

872708

8
2g



UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.

INCORPORACION No. 8727-08 A LA

Universidad Nacional Autónoma de México

Escuela de Administración y Contaduría

La Problemática Financiera en la
Comercialización Internacional del
Aguacate, en una Empresa Empacadora
de la Ciudad de Uruapan, Michoacán.

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

PRESENTA:

Jesús Guizar Robles

ASESOR:

L. A. Teresa Rodríguez Corona



UNIVERSIDAD
DON VASCO, A. C.

URUAPAN, MICHOACAN, 1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1999 272435



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

INTRODUCCIÓN	I
-------------------------------	----------

CAPITULO I.- Conceptos Generales del Aguacate en la Ciudad de Uruapan.

1.1. Antecedentes de la comercialización del aguacate	1
1.2. Importancia del aguacate en México y local.	2
1.3. Antecedentes de la empresa.	3
1.3.1. Capacidad instalada	4
1.3.2. Capacidad de exportación	4
1.3.3. Controles de calidad	4
1.3.4. Ventas.	5
1.3.5. Maquinaria	5
1.3.6. Objetivo principal.	6
1.3.7. Objetivos Generales.	6
1.3.8. Organigrama.	7
1.4. Principales mercados internacionales para la exportación de la empresa.	8

CAPITULO II.- CONCEPTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN.

2.1. Concepto de comercialización.	11
2.2. Ventajas y desventajas del comercio internacional.	12
2.3. Normatividad aplicada al comercio internacional para el aguacate.	12
2.3.1. Aspectos generales para la inspección del Dpto. de agricultura USDA.	12
2.3.2. Norma Oficial Mexicana Fitosanitaria.	13
2.3.3. Plan de trabajo para la exportación de aguacate Hass de México a Estados Unidos.	20
2.3.4. Lista de municipios y empresas aprobadas.	26
2.4. Apoyos gubernamentales para la exportación.	27

2.4.1. Financiamientos que pueden ser adquiridos por Empresas de Exportación	27
2.4.2. Programas de apoyo a la Empresa Exportadora de aguacate.	29
2.5. Proceso para la comercialización del aguacate en diversos países para las empresa mexicanas.	36
2.6. Problemática actual en la comercialización del aguacate en USA.	45

CAPITULO III.- PROBLEMÁTICA FINANCIERA Y CASO PRÁCTICO.

3.1. Principales problemas financieros en la empresa comercializadora de aguacate.	48
3.2. Situación Financiera Actual.	49
3.3. Análisis financiero.	55
3.4. Supuestos financieros básicos para la detección de problemas de comercialización.	58
3.5. Efectos financieros de la problemática de comercialización en la empresa.	59
3.5.1. Supuestos de presupuestación.	59
3.5.2. Presupuestos financieros.	61
3.5.3 Efectos combinados.	67
3.5.4. Resultado del presupuesto.	69
3.6. Problemática en la comercialización internacional que puede enfrentar la empresa desde el punto de vista financiero	70

CONCLUSIONES	71
-------------------------------	-----------

HEMEROGRAFÍA Y BIBLIOGRAFÍA	73
--	-----------

INTRODUCCIÓN.

Debido a la globalización existente en los diversos mercados internacionales, a las ventajas originadas por las aperturas comerciales creadas por México con otros países de América y la situación económica por la que ha atravesado el país durante estos últimos años se ha buscado una actividad que constituya una alternativa que beneficie tanto a la persona que la realiza como al país en general; esta actividad es conocida como exportación.

Exportar ha sido, por años, el sueño de muchas empresas de todo tipo y tamaño no excluyendo a la empresa empacadora de aguacate la cual es el tema principal del presente trabajo. Este tipo de empresas perciben en la colocación de su producto en el extranjero una medida de éxito y crecimiento empresarial.

Cuando una empacadora de aguacate decide exportar, es necesario tomar en cuenta varios factores importantes para desempeñar con éxito dicha actividad y los cuales no son tan fáciles de cumplir, ya que primero se debe de tener el producto que se va a exportar, un mercado al cual vender, infraestructura física y administrativa sólida, contratos internacionales y uno de los aspectos más importantes que es cumplir con los requerimientos establecidos por el país a exportar.

Las empresas o entidades, cualquiera que vaya a ser su actividad a desarrollar, necesitan de recursos monetarios los cuales les ayudan a superar problemas que se relacionen con esta índole; la entidad exportadora no es la excepción ya que para poder ser competitiva en los mercados internacionales requiere de nuevas y mejores tecnologías, promoción de su producto, ampliar instalaciones, entre otras.

Para lograr todo esto es necesario que la empresa empacadora sea una entidad sana en cuanto a su situación financiera, responsable, con experiencia y sobre todo solvente para que con esto logre crear confianza tanto en sus clientes como con sus proveedores.

La forma de poder determinar qué tanto cumple la empresa empacadora con estas características es con la presentación y análisis de sus estados financieros y su proyección a futuro que en este caso es por los años 1998 y 1999.

Con esta información, un desglose de algunas de sus operaciones y el conocimiento de las diferentes normas a cumplir establecidas principalmente por los Estados Unidos de Norteamérica se trata de determinar la problemática financiera por la que pasa la Empresa Empacadora de Aguacate en cuestión.

El trabajo que se presenta, es la recopilación de datos que proporcionen la información necesaria acerca del tema de la comercialización internacional, las erogaciones en que se incurre y los diferentes reglamentos que deben cumplirse; para esto fue necesario el apoyo de una Empacadora de Aguacates de la Ciudad de Uruapan de la cual se muestran algunas características y sus antecedentes. Se maneja también una información general acerca del aguacate variedad Hass con el fin de hacer más comprensible la normatividad del mismo.

Ya que el tema de este trabajo es de carácter financiero, se incluye también información acerca de algunos de los programas de apoyo gubernamentales que reciben este tipo de empresas.

Dentro del caso práctico, la mayor parte de la información proporcionada por la empresa es de origen financiero; esto es necesario para poder realizar el análisis de la información y poder estructurar las proyecciones de los estados financieros (estado de posición financiera y estados de resultados) y de esta manera dar una idea de cómo sería la situación de la empresa en los próximos dos años.

En este trabajo se analiza principalmente el aspecto de la problemática financiera en la exportación del aguacate, con la finalidad de proporcionar datos que puedan servir como apoyo o ayuda para todas aquellas empresas que se dedican o piensan dedicarse a esta actividad. Se pretende también con esta investigación proporcionar una herramienta que pudiera ser útil tanto a estudiantes como a Licenciados en Contaduría que laboren en empresas con este giro; ya que es un tema que es necesario conocer a causa del crecimiento que tendrá esta actividad con la eliminación del veto que mantuvo durante 83 años el mercado estadounidense.

Principalmente lo que se pretende comprobar, es que debido a la gran cantidad de normas y reglamentaciones a las cuales toda empacadora que desee exportar debe apegarse, se tiene que realizar erogaciones que resultan ser muy significativas para el interesado; por lo tanto, si a estos desembolsos no se les brinda la importancia necesaria, en lugar de presentar un beneficio podrían convertirse en el origen de serios problemas para la empresa.

Par la realización del trabajo se utilizó tanto la investigación documental como la de campo, primero se asistió a la Empacadora para hacer una recopilación de todos aquellos datos que dieran una idea general de la entidad y su funcionamiento. Después mediante la consulta hemerográfica y bibliográfica se obtuvo la información concerniente al aguacate como sus

historia y las normas y leyes que lo rigen. Por último, se recurrió de nuevo a la Empresa para poder desarrollar el tema del proceso de comercialización del aguacate en el extranjero y la documentación que dicho proceso requiere. Una vez concluido el aspecto que sustenta el marco teórico, se recopiló todo lo referente a la información financiera de la entidad para estructurar el caso práctico y finalizar con su análisis, proyección y descripción de los resultados obtenidos.

Dentro del capítulo I se mencionan los antecedentes de la comercialización del aguacate así como su importancia en México y local. Se habla de los antecedentes y características de la empresa y los mercados internacionales de la misma.

En el capítulo II se conceptualiza el término de comercialización. Se mencionan las ventajas y desventajas de comercializar internacionalmente así como las normas que deben seguirse para dicha comercialización. Otros aspectos a los que se hace referencia son a los apoyos gubernamentales que recibe la actividad exportadora, la documentación más importante para comercializar el aguacate en diversos países por las empresas mexicanas y la problemática actual de comercializar el aguacate en E.U.

Por último en el capítulo III se presenta el caso práctico el cual consistió en presentar los estados financieros de una empacadora de aguacates de la Ciudad de Uruapan, Michoacán; un análisis de los mismos y una proyección por dos años (1998,1999) para poder determinar que tan conveniente es optar por la comercialización internacional del aguacate en caso de tener los recursos necesarios.

CAPITULO I

CONCEPTOS GENERALES DEL AGUACATE

EN LA CIUDAD DE URUAPAN.

Es importante mencionar la influencia que ha tenido la fruta del aguacate dentro de la ciudad de Uruapan, como es sabido, en el caso del cultivo del aguacate, no podemos pasar por alto que numerosos productores se convierten en empaques e inclusive en distribuidores de su propio producto, los cuales como producto de esta nueva actividad sufren no pocos sinsabores al tener que aprender los numerosos detalles y resolver los continuos problemas que implica, esta situación se ha acentuado en el mercado de exportación y es, en el mercado exterior donde se debe tomar en cuenta que no solo bastan abundantes cosechas sino que es muy importante la calidad para el proceso de COMERCIALIZACIÓN aspecto que debe ser considerado por el productor si es que desea obtener la utilidad real que representa su arduo trabajo en el campo. Por ello, en este capítulo se proporciona la información general del aguacate, su importancia y las características con las que debe contar una Empacadora para poder estar dentro de los lineamientos establecidos y llevar a cabo la comercialización internacional.

1.1. ANTECEDENTES DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE.

El aguacate es una de las frutas que México obsequió al mundo. La importancia de su cultivo y el volumen de su consumo aumentan día a día en todo el planeta, porque es un producto único, de excelente sabor y un contenido nutricional muy sobresaliente.

La variedad preferida es la Hass, por la que se pagan precios más altos. Esta variedad es producida principalmente en México, California, Israel y Sudáfrica.

El acontecimiento que marcaría la expansión de la primera industria productora de aguacate, fue la introducción de la variedad Fuerte a California en 1911, procedente de Atlixco, Puebla, México. Para 1935, se obtuvo por semilla de una planta guatemalteca en la Hebra Heights, Cal., la variedad HASS.

Para 1941, en California, el fruto de la variedad Fuerte, se considera como estándar de calidad. En prometedoras pero en fase experimental, se encontraban las variedades Hass,

Edranol, Ryan, McArthur, McPerson. En 1949 se sugiere como variedades buenas para California el Fuerte, Hass, Sutano, Bacon, Rincon.

En 1951, de las 672 variedades registradas en la California Avocado Association solo 20 son de importancia comercial y de estas la variedad fuerte ocupaba el 70 por ciento.

Diez años más tarde, la Universidad de California realizaba trabajos de mejoramiento en los cuales se orientaron bajo dos sistemas diferentes; la hibridación y la autopolinización; la finalidad de estos trabajos era buscar una variedad que combinara la calidad de la variedad Fuerte y la productividad de la variedad Hass y la resistencia al frío de la variedad Bacon.

