2
Bifenazate	7
Buprofezin	0.9
Carfentrazone-ethyl	0.1
Chlorantraniliprote	2
Chlorothalonil	15
Cyprodinil	1.2
Diuron	0.5
Etoazote	0.2
Fenbutatin-oxide (Hexakis (2-methyl-2-phenylpropyl) distannoxane, Fenbutatin-oxide)	2
Fenpropathrin	1
Fludioxonil	0.45
Glyphosate	0.2
Imidacloprid	1
Malathion	1
Mefenoxam (metalaxyl-M)	0.4
Methoxyfenozide	0.6
Myclobutanil	3
Paraquat	0.05
Phosphine	0.01
Pyraclostrobin	0.6
Pyridaben	0.1
Pyriproxyfen	1
Spinetoram	0.3
Spinosad	0.3
Spirodiclofen	1
Spirotetramat	2.5
Thiamethoxam	0.4
Trifloxystrobin	0.7
Triflumizote	2.5
Boscalid (Nicobifen)	1.5

Fuente: Modificado EPA (2012)

5.9.2 Metales pesados

Las papayas deberán estar exentas de metales pesados en cantidades que puedan representar un peligro para la salud humana.

CAPITULO VI

REQUISITOS PARA CUMPLIR CON LOS REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN LA LEY DE BIOTERRORISMO DE LOS ESTADOS UNIDOS

6.1 Registro de las instalaciones en la FDA

Los centros nacionales y extranjeros que produzcan, procesen, envasen o almacenen alimentos, según se define en la norma, para consumo humano o animal en los Estados Unidos, deben registrarse ante la FDA.

Las instalaciones que deben registrarse, son todas aquellas que pertenezcan a alguno de los siguientes sectores de la industria alimentaria.

1. Fabricantes o procesadores
2. Empacadores
3. Operaciones de almacenamiento.

Es importante que las instalaciones se registren, ya que no de ser así, los alimentos de esa instalación que sean ofrecidos para su importación a los Estados Unidos están sujetos a ser rechazados o bien pueden ser retenidos en el puerto de entrada.

El registro de las instalaciones es totalmente gratis, la forma más fácil para hacerlo es a través de internet en la siguiente dirección:

<http://www.cfsan.fda.gov/~furls/ovffreq.html>

6.2 Notificación previa

Consiste en llenar un formulario que debe ser recibido y confirmado por la FDA, no más de cinco días antes de la llegada del embarque. El tiempo mínimo para recibir las notificaciones dependerá del medio de transporte:

- No menos de 2 horas antes de la llegada si es por carretera,
- 4 horas si es vía aérea o férrea u - 8 horas si la vía es marítima.

Las notificaciones se deberán enviar electrónicamente a través de la siguiente página de Internet: <http://www.cfsan.fda.gov/~pn/pnoview.html>

6.3 Establecimiento y mantenimiento de registros

Para el mejor control y vigilancia de los productos que se comercializan, en los Estados Unidos, la FDA solicita establecer y mantener registros relacionados con:

manufactura, procesamiento, empaque, distribución, recepción, almacenamiento e importación. Este requisito rige para las personas (individuos, sociedades, corporaciones y asociaciones) que elaboran, procesan, envasan, transportan, distribuyen, conservan o importan alimentos, así como para los extranjeros que transportan alimentos a EE.UU, los demás están exentos.

Para obtener más información se puede visitar la siguiente dirección:
<http://www.cfsan.fda.gov/~dms/fsbtact.html#pn>.

6.4 Detención administrativa

Consiste en que la FDA podrá retener/ incautar administrativamente alimentos, si tiene pruebas o información creíble o fidedigna de que los alimentos representan una amenaza de consecuencias negativas y graves para la salud o de muerte de personas o animales en EE.UU.

Se puede obtener mayor información sobre la Ley en:
<http://www.fda.gov/oc/bioterrorism/bioact.html>

Símbolo de la convención Internacional de la protección fitosanitaria por sus siglas en inglés (*International Plant*)

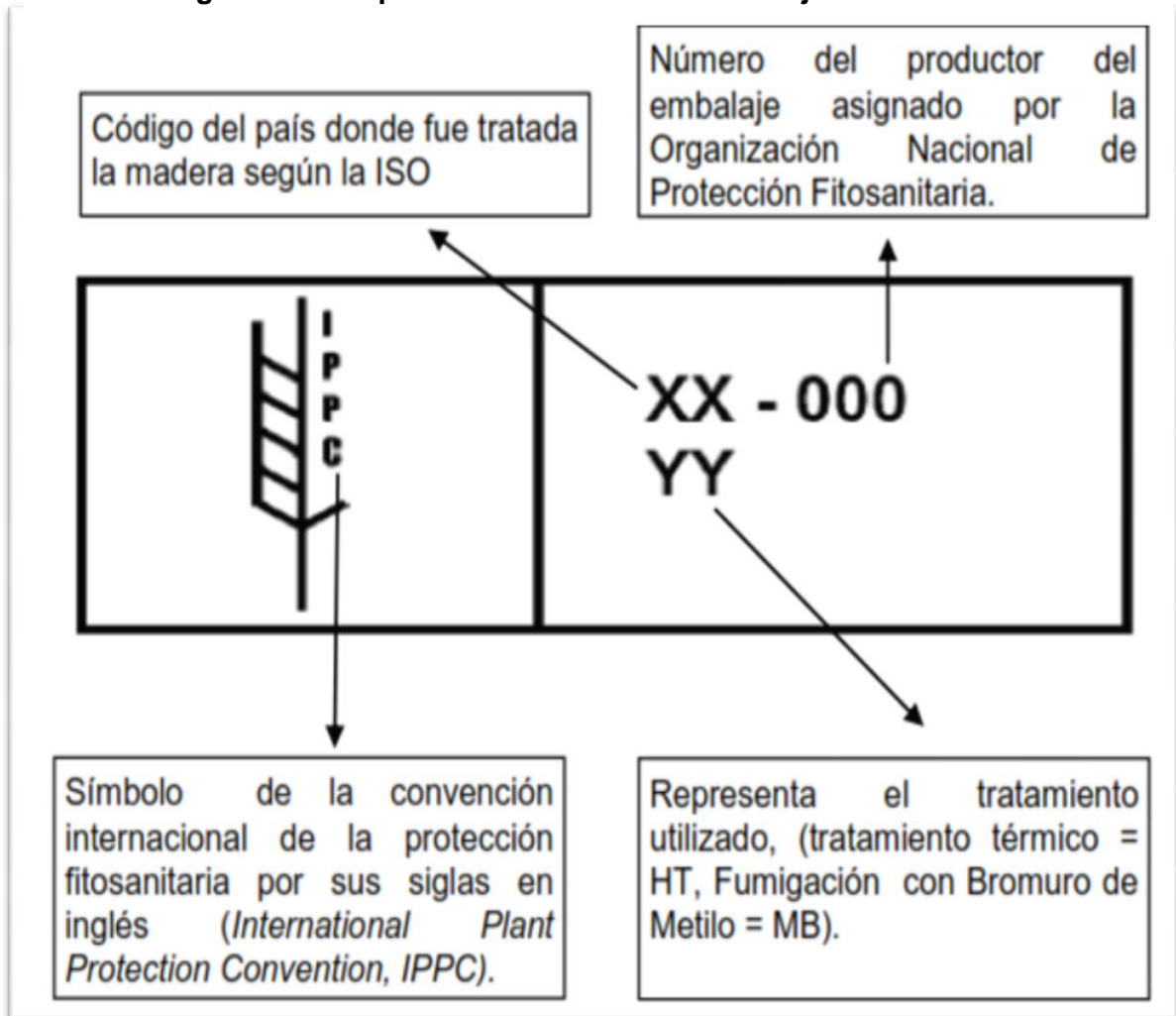
6.5 Embalajes de madera

Entró en vigencia el 16 de septiembre del 2005. La regulación define que los embalajes de madera utilizados para el comercio internacional deben ser tratados para impedir el alojamiento de plagas, así mismo deben presentar una marca que demuestre que han sido tratados según lo establece la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF).

Dos tipos de procesos son los que están aprobados para el tratamiento de la madera y son:

1. El tratamiento térmico
2. Fumigación con bromuro de metilo En lo referente al marcado los embalajes deben presentar el siguiente sello:

Figura 9: Sello para el marcado de los embalajes de la madera



Fuentes: Modificado de IICA (2005)

A partir del 5 de Julio del 2006, los embalajes que no cumplieran con esta normativa, se rechazarán los embarques, incluidas las cajas, las paletas y cualquier otro material de madera utilizado para el embalaje.

La legislación establece que cualquier embarque enviado en un embalaje no tratado será devuelto al país de origen. La reglamentación no contempla la posibilidad de tratar el embalaje en suelo estadounidense (IICA, 2005).

6.6 Transporte

Los medios de transporte que más se emplean para el comercio internacional de productos agroalimentarios son el terrestre, el marítimo, el aéreo y el ferroviario. A la combinación de uno o más medios de transporte se le conoce como “transporte multimodal”.

A continuación de manera breve se explicarán las características de cada uno de ellos, por ser los más utilizados por las empresas agroexportadoras.

6.6.1 Transporte terrestre

Entre las principales ventajas del transporte terrestre destacan la facilidad de penetración, es decir, la posibilidad de entregar los productos de puerta a puerta haciendo uso de un único medio de transporte, la flexibilidad que deriva tanto de la existencia de una gran cantidad de vehículos adaptados a diferentes productos como de una menor rigidez en los días y horas de salida; y, finalmente, la rapidez y la facilidad de combinarlo con otros medios de transporte.

Por esta razón, el transporte terrestre juega un papel fundamental en las exportaciones de productos agroalimentarios tanto entre países vecinos, como entre países distantes. Además, por lo general el transporte desde la planta hasta las bodegas del comprador o puntos de venta se realiza por vía terrestre, y lo mismo ocurre con el transporte desde el puerto o aeropuerto hasta las bodegas del comprador o punto de venta. A estos dos tipos de transporte se les conoce como transporte de superficie o transporte interno.

Existen dos tipos de servicios de transporte terrestre básicos: el de “carga completa”, que normalmente se conoce por su nombre en inglés, “*full truckload*” (TL), y el de “carga parcial”, llamado en inglés “*less-thantruckload*”(LTL). El servicio TL generalmente se contrata de “puerta a puerta”; es decir, desde la bodega del vendedor hasta la bodega del comprador. En el servicio LTL, un transportista se encarga de recoger los productos de diferentes personas y de llevarlos a un lugar común, desde el cual serán redistribuidos.

Las tarifas de transporte terrestre se basan en la cantidad de producto, en el peso, la densidad, el volumen, el valor, la susceptibilidad a daños y la distancia.

A continuación se presentan los tamaños de camión más utilizados, junto con el peso y el volumen máximo que pueden transportar.

Cuadro 5: Tamaños de camión más utilizados en el transporte terrestre

	2 Toneladas	4 Toneladas	8 Toneladas	10 toneladas
Peso máximo de carga, en Kilogramos	1.814	3.628	7.257	9.079
Volumen máximo de carga, en metro cúbicos	7,07	14,15	28,31	33,98

Fuente: IICA (2009)

6.6.2 Transporte marítimo

A pesar de ser el medio de transporte más lento de los que se dispone en la actualidad, sigue siendo el más económico y eficiente (desde el punto de vista de consumo de energía), para trasladar volúmenes de carga grandes y densos, especialmente “*commodities*”, por largas distancias.

Un contenedor se define como un elemento de transporte de carácter permanente y lo suficientemente resistente para permitir su uso repetido.

Su diseño facilita el transporte de mercancías, evita operaciones intermedias de carga y descarga, y permite su traslado por diferentes medios de transporte.

6.6.3 Transporte aéreo

Los aviones generalmente pueden llevar un peso menor por envío, al de otros medios de transporte. Este tipo de flete suele usarse cuando el tiempo de entrega es un factor decisivo para competitividad del producto.

Este medio de transporte es el más rápido en largas distancias; por eso, aunque es el más costoso, suele contratarse para enviar productos perecederos y de alto valor.