Debido a la productividad y sus características de resistencia al trato; la variedad Hass iba ganando terreno aunque su cáscara rugosa aún no gustaba mucho, fue hasta 1971 que se señala en California la supremacía de esta variedad sobre las demás, al ocupar el 70% de las plantas producidas.

En México se tienen noticias de su aparición en la región de Michoacán, específicamente en Uruapan, en la década de las sesentas, que fue cuando se establecieron las primeras huertas de esta variedad ya en forma, empezando a competir en poca escala con el "Fuerte" que estaba en pleno. Ya en los años setentas se empezaron a transformar las huertas de fuerte en Hass para en los ochentas quedar muy pocos arboles de fuerte. Actualmente el Hass ocupa en la región y en el resto del país, aproximadamente el 99 % de la variedad plantada.

Es la variedad más apreciada para su comercialización, llega a tener mejor precio nacional e internacional, pues es resistente en su manejo, es de la que más aguanta la fruta en el árbol y, actualmente la más conocida. (Fruticultura de Michoacán, 1986: 11).

1.2. IMPORTANCIA DEL AGUACATE EN MÉXICO Y LOCAL.

Importancia Nacional.

Mundialmente, México es reconocido como el primer país productor de aguacate, ya desde 1985 aportaba el 45 % de la producción interna Nacional. Además de productor, también se ha constituido como el primer consumidor de aguacate en el mundo con un consumo de 9 kg. per cápita al año. Los incrementos anuales en la producción coinciden con los aumentos que presenta la población del país, con lo cual se explica que la producción

adicional se absorbe por el mayor número de consumidores y no porque estos consuman más aguacates.

En 90 años de prohibición, la industria del aguacate mexicano ha tenido una fuerte evolución. Cada año se producen cerca de 90,000 toneladas y existen registradas en el Directorio de Exportadoras del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) 30 empresas que se dedican a exportar el producto tanto fresco como congelado.

Importancia regional.

Michoacán es el Estado que más contribuye al liderazgo mexicano en la producción global de aguacate y en su consumo, ya que representa el 80 % de la producción total del país y ostenta con orgullo el primer lugar mundial en producción del fruto. Siendo el aguacate el principal producto hortofrutícola de este Estado, la Unión Regional de Productores de Aguacate del estado ha dicho que se busca exportar porque es un buen negocio, porque el país necesita divisas, y porque se esperan incrementos importantes en nuestra producción futura.

Tan solo los productos de Uruapan, Michoacán, vendieron aguacate a 12 países como Francia, Canadá, Holanda, Suecia, Dinamarca, España, Alemania y Nueva Zelanda. Y para este año, además del mercado estadounidense, planean llevarlo a El Salvador, Costa Rica, Argentina, Alaska y Hong Kong.

(Expansión/Septiembre 24 1997: 26).

1.3. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

La Empresa Empacadora de Aguacate ubicada en la Ciudad de Uruapan, Michoacán la cual pidió que se omitiera su nombre, tuvo como idea inicial comenzar con una procesadora de alimentos, la cual fue dada de alta en 1990, pero no fue hasta 1993 cuando empezó a producir la pulpa del aguacate. Esta pulpa era vendida a la empresa de nombre Delicia y ésta le agregaba los ingredientes necesarios para que pudiera ser exportada.

En 1994 la Empacadora inició el agregar los ingredientes a la pulpa y se lo vendía a Delicia ya como producto terminado; en este año inicio también la exportación del aguacate fresco.

Para 1995 la exportación de la pulpa y fruta fresca ya estaba en operación por medio de la Empacadora en cuestión y se abría el mercado nacional. (Datos proporcionados por la empresa).

1.3.1. CAPACIDAD INSTALADA.

La capacidad instalada actual de la empresa es la siguiente:

- Tres contenedores de aguacate fresco por día. Cada contenedor está formado por 4,800 cajas de 4 kg. c/u. 19,200 kg. en total.
- Exportación a Europa: 4 kg. peso neto en caja.
- Exportación a Canadá: 4 kg. peso neto en caja.
- Exportación a Estados Unidos: 25 lbs. peso neto en caja.
- Exportación a Inglaterra: 4 kg. peso neto en caja.

(Datos proporcionados por la empresa).

1.3.2. CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN.

- Hasta cinco contenedores por semana durante dos o tres meses.

1.3.3. CONTROLES DE CALIDAD.

Los controles básicos de calidad que se utilizan son los siguientes:

- Número de cajas empacadas al día.
- Control de muestras.
- Porcentajes de aguacate nacional y de exportación.
- Motivos por los que no se exporta.
- El peso bruto, el peso neto, de que huerta y de que proveedor.
- Para el aguacate de exportación se le clasifica por calibres los cuales son: 12,14,16,18,20 y 22. Estos calibres significan el número de aguacates por caja de cuatro kg.
- En el mercado nacional la clasificación del aguacate es: super extra, extra, primera, primera B, mediano y comercial.
- Para mercado nacional se emplea una caja de 10 kg. como mínimo.

(Datos proporcionados por la empresa).

1.3.4. VENTAS.

Sus ventas anuales en cuanto al aguacate fresco de exportación, son aproximadamente de 7,500 toneladas.

1.3.5. MAQUINARIA.

La maquinaria utilizada para aguacate fresco es:

- *Seleccionadora*: Es controlada por computadora y su función es sacar los calibres de acuerdo al peso del aguacate. Tiene una capacidad de hasta 3 contenedores por día (4,800 cajas de 4 kg. c/u.)

- *Formadora de caja*: Debido a que las cajas se reciben en pliego, esta máquina se encarga darles forma y pegarlas.

- *Básculas electrónicas*: Una vez seleccionado el aguacate, se acomoda en las cajas, se pesa y se clasifica.

- *Lavadora*: Es donde se realiza la limpieza de la fruta.

- *Cuartos de refrigeración*: Para el almacenamiento de aguacate fresco se cuenta con cuatro cámaras cada una con temperatura de 5 grados Centígrados.

Una es la cámara de pre-enfriado, su característica es que en ésta la velocidad del aire es mayor a la de las otras tres esto es con la finalidad de bajar más rápido la temperatura.

De las otras tres cámaras, una se destina para el almacenamiento de aguacate nacional.

Capacidad: La cámara de aguacate nacional tiene capacidad para tres embarques que representan 2,100 o 2,200 cajas c/u. aproximadamente. Cada caja pesa 10 kg. peso neto, es decir que almacena 66,000 kg. aproximadamente.

En relación a las otras cámaras, se pueden almacenar bien acomodados, 5 embarques de 4,800 cajas c/u. entre las tres cámaras. Cada caja pesa 4 kg. peso neto, es decir 96,000 kg. en total entre las tres.

(Datos proporcionados por la empresa).

1.3.6. OBJETIVO PRINCIPAL.

Optimizar sus recursos para incrementarlos y así aumentar el patrimonio inicial de los accionistas.

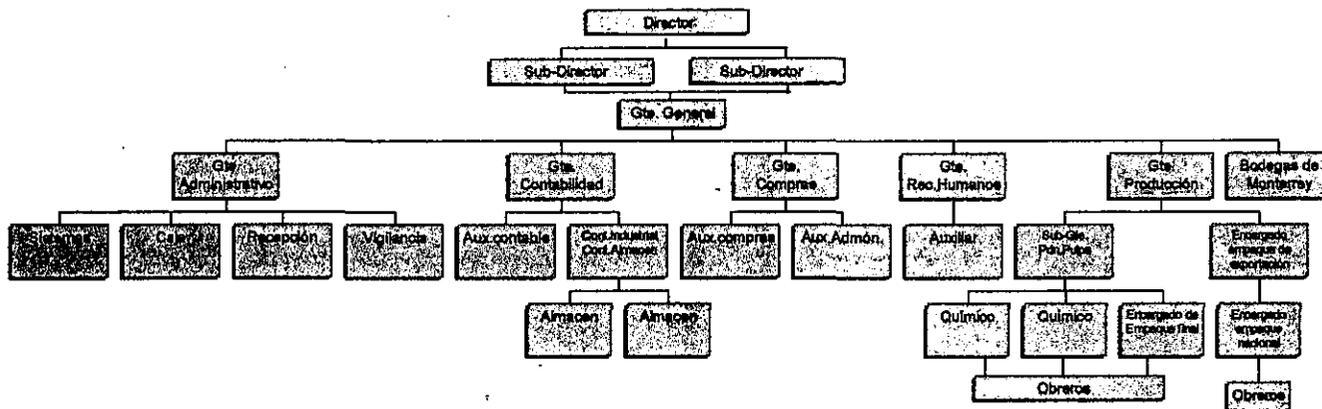
1.3.7. OBJETIVOS GENERALES.

- *Generar nuevos empleos.* Nuestro país requiere divisas y empleos. Nuestro deseo es colaborar en el mejoramiento de la situación económica de nuestra patria, y respaldar al gobierno en su política de promoción de exportadores.
- *Incrementar sus mercados tanto nacionales como internacionales.* Michoacán es uno de los estados con mayor calidad en la producción de aguacate; aprovechando esto, y el incremento que se ha dado en el consumo se pretende satisfacer las diferentes necesidades de los consumidores no solo nacionales sino también internacionales.

1.3.8. ORGANIGRAMA.

La estructura orgnanizacional de la empresa se muestra a continuación.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE UNA EMPRESA EMPACADORA DE AGUACATES EN LA CIUDAD DE URUAPAN, MICH.



Organigrama de la Empresa
Empacadora de Aguacates

Elaboró: Jesús Guízar Robles.

1.4. PRINCIPALES MERCADOS INTERNACIONALES PARA LA EXPORTACIÓN DE LA EMPRESA.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA.

El mercado extranjero que reviste una mayor importancia y un mayor interés para los productores michoacanos ,es, desde luego, el de Estados Unidos, por su cercanía geográfica y psicológica, por gran su población, su nivel de vida, y por que son grandes consumidores de aguacate. Algunas características del mercado norteamericano son: (Fruticultura de Michoacán, 1989: 10)

- El aguacate se produce en California y Florida principalmernte. El mercado es denominado ampliamente por California, tanto por su volumen de producción como por la calidad de sus variedades que son las mismas que se cultivan en Michoacán.
- El comercio internacional de aguacates en Estados Unidos es muy limitado, tanto en las exportaciones como en las importaciones.
- El consumo disminuye en otoño e invierno simplemente porque no existe suficiente fruta de calidad en el mercado.

Características:

- Se empaca en cajas de 25 lbs.
- Calibres 36', 40', 48', 60', 70', 84',
- El transporte es por medio de termos que van a 5° C o 42° F
- La variedad del aguacate es Hass.

FRANCIA.

Gracias a Israel y a su agresiva mercadotecnia, Francia se convirtió en uno de los países con mayor consumo de aguacate a finales de los setentas, México se empieza a adentrar en este mercado en 1982, con pequeños volúmenes pero con poco éxito.

Actualmente de las importaciones de aguacate que realiza la comunidad europea, Francia consume el 60 % de las mismas. Su consumo per-cápita es de 1kg. al año. Aunque el

consumo francés continúa siendo estable su participación dentro del total consumido por la comunidad europea, es cada vez menor, esto es debido a el incremento del consumo de los otros países comunitarios en particular Inglaterra y los países escandinavos.

Características:

- Se embarca en cajas de 4 kg.
- los calibres varían según el país: En Inglaterra se prefiere a los calibres chicos 20', 22', 24', en Francia los calibres más grandes 12', 16', 18'.
- El transporte es marítimo la temperatura es de 41° F.
- La variedad del aguacate es Hass.

CANADA

Debido a la cercanía del mercado canadiense con nuestro país y a las grandes cantidades de aguacate que se le envían, Canadá se ha convertido en el segundo mercado en importancia después de Francia; su consumo se incrementa lentamente, para 1995 su consumo anual per-cápita fue de 750 gr.

Las ciudades canadienses en las cuales la fruta es distribuida son: Montreal, Toronto y Vancouver. (CLARIDADES, 1995 : 8)

Características:

- Se empaca en cajas de 4 kg.
- Se prefieren los calibres chicos 12', 16', 18'.
- El transporte es por medio de termos que van a 5° C o 42° F.
- La variedad del aguacate es Hass.

1.4.1. MERCADO A FUTURO.

JAPÓN

Japón es el país con mayor importancia en relación al consumo de aguacate en comparación con los demás países del lejano oriente, y es un mercado que paga muy bien este producto.

Su consumo anual percapita se encuentra situado alrededor de 500 gr. (CLARIDADES 1995:8)

Este mercado es prácticamente controlado por compañías norteamericanas y debido al reducido tamaño de éste, a las compañías mexicanas les ha sido muy difícil poder adentrarse en él.

Con respecto a la calidad, este país es muy estricto en sus normas ya que solo realiza el consumo en base a dos calibres, el 80 % es calibre 16 y el otro 20 % es calibre 18. Para los demás calibres no existe mercado.

CAPITULO II

CONCEPTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN.

Para los que vivimos en Uruapan, es innegable la enorme importancia económica que tiene la exportación (el cultivo) del aguacate para la región. Ahora con la eliminación del veto por parte del mercado estadounidense es muy importante que tanto productor como empacador tenga conocimientos de las ventajas y desventajas que esta situación le presenta; es por eso que este capítulo hace referencia a la nueva normatividad que Estados Unidos ha implantado en cuanto a la importación de la fruta del aguacate en su mercado.

Se hace mención de los municipios y empresas aprobados por la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial (SECOFI), por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR) y por USDA (United States Department of Agriculture). Además de los apoyos que reciben estas empresas por parte del gobierno y los financiamientos que pueden adquirir.

Se presenta el proceso de comercialización del aguacate y la documentación principal que debe ser presentada al realizarse dicha actividad. Por último se enlistan posibles problemas que pueden presentarse en la comercialización de la fruta con los Estados Unidos.

2.1. CONCEPTO DE COMERCIALIZACIÓN.

Se puede conceptuar a la comercialización como la acción de proporcionar al producto ya sea industrial, agrícola o ganadero las características, condiciones y organización comerciales para su venta.

(D. Enciclopédico Espasa: 56).

Por otra parte se puede definir a la actividad de comercializar como la producción, distribución y venta de productos cuyas características ayudan a la satisfacción de necesidades; para esto intervienen productores, intermediarios y consumidores.

Una de las razones por la cual se comercializa, es la búsqueda de alternativas por parte de los empresarios de extender su mercado ya sea dentro de su país o fuera de él.

La comercialización internacional es una de las actividades por medio de la cual el país obtiene divisas, por medio de las cuales cubre necesidades y compromisos internacionales, como pueden ser el capital de la deuda externa, pago de intereses y las importaciones necesarias para el desarrollo industrial y comercial.

Otra razón del porque se comercializa de forma internacional es el incremento de ingresos de las entidades que realizan esta actividad y la posibilidad de alcanzar sus niveles óptimos de capacidad con la consecuente disminución de costos.

2.2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Podemos aclarar en términos generales que las ventajas y desventajas del comercio internacional son:

VENTAJAS:

- El país se ve beneficiado con la entrada de divisas.
- Mayores mercados para los productores de ésta fruta.
- Motiva al mejoramiento de las organizaciones, infraestructura y conocimientos con el fin de permanecer en los mercados mundiales.
- Mejora la economía del país lo cual motiva la inversión extranjera.

DESVENTAJAS:

- Es necesario cumplir con los requisitos que establecen los distintos países para la comercialización.
- La comercialización internacional genera altos costos.
- Se requiere mantener un nivel competitivo contra los productos de otros países.

2.3. NORMATIVIDAD APLICADA AL COMERCIO INTERNACIONAL DEL AGUACATE.

En relación al mercado europeo, hasta ahora no existe ninguna norma para la exportación del aguacate. En cuanto a los mercados franceses existe una reglamentación para que el aguacate pueda ser introducido, y las restricciones fitosanitarias están amparadas con la guía fitosanitaria con la que cuenta cada embarque

2.3.1. ASPECTOS GENERALES PARA LA INSPECCIÓN DEL DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA USDA (United States Department of Agriculture).

Detalles por corregir al empaque de aguacate, para que pueda ser aprobado – certificado para empacar fruta a los Estados Unidos.

- 1) Colocar un área techada para la revisión de la fruta antes de que sea empacada (muestreo de lotes de fruta); dos cuadros como máximo.
- 2) Instalar doble puertas con maya mosquiteros, a los accesos que se tengan para entrar al empaque.
 - a) Puerta principal área de recepción de frutas del campo.
 - b) Puerta que comunique a oficinas generales con empaque.
 - c) Puertas de la rampa de embarques (cámara número 1).
 - d) Puerta de acceso a pulpa; área de lavado de fruta – destupado de la fruta.
- 3) La maya que se utilice debe de ser de 1.6 mm.
- 4) Colocar maya en ventiladores de empaque – área de pulpa.
- 5) Colocar la esponja a la rampa de embarques.
- 6) Tapar cualquier ranura que se encuentre en el empaque – área de pulpa.
- 7) Tapar ranuras área de pulpa (huecos que quedan donde remata las laminas del tejado con el canal que recibe el agua de lluvias).
- 8) Retirar basura diariamente del deposito general.
- 9) Tener diariamente aseado.
- 10) Hacer llegar el plano con todas las modificaciones que se tengan que efectuar al empaque de aguacate – área de pulpa.
- 11) Dibujar en el plano todas las modificaciones.

2.3.2. NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-066-FITO-1995, POR LA QUE SE ESTABLECEN LOS REQUISITOS Y ESPECIFICACIONES FITOSANITARIAS PARA LA MOVILIZACION DE FRUTOS DEL AGUACATE PARA EXPORTACIÓN Y MERCADO NACIONAL.

Esta norma tiene por objeto establecer los requisitos fitosanitarios y procedimientos para la movilización de frutos frescos de aguacate con la finalidad de fortalecer y fomentar las exportaciones protegiendo regiones o áreas productoras de aguacate que estén realizando actividades fitosanitarias.

ESPECIFICACIONES.

Del aviso de inicio de funcionamiento.

Para el caso de los huertos, empacadoras e industrializadoras que no estén bajo los programas de control fitosanitario, el único requisito que deben cumplir es con el Aviso de Inicio de Funcionamiento y así puedan obtener el certificado Fitosanitario de Movilización Nacional siempre y cuando la fruta no presente plagas de importancia cuarentenaria; y no podrán movilizar frutos de aguacate a las zonas de baja prevalencia o bajo control fitosanitario que son los estados de Michoacán, Sinaloa, Sonora, Baja California y Baja California Sur. (DIARIO OFICIAL, 26-AGOSTO-96, primera sección: 55)

De la certificación.

El fruto que se movilice del huerto a los centros de consumo, industrializadoras y empacadoras ubicados en otras entidades, debe acompañarse con el certificado fitosanitario de movilización nacional.

En caso de movilización dentro de la misma entidad, la documentación contará con el número de cartilla fitosanitaria la cual se presenta en la empacadora para constatar la fitosanidad y el control de producción del huerto.

***Certificado fitosanitario de movilización nacional.**

Este documento debe ser expedido a cada embarque por personal aprobado o autorizado por la Secretaría, después de realizar la inspección del producto en los huertos, zonas de producción o en empacadoras que cumplan con los requisitos fitosanitarios establecidos en este ordenamiento.

***Certificado fitosanitario internacional.**

Este documento será expedido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados por la Secretaría en las empacadoras autorizadas para la exportación, en la entidad de la que es originaria la fruta de aguacate que se exportará. No se permiten exportaciones de centrales de abasto.

***Cartilla fitosanitaria.**

Los huertos de aguacate que producen frutos con destino a exportación o hacia las zonas bajo control fitosanitario o de baja prevalencia en el territorio nacional, deben contar con una cartilla la cual tiene duración de un año, en la que se deben especificar las acciones y resultados del manejo que permitan establecer la categoría fitosanitaria del huerto.

Lineamientos técnicos para fruta de aguacate con destino a exportación y mercado nacional.

Los requisitos y regulaciones que deben seguir las empresas que destinen fruta de aguacate para exportación son los siguientes.

a) De la cosecha y del transporte al empaque.

1. El corte se debe hacer con cualquier herramienta que permita conservar el tupo o pedúnculo si no es así, se sellará con ceras o equivalentes y no se aceptará para exportación.

2. La fruta no debe tocar el suelo, para evitar contaminación, se debe depositar en bolsas de corte y permanecer a la sombra en cajas de madera o de plástico en las que se debe transportar a la empacadora.

3. El equipo de transporte debe de contar con cubierta que proteja el aguacate de contaminación de insectos y elementos externos.

4. La fruta caída solo podrá ser enviada para la industria, siempre y cuando el huerto cuente con la cartilla fitosanitaria, en la cual se establezca que está libre de barrenadores del hueso y barrenadores de ramas del aguacate.

b) De las instalaciones e infraestructura.

La empacadora debe contar con instalaciones sanitarias para los trabajadores, que garanticen el control fitosanitario de la fruta y su manejo higiénico.

c) La distribución de áreas debe:

1. Contar con áreas específicas y aisladas para contenedores de basura que garanticen un ambiente libre de contaminación.

2. Tener un área de clasificación y limpieza de fruta con suficiente iluminación para garantizar un trabajo eficiente de separación de frutas e identificación de frutas dañadas por plagas.

3. Contar con un área de muestreo fitosanitario.

d) La maquinaria y equipo deberá integrarse de:

1. Báscula de recepción de fruta y verificación de peso.
2. Seleccionadora de tamaño y calidad.

e) Reglas y procedimientos.

1. Debe contar con profesional fitosanitario aprobado por la secretaría en las áreas de manejo fitosanitario del aguacate.
2. Se deben llevar bitácoras a través del proceso de la Cartilla Fitosanitaria.
3. Desinfectar la empacadora por lo menos una vez al año, en un día sin operación y sin fruta.
4. Procedimiento adecuado de destrucción de fruta.

Requisitos y regulaciones adicionales para las empacadoras de exportación.

a) De la cosecha y del transporte al empaque.

1. Terminando de cortar en una huerta, se debe desinfectar el equipo de corte.
2. El equipo de transporte debe de contar con cubierta que proteja u garantice la ventilación de la fruta del aguacate para evitar una posible contaminación de insectos y elementos externos.
3. La fruta debe transportarse a la brevedad posible al empaque para evitar la maduración prematura del fruto, no debiendo quedar fruta cortada de un día para otro en campo.
4. La fruta debe pre-enfriarse dentro de las 24 horas después del corte, para evitar problemas fitosanitarios.
5. La fruta se debe de mantener en cámara de conservación para garantizar las buenas condiciones fitosanitarias antes del embarque.
6. El equipo de transporte deberá limpiarse después de cada embarque.

b) De las instalaciones e infraestructura.