Hay aviones de pasajeros que transportan carga en las bodegas y también hay aviones cargueros que transportan únicamente carga.

Entre las limitaciones técnicas del transporte aéreo están: el peso máximo permitido, la resistencia del piso de las bodegas, el tamaño de las puertas y la autonomía de vuelo.

Al igual que los medios de transporte marítimo y terrestre, el transporte aéreo también utiliza elementos de carga como las paletas y los contenedores, a los que se les conoce como dispositivos unitarios de carga o “*unit load devices*” (UDL), cuya forma se adapta al fuselaje de los aviones.

A continuación se presentan los tipos de contenedores más usados en el transporte aéreo de carga refrigerada, de carga seca y de carga en tarimas.

Cuadro 6: Contenedores más utilizados para el transporte aéreo de carga refrigerada

Contenedor	Peso máximo de la carga en (Kg).	Medida interna (mm)	Volumen utilizable (m)	Aviones
LD3	1.400	1.460* 1.430* 1.410	3,5	747, L1011, DC10, A300, A310, 767.
LD 7/9	5.450	2.940* 2.020 * 1.430	8,6	747, L1011, DC10, 707 Y DC8
LD 5/11	3.200	2.940* 1.430 * 1.430	6,0	747, L1011, DC10

Fuente: IICA (2009)

Cuadro 7: Contenedores más utilizados para el transporte aéreo y carga en tarimas

Contenedor	Peso máximo de la carga (kg)	Medida interna (mm)	Volumen utilizable (m³)	Aviones
P1P	4.500 (Provisto de malla)	2.240*3.180 Altura máxima: 1.630 mm	10,0	747,L1011, DC10,A300.
P6P	4.500 (Provisto de malla)	2.430*3.180 Altura máxima: 2.438 mm	16,0	747,L1011, DC10, 707 y DC8.
P9P	3.090	1.530*3.180 Altura máxima: 1.630 mm	8,0	747,L1011, DC10, A300

Fuente: IICA (2009)

6.6.4 Transporte multimodal

Consiste en el traslado de unidades de transporte intermodal (UTI); es decir, en el transporte de contenedores, cajas y paletas que hacen trasbordo entre diferentes medios de transporte, sin alterar o fraccionar la carga y con un documento de transporte único.

El transporte multimodal se puede realizar de dos maneras:

- a) el exportador se encarga de cotizar y negociar con cada uno de los transportistas y de preparar la documentación
- b) los preparativos de la operación los realiza una tercera persona, un agente transportista. (IICA, 2009)

6.7 Logística de exportación

Figura 10: Diagrama de la cadena logística de exportación



Fuente: Banda (2010)

6.7.1 Pedido del contenedor vacío: la persona encargada de logística debe solicitar un contenedor vacío a la naviera; para el caso de la papaya el contenedor debe ser un contenedor refrigerado y debe cumplir con un sello mecánico de alta seguridad.

6.7.2 Recepción del contenedor vacío en la planta: al momento de recibir un contenedor vacío en la planta de empaque se deben revisar que cumpla con las características solicitadas de la naviera, también es importante revisar la numeración del contenedor con la numeración del *Bill of Lading*.

6.7.3 Llenado y sellado del contenedor: antes de llenar el contenedor se debe realizar una inspección para garantizar que sólo transportará la fruta, esto disminuye el riesgo de una contaminación cruzada y la introducción de entes extraños al producto.

6.7.4 Elaboración de documentos de ingreso al puerto: para el ingreso al puerto el contenedor debe llevar copia de los documentos tales como:

Certificado de origen, certificado fitosanitario, el *Bill of Lading*, factura comercial y un poder que autoriza la carga en el vehículo hasta el puerto.

6.7.5 Transporte de la planta al puerto: el transporte al puerto se realiza con un tiempo prudente de anticipación, esto se realiza tomando en consideración la salida del barco.

6.7.6 Recepción en el módulo de almacenamiento: por seguridad de la carga y de la empresa es de suma importancia mantener los sellos con documentos de INTERCHANGE, estos documentos son un comprobante de la transferencia de responsabilidad a un proveedor de servicio.

6.7.7 Inspección- embarque en el buque: para la inspección de la carga se realiza con la presencia del representante de la empresa, hoy día la tecnología permite que esta inspección se realice con máquinas de rayos x para evitar abrir el contenedor.

6.7.8 Entrega al cliente en el destino final: la naviera le entrega el producto al consignatario, éste lo coloca en las bodegas de almacenamiento y de allí los documentos originales de la carga son enviados mediante una agencia de transporte como DHL (Banda, 2010).

6.8 Incoterms

En materia de comercio exterior para realizar operaciones de importación y exportación, es necesario señalar las obligaciones y derechos tanto del comprador como del vendedor, es por esta razón que surgen los INCOTERMS, que se establecen en las cláusulas de los contratos de compra-venta internacional.

6.9 Seguros

El comercio internacional implica la movilización de mercancías de un país a otro por diversos medios de transporte; por lo tanto, esto implica un nivel de riesgo sobre la integridad de los bienes exportados, debido a que son susceptibles de malos manejos y accidentes, por tal motivo, los seguros protegen al exportador de la carga económica que representaría la pérdida total o parcial de los bienes.

En el comercio internacional, contar con un seguro para la mercancía es muy importante, ya que es una solución ante un eventual daño o pérdida de las mercancías en su transporte multimodal.

A continuación se hace mención de los principales seguros:

6.9.1 Seguro de transporte de carga

El seguro incluye una serie de cobertura para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios.

Durante el tránsito de los bienes, se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales sufridos a causa de algunos de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Cabe mencionar que además si el cliente solicita de manera expresa, la cobertura puede ampliarse a otros riesgos, como robo por bulto (total o parcial), contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua, ya sea dulce o de mar (BANCOMEXT, 2005).

6.9.2 Seguros sobre riesgos comerciales

En el caso de México, este seguro cubre los riesgos comerciales originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus obligaciones.

Los tipos de insolvencia que cubre son:

Insolvencia legal: ocurre al haber una declaración judicial que indique que se está en quiebra o cualquier acto jurídico similar que impida cobrar el crédito asegurado.

Insolvencia de hecho: se da cuando el deudor tiene una situación económica tan complicada que cualquier acción legal en su contra para recuperar el crédito resultaría en vano.

Mora prolongada: ocurre cuando aun después de seis meses de que concluye el crédito éste no se ha podido cobrar a pesar de las acciones realizadas (Comercio y aduanas, 2013).

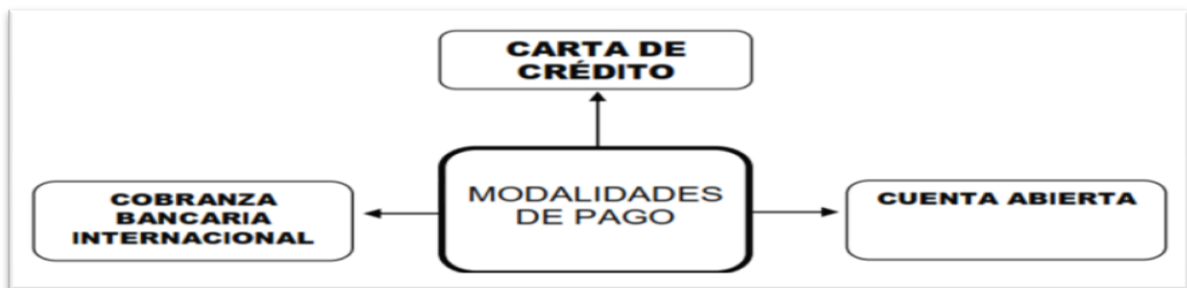
6.9.3 Seguro de responsabilidad civil

Este seguro cubre los daños, así como los perjuicios y el daño moral que el uso del producto comercializado por el asegurado pueda causar a terceros y por los que éste deba responder, en apego a la legislación vigente de la materia. Tales daños pueden ser hechos u omisiones no dolosos, ocurridos durante la vigencia de la póliza, que causen la muerte, atenten contra la salud o deterioren (o destruyan) los bienes de terceros (BANCOMEXT, 2005).

6.10 Formas de pago

En toda transacción comercial es necesario que se especifique la forma de pago, por lo cual existen diferentes modalidades como las que a continuación de manera general se mencionan:

Figura 11: Formas internacionales de pago



Fuente: Elaboración propia

6.10.1 Carta de crédito

Es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor/beneficiario) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de

documentos siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones de la propia carta de crédito (BANCOMEXT, 2005).

Es el instrumento de pago más socorrido, ya que de alguna forma y hasta cierto grado asegura el cumplimiento de las obligaciones de ambos al pasar la obligación de pago a la institución bancaria del importador la cual se “entiende” con la institución bancaria del exportador.

En la instrumentación de la carta de crédito se tienen los siguientes participantes:

6.10.1.1 Exportador o vendedor. Su intervención se inicia una vez que se ha formalizado una operación de compraventa y se han establecido los términos y las condiciones de la carta de crédito. Al momento de recibir por parte de un Banco notificador o confirmador la carta de crédito a su favor, el exportador tendrá que embarcar las mercancías de acuerdo con lo convenido. También se le conoce como el beneficiario de la carta de crédito, toda vez que él recibirá el pago pactado.

6.10.1.2 Importador o comprador. Es quien inicia los trámites para establecer, a través de un Banco emisor, la carta de crédito; se le conoce también como el ordenante, ya que es quien solicita en primera instancia la apertura de una carta de crédito.

6.10.1.3 Banco emisor. Es el que emite o abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, es decir, del comprador (importador).

6.10.1.4 Banco intermediario. Se le dan distintos nombres dependiendo del papel que juegue: banco notificador (si únicamente avisa la carta de crédito) y banco confirmador (si agrega su confirmación de la carta de crédito a su cliente). Asimismo, representa el banco del exportador.

Existen diferentes modalidades de carta de crédito como las que a continuación se mencionan:

Por su cancelación o modificación:

- Revocable:** Puede ser cancelada o modificada por el ordenante cuando lo desee.
- Irrevocable:** Requiere del acuerdo entre ordenante y beneficiario para ser modificada o cancelada.

Por el compromiso del banco corresponsal:

□ **Notificada:** El banco corresponsal (del banco emisor) se limita a notificar (avisar) la carta de crédito al beneficiario, debiéndose hacer el pago en el país del ordenante.

□ **Confirmada:** El banco corresponsal le confirma (asegura) al banco emisor el compromiso de pagar el monto que establece la carta de crédito al beneficiario. Por decirlo así, el banco corresponsable se hace corresponsable con el banco emisor de realizar el pago al beneficiario.

□ **Domiciliada:** El banco corresponsal se limita a avisar al beneficiario de la carta de crédito, sin comprometerse a nada más, la diferencia con la carta notificada radica en que el pago se debe realizar en el país del beneficiario y no en el país del ordenante.

Por la transmisión de los derechos

□ **Transferible:** Permite al beneficiario transferir los derechos totales o parciales que le otorga la carta de crédito a uno o varios beneficiarios en segundo término.

□ **Intransferible:** El beneficiario no puede transferir los derechos que le otorga la carta de crédito a ningún otro sujeto.

Por la posibilidad de volver a negociar el importe:

□ **Revolventes:** En términos generales significa que el monto de dinero del que puede disponer el ordenante de la carta de crédito se restituye cuando se haya destituido en parte o en su totalidad la línea de crédito otorgada por la institución bancaria emisora al ordenante.