Debe contar con agua potable o clorinada.

c) Del diseño o distribución de áreas:

1. Debe contar con un área de recepción de fruta aislada, ventilada y techada con barrera aislante como muros, cortinas o mallas para proteger de insectos, pájaros y roed

2. Contar con cámara de conservación y sistemas de pre-enfriado para coadyubar al control fitosanitario.

3. Contar con un área de carga aislada, con la finalidad de proteger la cadena de frío y la contaminación del producto de cualquier problema fitosanitario.

4. Contar con un área de muestreo de la fruta para verificar la fitosanidad del producto.

d) Maquinaria y equipo:

1. Deberá contar con lavadora y/o cepillado y aspersoras eficientes para frutas, que contengan agua clorinada, desinfectante y detergente biodegradable.

2. La fruta se debe de cepillar y secar sin rozamiento de la epidermis.

e) Reglas y procedimientos que debe cumplir.

1. Llevar bitácoras a través del proceso de: control de lote, fitosanidad de huerto a través de cartilla fitosanitaria, temperaturas de área de frío, temperaturas de fruta embarcada.

2. El aguacate que cae al piso no debe destinarse para exportación.

3. Desinfectar cuando menos dos veces al año un día sin operación y sin fruta.

4. Contar con procedimientos de control fitosanitario en: limpieza y/o cepillado de fruta, lavado de fruta, aplicación de plagicidas autorizados por la secretaría, clasificación y selección de la fruta, control de temperaturas y de peso final por caja.

Muestreo fitosanitario en huertos, empacadoras, industrializadoras y reembarques de fruta de aguacate para exportación.

Selección de la muestra en huertos.

Esta actividad permite detectar cualquier estado biológico de barrenadores del hueso y ramas. Se realiza tomando en cuenta la fenología del cultivo, el ciclo biológico de la plaga y las condiciones ambientales específicas de cada área productora.

Movilización de fruta de aguacate para exportación.

Movilización de frutos de aguacate de huertos a las exportadoras.

- Deben proceder de huertos inscritos ante la Secretaría y documentarse por personal aprobado de la misma.
- La fruta se debe enviar en caja de plástico o de madera en embarques exclusivamente de aguacate.

- El personal aprobado por la secretaría, antes de permitir la recepción de fruta en la empacadora, verificará que el embarque tenga su Cartilla Fitosanitaria correspondiente que avale la nula incidencia de barrenadores del hueso y ramas.
- El muestreo de los frutos en la empacadora se realizará por lotes de 250 frutos.
- Si en el muestreo de la fruta no se encuentran larvas vivas o muertas de barrenadores del hueso, el embarque o lote se aceptará; en caso contrario, el lote será rechazado o destruido por la autoridad fitosanitaria correspondiente con cargo al productor y sin responsabilidad para la Secretaría.
- Si se movilizan otros embarques del mismo huerto, al llegar a la empacadora se duplica la muestra de los frutos por lote, realizándose la inspección de la existencia de larvas vivas o muertas de barrenadores del hueso, y la fruta únicamente podrá moverse para mercado nacional.
- Cuando se notifique una vez en la temporada que en el huerto se detectaron larvas barrenadores vivas o muertas, se les excluirá de la exportación.

Movilización de fruta de empacadora a mercado de exportación.

a) Cuando el aguacate pasa positivamente la revisión de la existencia de larvas vivas o muertas de barrenadores del hueso, deberá expedirse el Certificado Fitosanitario Internacional, además de cumplirse los requisitos establecidos por cada país de destino de la exportaciones o bien, en base a los planes de trabajo entre las autoridades fitosanitaria del país importador y esta Secretaría.

b) Los embarques por vía marítima o terrestre deben ir en contenedores refrigerados, sellados y acompañados con el Certificado Fitosanitario Internacional (original).

c) Los embarques por vía aérea no requerirán de refrigeración, pero deben cumplir con los requisitos de esta norma.

Del transporte de fruta de aguacate para exportación.

- El transporte de fruta para exportación vía marítima o terrestre irán en contenedores refrigerados, sellado y acompañados por el Certificado Fitosanitario Internacional (original), el cual debe presentarse en los puntos de Verificación Interna y de salida del país (estos embarques no deberán abrirse en estos puntos con la finalidad de no interrumpir la cadena de frío y se demerite la calidad del fruto, antes de que llegue a su destino final).

- En caso de descompostura o accidente, el transportista debe comunicar al Distrito o Centro de Desarrollo Rural de la Secretaría, para que se supervise el cambio de la carga, a un nuevo transporte, el cual debe tener las mismas características de seguridad fitosanitaria.

Informes de empacadoras de aguacate para exportación.

Las empacadoras deben informar mensualmente de la actividad fitosanitaria realizada con la fruta que se destine a mercado nacional o de exportación; a la Jefatura de Programas de Sanidad Vegetal de la Delegación Estatal de la Secretaría y al Comité Estatal o Regional de Sanidad Vegetal del área de influencia, indicando lo siguiente:

a) Para cada embarque recibido.

- Origen de la fruta (municipio).
- Número de cartilla fitosanitaria.
- Número de cédula de inscripción del huerto.
- Toneladas de fruta recibida.
- Resultados del muestreo fitosanitario del fruto de aguacate.

b) Para cada embarque con destino a mercado nacional.

- Fecha de cosecha
- Origen de la fruta. (municipio).
- Número del Certificado Fitosanitario de Movilización Nacional.
- Toneladas de fruta embarcada.
- Variedades del aguacate.
- Destino final de la fruta.
- Resultados del muestreo fitosanitario del fruto del aguacate.

c) Para cada embarque exportado.

- Origen de la fruta (municipio)
- Número del Certificado Fitosanitario Internacional.
- Toneladas de fruta embarcada.
- Variedades del aguacate.
- Destino final de la fruta.
- Resultados del muestreo fitosanitario del fruto de aguacate.

2.3.3. PLAN DE TRABAJO PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE VARIEDAD HASS DE MÉXICO A LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMÉRICA.

Este documento tiene el propósito de especificar los lineamientos que permiten la exportación de aguacate Hass del estado mexicano de Michoacán a determinados estados de la Unión Americana durante los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero de cada año, así como de asegurar la uniformidad de procedimientos utilizados por los participantes.

ORGANIZACIONES PARTICIPANTES EN EL PLAN DE TRABAJO.

1. El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicio de Inspección de Salud Animal y Vegetal, Protección y Cuarentena Vegetal, (USDA-APHIS-PPQ) y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Servicios de Inspección de Salud Animal y Vegetal, área de Servicios Internacionales (USDA-APHIS-IS). Denominándose en este plan como "APHIS". (USDA, SAGAR, julio 1997: 3).

2. La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Comisión Nacional de Sanidad Agropecuaria (SAGAR/CONASAG/DGSV). Denominándose en este plan como "DGSV".

3. La Delegación Estatal de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural del Estado de Michoacán, por medio de la Dirección de Programas de Sanidad Vegetal de Morelia, Michoacán (SAGAR/CONASAG/PSSV). Denominándose en este plan como "PSSV".

4. Productores de aguacate.
5. Empacadores/exportadores de aguacate.

RESPONSABILIDAD DE LOS PARTICIPANTES.

APHIS tendrá las siguientes responsabilidades:

- APHIS requerirá un programa de supervisión financiado por un acuerdo de servicio cooperativo entre APHIS y los productores/empacadores.
- Los inspectores de APHIS proporcionarán la administración y supervisión de los protocolos de muestreo, trampeo, cosecha y envío, por medio del Director Regional de APHIS en la ciudad de México.

- Verificará que los participantes de este plan de trabajo cumplan con sus responsabilidades.
- Proporcionará y mantendrá un Plan de Trabajo anual para el programa.
- Proporcionará personal adicional para ayudar en las actividades del programa según lo requiera la carga de trabajo y las necesidades de supervisión sujeto a la disponibilidad de personal.

La DGSV tendrá las siguientes responsabilidades:

- Administrar y supervisar el plan de trabajo.
- Aprobar, seleccionar y certificar los municipios, huertos y empacadoras que se hayan registrado para participar en este programa de exportación. Monitorear las poblaciones de moscas de la fruta y asegurar la ausencia de barrenadores de hueso y de las ramas del aguacate.
- Proporcionar a APHIS antes de 1 de julio la lista de todos los huertos y empacadoras registradas para participar en este plan de trabajo.
- Proporcionar a APHIS las claves de inscripción asignadas a los huertos y empacadoras.
- Informar de manera inmediata a APHIS cualquier problema de plagas que se encuentre durante las actividades descritas en este plan.
- Verificar que las empacadoras que a sabiendas acepten aguacate de huertos no certificados automáticamente pierdan su certificación para exportar a los Estados Unidos.
- Aprobar, seleccionar y contratar el personal necesario para registrar y muestrear todos los envíos de aguacate con destino a los Estados Unidos.
- Aprobar, seleccionar y contratar el personal necesario para proporcionar asistencia técnica.
- En su caso, suspender inmediatamente la certificación para exportar de los huertos o municipios registrados en el programa.
- Suspender inmediatamente la certificación de exportación de las empacadoras registradas en el programa que se identifiquen como origen de aguacate infestados durante la inspección fitosanitaria en los Estados Unidos.
- Efectuar visitas de supervisión en coordinación con el PSSV a la áreas de producción, empaque, inspección, certificación y envío de aguacate Hass para exportación a los Estados Unidos.

El PSSV tendrá las siguientes responsabilidades:

- Registrar los huertos y empacadoras de aguacate interesados en exportar a los Estados Unidos.
- Proporcionar a la DGSV una lista de empacadoras y huertos registrados, incluyendo las claves y números que se hayan asignado a cada una.
- Llevar a cabo los muestreos de plagas del hueso y barrenadores de las ramas y hacer trampeo de moscas de la fruta.
- Expedir la documentación fitosanitaria para exportación verificando el cumplimiento de las especificaciones de empaque y envío descritas en este plan de trabajo.
- Asegurarse que los productores y las empacadoras cumplan con los requisitos de origen, transporte a la empacadora, selección, empaque, inspección, certificación y transporte hasta el punto de entrada a los Estados Unidos.
- Negar la certificación fitosanitaria a envíos que estén infestados con plagas de importancia cuarentenaria.
- Verificar que los aguacates estén limpios de tallos, hojas y otras partes de plantas y colocados en cajas debidamente marcadas.

Los productores tendrán las siguientes responsabilidades:

- Cumplir con todos los requisitos que se mencionan en el plan de trabajo en relación con huertos y transporte a la empacadora.
- Proporcionar a la PSSV información sobre la ubicación de los huertos que producen aguacate para exportación a los Estados Unidos.
- Cooperar con el PSSV y la DGSV para efectuar los muestreos de plagas del hueso y del barrenador de ramas, y el monitoreo de las actividades de trampeo de moscas de la fruta.
- Enviar aguacate a los Estados Unidos únicamente por medio de una empacadora registrada con el PSSV y certificada por la DGSV.
- Participar en el acuerdo para el fideicomiso que aporta el capital necesario para pagar el personal APHIS, así como los materiales y equipo necesario para llevar a cabo las actividades y la supervisión del plan de trabajo.

Las empacadoras y los exportadores tendrán las siguientes responsabilidades.

- Cumplir completamente con las disposiciones de este plan de trabajo.
- Inscribir la empacadora con el PSSV y obtener la certificación por parte de la DGSV para exportación a los Estados Unidos.
- Evitar la entrada a la empacadora de aguacate HASS originarios de huertos no inscritos ante la DGSV y sin documento de campo.
- Reportar semanalmente a la PSSV las cantidades de aguacate hass recibidos para exportación incluyendo datos de volumen y origen.
- Cumplir las disposiciones de empaçado, identificación, transporte y seguridad del embarque de aguacate hass de exportación a los Estados Unidos , tal como lo establece este plan de trabajo.
- Proporcionar los fondos necesarios para las actividades del personal de DGSV y USDA/APHIS material y equipos necesarios para la conducción y supervisión del plan de trabajo.
- Inscripción de empacadoras.
- Todas las empacadoras de aguacate hass que exporten a los Estados Unidos deberán estar inscritos por la PSSV de acuerdo a los procedimientos específicos, esta verificará que cumplan cabalmente con todas las especificaciones antes de expedirles la inscripción.
- Las empacadoras inscritas y certificadas únicamente recibirán fruta proveniente de huerto inscritos por la DGSV.
- A cualquier empacadora inscrita y certificada que reciba fruta para exportar procedente de huertos no inscritos por DGSV, le será automáticamente cancelada su inscripción y certificación para exportación a los Estados Unidos.

CERTIFICACIÓN DE HUERTOS Y EMPACADORAS.

Una vez inscritos los huertos y empacadoras, estos deberán ser certificados por personal de DGSV para exportación de aguacate hass a los Estados Unidos, mediante visitas a los huertos y áreas e instalaciones de interés siguiendo los procedimientos especificados en este plan de trabajo.

1. Muestreo, inspección, certificación y requerimientos de resguardo de la fruta en las empacadoras.
2. Procedencia de la fruta.
3. Por ningún motivo se aceptará fruta de huertos no inscritos, ni fruta a granel o en costales en la recepción de la fruta en empacadoras.
4. Empacado de la fruta.
5. Una vez verificado el origen de la fruta se permitirá la selección y empacado de la fruta, introduciendo fruta de un solo lote en el proceso de selección.
6. La fruta será empacada en cajas nuevas limpias y con identificación clara del productor, incluyendo su número de inscripción y el nombre del empacador.
7. Procedimientos para la inspección fitosanitaria.
8. Si el muestreo de los lotes de fruta determinó la ausencia de cualquier estadio de barrenadores de hueso, ramas del aguacate y mosca de la fruta, estas podrán ser paletizadas bajo la supervisión de un oficial de DGSV con la finalidad de su posterior embarque.
9. El personal de DGSV verificará que las cajas que contengan aguacates para exportación estén perfectamente identificadas como sigue: clave de inscripción del huerto, nombre y domicilio de exportador, clave de inscripción de la empacadora, variedad de la fruta.
10. Cada caja debe ser estampada con un sello de DGSV, el cual deberá especificar la siguiente leyenda: Aguacate hass de exportación a los Estados de Conenncticut, Delaware, Illinois, Indiana, Kentucky, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, New Hampshere, New Jersey, New York, Ohio, Pennsilvania, Rhode island, Vermont, Virginia, West Virginia y Wisconsin, Estados Unidos.
SAGAR/DGSV.
11. El personal de DGSV verificará que el vehículo en el cual se transporta la fruta sea refrigerado, cerrado y este perfectamente limpio antes de la carga.
12. El certificado fitosanitario internacional será expedido en la empacadora y deberá incluir una declaración adicional que establezca que los aguacates de este embarque se encuentran libres de moscas de la fruta y barrenadores del hueso y ramas y fue producido y empacado de acuerdo al plan de trabajo, el certificado fitosanitario internacional indicará los números de lotes de fruta en el embarque y el nombre y el número de inscripción del empacador.
13. Movilización de destino al puerto de salida.

14. La fruta certificada será paletizada, se cargará en contenedores refrigerados y cerrados, no se permitirá carga de ningún otro producto en el contenedor mencionado.
15. Todo envío de aguacates de exportación a los Estados Unidos se acompañará únicamente por el certificado fitosanitario internacional expedido en el lugar de empacado.
16. Las casetas de control fitosanitarias se reservan el derecho de verificar la documentación fitosanitaria del embarque sin embargo no podrán hacer los Pallets de aguacate hass certificado, el transportista llevará una bitácora para control de apertura del transporte por alguna otra autoridad mexicana.
17. Requisitos para el resguardo de la fruta.
18. Cuando la fruta no sea movilizada inmediatamente al punto de ingreso a los Estados Unidos, esta debe resguardarse solamente en la empacadora, en áreas previamente determinadas y bajo la supervisión de personal DGSV para asegurar que no se mezcle con otro tipo de fruta.
19. Cada empacadora deberá contar con un área cerrada (espacio, cuarto) separada del área de embarque acondicionada con malla protectora, cortinas de aire o una combinación de métodos para resguardar adecuadamente la fruta de posibles infestaciones.
20. El área de resguardo debe mantenerse libre de cualquier insecto vivo, antes y durante las actividades de la empacadora.
21. Cualquier daño en la malla o pared debe ser reparado inmediatamente.
22. Las plantas deben tener un sistema de doble puerta en la entrada de la empacadora, así como el área de carga de la fruta ya certificada.
23. Las áreas adyacentes a la empacadora deben estar limpias de desechos y fruta rezaga, los recipientes con la fruta de rezaga deben ser retirados, vaciados y limpiados diariamente.

REQUISITOS DE SEGURIDAD PARA FRUTA CERTIFICADA.

1. Al transportar embarque terrestres desde la empacadora, los contenedores deberán resguardarse para evitar posible contaminación.
2. En la aduana de salida personal de la coordinación de inspección fitosanitaria internacional verificará los documentos que amparan al envío antes de permitir su salida.

2.3.4. LISTA DE MUNICIPIOS Y EMPACADORAS APROBADAS.

MUNICIPIOS

SUPERFICIE PROPUESTA 1997	
MUNICIPIO	NÚMERO DE HECTAREAS
URUAPAN	421.00
PERIBAN	280.50
TANCITARO	419.10
SALVADOR ESCALANTE	378.40
TOTAL	1,499.00

(Datos proporcionados por Ing. Ignacio Moreno 18-oct-97)

PRINCIPALES EMPACADORAS DE AGUACATE DE EXPORTACIÓN

- Mission de México S.A. de C.V.
- Grupo Corporativo Purepecha.
- Aguacates San Lorenzo S.A. de C.V.
- Empacadora el Durazno S.A. de C.V.
- Agrifrut S.A. de C.V.

(Datos proporcionados por Ing. Ignacio Moreno 18-oct-97)

2.4. APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LA EXPORTACIÓN.

Entre los apoyos necesarios para los exportadores mexicanos se encuentra los estímulos financieros; estos deben de ser equivalentes a los que reciben las empresas de otros países con los que compiten, que le permitan no quedarse rezagado.

Es necesario que tanto la banca de fomento como la comercial atiendan la demanda de crédito de las empresas y que el mismo sea otorgado a tasas competitivas a nivel internacional. Esto motivaría a las inversiones productivas de las exportadoras y así no se conformarían solo con la satisfacción de la demanda de sus productos.

Por otra parte, también es importante el apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa para que se incorpore al sector exportador; este tipo de empresas son las que crean un mayor número de empleos en el país, son las que enfrentan problemas administrativos y de estructura de capital; las que tienen dificultades para justificar sus proyectos y, una vez que lo logran, se les presentan obstáculos para la asignación de los créditos. Es por esto que se necesita trabajar todavía mucho para satisfacer los recursos demandados por estas industrias. (Ejecutivo de Finanzas: septiembre 1997, p.8)

2.4.1. FINANCIAMIENTOS QUE PUEDEN SER ADQUIRIDOS POR EMPRESAS DE EXPORTACIÓN:

NACIONAL FINANCIERA (NAFIN).

Es una banca de desarrollo la cual otorga los créditos a través de los bancos o intermediarios que el solicitante prefiera, son adquiridos bajo diferentes condiciones y pueden ser a mediano y largo plazo. Las aplicaciones de este tipo de créditos pueden ser para mejorar las instalaciones, adquisición de materias primas, elaboración de estudios y proyectos, etc.

Los servicios financieros que ofrece Nacional Financiera son:

- *Ingeniería financiera:* Diseña y desarrolla mecanismos novedosos, en el mercado bursátil, que permiten el fortalecimiento de este mercado y la ampliación de las fuentes de financiamiento de las empresas.
- *Crédito internacional:* Tiene establecidas líneas de crédito otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales.
- *Organismos y agencias gubernamentales de diferentes países del mundo.*

- *Brinda asesoría especializada, emisión de cartas de crédito, pago de proveedores en el extranjero y una amplia red de corresponsales bancarios.*
- *Sirve de enlace con inversionistas, bancos o entidades de fomento extranjero:* Para que el inversionista mexicano pueda requerir de socios que aporten nuevos recursos los cuales facilitan la entrada a nuevos mercados y nuevas tecnologías.
- *Avalúos:* Para determinar valor de instalaciones industriales, comerciales y turísticas o contar con un diagnóstico técnico de la situación de la empresa.

FIDEICOMISO DE APOYO A LOS RECURSOS AGROPECUARIOS (FIRA).

Es un fideicomiso administrado por el Banco de México y que brinda apoyo al sector agrícola canalizando sus recursos monetarios, también ofrece servicios de apoyo tanto a bancos como a productores.

Los principales fideicomisos que integran a FIRA son los siguientes:

- *Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO),* canaliza sus recursos a través de préstamos de habilitación o avió y prendarios.
- *Fondo Especial por Financiamientos Agropecuarios (FEFA),* otorga principalmente créditos refaccionarios.
- *Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía (FEGA),* en lugar de apoyar con financiamientos, apoya con garantías parciales en los préstamos otorgados a los productores de bajos ingresos.

(Fuentes de Financiamiento para Empresas de Exportación de Aguacate, GARCÍA, 1996, 59).

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT).

Es una Institución Financiera del Gobierno Federal Mexicano que persigue tres objetivos fundamentales:

1. Promover las exportaciones mexicanas.
2. Financiar el comercio exterior y
3. Ser enlace y órgano de difusión de la imagen de México en el exterior para atraer inversión extranjera.

Es uno de los principales organismos para financiar la actividad de exportación ya que apoya cualquier empresa, actividad o proyecto que califica dentro del potencial para exportar.

Tiene una actitud muy

activa y agresiva para promover, integrar y financiar a empresas medianas y pequeñas para que cada día más se incorporen a las corrientes del Comercio Internacional.

(Ejecutivo de Finanzas, septiembre 1997: 30).

(Fuentes de Financiamiento para Empresas de Exportación de Aguacate, GARCÍA, 1996, 62)

Los créditos pueden ser proporcionados a corto, mediano y largo plazo, que concluyen con la venta del producto en el extranjero. El apoyo se da desde el inicio del proyecto y la inversión para su puesta en marcha hasta la comercialización final, incluyendo transporte y almacenamiento en México y en el exterior.

Los apoyos que brinda BANCOMEXT son:

- Capacitación en distintos niveles de la empresa. Para facilitar y acrecentar su presencia en los mercados del exterior.
- Participación activa en eventos internacionales.
- Servicios de información y asesoría , capacitación, apoyos para difundir y aprovechar el TLC.