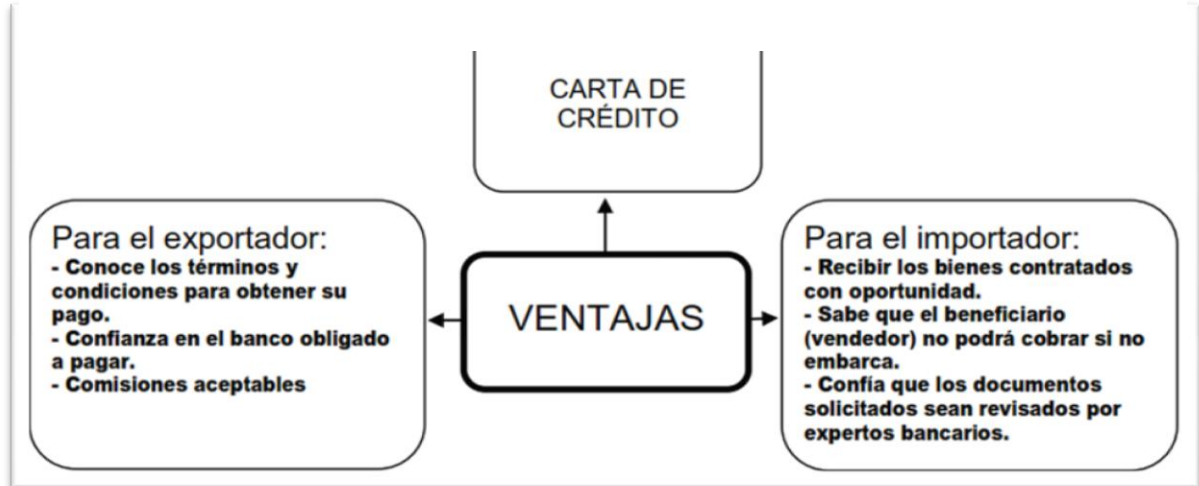
□ **No revolvente:** Cuando el importe pagado no restablece el monto de la línea de crédito otorgada por el banco emisor con anterioridad.

Los datos requeridos para la solicitud de una carta de crédito son los que enseguida se mencionan:

1. Datos del solicitante (Importador).
2. Datos del beneficiario (Exportador).
3. Indicación de si la carta de crédito debe ser firmada o no.
4. Forma de avisar al exportador.
5. Importe del crédito.
6. Condiciones de compra.
7. Lugar y fecha de vencimiento.
8. Requisitos legales acordados entre el exportador e importador.

9. Forma de pago.

Figura 12: Ventajas de las cartas de crédito



Fuente: Lerma (2014)

Se recomienda que si el pago de las exportaciones es mediante carta de crédito y no conoce al cliente, exija que la carta de crédito documentaria sea irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos. Para mayor información sobre cartas de crédito puede consultar la página web de: <http://www.bancomext.com>

6.10.2 Cobranza bancaria internacional

Orden que un vendedor gira a su banco para cobrar al comprador una determinada suma, contra la entrega de documentos enviados.

La cobranza bancaria se divide en:

- Cobranza simple, si se manejan exclusivamente documentos financieros:

Cheques, giros bancarios, pagarés o letras de cambio, que como se recordará son representativos del pago de las mercancías.

- Cobranza documentaria, que es la más usual y en la que se acompañan, además de los documentos financieros, los documentos comerciales: factura, documento de transporte, etc., que, según se mencionó, son indispensables para tomar posesión de la mercancía.

Las partes que intervienen básicamente en la cobranza bancaria son:

- Cedente o beneficiario: vendedor (exportador) que encomienda el trámite de cobranza.
- Banco cedente: el que recibe la solicitud de iniciar la cobranza.
- Banco presentador: el que presentará los documentos al girado.
- Girado u obligado: comprador (importador) al que se le cobrarán los documentos.

La cobranza bancaria internacional es una forma de pago que implica mucho menos costo que la carta de crédito, sin embargo el banco del comprador no se hace responsable del pago, salvo que reciba la firma del comprador internacional.

6.10.3 Cuenta abierta

Esta modalidad consiste en que el exportador envíe los documentos de embarque directamente al importador. Al tenerlos en su poder, le transfiere el pago correspondiente al exportador, pudiendo utilizar una orden de pago, giro bancario o cheque personal.

El uso del cheque o del giro bancario implica que el comprador debe de enviarlos físicamente al vendedor por correo o por mensajería con el consecuente riesgo de robo o extravío. Este inconveniente se elimina con la orden de pago, en virtud de que es una operación que se establece directamente entre un banco local y un banco foráneo con el que el primero mantiene relaciones de corresponsalía, para que se deposite cierta cantidad de recursos en la cuenta del vendedor por orden del comprador.

Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son:

- Ordenante: la persona que compra la orden de pago.
- Banco ordenante: el que vende la orden de pago y recibe en sus ventanillas el importe de la orden de pago.
- Banco pagador: el que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes.
- Beneficiario: la persona que recibirá en su cuenta el importe.

6.11 Instituciones mexicanas promotoras de la exportación

La **Secretaría de economía** de México es la Secretaría de Estado que tiene entre sus principales funciones, Fomentar en coordinación con la Secretaría de

Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país, a través de las siguientes instituciones que se mencionan a continuación.

Bancomext surge en el año 1937 como una institución que se encargaba de la promoción de las exportaciones mexicanas, impulsando éstas a través de promoción de negocios, créditos, inversiones, capacitación etc., y es hasta el 2007 cuando la Secretaría de Economía dio a conocer su reestructuración surgiendo ProMéxico.

ProMéxico es el organismo del Gobierno Federal mexicano que suplió a Bancomext, y es el encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional ya que apoya la actividad exportadora de empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa al país.

Figura 13: Servicios que ofrece ProMexico



Fuentes: elaboración propia

Además de lo anterior ofrece programas de capacitación en negocios internacionales, seminarios y diplomados especializados para exportar y participar con éxito en las exportaciones.

Entre sus cursos, seminarios y diplomados destacan los siguientes:

6.11.1 Preparación en negocios internacionales: son cursos diseñados para capacitar a las empresas en el proceso de incursión en el mercado internacional.

6.11.2 Competitividad para la empresa: son cursos en los que la empresa podrá profundizar en diversas áreas de especialización necesarias para incrementar su competitividad.

6.11.3 Cómo hacer negocios en el mundo: consiste en conocer el ámbito comercial del mercado de destino, procesos socioculturales, administrativos y jurídicos entre otros aspectos.

6.11.4 Capacitación sectorial: capacitación técnica especializada, en los diferentes sectores productivos para introducirse en los negocios internacionales, ya que para ser competitivos, el empresario necesita revalorar o reconvenir su producto de acuerdo a las exigencias del mercado.

6.11.5 Capacitación virtual: Son capacitaciones que ProMéxico brinda al empresario para que se capacite a distancia por medio del Aula Virtual para el Exportador.

6.11.6 Seminarios especiales: Son los que se ofrecen a los directivos de empresas o tomadores de decisión.

6.11.7 Capacitación a capacitadores: son cursos especializados en formación de capacitadores para apoyar la generación de nuevos y mejores especialistas en negocios internacionales.

Para mayor información sobre ProMéxico visite la siguiente página: http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexico/home.

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) es otra institución que brinda **Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria a través de ASERCA** que es un órgano administrativo desconcentrado de SAGARPA y se creó a través de un decreto presidencial del 16 de abril de 1991, con el propósito de contar con un instrumento para el impulso a la comercialización de la producción agropecuaria en beneficio de los productores del campo, de frente a la apertura externa y la liberación de los mercados, los apoyos que ofrece son los siguientes:

6.11.8 Promoción de exposiciones y ferias: éste apoyo va dirigido a productores, procesadores, empaques, agroindustriales, promotores o comercializadores de nacionalidad mexicana, de productos agrícolas frescos, congelados, de ornato o en rama, industrializados, pecuarios, avícolas o pesqueros.

6.11.9 Prevención y manejo de riesgos: el cual tiene como objetivo apoyar a los productores agropecuarios, pesqueros, acuícolas y otros agentes económicos del

sector rural para la prevención, manejo y administración de riesgos, a través de instrumentos que atiendan problemas de mercado y de financiamiento, sanidad e inocuidad y ocurrencia de desastres naturales.

Para obtener más información sobre **ASERCA**, puede visitar la siguiente dirección: <http://www.aserca.gob.mx/subhomes/NuestrosProgramas.asp>, en donde podrá encontrar información referente a objetivo, población objetivo de los programas, requisitos de inscripción entre otras cosas más.

6.12 Dependencias relacionadas con los trámites de exportación

Figura 14: Dependencias relacionadas con los tramites de exportación

Dependencia	Trámite administrativo
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)	Certificado Fitosanitario Internacional
Secretaría de Economía (SE)	Certificado de origen
	Cupos de exportación e importación
Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI)	Registro de marca
	Registro de patente
Secretaría de Salud (SS)	Solicitud de visita de verificación sanitaria para exportación

Fuente: Modificado de Ventanilla Única (2013)

Algunos consejos para exportar

- Localizar a un agente aduanal que atienda sus exportaciones.
- Establecer una ruta de exportación.

- Elegir el medio o medios de transporte más adecuados.
- Revisar la congruencia entre los documentos con respecto a lo embarcado.
- Separar correctamente los bultos con marcas para que sean identificados inmediatamente.
- Programar los tiempos de entrega considerando eventualidades (por ejemplo: cierres carreteros, demora en obtención de documentos necesarios para la exportación, etc.).
- En tráfico marítimo, reservar con anticipación un lugar en el barco o en el contenedor.
- Evaluar los servicios de transportistas y verificar sus alcances y responsabilidades.
- Evaluar la posibilidad de contratar un seguro internacional de transporte.

CAPITULO VII ANÁLISIS DEL MERCADO META

7.1 Diagnostico internacional

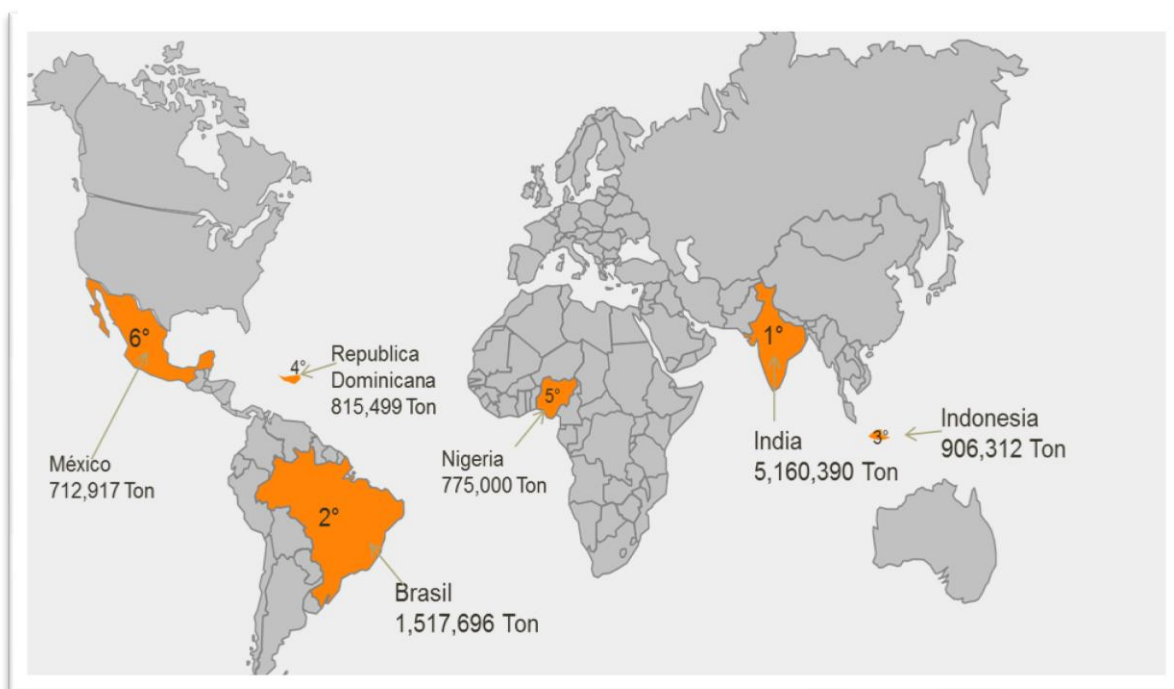
El clima predominante en algunas regiones de Centro, Sudamérica, África y parte de Asia, las han convertido en las principales regiones productoras de papaya del orbe; en ellas sobresale Brasil, Nigeria, México, India e Indonesia como los países con mayor producción, mismos que en conjunto poseen el 73 por ciento de la producción mundial.

De acuerdo a los datos de la FAO, dicha producción observó durante la segunda década pasada un comportamiento volátil, lo que obedeció a la reconversión de cultivo en diversos países asiáticos, mientras que en los últimos tres años ha presentado una moderada tendencia creciente, esperándose que en el mediano plazo continúe la misma trayectoria.

En la actualidad, India representa el primer productor mundial de papaya con lo que obedece principalmente a los rendimientos alcanzados; mientras tanto, Brasil está relegado al segundo sitio aunque es el país que dedica mayor superficie, lo que se explica por escasos niveles de tecnificación, así como al desarrollo en zonas poco

favorables. Con respecto a México, la producción ha observado desde 1999 una acelerada expansión, lo que se explica a los importantes flujos de inversión en tecnología, así como al crecimiento natural en la superficie cultivada al ser un área de oportunidad para el sector primario.

Figura 15: Producción de papaya de los principales países (ton)



Fuente: Sistema-Producto Papaya

7.1.1 Países exportadores

Los principales países exportadores para el año 2010 fueron: México, Brasil, Estados Unidos, Honduras, Guatemala y Países Bajos, los cuales en conjunto exportaron alrededor del 90% del total mundial.

Las ventas promedio de México, principal exportador del mundo, se han ubicado en cerca de 70 mil toneladas, 33% del total de las exportaciones.

Los Estados Unidos, aun cuando es uno de los más destacados consumidores de papaya (además del principal importador), mantiene excedentes que destina al comercio internacional, ya sea del producto que obtiene en algunas regiones de California, Florida y Hawái, e incluso exportando producto procedente de países centroamericanos. La dinámica internacional de la papaya ha propiciado que durante

los últimos años las exportaciones observen un acelerado incremento, tendencia que se espera continúe en los siguientes años.

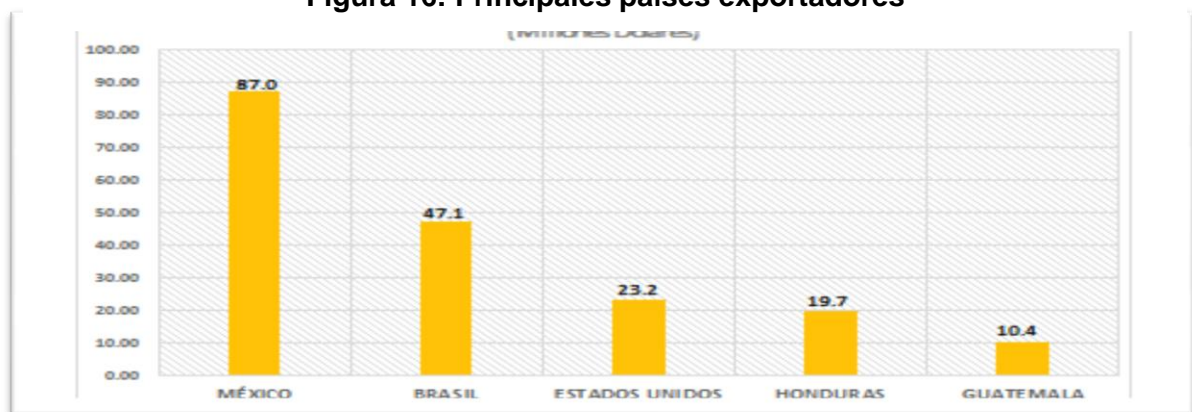
México destaca como el principal exportador mundial; por su parte, Brasil entre otros destacan en el ámbito internacional, el primero porque representa el principal proveedor a los países como Holanda, Reino Unido, Alemania, Portugal y Francia, dado la creciente demanda del producto en fresco, así como la obtención de látex; de igual manera, dicho país surte a algunas regiones de Sudamérica.

Mención aparte merece los Estados Unidos, que ha desarrollado una superficie considerable de plantaciones en Hawaii, Florida y California, y constituye un proveedor importante para los mercados de Canadá y Japón; de igual manera, se ha constituido como re exportador de producto proveniente de Centroamérica.

Tradicionalmente la papaya Maradol tiene como principal consumidor en Norteamérica al mercado hispano y al asiático, mismos que observaron una expansión en número de 46.6 y 54.6 por ciento respectivamente en un periodo de once años, lo que se ha traducido en un crecimiento del consumo de tal forma que entre 1980 el 2000, se situó como la tercera fruta con mayor crecimiento; esta situación explica la dinámica exportadora de México.

Por otro lado, en los últimos años la papaya ha presentado una dinámica importante en diversas áreas de la industria; de tal manera que países en transición como Tanzania, Uganda, Zaire, entre otros, han desarrollados técnicas para obtención de extractos, látex y demás, mismos que posteriormente son utilizados en procesos industriales.

Figura 16: Principales países exportadores



Fuente: con datos tomados de el diario "el economista". 20/04/2015

7.1.2 Países importadores

Por lo que respecta a las importaciones de papaya están prácticamente concentradas en países industrializados donde la preferencia por el producto es alta, ya sea para el consumo en fresco o para la industrialización. En el 2010 Estados Unidos, Singapur, Países Bajos, Reino Unido y Alemania representaron el 90% de las compras totales a nivel mundial.

Las compras promedio anual de los Estados Unidos se han ubicado, en alrededor de 68 mil toneladas, lo que representa cerca de 45% del total mundial. Si bien el consumo de la fruta en esta nación es importante, parte de su producción la exporta. Su demanda ha ido en constante crecimiento ya que se ha triplicado.

Singapur y China son los países que han registrado el más lento crecimiento en sus importaciones, siendo de 42.7 y 32.8%, respectivamente. Estos países producen papaya en sus territorios, pero la demanda interna es muy alta por el crecimiento de su población, de allí que tengan que comprar en el mercado externo.

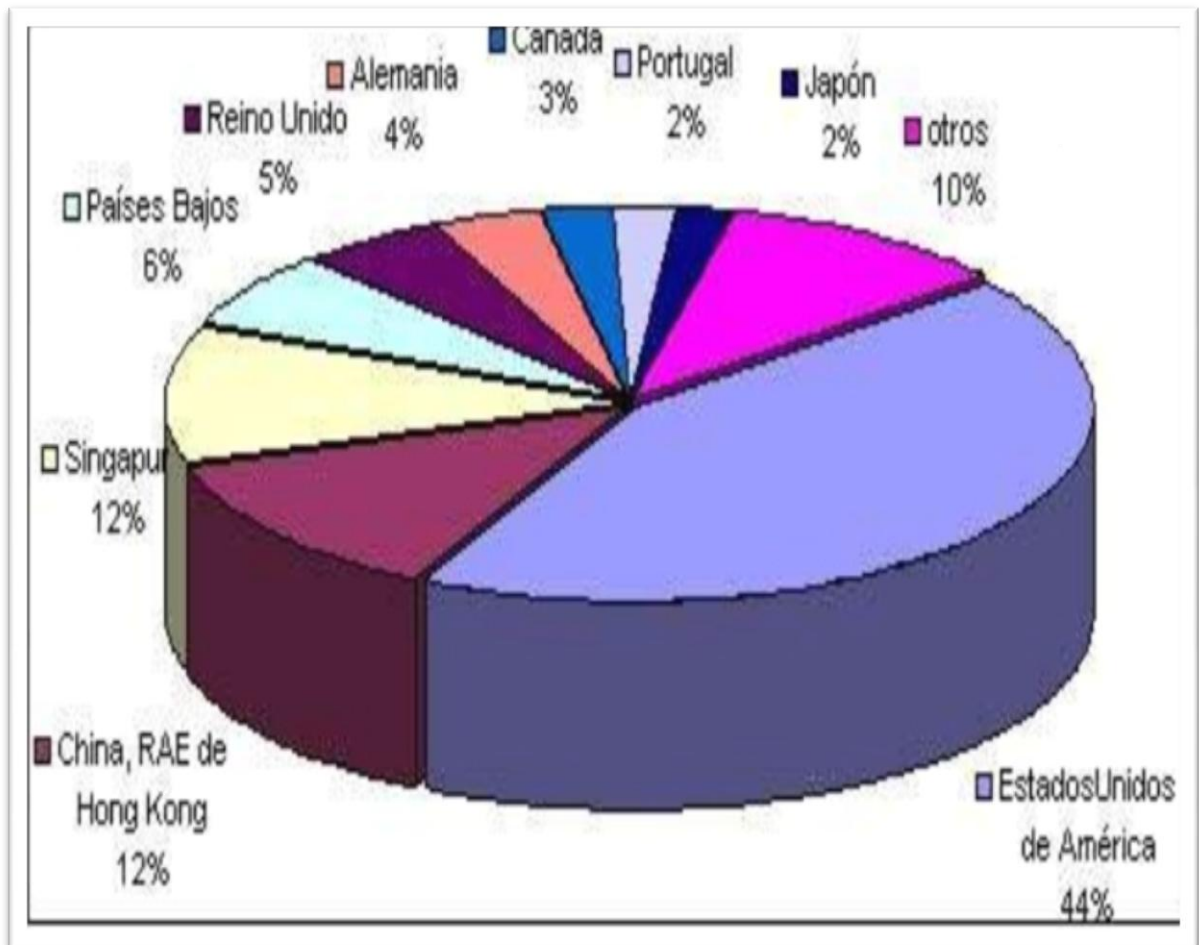
El suministro de la fruta hacia los mercados de Estados Unidos proviene prácticamente de su producción interna y de latinoamericanos, siendo los principales abastecedores Jamaica, Costa Rica, Belice, Brasil y México, además de Hawaii, Florida y California.

Desde 1998, las importaciones mundiales de papaya han observado una tendencia creciente, lo que la ubica como uno de los frutos con mayor dinamismo que ha mostrado en los mercados internacionales en los últimos años, los hechos que explican este comportamiento son muy variados y generalmente son distintos a aspectos económicos.

Las importaciones del producto en estudio se encuentran altamente concentradas en las economías maduras del planeta, mismas que la utilizan indistintamente en fresco o para la industrialización; de esta forma, Estados Unidos, Singapur, China, Japón y Canadá, representan más del 80 por ciento de la demanda internacional actual.

En el horizonte de mediano y largo plazo se espera continúe el dinamismo de la demanda externa, donde los factores coyunturales será el desarrollo de variedades, el avance en el manejo de cultivo, el manejo de desarrollo de tecnologías para el transporte y el manejo postcosecha.

Figura 17: Principales países importadores



Fuente: Sistema-Producto papaya

7.2 Diagnostico nacional

México continúa con el primer lugar en exportación de papaya a los Estados Unidos, seguido de Belice y Guatemala, durante el primer cuatrimestre de año 2013, se enviaron 2340 contenedores de 40,000 lbs.

México es el líder mundial en las exportaciones de papaya. Las principales variedades que se cultivan en México son Maradol y Red. Otras variedades de menor importancia son la Yellow Hawaiana y la Criolla. Las principales plantaciones de papaya están ubicadas al suroriente del país en los estados de Veracruz, Chiapas, Oaxaca, Michoacán, Tabasco y Yucatán, allí se concentra más del 80% del total de producción de papaya en México. Para el periodo 2006–2010 la producción de papaya cayó estrepitosamente en 29.59% y el área sembrada disminuyó en 5211

hectáreas (36.74). Las causas de esta caída se atribuyen al incremento en los costos de producción, dificultades de acceso a crédito y plagas y enfermedades. No obstante, durante este periodo también se evidencia una tendencia positiva consistente en el incremento del rendimiento (producción/hectárea), el cual incrementó en 2.2 ton/ha. Es importante destacar que a pesar de que la producción mexicana de fruta cayó durante el periodo en cuestión, las exportaciones de la misma incrementaron de 93,396 toneladas en 2006 a 122,773 toneladas en 2010, a una tasa anual de 7.86%. En 2010 cerca del 20% del total de la papaya producida en México tuvo como destino el mercado externo, fundamentalmente los Estados Unidos y Canadá.

Figura 18: Estados con mayor producción nacional de papaya Maradol



Fuente: Sistema-Producto papaya

7.2.1 Consumo final nacional

Dentro del mismo estado de Chiapas: Siendo los principales puntos de venta las centrales y mercados de abastos de las siguientes ciudades: Tuxtla Gutiérrez, Chihuahua, Torreón, Durango, Gómez Palacios, Guadalajara, San Nicolás de los Garza, San Luis Potosí y CD. Obregón.