BANCOMEXT, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Consejo Mexicano de Inversión participan en la operación del Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX) el cual es un medio para establecer contactos con compradores e inversionistas del extranjero y proporciona información sobre iniciativas y oportunidades de negocios apoyándose en una red única a la que pueden acceder todos los organismos promotores del comercio exterior y la inversión.

Para otorgar los apoyos a las entidades; BANCOMEXT las clasifica en función a parámetros de acuerdo a sus características de ventas de exportación directas y/o indirectas del año anterior en millones de dólares de los Estados Unidos de América.

2.4.2. PROGRAMAS DE APOYO A LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE AGUACATE.

Los programas PITEX y ALTEX son los más relacionados con las empresas exportadoras de aguacate, los cuales serán analizados a continuación.

PITEX.

Es un programa de importación temporal para producir artículos de exportación. Su vigencia es indefinida y no limitada como se indica en la reforma que se hizo el 11 de mayo de 1995 al decreto del 3 de mayo de 1990. Este programa está orientado tanto para personas físicas como morales de la pequeña y mediana empresa establecidas en el país y que no produzcan o transformen derivados del petróleo, lo que ha permitido que compañías exportadoras puedan ya importar sin los costos normales, como son; el pago de impuestos de importación y el impuesto al valor agregado, lo cual redundará en beneficios económicos para las empresas. (Legal Empresarial, RAMOS; 1995: 91-93)

Es necesario indicar que los beneficios del programa SECOFI/PITEX pueden ser aprovechados por todas las empresas cuyo capital sea total o incluso parcialmente nacional.

Entre los requisitos que deben cubrir los empresarios considerados como pequeños y medianos, destacan dos:

- Para importar materias primas, empaques y refacciones se requiere realizar ventas al exterior por el equivalente al medio millón de dólares estadounidenses al año o que el 10 % de sus ventas totales sean destinadas al comercio internacional.
- En cuanto a la importación de maquinaria y equipo, el empresario puede disfrutar del beneficio de PITEX el cual es la ausencia de pago previo del impuesto de importación e IVA siempre y cuando requiera exportar como mínimo el 30 % de sus ventas anuales.

El objetivo primordial del programa PITEX consiste fundamentalmente en incrementar los volúmenes de exportaciones mexicanas.

Los empresarios pueden optar por el tipo de programa que corresponda a sus actividades de exportación. Algunos podrán tener acceso al sistema sólo por la planta que elabore los productos o artículos susceptibles de ser exportados y otros quizá preferirán inscribir un proyecto específico. Los beneficios y requisitos establecidos en este programa se refieren exclusivamente al campo de acción seleccionado por los interesados.

La intención de modificar este programa es la de extender los beneficios del comercio exterior a las empresas productoras y que estas puedan incrementarse en número, así como

también se pretende facilitar su crecimiento y fortalecimiento económico, con esto se convertirían en una fuente de empleos permanentes con una administración interna simplificada.

Gracias al programa PITEX, ahora las pequeñas y medianas empresas se han podido convertir en importantes y confiables proveedores de empresas de mayor tamaño.

La razón de la actualización del programa fue facilitar los trámites que realiza una empresa para poder vender productos nacionales a un exportador y que estas ventas se puedan considerar como exportaciones indirectas con la sola presentación de la *constancia de exportación*, la cual es un documento que certifica las ventas que se realizan al exterior a través de otra empresa y por ello se hacen acreedores a la tasa cero del impuesto al valor agregado. Con esta constancia no se requiere la certificación oficial, ni de algún tipo de tramitación ante las aduanas de la Secretaría de Hacienda.

El medio para poder obtener este programa, consiste en adquirir al formato aprobado y presentarlo en la ventanilla junto con la información que se requiera; esta ventanilla se encuentra en el departamento de Atención al Público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de SECOFI.

La documentación que debe de ir adjunta al formato es:

- *Personas morales*: Copia de los estatutos sociales, copia de inscripción ante el RFC, estados financieros del último ejercicio. En caso de exportadores tradicionales, la relación de pedimentos de exportación conteniendo: número de pedimento, fecha, descripción del bien, valor en dólares y en moneda nacional.
- *Personas físicas*: Copia de inscripción al RFC, estados financieros del último ejercicio. En el caso de exportadores tradicionales, relación de pedimentos de exportación, conteniendo la misma información que para personas morales.
- *Nuevos exportadores*: Copias de contratos, pedidos en firme, órdenes de compra o cualquier otro documento que respalde las exportaciones proyectadas.

El departamento del PITEX, dictamina la solicitud, y el programa se expide en un plazo de 10 días hábiles, con una vigencia de 5 años prorrogables en tanto se cumpla con el programa otorgado.

Vigencia:

La vigencia de los programas PITEX se otorga, conforme a los compromisos contraídos por México en acuerdos y tratados internacionales y estará sujeta al cumplimiento de lo establecido en el decreto y la legislación aduanera. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1997: 1).

ALTEX

Es un programa creado para el fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras "ALTEX". (SECOFI, DELEGACION FEDERAL MICHOACÁN)

(Nuevo Consultorio Fiscal, 1995: 86,87)

El objetivo del programa consiste en otorgar facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras con el propósito de promover las exportaciones mexicanas. La Secretaría de Fomento y Comercio Industrial registra como empresas ALTEX de carácter directo a:

· Las personas físicas o morales establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras, que exportan directa o indirectamente 2 millones de dólares o el 40 % de sus ventas totales.

De carácter indirecto a:

· Las personas físicas o morales que sus ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros representen cuando menos el 50 % de sus ventas.

Para los efectos de este decreto se entenderá por:

1. Empresas Altamente Exportadoras: a las personas productoras de mercancías no petroleras de exportación, que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales.
2. Exportador Directo: a la persona establecida en México, productora de bienes no petroleros, que directamente vende en el exterior dichos productos.
3. Exportador Indirecto: al productor de bienes no petroleros proveedor de insumos incorporados a productos vendidos en el exterior por cualquier persona.
4. Constancia de registro: a la constancia de inscripción en el Registro Nacional de Empresa Altamente Exportadora. Esta constancia tendrá una vigencia indefinida siempre y cuando el titular cumpla con las disposiciones de este decreto.

Para solicitar la constancia se requiere: Obtener el formato único, y presentarlo conjuntamente con la información requerida en la ventanilla de empresas ALTEX del Departamento de Atención al Público de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de SECOFI.

En materia fiscal y aduanera, las Empresas ALTEX gozarán los beneficios de:

- El Programa de Devolución inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores, cuando obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del impuesto al Valor Agregado.
- Acceso gratuito al sistema de información Comercial administrado por SECOFI y BANCOMEXT.
- La desaparición del requisito de la segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, cuando hubieren sido despachadas en aduana interior.
- Podrán nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos previa autorización de la SHCP.
- Ya no deberán presentar el reporte semestral de actividades y sólo están obligadas a informar anualmente durante el mes de abril.

ECEX

Es un decreto que regula el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior el cual fue publicado el 3 de mayo de 1990 en el Diario Oficial de la Federación.

Para las empresas ECEX, es necesario que las compras de productos realizada en México y que serán posteriormente vendidos en el exterior, sea estimada como exportación a fin de promover la oferta y el abastecimiento nacional. La SECOFI registrará como Empresas de Comercio Exterior a las personas físicas o morales que cuenten con un capital social fijo no menor en menor en moneda nacional, equivalente a 100,000 dólares de los Estados Unidos de América, al tipo de cambio publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, correspondiente a la fecha de su constitución. (Nuevo Consultorio Fiscal, 1995: 84)

El objeto social de las Empresas de Comercio Exterior deberá ser: la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras en los mercados internacionales, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas

productoras en sus operaciones de comercio exterior. Para llevar a cabo esta prestación de servicios necesita realizar actividades como las siguientes:

- Integrar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.
- Realizar operaciones de intermediario mercantil.
- Conjuntar la oferta y asesorar a las empresas productoras para la adecuación de sus productos a los requerimientos del mercado internacional.
- Diagnosticar y asesorar a las empresas productoras para la educación de sus productos a los requerimientos del mercado internacional.
- Elaborar estudios de mercado catálogos, participar en ferias y organizar eventos promocionales.
- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.
- Orientar sus actividades a la creación de una imagen en el extranjero para los productos mexicanos a través de marcas propias.
- Proporcionar servicios integrales a las compañías productoras, diversificando sus actividades hacia aspectos como transporte y aseguramiento.

De acuerdo con el artículo 5º, las Empresas de comercio Exterior deberán presentar a la Secretaría un programa anual, donde se señale la manera en que llevarán a cabo las actividades antes mencionadas; también deberán incluir, en su caso el informe de actividades correspondientes al año de calendario anterior conforme al instructivo establecido.

En materia aduanera, las Empresas de Comercio Exterior tendrán los siguientes beneficios:

- Considerarán como exportadas definitivamente las mercancías que se enajenen una vez que se presente la Constancia de Exportación correspondiente.
- La expedición de la Constancia de Exportación no requerirá la presentación de pedimento de importación o exportación alguno, siempre y cuando estas mercancías sean exportadas en su totalidad directa o indirectamente.
- Podrán nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos previa autorización de la SHCP.

COMPEX

Es un foro abierto para los empresarios que exportan o desean exportar y enfrentan problemas administrativos y/o técnicos. COMPEX se compromete a proporcionar una solución ágil y rápida a través de la concertación entre los sectores público y privado. (SECOFI DELAGACIÓN FEDERAL MICHOACÁN, 1997: 2- 4).

En COMPEX participan activamente tanto representantes del sector público, como organismos empresariales y por supuesto, empresarios a título individual.

Los beneficios que proporciona COMPEX son los siguientes:

- Especial atención a la micro, pequeña y mediana empresa.
- Fortalecimiento del COMPEX internacional
- Apoyo a proyectos de exportación.
- Programas estatales de promoción de exportaciones.
- Fomento a la cultura exportadora.
 - Difusión.
 - Eventos de fomento a la cultura exportadora.
 - Programas mensuales Compex-Canacintra.
 - Sistema Nacional de orientación al Exportador.

DRAWBACK

La Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAWBACK) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas. (Secretaría de Fomento y Comercio Industrial, 1997: 1).

Los beneficiarios de este programa son los siguientes:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero, y
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país que retornen al extranjero directa o indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

Beneficios:

- Este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagados por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado.
- El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución.
- El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna de las instituciones bancarias autorizadas.

Vigencia:

Este programa no tiene vigencia. El trámite concluye al dictaminarse la devolución de impuestos de importación, emitirse el oficio resolutorio correspondiente por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y efectuarse el depósito del monto de impuestos devueltos en la cuenta bancaria del usuario por parte de la S.H.C.P.