7.2.2 Perfil del consumidor en los Estados Unidos

Para todos los grupos de edad, con excepción de los menores de 25 años, el gasto semanal en frutas y hortalizas es aproximadamente de cien dólares, los consumidores con mayor nivel de gasto, por encima de los 150 dólares semanales están entre los segmentos de edad entre 35 y 64 años. La generación de los 22 a los 35 años se caracteriza por demandar productos y sabores novedosos. Se encontró que las personas mayores de 65 años, consumen más frutas que hortalizas.

La población hispana y asiática registra, en promedio, un mayor nivel de consumo en frutas y hortalizas que la población anglosajona (blanca y negra), gastando los primeros en promedio 240 dólares semanales, mientras los norteamericanos 150, esto debido principalmente a la mayor utilización de frutas y hortalizas frescas en la cocina tradicional de estos grupos étnicos. Los hombres y mujeres que viven solos muestran una mayor utilización de frutas que de hortalizas, lo cual permite observar la necesidad de adquirir productos frescos listos para consumir o que requieran un mínimo tiempo de preparación.

Una de las principales características del consumidor de frutas y hortalizas de Estados Unidos es su preocupación por la salud, la calidad, la seguridad, la comodidad, la disponibilidad, la novedad y los precios. Entre los aspectos de salud primordiales tenidos en cuenta están el control en el consumo de grasas, la reducción en los niveles de colesterol, la prevención de riesgos de enfermedades y la disminución del proceso de envejecimiento, estos factores son los que han llevado al incremento del consumo de ciertas frutas y hortalizas como la papaya, el banano, la manzana, tomates, zanahorias, espinacas, lechuga y acelgas, entre otras.

De acuerdo al perfil del consumidor en Estados Unidos es fundamental la mejor combinación entre una buena calidad a menor precio, siendo el sabor, la presentación, la limpieza, el grado de madurez y el valor nutritivo, los elementos más apreciados por el consumidor. Otro factor fundamental es la seguridad en los siguientes aspectos: el manejo y preparación, la contaminación y el correspondiente riesgo de enfermedades, el empaque, la presencia de pesticidas y productos químicos, los ingredientes y la modificación genética; por esa razón, existe en el mercado la tendencia a consumir productos más ecológicos. A esto se suma el factor

de disponibilidad del producto durante todo el año, lo cual es básico para el consumidor estadounidense.

El dinamismo en el consumo de frutas y hortalizas dentro y fuera de los hogares estadounidenses, ha sido impulsado por las tendencias que rigen el mercado de alimentos en general, donde las recomendaciones nutricionales de los sectores públicos y privados promueven la ingesta diaria de frutas y hortalizas. Esto ha llevado a que de los 1.300 dólares que gasta mensualmente en alimentos una unidad familiar, con un promedio de 4 personas, el 17% se dedica a la compra de frutas y hortalizas frescas, ubicándose por encima del gasto en productos básicos como cereales, productos de panadería y lácteos

De acuerdo a estudios realizados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) sobre el consumo de frutas y hortalizas en relación con su precio, los norteamericanos ingieren por término medio 1.03 raciones diarias de fruta, lo cual está por debajo del mínimo recomendado de 1.8; aun así, este mercado se ha destacado por tasas de crecimiento anual que oscilan entre el 15% y 20%.

7.2.3 Gustos y tendencias generales del consumidor

Las dietas evolucionan con el tiempo, bajo la influencia de muchos factores y de complejas interacciones. El nivel de ingresos, los precios, las preferencias individuales y las creencias, las tradiciones culturales, así como elementos geográficos, ambientales, sociales y económicos, conforman las características del consumo de alimentos. Durante los últimos cinco años, hemos podido observar en todo el mundo la consolidación de diversas tendencias en el gusto y la preferencia de los consumidores, las cuales han venido a modificar de manera importante los hábitos de compra y consumo de todo tipo de productos, en especial del sector agroalimentario.

Por un lado, el desarrollo económico de las naciones normalmente va acompañado de incrementos en la oferta de alimentos en un país, así como de la eliminación gradual de las carencias alimentarias, con lo cual mejora el estado nutricional general de la población. Igualmente, la mayor urbanización tiene a su vez consecuencias en los hábitos de compra y consumo, así como en el modo de vida de los individuos

Finalmente, los avances tecnológicos también han contribuido en éste renglón, generado cambios cualitativos en la producción, el procesamiento, la distribución y la comercialización. De esta manera, hoy más que nunca el consumidor puede encontrar a su disposición una enorme diversidad de productos en los anaqueles de las tiendas.

No obstante lo anterior, y a pesar del grado de avance en la consolidación de muchas de estas preferencias, resulta imposible negar el significativo impacto que los recientes eventos relacionados con la crisis económica mundial han tenido en los hábitos de consumo de todo el mundo, y cuyas repercusiones apenas comenzamos a vislumbrar.

Un claro ejemplo de lo anterior podemos encontrarlo en el hecho de que los consumidores están mostrando mayor frugalidad en sus consumos, y se espera que ésta sea una tendencia importante durante los próximos cinco años debido a la incertidumbre causada por la crisis económica.

7.3 Diagnostico estatal

7.3.1 Importancia del cultivo de papaya Maradol en Chiapas

Chiapas fue el primer estado en sembrar la primera huerta comercial de papaya Maradol roja en 1991. Desde ese momento este cultivo toma gran importancia para el estado ya que puede ser considerado como un producto motor de desarrollo regional, y es uno de los frutos tropicales con mayor demanda nacional e internacional. A través de los años, Chiapas se ha consolidado como un actor importante en el mercado de la papaya Maradol, prueba de ello, es que represente uno de los estados con mayor producción, y altos rendimientos; esta situación obedece a 4 factores esenciales:

- Condiciones atmosféricas, pluviales y de suelos ideales en diversas regiones del estado.
- Tecnificación intensiva.
- Vocación empresarial de la mayoría de los productores
- El desarrollo del producto se ha dado orientación hacia la satisfacción de las necesidades de los mercados.

Un aspecto importante de la producción estatal, es que los productores se están organizando lo que permite lograr mejores condiciones de producción y de mercado, de tal suerte que es más fácil acceder a capacitación, adquisición de insumos a precios menores, y con ello a una mejor tecnología.

7.3.2 Producción: situación actual

La papaya produce frutos durante todo el año, bajo condiciones adecuadas de crecimiento, en el caso de Chiapas es del conocimiento que la cosecha dura entre 16 y 20 meses. Esta velocidad de producción permite que el cultivo sea rentable rápidamente por la recuperación de la inversión a corto plazo.

Los principales municipios productores son: Chiapa de Corzo, Suchiate, Villa Corzo, Frontera Hidalgo, Mapastepec, Mazatan, Villa flores, La Concordia y Tapachula, aunque se siembra en 17 de los 118 municipios del estado.

Cabe destacar que el importante desarrollo estatal del producto, fue a partir del año 1999, cuando su producción observo repunte. Debido a que la planta es de fácil cultivo, crecimiento violento, producción temprana de frutos, una tasa interna de retorno rápido y alto económicamente, por su adaptación con cierta facilidad a diferentes climas

La producción se lleva a cabo por dos sistemas: riego y temporal. Siendo el más importante el riego ya que en el año 2010, apporto el 87.64% de la producción estatal (145,126.43), en comparación del temporal que solo apporto el 12.35% (20,466.85 ton).

7.3.3 Valor de la producción estatal

Con el incremento de la producción en el año 1999 también se incrementó el valor de la producción en \$176, 383,709.81 pesos. En el 2010 el valor de la producción fue de \$619, 255,530 de los cuales el distrito 08 Tapachula apporto \$550,580 pesos.

Cuadro 8: Valor de la producción (miles de pesos) por distritos y municipios

TIPO	VALOR		
CULTIVO	(Miles de pesos)		
DISTRITO	TOTAL	RIEGO	TEMPORAL
MUNICIPIO			
PAPAYA (MARADOL)	619 255.53	566 958.68	52 296.85
01 TUXTLA GUTIÉRREZ	6 822.00	0	6 822.00
Acala	900	0	900
Cintalapa	199.5	0	199.5
Chiapa de Corzo	5 722.50	0	5 722.50
03 COMITÁN DE DOMÍNGUEZ	1 008.00	0	1 008.00
Frontera Comalapa	1 008.00	0	1 008.00
04 VILLAFLORES	61 038.95	61 038.95	0
Concordia, La	27 170.70	27 170.70	0
Villa Corzo	25 599.85	25 599.85	0
Villaflores	8 268.40	8 268.40	0
08 TAPACHULA	550 386.58	505 919.73	44 466.85
Acapetahua	249 180.75	249 180.75	0
Escuintla	1 010.88	1 010.88	0
Frontera Hidalgo	33 655.95	0	33 655.95
Huehuetán	8 840.00	4 420.00	4 420.00
Huixtla	750	0	750
Mapastepec	101 007.00	101 007.00	0
Mazatán	129 113.60	129 113.60	0
Suchiate	26 647.50	21 187.50	5 460.00
Tapachula	180.9	0	180.9

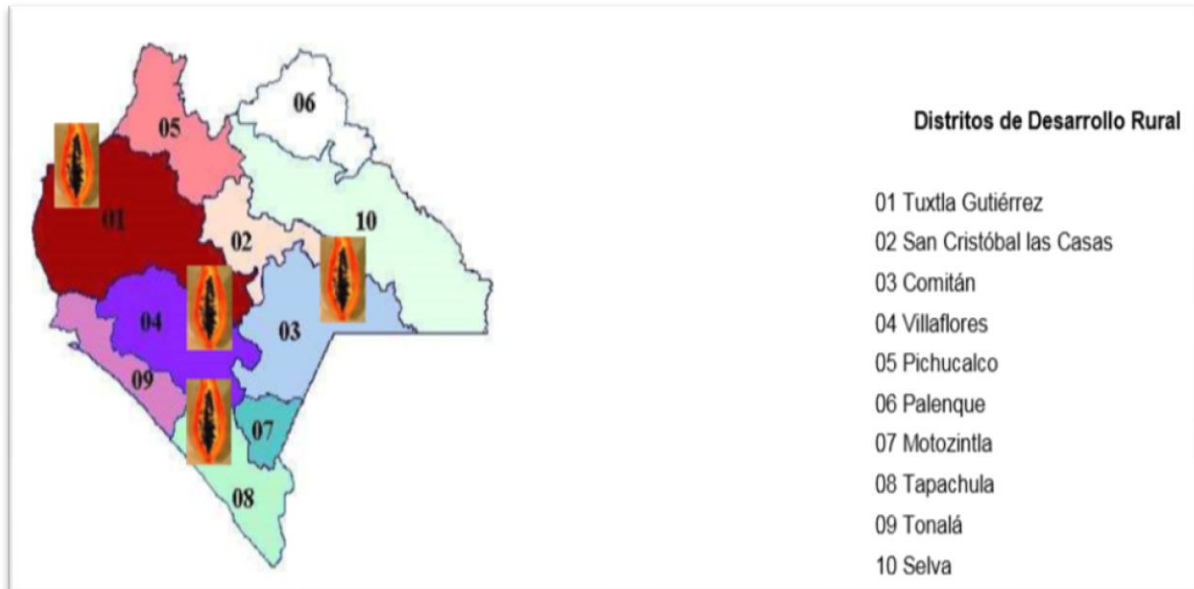
Fuente: Sistema de información agropecuaria de consulta (SIACON)

7.3.4 Superficie cosechada

La papaya produce frutos durante todo el año. Bajo condiciones adecuadas de crecimiento, en el caso de Chiapas es del conocimiento que la cosecha dura entre 16 y 20 meses. Esta velocidad de producción permite que el cultivo sea rentable rápidamente por la recuperación de la inversión a corto plazo.

Un dato interesante es que la producción genera más del 100% de la inversión como utilidad bajo un buen manejo. Sin embargo la cosecha inicia con una producción mínima en las primeras tres semanas y termina en la misma forma.

Figura 19: Producción por regiones de Chiapas



Fuente: Sistema-Producto, Chiapas.

7.3.5 Características básicas del mercado EUA

Su nombre oficial es Estados Unidos de Norte América, está situado en la parte norte del continente Americano, colinda al norte con Canadá y al sur con México. Compartiendo una frontera al sur de 3,326 kilómetros, la cual es una de las principales líneas que dividen un país desarrollado de uno en desarrollo. Estados Unidos cuenta con costas tanto hacia el océano Pacífico como atlántico. Washington D.C. es su capital, lugar donde se hubican los poderes que rigen el estado norteamericano. Las principales ciudades por cantidad de población son las siguientes: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Dallas, Filadelfia, Houston, Florida, Washington, Atlanta y Boston. La bandera de Estados Unidos cuenta con 50 estrellas que representan los 50 estados y las 13 barras que representan las 13 colonias originales, lo cual es conocido como Old Glory.

Demanda: los meses de mayor demanda de la papaya en los Estados Unidos son: marzo, abril y mayo, aunque se puede vender la fruta a lo largo de todo el año. De acuerdo a las estadísticas Estados Unidos ocupa el primer lugar en importaciones de papaya fresca en el mundo, siendo México su principal exportador al tener como ventaja competitiva la cercanía geográfica que existe entre estos dos países. México destina más del 90% de sus exportaciones de papaya fresca a los Estados Unidos, pero solo el 10% de su producción total es exportada, por lo tanto el 90% de su producción es para consumo de mercado nacional.

Oferta: la papaya se comercializa en todo el país, sin embargo, en la oferta de esta fruta existe una fuerte intervención de los intermediarios para su venta, tanto a nivel local como regional, en unos 20% estos agentes son propietarios de bodegas en centrales de abastos. Los esquemas de venta de la papaya, como la gran mayoría de las frutas tropicales, se han basado en intermediarios, dado que estos poseen la infraestructura suficiente para el manejo del producto, así como las redes de comercialización.

7.3.6 Precios

El precio es el monto de dinero asignado a un producto en este caso la papaya, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar el producto. El precio no tiene que ser necesariamente igual al valor del bien o servicio, o al costo del mismo, ya que el precio fluctúa de acuerdo muchos factores, entre otros, el precio varía de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda, estructura del mercado, disponibilidad de la información de los compradores y vendedores, capacidad de negociación de los agentes, etc.

Es de esperar que en mercados que se acerquen a una estructura de competencia perfecta, situación hipotética en la que se cumplen supuestos como la existencia de un gran número de oferente y demandantes, información perfecta de todos los agentes, ausencia de costos de transacción, entre otros- el precio se acerque a los costos, al igual que en los casos en que los demandantes (potenciales compradores) tienen un gran poder de mercado.

7.3.7 Mercado de exportación hacia EUA

Con respecto al estudio que se hizo con las fuentes de información, el principal mercado internacional con mayor demanda de papaya Maradol mexicana, es Estados Unidos, del cual se destina la producción a varias ciudades de este país, con precios diferentes para cada ciudad.

Cuadro 9: Precio de la papaya en los principales destinos de los Estados Unidos (Precio promedio dólares por Kilogramo)

Principales destinos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Promedio
Atlanta	1.26	1.36	1.08	1.23	1.7	1.29	1.8	1.34	1.29	1.9	1.43
Boston	2.43	1.49	1.22	1.27	1.38	1.77	1.66	1.43	1.94	1.64	1.62
Los Ángeles	1.3	1.36	1.36	2.56	0.82	0.78	0.95	0.88	0.68	0.88	1.16
S. Luis Missouri		0	0	0.98	0	1.99	1.89	1.35	1.29	1.83	1.04
Nuevo York	1.22	0	0	0	2.21	1.71	2.15	1.38	1.26	1.17	1.59
Baltimore	1.27	1	1.22	1.05	1.16	1.16	1.94	1.32	1.1	1.64	1.29
Miami	1	0	0	0	1.14	1.14	1.52	1.13	1.45	1.32	1.24
San Francisco	2.43	2.32	2.88	0	0.88	0.95	1.23	1.13	1.15	1.18	1.57
Seattle		3.98	0	0	0	5.09	5.09	1.47	1.32	1.47	3.07
Chicago	1.26	1.02		1.36	1.7	1.14	1.77	1.13	1.17	1.63	1.35
Dallas		0	0	0	1.11	1.07	1.53	1.46	1.18	1.32	1.28
Filadelfia		1.45	0	0	0	1.63	1.84	1.51	1.26	1.63	1.55
Detroit		0	0	0	0	5.56	5.31	1.23	1.03	1.42	2.91

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM)

De acuerdo a lo presentado en el cuadro, durante el periodo del año 2002 al 2011, el precio es mayor a un dólar por kilogramo, el que tuvo, la ciudad que tuvo más de un dólar es Seattle y Detroit durante 2007 y 2008, a partir de los años siguientes los precios han estado subiendo y se han estado manteniendo para algunas ciudades, esto habla bien y se deduce que la tendencia de los precios para los años que vienen puede estar por arriba de los dólares en promedio, al haber una alza en los precios nos indica que la producción de papaya se vería en ventaja para exportarlos a los mercados demandantes, para que de esta manera los productores tengan mejores ganancias.

7.3.8 Mercado nacional

La papaya, a diferencia de otras frutas, no tiene variaciones muy grandes en sus precios a lo largo del año, puede ser en gran parte debido a las características propias del cultivo que permite tener producción prácticamente todo el año ya que existen varios estados productores que tienen una oferta constante.

Cuadro 10: Precios Nacionales en las principales centrales de abastos (\$/kg)

Destinos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Prom.
Aguascalientes: Centro Comercial Agropecuario de Aguascalientes	4.8	5.62	4.19	7.86	0	0	8.9	6.01	0	0	6.23
Baja California : Central de Abasto INDIA, Tijuana.	7	6.33	7.19	7.44	7.34	8.34	0	0	0	12	7.95
DF: Central de Abasto de Iztapalapa DF	0	5.93	0	0	0	0	10.29	0	0	0	8.11
Durango: Central de Abasto "Francisco Villa"	0	6.7	8.83	6.75	6.67	0	9.66	7.99	0	9.75	8.05
Guanajuato: Central de Abasto de León	7.21	6.34	5.19	0	9.4	0	0	0	0	0	7.03
Guanajuato: Módulo de Abasto Irapuato	6.26	6.17	4.99	0	0	0	0	0	0	0	5.81
Hidalgo: Central de Abasto de Pachuca	0	0	5.62	0	0	0	0	0	0	0	5.62
México: Central de Abasto de Ecatepec	4.7	6.02	5.48	0	0	0	0	6.61	8.5		6.26
Nuevo León: Mercado de Abasto "Estrella" de San Nicolás de los Garza	0	0	0	0	0	0	7	0	8.5	0	7.75
Puebla: Central de Abasto de Puebla	0	0	0	6.94	7.3	0	0	0	12.5	8.2	8.74
Querétaro: Mercado de Abasto de Querétaro	6.91	0	0	6.54	7.3	6.85	0	7.5	0	0	7.02
San Luis Potosí: Centro de Abasto de San Luis Potosí	4.78	0	0	0	0	6.07	7.66	7.22	7.32	8.77	6.97
Tamaulipas: Módulo de Abasto de Tampico, Madero y Altamira	0	0	0	0	6.05	4.2	6.77		4.52	0	5.39
Veracruz: Central de Abasto de Jalapa	0	0	0	0	0	0	8.51	7.06	0	0	7.79

Fuente: Elaboración propia con datos (SNIIM) 2011

Haciendo un comparativo de los precios frecuentes de la papaya Maradol en la centrales de abastos de las principales ciudades, durante los últimos diez años, se encontró que los tres principales mercados de abastos mejores pagados son: Central de Abastos de Puebla, Central de Abastos de Iztapalapa D.F. y Durango: Central de Abastos "Francisco Villa".

7.4 Costos de producción

Cuadro 11: Costos de producción de la papaya Maradol

CONCEPTO	EPOCA DE APLICACIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
1.- PREPARACION DEL TERRENO					
Limpia de Terreno	Mayo	Ha.	1	900.00	900.00
Barbecho	Julio	Ha.	1	500.00	500.00
Rastreo	Julio - Agosto	Ha.	2	300.00	600.00
Surcadora (bordeadora)	Agosto	Ha.	1	500.00	500.00
SUB TOTAL					2,500.00
2.- PREPARACION DE PLANTERO					
Preparación del vivero	Mayo	Jornal	4	75	300
Sustrato (Aluvio / Lama)	Mayo	M3	2	250.00	500.00
Materia Orgánica	Mayo	M3	2	200.00	400.00
Bolsas para Vivero (15 x 20)	Mayo	Kg.	15	14.50	217.50
Plástico Negro	Mayo	Kg.	5	20.00	100.00
Semilla Certificada	Mayo	Kg.	0.2	3500.00	3500.00
Mezcla del Sustrato (tierra + Materia Orgánica + arena)	Mayo	Jornal	2	75.00	150.00
Preparación de Cama o Huerto	Mayo	Jornal	2	75.00	150.00
Desinfección del Sustrato	Mayo - Junio	Jornal	1	75.00	75.00
Aireación del sustrato	Mayo - Junio	Jornal	1	75.00	75.00
Llenado de Bolsas	Mayo - Junio	Jornal	2	75.00	150.00
Traslado y Colocación de Bolsas	Mayo - Junio	Jornal	2	75.00	150.00
Pregermidado de Semilla	Julio	Jornal	1	75.00	75.00
Siembra	Julio	Jornal	2	75.00	150.00
Riegos	Julio	Jornal	1	75.00	75.00
Fumigaciones Preventivas y de Control Fitosanitario	Julio	Jornal	1	75.00	75.00
Aplicación de fertilizante Raizal para platas de 4-6 hojas verdaderas	Julio	Jornal	1	75.00	75.00
SUB TOTAL					6,217.50

CONCEPTO	EPOCA DE APLICACIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
3.- TRASPLANTE					
Transporte de Planta	Julio - Agosto	Jornales	4	75.00	300.00
Trazado de Plantación	Julio - Agosto	Jornales	2	75.00	150.00
Aplicación de Fertilizan.	Julio - Agosto	Jornales	1	75.00	75.00
Plantadores	Julio - Agosto	Jornales	8	75.00	600.00
Aplicación de Fungicida	Julio - Agosto	Jornales	1	75.00	75.00
Riegos frecuentes	Jul- Ago-Sep.	Jornales	2	75.00	150.00
Replante	Julio y Agosto	Jornales	2	75.00	150.00
SUB TOTAL					1,500.00
4.- RIEGO					
Riegos Frecuentes	Permanente	Jornales	40	75.00	3,000.00
Mantenimiento	Permanente	Jornales	10	75.00	750.00
Cinta	Julio - Agosto	Metros	4000	3.00	12,000.00
SUB TOTAL					15,750.00
5.- CONTROL DE MALEZAS					
Glisofato 90	Permanente	Lts.	3	95.00	285.00
Trasquat 90	Permanente	Lts.	3	85.00	255.00
Aplicación	Permanente	Jornales	6	75.00	450.00
Limpia con azadón	Permanente	Jornales	6	75.00	450.00
SUB TOTAL					1,440.00
6.- CONTROL FITOSANITARIO					
Manzate	Permanente	Kg.	4	76.00	304.00
Benlate	Permanente	Kg.	3	360.00	1,080.00
Captan	Permanente	Kg.	4	67.00	268.00
Ridomil Gold Bravo R	Permanente	Kg.	2	420.00	840.00
Tecto 60 R	Permanente	Kg.	2	380.00	760.00
Previcur N R	Permanente	Lts.	1	645.00	645.00
Derosal 500 D R	Permanente	Lts.	1	329.00	329.00
Terramicina A	Permanente	Kg.	7	75.00	525.00
Ridomil Gold 2E R	Permanente	Galón	1	2,097.00	2,097.00
Furadan 350 L R	Permanente	Lts.	2	175.00	350.00
Herald 375 R	Permanente	Lts.	1	475.00	475.00
Malatión R	Permanente	Lts.	5	50.00	250.00
Confidor R	Permanente	Lts.	1	2,152.00	2,152.00
Adherente Surfaquim R	Permanente	Lts.	15	25.00	375.00
Jornaleros / aplicación	Permanente	Jornal	55	75.00	4,125.00
SUB TOTAL					14,575.00