2.5. PROCESO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE EN DIVERSOS PAÍSES PARA LAS EMPRESAS MEXICANAS.

Los documentos presentados a continuación, son algunos de los requisitos indispensables para toda aquella empresa que desee comercializar de forma internacional el aguacate. Sus nombres son:

- Certificado de Origen.
- Certificado fitosanitario y certificado fitosanitario internacional.
- Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen

GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES

CERTIFICATE OF ORIGIN
(Combined declaration and certificate)

FORM A

2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)

Issued in _____ (country)
(see notes overleaf)

3. Means of transport and route (as far as known)

4. For official use

5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices

11. Certification
It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.

12. Declaration by the exporter
The undersigned hereby declares, that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ (benefiting country)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE CERTIFICADO DE ORIGEN

(Instrucciones al Reverso)

Leer: a máquina o con letra de imprenta. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: De: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table> A: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table>				D	D	M	M	A	A	D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A												
D	D	M	M	A	A												
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:															
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen												
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a 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. -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 411. Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																	
Firma Autorizada			Empresa:														
Nombre:			Cargo:														
Fecha: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table>		D	D	M	M	A	A	Teléfono:		Fax:							
D	D	M	M	A	A												



SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y DESARROLLO RURAL
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO
PARA LA MOVILIZACION NACIONAL DE PRODUCTOS VEGETALES

SECRETARIA DE AGRICULTURA
GANADERIA Y DESARROLLO RURAL

CERTIFICACION

Con fundamento en los artículos 1o., 7o. fracciones XII y XIX; 19 fracción I incisos d, e, g; 22, 23, 25 y demás relativos de la Ley Federal de Sanidad Vegetal y en la Norma Oficial Mexicana _____, se certifica que los productos vegetales descritos a continuación, fueron inspeccionados de acuerdo a los procedimientos establecidos y se consideran libres de plagas cuarentenarias, y se ajustan a los requisitos fitosanitarios para su movilización nacional establecidos en las normas oficiales mexicanas correspondientes.

DESCRIPCION

NOMBRE DEL PRODUCTO		PRESENTACION	
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	USO	
TIPO DE EMPAQUE Y MARCAS DISTINTIVAS			
ORIGEN	MUNICIPIO ESTADO	DESTINO	MUNICIPIO ESTADO
MEDIO DE TRANSPORTE	PLACAS O NUMEROS		

TRATAMIENTO CUARENTENARIO

PRODUCTO (ingrediente activo)	DOSIS (concentración)		
TIEMPO DE EXPOSICION Y TEMPERATURA	FECHA DE APLICACION	TIPO DE TRATAMIENTO	

REQUISITOS FITOSANITARIOS ADICIONALES

Area for additional requirements, featuring a large diagonal stamp that reads "CAUENTENARIO" and a circular seal on the right side.

NOMBRE Y DOMICILIO DEL SOLICITANTE	NOMBRE Y DOMICILIO DEL DESTINATARIO
------------------------------------	-------------------------------------

LUGAR DE INSPECCION	LUGAR DE EXPEDICION Y FECHA	VIGENCIA
---------------------	-----------------------------	----------

NOMBRE DEL PROFESIONAL FITOSANITARIO	FIRMA	CEDULA DE INSCRIPCION
		VIGENCIA

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

INTERESADO



SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y DESARROLLO RURAL
 DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL
CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL
 DE LA CONVENCION INTERNACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA DE 1951
 A LA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE:



SECRETARIA DE AGRICULTURA,
 GANADERIA Y DESARROLLO RURAL

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

1a. FECHA DE INSPECCION	1b. FECHA DE EXPEDICION	1c. LUGAR DE EXPEDICION
-------------------------	-------------------------	-------------------------

DESCRIPCION	
2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR	3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO
4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA	
5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS	6. LUGAR DE ORIGEN
7. NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES	8. MARCAS DISTINTIVAS
9. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO	10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO

TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION	
11. FECHA	12. TRATAMIENTO
13. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO)	14. DURACION Y TEMPERATURA
15. CONCENTRACION	16. INFORMACION ADICIONAL

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

17. DECLARACION ADICIONAL



18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO (mayúsculas o a máquina de escribir)	19. FIRMA	20. CEDULA DE INSCRIPCION
		VIGENCIA

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

INTERESADO

Certificado Fitosanitario Internacional.

Existen dos tipos de Certificado Fitosanitario:

1. *Certificado Fitosanitario (para la Movilización Nacional de Productos Vegetales).*- Como su nombre lo indica, solo es utilizado cuando el producto es transportado dentro de la nación.
2. *Certificado Fitosanitario Internacional.*- Este documento se utiliza solo en los casos en que el producto va a ser movilizado fuera del país.

En ambos casos, este documento marca los requisitos para la movilización del aguacate nacional y de exportación; dichos requisitos son establecidos mediante el acuerdo acordado entre el país importador y el exportador. Otra función del certificado es la de establecer que el producto se encuentra libre de enfermedades y plagas de tipo cuarentenario, entendiéndose esto como los problemas que no existen en el país de importación.

La certificación del Certificado Fitosanitario para movilización nacional, puede ser realizada por cualquier persona que haya sido aprobada en los cursos proporcionados por la SAGAR sin necesidad de pertenecer a ésta Secretaría.

En cuanto al Certificado Fitosanitario Internacional, su certificación solo la podrán hacer aquellas personas autorizadas por la SAGAR y que pertenezcan a ésta Secretaría.

Es obligatoria la presentación de éste certificado en cada puesto de verificación dentro del país, así como en las aduanas que se presenten durante el transcurso del viaje y en el país de importación.

Certificado de Origen.

El certificado de origen es, formalmente, el documento en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario. Por lo tanto, es un documento necesario para el desadunamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

El certificado de origen por lo general acompaña al embarque. Sin embargo, este mecanismo se ha modificado a raíz de los tratados que México ha firmado recientemente, por lo que hoy, un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año. En la explicación sobre cada tratado o acuerdo de comercio se menciona el uso de

certificado de origen, que permitirá al empresario mexicano gozar de preferencias arancelarias en los mercados de destino.

Con el certificado de origen, en el que se asientan las características con las que un producto califica como originario de la región. Es un formato oficial que certifica el origen del producto y que debe ser llenado y firmado por el exportador para darle validez. El certificado tiene una vigencia hasta de cuatro años contados a partir de la fecha de su firma. No se requiere para operaciones inferiores a 1,000 dólares, siempre y cuando el bien esté marcado o etiquetado como originario de México.

Sistema de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para la Obtención de Certificados de Origen SGP.

El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias es una concesión unilateral no recíproca que los países desarrollados otorgan a las naciones menos avanzadas por medio de una tarifa arancelaria preferencial para sus productos.

Hoy en día existe un total de 12 esquemas SGP, de los cuales México es beneficiario de 10, ya que el acceso preferencial de nuestros productos a Estados Unidos y Canadá se realiza en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Los mercados a los que pueden ingresar los productos mexicanos en forma preferencial son: Australia, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Suiza y la Unión Europea (que comprende 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Reino Unido, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia).

2.6. PROBLEMÁTICA ACTUAL EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL AGUACATE EN U.S.A.

Algunos de los problemas más frecuentes que se presentan para este tipo de comercialización son los siguientes:

- En relación a la microempresa se tiene poco o nulo conocimiento y experiencia en comercio internacional.

- En cuanto a mercado internacional, es difícil, ya que el cliente es el que lleva la ventaja puesto que en ciertas ocasiones el llega a establecer algunas condiciones de venta.
- También la micro carece de una cultura de calidad que permita a los pequeños empresarios competir en condiciones favorables en este mundo globalizado.
- Del macroentorno se puede decir que la mayoría de las empresas mexicanas no estaban preparadas para enfrentar los retos de la apertura comercial ya que estas empresas estaban acostumbradas a depender de las acciones del gobierno empresario, de la actividad que generaba éste a través de su acción.
- Con la apertura comercial la empresa tuvo que prepararse para competir, a producir en una economía abierta, en una sociedad que exige mejores precios y mayor calidad de productos y servicios.
- Reconocer que los márgenes de utilidad en la exportación son menores y, por lo tanto, decidir si les conviene.
- No existe un apoyo por parte de las embajadas de recuperar dinero mediante las leyes internacionales de ambos países.
- Cumplir con las normas respectivas de cada país. Esto es más evidente en los países desarrollados, debido a que ellos ya cuentan con una gran experiencia en sus relaciones internacionales, que les ha permitido definir con claridad cuáles son las condiciones que debe cumplir el producto de importación para ser vendido en sus mercados domésticos. Básicamente los mayores problemas se dan en Estados Unidos con sus barreras arancelarias las cuales impiden la entrada del producto como es en este caso el aguacate fresco.
- Según Bancomext, los problemas que enfrentan los exportadores nacionales en los mercados internacionales son dos. El primero es cultural y mental, sobre todo en el pequeño y mediano empresario, en cuanto a darse cuenta que la exportación es verdaderamente una opción realista para ellos y no solamente para las grandes empresas.
El segundo es la serie de trámites burocráticos internos que muchas veces se imponen las empresas; lo cual se puede vencer según Bancomext, a base de desregular la economía.
- La exportación al mercado estadounidense solo puede ser realizada durante los meses de noviembre, diciembre, enero y febrero.

- Estados Unidos solo admite aguacates provenientes de huertas certificadas localizadas en municipios mexicanos aprobados.
- Existe la limitación de que el aguacate solo puede ser exportado a 19 estados del noroeste de Estados Unidos.
- Los agricultores estadounidenses sostienen que es importante la prohibición de importar el aguacate ya que así se previene la infestación de plagas; mientras que los agricultores mexicanos sostienen que el veto lo quieren utilizar para mantener los altos costos del mercado estadounidense, más no para prevenir la mosca de la fruta.
- En el lado americano de la frontera algunos agricultores del aguacate y proveedores de servicios encontraron con resignación la noticia del primer embarque del aguacate mexicano.
- A pesar del reducido número de exportaciones y del hecho de que los estados que más consumen como California, Florida y Texas no estarán abiertos a las importaciones, muchos de los agricultores estadounidenses no están contentos.
- Deben ser impulsadas las ventas en el mercado de Estados Unidos para evitar ser desplazados por los europeos o israelitas.

CAPITULO III

PROBLEMÁTICA FINANCIERA Y CASO PRÁCTICO.

Una vez abierto el mercado estadounidense a la exportación del aguacate fresco, el incremento de Empresas Empacadoras en la Ciudad de Uruapan será muy notorio, ya que los productores y empacadores buscarán los mayores beneficios de la ya mencionada apertura.

Pero el logro de los beneficios y el incremento de utilidades no será fácil lograrlo, ya que es necesario el cumplimiento de ciertas normas y lineamientos que si el empacador o el productor quieren seguirlos tendrán que realizar diversos gastos, y para eso deberá tener la solvencia necesaria de manera que al cumplirlos no se vea en la situación correr riesgos que puedan afectarle de manera negativa en un futuro.

Este capítulo muestra como se encuentra la situación financiera de la Entidad estudiada; ya que de los estados financieros proporcionados se realizó un análisis que reflejara el grado de rentabilidad y confiabilidad con que cuenta la Empresa. Las proyecciones de dichos estados tienen el propósito de pronosticar la posible situación de la empresa dentro de los dos años siguientes al estudio; al mismo tiempo que determina el grado de beneficio que obtiene al realizar la actividad de exportación independientemente de la producción y venta nacional.

3.1. PRINCIPALES PROBLEMAS FINANCIEROS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE AGUACATE.

* **Abastecimiento.** Se debe tener plena seguridad del abasto del producto por parte del proveedor o proveedores; que se obtenga lo necesario en cantidad, calidad y precio para poder cumplir con las demandas internacionales.

* **Calidad.** Es sumamente importante que se conozca la calidad internacional de la competencia, lo cual debe ser uno de los principales motivos por los que un país comprador sustituya al proveedor anterior para importar su producto. Además, es necesario un autoanálisis sobre la calidad del producto para determinar como ponerlo a competir en la arena internacional.