CONCEPTO	EPOCA DE APLICACIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
7.- FERTILIZACIÓN					
Triple 17	Permanente	Kg.	6	2,600	15,600.00
18-46-00	Permanente	Kg.	500	3.2	1,600.00
Urea	Permanente	Kg.	100	2.00	200.00
Cal	Julio y Agosto	Kg.	300	1.75	525.00
Potasio	Sep. – Nov.	Kg.	300	2.60	780.00
NKS	Dic. – Ene	Kg.	100	5.40	540.00
Magnesio	Permanente	Kg.	90	1.10	100.00
Zinc	Permanente	Kg.	5	12.00	60.00
Cobre	Permanente	Kg.	5	12.00	60.00
Manganeso	Permanente	Kg.	2	15.00	30.00
Boro	Permanente	Kg.	1	50.00	50.00
Fierro	Permanente	Kg.	2	15.00	30.00
aplicación	Permanente	Jornal	55	75	4,125.00
SUB TOTAL					23,700.00
8.- LABORES CULTURALES					
Eliminación de Plantas Viosas	Agosto - Sep	Jornales	50	75.00	3,750.00
Deshije (Floración)	Sep	Jornales	8	75.00	600.00
Deshoje (Continuo)	Sep.	Jornales	20	75.00	1,500.00
Raleo de frutos (Continuo)	Feb	Jornales	16	75.00	1,200.00
Limpieza del predio (Continuo)	Ene y Feb	Jornales	20	75.00	1,500.00
Siembra de barreras de maíz (3)	Julio - Agosto	Jornales	6	75.00	450.00
Soporte de plantas caídas	Ene y Feb	Jornales	5	75.00	375.00
Chapeo de lienzo	Julio - Agosto	Jornales	6	75.00	450.00
SUB TOTAL					9,825.00
9.- COSECHA					
Jornales para corte	Abril- mayo junio	Jornales	100	75.00	7,500.00
Papel periódico	Abril- mayo junio	Kg.	1000	2.20	2,200.00
Desinfección de frutos (Tecto 60 R, Benlate R)	Abril- mayo junio	Kg.	18	380.00	6,480.00
Flete/ ton	Abril- mayo junio	Ton.	100	120.00	12,000.00
SUB TOTAL					28,180.00
TOTAL					\$ 103,687.50

Fuente: Elaboración propia por datos proporcionados por productores de papaya Maradol del estado de Chiapas y por la empresa Productora **GRUPO VICTORIA S.A. de C.V.** Nombre Comercial: PAPAYAS VICTORIA

En relación a los costos de producción, existen algunas variantes, como paquetes tecnológicos aplicados al cultivo, debido a las recomendaciones técnicas, y a la disponibilidad de recursos del productor, porque el financiamiento otorgado por el gobierno es en forma parcial, ya que se trata de impulsar al productor a ser, a mediano plazo, autosuficiente.

Los costos señalados con anterioridad, contemplan costos por la cosecha, es decir todas las actividades involucradas para obtener el producto fresco. Es muy importante mencionar que los costos fueron proporcionados por productores del estado de Chiapas Los productores de papaya Maradol en Chiapas obtienen sus principales insumos para la producción de papaya en otros estados de la república como son Veracruz, Yucatán, y principalmente en México D.F. Para la producción de la papaya Maradol, el cual es el objetivo de estudio ya que se comercializa en fresco, se requiere de los siguientes insumos:

7.4.1 Semilla: De semilla mejorada, se estima un consumo entre los 50 -60 kg. por ciclo, para el caso de la papaya Maradol que generalmente es importada, mientras que para la criolla , los mismos productores seleccionan sus frutos y extraen la semilla que requieren, para el caso de la criolla, mientras que la Maradol tiene un costo aproximado de 17,000 /kg.

7.4.2 Agroquímicos y fertilizantes: En este rubro, los productores papayeros, suelen utilizar productos que ellos conocen y les han funcionado en forma básica y elemental, o sea no aplican todo el paquete tecnológico, tales como polvos para el tratamiento de la semilla, Herbicidas, Fungicidas; y fertilizantes como la urea, el superfosfato, (y en ocasiones hasta el triple diecisiete) se estima que invierten aproximadamente \$7,000.00/hectárea, bajo el sistema de espeque o semi mecanizado de temporal, que es el que predomina. En el caso de las siembras de la variedad maradol, la aplicación de agroquímicos y fertilizantes que se realiza de acuerdo al perfil técnico autorizado, en virtud de que se realiza bajo un esquema empresarial que es el caso de nuestro estudio se obtienen costos de \$ 1440.00 para el control de malezas y \$ 14,575.00 para el control fitosanitario dando un total de \$ 16,015.00 BMF los cuales se pueden observar en el cuadro anterior.

7.4.3 Plásticos: Este tipo de material abarca para los semilleros, las plantaciones y el material de envasado del producto con cajas de plástico; este tipo de insumo es muy variable e indefinido su utilización, ya que se utilizan al principio de la producción es decir al inicio de la preparación de plantero como se muestra en el cuadro anterior pero independientemente de eso es muy indispensable para lograr el objetivo que persigue un productor chiapaneco.

7.4.4 Maquinaria agrícola: La demanda de maquinaria agrícola es relativa, debido a que son pocas las labores que realizan en forma mecánica, en el caso de las variedades hawaiana y Maradol, se realiza -mecanizado.

7.4.5 Mano de obra: Tal vez no este clasificado como insumo, sin embargo representa un gasto o inversión para el productor, por lo cual es importante mencionarlo y analizar la inversión.

Si quisiéramos visualizar la cantidad de recursos financieros que se utiliza en la adquisición de los principales insumos, para la producción de papaya Maradol en Chiapas, durante un ciclo productivo a nivel estatal, podemos hacer el ejercicio siguiente:

Cuadro 12: Resumen de costos de los principales rubros de la producción de papaya Maradol en el estado

CONCEPTO	IMPORTE (\$)	% DE PARTICIACIÓN
1.- PREPARACION DEL TERRENO	2,500.00	2,41
2.- PREPARACION DEL PLANTERO	6,217.50	6,00
3.- TRASPLANTE	1,500.00	1,45
4.- RIEGO	15,750.00	15,19
5.- CONTROL DE MALEZAS	1,440.00	1,39
6.- CONTROL FITOSANITARIO	14,575.00	14,06
7.- FERTILIZACION	23,700.00	22,86
8.- LABORES CULTURALES	9,825.00	9,48
9.- COSECHA	28,180.00	27,18
TOTAL	103,687.50	100,00

Fuente: elaboración propia

Con respecto al cuadro, el costo total por ha de la papaya Maradol en el estado asciende a \$103,687.50 pesos, siendo los 4 rubros en orden de importancia con mayor representación en los costos totales: cosecha (27.18%), fertilización (22.86), riego (15.19%) y control fitosanitario (14.06%). Es importante recalcar que la cosecha y fertilización absorben más del 50% de los costos totales por ha de la papaya.

CONCLUSIONES

Este plan de negocios, es la recopilación de páginas investigadas en Internet, Guías de comercio exterior y libros que sirvieron para la elaboración del trabajo práctico, donde la aportación fundamental es haber reunidos en un solo documento información necesaria para que cualquier interesado en producir, comercializar, exportar papaya Maradol a Estados Unidos, tenga una visión general acerca de los requisitos que impone el país mencionado anteriormente, así como ser de conocimiento acerca de los principales medios de transporte internacionales, formas de pago, seguros y términos internacionales de comercio, por otra parte, es un trabajo que puede servir de guía a las generaciones futura de la especialidad de administración agropecuarias u otras.

Un Plan de Negocios es de gran relevancia ya que contribuyen a una mayor eficiencia y efectividad en la realización de cualquier actividad o proceso, las micro, pequeñas y medianas agroempresas hoy en día requieren llevar una serie de actividades, para las cuales requieren apoyarse en herramientas escritas que le den sustento a su operatividad.

Es importante impulsar la producción agropecuaria; como es el caso de la papaya para superar las barreras de comercialización que tanto han dañado al sector, por otro lado es recomendable que las instituciones Públicas y educativas dedicadas al impulso de la exportación puedan ser un puente importante para que los productores obtengan información necesaria y oportuna para el aprovechamiento de su última etapa de la cadena productiva, el lograr esto en los estados de la república mexicana permitiría incrementar las exportaciones del país y equilibrar la balanza comercial principalmente de productos agropecuarios lo cual origina un efecto positivo tanto para la economía del país como la del estado.

RECOMENDACIONES

Es fundamental y necesario para mejorar las condiciones de comercialización y exportación; fomentar la unión de cada uno de los eslabones de la cadena alimentaria de la papaya Maradol. Dando las condiciones de oportunidad de negocios para que todos puedan obtener un beneficio.

La escasa organización de los productores y la falta de costumbre de trabajar organizadamente genera atomización de la producción, poca unidad para superar problemas y les dificulta tomar acuerdos con otros eslabones de la cadena productiva.

Es por lo anterior que esta falta de organización debe cambiar radicalmente para el mejoramiento de los productores, es importante recordar que el bajo nivel organizativo limita el poder de negociación.

Urge entonces en avanzar en la reorganización de los productores, buscando poner énfasis en la orientación empresarial-productiva y en buscar crear las condiciones para formar la cadena productiva de la papaya en el estado.

Entonces se recomienda lo siguiente:

- Buscar obtener capacitación y formación empresarial y apoyos para la elaboración de los planes de negocios
- Crear organizaciones locales de productores con vocación productiva de cultivo, ya que se facilita la organización y las hace más ágiles y flexibles para el logro de sus propósitos.
- Invitar a más productores a la siembra de la papaya, ya que el mercado local, nacional e internacional, es atractivo.
- Si se desea una política comercial agresiva, se necesita más producción, lo cual se logra aumentando las hectáreas sembradas y logrando mejores rendimientos.

- Buscar apoyos gubernamentales de diversos tipos, garantizando que lleguen a los auténticos productores.
- Iniciar procesos de valor agregado a la papaya, un claro ejemplo de esto es la instalación de una planta empacadora.

LITERATURA CITADA

Anuario Estadístico Agrícola 2003. SAGARPA.

BANCOMEXT. 2001. Envase y embalaje para exportación. Segunda edición, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México. p.102. Disponible en: <http://www.youblisher.com/p/66631-Envase-y-Embalaje-de-Exportacion/>

BANCOMEXT. 2005. Guía básica del exportador. Doceava edición, Editorial Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México. pp. 257-270.

Codex Alimentarius. 1993. Norma del Codex para la papaya. Codex Stan 183. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Disponible en: http://www.fao.org/ag/agn/fv/files/1119_PAPAYASP.PDF

Comercio y aduanas. 2013. Como exportar. Documentos para Exportar: Seguros. Disponible en: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/72-documentosparaexportar/208-seguros-exportar>

Consejo Estatal de Productores de Papaya del estado de Chiapas.

FAOSTAT. 2010. Exportaciones país por producto. Food and Agricultural Organization Statistical. Disponible en: <http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx>

FAOSTAT. 2010. Importaciones país por producto. Food and Agricultural Organization Statistical. Disponible en: <http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx>

Gobierno del Estado de C11. Chiapas. Programa Sectorial Agropecuario, Forestal y Pesca 2001-2006

IICA. 2009. Serie de agronegocios, cuaderno para la exportación. Logística para la exportación de productos agrícolas, frescos y procesados. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. San José, C.R. Disponible en: http://www.iica.int/Esp/Programas/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/C10_Logistica_Exportacion.pdf

INFOASERCA. 2012. México calidad suprema. Editora. Apoyos y Servicios a la comercialización Agropecuaria. México. Disponible en: <http://www.infoaserca.gob.mx/mexbest/mcs.asp>

ITESM - Fundación Produce. Programa Estratégico de Necesidades de Investigación y Transferencia de Tecnología del Estado de Chiapas. "Cadena Agroalimentaria de la Papaya Maradol"...

Secretaría de Economía (2010), SNIIM.

SIACON (2010). Sistema de Información Agropecuaria de Consulta.

SIAP. Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera.

Propapaya. 2012. Situación actual de la papaya. Programa de Desarrollo de Capacidades, Innovación Tecnológica y Extensionismo Rural, SAGARPA. México. Disponible en: <http://propapaya.org/acerca-de-la-papaya/situacion-de-la-papaya>

UACH (2002). "Estudio para dar Valor Agregado en Papaya Maradol (Carica papaya L.). Unidad Gestora de Servicios Tecnológicos, Universidad Autónoma de Chapingo. Octubre del 2002. www.contactopyme.gob.mx/estudios

ANEXOS

Anexo 1 Factura comercial

Commercial Invoice							
INTERNATIONAL AIR WAYBILL NO.				NOTE: All shipments must be accompanied by a FedEx International Air waybill.			
DATE OF EXPORTATION				EXPORT REFERENCES (i.e. order no., invoice no., etc)			
SHIPPER/EXPORTER (complete name and address)				CONSIGNEE (complete name and address)			
COUNTRY OF EXPORT				IMPORTER - IF OTHER THAN CONSIGNEE (complete name and address)			
COUNTRY OF MANUFACTURE							
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION							
NO. OF PKGS.	TYPE OF PKG.	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY.	UNIT OF MEASURE	WEIGHT	UNIT VALUE	TOTAL VALUE
TOTAL PKGS.					TOTAL WEIGHT		TOTAL INVOICE VALUE
CHECK ONE <input type="checkbox"/> F.O.B. <input type="checkbox"/> C & F <input type="checkbox"/> C.I.F.							
THESE COMMODITIES, TECHNOLOGY, OR SOFTWARE WERE EXPORTED FROM THE UNITED STATES IN ACCORDANCE WITH THE EXPORT ADMINISTRATION REGULATIONS. DIVERSION CONTRARY TO U.S. LAW PROHIBITED.							
I DECLARE ALL THE INFORMATION CONTAINED IN THIS INVOICE TO BE TRUE AND CORRECT.							
SIGNATURE OF SHIPPER/EXPORTER				DATE			

Anexo 2 Pedimento de exportación

Pedimento

REF:

PEDIMENTO

PAGINA 1 DE 2

NUM. DE PEDIMENTO: 03 47 33C1 300303		T. OPER. EXP		CVE. PEDIMENTO: A1		REGIMEN. EXD		CERTIFICACIONES									
DESTINO: 8		TIPO DE CAMBIO: 13.76710		PC&C DRUTO: 25.000		AQUANA E/R: 170											
MEDIO DE TRANSPORTE				VALOR DOLARES: 133.00													
ENTRADA/SALIDA:		ARRIBO:		SALIDA:		VALOR ADUANAL: 0											
07		07		24		PRECIO PAGADO / VALOR COMERCIAL: 432.00											
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR																	
RFC:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:															
CURP:																	
DOMICILIO:																	
VAL. SEGUROS:		SEGUROS:		FLETES:		EMBALAJE:		OTROS INCREMENTABLES:									
0		0		0		0		0									
ACTIV. ELECTRONICO DE VALIDACION: 550 USDA						CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 470											
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:				0/N		0/N											
PRESENTACION:		FECHAS:		CONTRIB. CVE. T. TASA:		TASA:											
PAGO:		31 / 03 / 2003		4		17000											
				2		14000											
CUADRO DE LIQUIDACION																	
CONCEPTO:		I. P.		IMPORTE:		CONCEPTO:		I. P.		IMPORTE:							
DTA		0		172						EFECTIVO							
PREV		0		161						OTROS							
										TOTAL							
										200							
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR																	
ID. FISCAL:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:				DOMICILIO:				VINCULACION:							
						L.A., CA., USA, CA (USA) ESTADOS UNIDOS DE AMERICA				NO							
NUM. FACTURA:		FECHA:		INCOTERM:		MONEDA FACT:		VAL. MON. FACT:		FACTOR MON. FACT:							
0022		27 / 03 / 2003		FOB		USD		133.00		1.000000							
DATOS DEL DESTINATARIO																	
ID. FISCAL:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:				DOMICILIO:				VINCULACION:							
						L.A., CA., USA, CA (USA) ESTADOS UNIDOS DE AMERICA											
TRANSPORTE:		IDENTIFICACION:				UNIDAD AEREA:				PAIS:							
		UNITED AIRLINES INC				UA108519				USA							
MO (GIBA /ORDEN FIRMAR QIF) / ID:		001.0001				M											
PARTIDAS																	
SEC	FRACCION	SUB	VINC	NET VAL	UNC	CANTIDAD UNC	UNT	CANTIDAD UNT	PVC	P.C/D	CON.	TASA	TT	FP	IMPORTE		
	DESCRIPCION (FENOLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)																
	VAL. ADUANAL	IMP. PRECIO P.A.S. VALOR COMERCIAL			PRECIO UNIT.		VAL. ADOREO.										
001	405209	0	0	6	7	05	7	USA	USA	IGE	000	1	0	0			
	LAMPARAS DE PARED											IVA	0.00	1	0	0	
	73.35	0.00			13.5074												
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA																	
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN												DECLARO BAJO PROMESA DE DECK VENDEDOR, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO B1 DE LA LEY ADUANERA, PATENTE O AUTORIZACION:					
NOMBRE O RAZ. SOC.:		CURP:															
RFC:												FIRMA AUTOGRAFA					
TERCERA COPIA. APODERADO O AGENTE ADUANAL												DESTINO / ORDEN. INTERIOR DEL PAIS					

NUM. DE PEDIMENTO: 30-17-305-20005											T. OPER: EXP		C.V. PEDIMENTO: N1		RFC: CJFP:	
PARTIDAS																
SEC	FRACCIÓN	SJB	YINC	MET /AL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.VIC	P.OID	CON:	TASA	TT	FF	IMPORTE	
DESCRIPCIÓN (REGLONES VARIABLES SEGÚN SE REQUIERA)																
VAL. ADIC. \$D		IMP. PRECIO PAGO VALOR COMERCIAL			PRECIO UNIT.		VAL. AGREG.									
002	63083001		0	0	0	2	00	2	USA	LSA	IGE:	0.30	1	0	0	
	MARCOS DE LAMINA											IVA:	0.30	1	0	0
	34.80		310			189.0000										
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															
003	64055000		0	0	0	10	00	10	USA	LSA	IGE:	0.30	1	0	0	
	MARCOS DE LAMINA											IVA:	0.30	1	0	0
	12.03		130			13.20000										
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															
004	49221001		0	1	0	17	01	2.000	USA	LSA	IGE:	0.30	1	0	0	
	MARCOS DE LAMINA											IVA:	0.30	1	0	0
	31.08		278			189.0000										
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															

FIN DE PELIMENTO NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 3 CLAVE PRE-VALADUOR: 004

**Anexo 3
Certificado de origen**

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

(INSTRUCCIONES AL REVERSO)

Llenar a máquina o con letra de molde, Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Periodo que cubre <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> ___/___/___ ___/___/___ </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> Día Mes Año Día Mes Año </div>			
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:			
5. Descripción de (los) bien (es)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para Trato Preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen
<p>11. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente Certificado, así como notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente Certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401:</p> <p>- Este Certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus Anexos</p>					
Firma Autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Fecha: D D M M A A ___/___/___/___/___/___/___		Teléfono:		Fax:	

Anexo: 4 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Certificado de Origen. Instructivo de llenado.

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial este documento deberá ser llenado en formato legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Este documento también podrá ser llenado por el productor, si así lo desea para ser utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

Campo 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (Incluyendo el país) y el número de registro fiscal del exportador. El registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del patrón o número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro Social.

Campo 2: Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a algún país parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un período específico no mayor de un año (período que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha [Día/Mes/Año] a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de la firma del certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha [Día/Mes/Año] en la que vence el período que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

Campo 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (Incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (Incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien, descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor indicar la palabra "desconocido".

Campo 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (Incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1 en caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores indicar la palabra "diversos".

Campo 5 proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse deberá indicarse otro número de referencia única, como el número de orden embarque.

Campo 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo 7: Identifique el criterio (de la A a la F) aplicable para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 y en el anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes). **NOTA:** Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios..

Criterios para trato preferencial:

A. El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. **NOTA:** La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producido enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el anexo 703.2 [Referencia: Artículo 401 (a) y 415].

B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2 [Referencia: Artículo 401 (b)].

C. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 415. todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como "originarios", al cumplir con algunas de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d). Si el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2 [Referencia al Artículo 401 (c)].

D. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el Art. 401(d). Este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:

1.- El bien se importó al territorio de un país parte del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla general de Interpretación 2(a) del sistema armonizado; o

2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el sistema armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y no se divide en subpartidas, o las subpartidas es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y esta no se subdivide.

NOTA.- ESTE CRITERIO NO ES APLICABLE A LOS CAPITULOS 61 A 63 DEL SISTEMA ARMONIZADO A QUE HACE REFERENCIA EL ART. 401

E. Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidos en el anexo 308.,1, no originarios del territorio de uno o más de los países parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de la nación más favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el Anexo 308.1 y es común para todos los países partes del TLCAN (anexo 308.,1)

F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C arriba mencionados y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un PRODUCTO CALIFICADO conforme al anexo 703.2 sección A o B (ESPECIFICAR). Un bien listado en el apéndice 703.2 B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato preferencial, siempre que cumpla con la definición de 'PRODUCTO CALIFICADO' de la sección A del anexo 703.2.

NOTA. Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de CANADA o los ESTADOS UNIDOS DE AMERICA que se importen a cualquiera de dichos países. NOTA 2. Un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

Campo 8. para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el PRODUCTOR del bien. En caso de que NO sea PRODUCTOR del bien indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

1) Su conocimiento de que el bien califica como originario;

2) Su confianza razonable en una DECLARACIÓN ESCRITA del productor (distinta al certificado de origen) de que el bien califica como originario; o

3) Un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el PRODUCTOR, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

Campo 9: Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR) indique 'CN' si el VCR se calculó con base en el método de costo neto, de lo contrario indique "NO", si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto en un periodo de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho periodo, (Art. 402.1 y 402.5)

Campo 10. Indique el nombre del país ("MX" o "EU") tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México ; o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos de América, al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable en los términos del Anexo 302.2, de conformidad con las reglas de Mercado o en la lista de desgravación arancelaria de cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá indique "MX" o "EU", según corresponda, si los bienes se originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del Anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique 'JNT' por producción conjunta (anexo 302.2)

Campo 11: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el EXPORTADOR. En caso de que el productor llene el certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el PRODUCTOR. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llene y firme.

Anexo 5
Lista de empaque

PACKING LIST

STAN'S SOFTWARE

www.StansTrains.com

Sammamish, WA 98075

(425) 555-1212

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

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

P.O. # Verbal - George S.

INVOICE # 501



TERMS: Net 30

DATE: 6/16/2007

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

Anexo 6
Registro ante la Administración de Alimentos y Medicamentos

The screenshot shows a web interface for the Food Facility Registration Module (FFRM). At the top left, the text reads "FFRM Food Facility Registration Module". To the right of this text are the logos for the U.S. Department of Health and Human Services and the Food and Drug Administration (FDA). Further right, there are two links: "FURLS Home" and "FFRM Home". In the top right corner, there is a "Get Help" link with a question mark icon. A large grey banner across the middle of the page contains the text "Registration Successful!". Below this banner, the registration details are displayed: "Your Registration Number is 16352430850" and "Your PIN is". Three paragraphs of text follow, providing instructions on how to use the registration number and PIN. At the bottom of the page, there are two buttons: "Back to Main" and "View Complete Registration".

FFRM Food Facility Registration Module |   [FURLS Home](#)
[FFRM Home](#)

[Get Help](#) ?

..... Registration Successful !

Your Registration Number is 16352430850
Your PIN is

Please keep the registration number and PIN for your records.

The registration number is required for all communications with FDA regarding this registration.

The PIN will allow you to access a registration online, if the registration was initially submitted as a paper form.

Please refer to the help section for more details.

[« Back to Main](#) [» View Complete Registration](#)