* **Tiempos.** Para la posible programación y centrar claramente la periodicidad a la que se puede estar comprometido a surtir los requerimientos, es necesario conocer cuales son los

tiempos a los que se está atado a causa de los procesos; desde la sistematización del estudio de costeo y obtención de cotizaciones, hasta que el producto sea despachado por el agente aduanal.

* **Investigación de mercado.** Es conocido que los estudios de mercado y los anteproyectos de factibilidad desarrollados por empresas especializadas son muy costosos, es por eso que la empresa exportadora debe idear formas más económicas para la realización de estos estudios.

* **Costos incrementables.** Son aquellos gastos inherentes a la exportación y que afectan directamente el precio de venta, de acuerdo con el tipo de término internacional de comercio (Incoterm) que se pacte con el cliente. Estos gastos son:

- **Transporte.** Costo de fletes locales e internacionales.
- **Seguro.** Gasto del aseguramiento de la mercancía en el transporte local e internacional, el cual depende del valor determinado.
- **Agente Aduanal.** Aunque el gobierno mexicano está eximiendo los impuestos a la exportación con el fin de promover esta actividad. De cualquier manera, se debe cubrir el gasto de los honorarios del agente aduanal.
- **Embalaje.** En muchas ocasiones la exportación requiere de embalajes especiales, lo cual implica gastos debido al tipo de producto que se está enviando.

* Bajo las reglas para la apertura del mercado estadounidense, los agricultores mexicanos tuvieron que instalar lienzos en algunas de sus huertas, cubrir la fruta desde las huertas hasta donde se empaca, fumigar los empaques e instalar dobles puertas en los mismos – todo bajo la supervisión de inspectores residentes de E.U.

3.2. SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL.

En seguida se presentan los Estados de Posición Financiera por los ejercicios de 1996 y 1997 junto con el Estado de Cambios en la Posición Financiera de 1997.

3.2. SITUACION FINANCIERA ACTUAL.

Estado de Posición Financiera

Hoja 1

De: 1996 del 01/Ene/96 al 30/Dic/96

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Activo Circulante		
FONDO FIJO	2,656.00	
BANCOS	483,686.65	
INVERSIONES EN ACCIONES	10,000.00	
CLIENTES	8,624,792.67	
DEUDORES DIVERSOS	179,117.70	
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	9,831.00	
ANTICIPO A PROVEEDORES	3,447,229.04	
ANTICIPO A CUENTA DE IMPUESTOS	177,030.14	
ALMACENES	442,699.73	
ALMACEN DE PRODUCCIÓN EN PROCESO	1,291,725.72	
ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO	2,346,848.08	
IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO	100,439.40	
PRODUCTOS EN CONSIGNACIÓN	1,031,088.05	
COMPRAS VARIAS	0.00	
IVA POR ACREDITAR	906,382.93	
	<u>19,033,527.09</u>	
Activo Fijo		
EDIFICIOS	3,060,024.06	
MAQUINARIA Y EQUIPO	8,778,550.86	
EQUIPO DE TRANSPORTE	46,130.16	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	110,788.95	
EQUIPO DE COMPUTO	185,653.31	
IMPLEMENTOS DE ACARREO	297,223.99	
HERRAMIENTA	30,459.69	
MABILARIO Y EQUIPO DE LABORATORIO	119,326.56	
EQUIPO MEDICO	1,545.45	
MAQ. Y CONSTRUCCIÓN EN INSTALACIÓN	78,757.57	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	-412,674.28	
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	-1,961,223.55	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE	-30,896.25	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	-33,126.12	
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO	-49,483.14	
DEPRECIACIÓN IMPLEMENTOS DE ACARREO	-30,662.20	
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA	-11,692.38	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE LABORATORIO	-20,178.57	
DEPRECIACIÓN EQUIPO MEDICO	-399.16	
	<u>10,135,924.95</u>	
Activo Diferido		
DEPOSITOS EN GARANTIA	34,513.30	
DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	23,365.17	
AMORTIZACIÓN DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
AMORTIZACIÓN GTOS. INSTALACIÓN ELECTRICA	-2,743.13	
PROVISIONES	0.00	
	<u>55,135.34</u>	

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Total Activo	29,224,587.38	
Pasivo Corto Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A CORTO PLAZO		0.00
PROVISIONES		0.00
PROVEEDORES		2,287,860.30
ANTICIPO DE CLIENTES		2,248,266.72
ACREEDORES DIVERSOS		3,803,798.60
IMPUESTOS POR PAGAR		38,888.67
IVA POR PAGAR		105,709.57
DEPOSITOS EN GARANTIA		0.00
ANTICIPOS A CUENTA		0.00
COMPENSACIÓN DE IMPUESTOS		0.00
		<u>8,482,522.16</u>
Pasivo Largo Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO		5,150,000.00
		<u>5,150,000.00</u>
Capital		
CAPITAL FIJO		30,000.00
CAPITAL VARIABLE		8,270,000.00
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		-2,111,253.25
Resultado del Ejercicio		8,403,318.47
		<u>15,582,065.22</u>
Total Pasivo/Capital		29,224,587.38
SUMAS IGUALES	29,224,587.38	29,224,587.38

3.2. SITUACION FINANCIERA ACTUAL.

Estado de Posición Financiera

Hoja 1

De: 1997 del 01/Ene/97 al 30/Dic/97

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Activo Circulante		
FONDO FIJO	19,000.00	
BANCOS	-79,685.96	
INVERSIONES EN ACCIONES	38,990.42	
CLIENTES	6,757,992.48	
DEUDORES DIVERSOS	285,098.05	
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	58,597.37	
ANTICIPO A PROVEEDORES	3,149,036.49	
ANTICIPO A CUENTA DE IMPUESTOS	1,350,850.53	
ALMACENES	3,954,805.50	
ALMACEN DE PRODUCCIÓN EN PROCESO	992,014.59	
ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO	4,029,741.07	
IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO	0.00	
PRODUCTOS EN CONSIGNACIÓN	548,393.34	
COMPRAS VARIAS	0.00	
IVA POR ACREDITAR	4,906,526.87	
	<u>28,009,160.73</u>	
Activo Fijo		
EDIFICIOS	3,540,190.00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	12,389,005.09	
EQUIPO DE TRANSPORTE	240,260.80	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	237,267.13	
EQUIPO DE COMPUTO	1,084,575.15	
IMPLEMENTOS DE ACARREO	735,039.84	
HERRAMIENTA	87,703.84	
MABILARIO Y EQUIPO DE LABORATORIO	199,035.09	
EQUIPO MEDICO	1,545.45	
MAQ. Y CONSTRUCCIÓN EN INSTALACIÓN	198,108.79	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	-777,880.03	
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	-3,958,915.81	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE	-148,280.15	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	-74,987.23	
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO	-659,582.53	
DEPRECIACIÓN IMPLEMENTOS DE ACARREO	-146,957.39	
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA	-87,403.73	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE LABORATORIO	-61,379.19	
DEPRECIACIÓN EQUIPO MEDICO	-759.79	
	<u>12,798,584.93</u>	
Activo Diferido		
DEPOSITOS EN GARANTIA	44,664.38	
DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	31,754.54	
AMORTIZACIÓN DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
AMORTIZACIÓN Gtos. INSTALACIÓN ELECTRICA	-4,388.31	
PROVISIONES	-3,578.88	
	<u>68,453.83</u>	

De: 1997 del 01/Ene/97 al 30/Dic/97

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Total Activo	38,876,199.59	
Pasivo Corto Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A CORTO PLAZO		0.00
PROVISIONES		57,267.19
PROVEEDORES		11,726,347.41
ANTICIPO DE CLIENTES		347,919.35
ACREEDORES DIVERSOS		4,768,512.03
IMPUESTOS POR PAGAR		163,555.64
IVA POR PAGAR		121,048.29
DEPOSITOS EN GARANTIA		25,000.00
ANTICIPOS A CUENTA		2,000,000.00
COMPENSACIÓN DE IMPUESTOS		0.00
		<u>19,209,649.91</u>
Pasivo Largo Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO		0.00
		<u>0.00</u>
Capital		
CAPITAL FIJO		30,000.00
CAPITAL VARIABLE		10,770,000.00
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		6,523,789.91
Resultado del Ejercicio		2,342,759.77
		<u>19,666,549.68</u>
Total Pasivo/Capital		38,876,199.59
SUMAS IGUALES	38,876,199.59	38,876,199.59

3.2. SITUACION FINANCIERA ACTUAL.

Estado de Cambios en la situación financiera a 1997

OPERACIÓN

RESULTADO DEL EJERCICIO 2,342,759.77

PARTIDAS APLICADAS A RESULTADOS QUE NO REQUIEREN LA UTILIZACIÓN DE RECURSOS:

DEPRECIACIÓN	3,341,810.20
AMORTIZACIÓN	<u>1,845.18</u>
	5,688,015.15
DISMINUCIÓN DE CLIENTES	1,866,800.21
DISMINUCIÓN ANTICIPO A PROVEEDORES	298,192.55
AUMENTO DE INVENTARIOS	(4,895,287.65)
IMPAC PAGADO	100,439.40
AUMENTO DE PROVEEDORES	9,438,487.11
PROVISIONES	60,843.87
DISMINUCIÓN ANTICIPO DE CLIENTES	(1,900,347.37)
AUMENTO DE IMPUESTOS POR PAGAR	128,668.67
IVA POR ACREDITAR	(4,000,143.94)
IVA POR PAGAR	15,338.72
DISMINUCIÓN EN PRODUCTOS EN CONSIGNACIÓN	<u>482,694.71</u>

RECURSOS GENERADOS POR LA OPERACIÓN: 7,279,699.43

FINANCIAMIENTO

DISMINUCIÓN PRESTAMO BANCARIO A LARGO PLAZO	(5,150,000.00)
AUMENTO EN CAPITAL VARIABLE	1,500,000.00
AUMENTO EN RESULTADOS ACUMULADOS	<u>231,724.69</u>

RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO: (3,418,275.31)

INVERSIÓN

AUMENTO EN DEUDORES DIVERSOS	(105,980.35)
AUMENTO EN FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	(46,766.37)
AUMENTO EN ANTICIPO A CUENTA DE IMPUESTO	(1,173,620.39)
AUMENTO DE ACREEDORES DIVERSOS	964,715.43
AUMENTO EN INVERSIONES EN ACCIONES	(28,990.42)
AUMENTO EN ACTIVO FIJO	(6,004,270.18)
AUMENTO DEPOSITO EN GARANTIA	(10,151.08)
AUMENTO GASTOS DE INSTALACIÓN	(8,389.37)
AUMENTO DEPOSITO EN GARANTIA	25,000.00
AUMENTO DE ANTICIPO A CUENTA	<u>2,000,000.00</u>

RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN: (4,388,452.73)

DISMINUCIÓN DE EFECTIVO (527,028.61)

EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO 488,342.65

EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO (80,685.96)

3.3. ANALISIS FINANCIERO.

El análisis financiero que a continuación se presenta fue realizado mediante las razones simples debido a que fueron las más adaptables a la información disponible.

RAZÓN CIRCULANTE			
Activo Circulante	<u>26,009,160.73</u>	1.35	La empresa tiene por cada peso de deuda a corto plazo, \$1,35 como respaldo en el activo circulante
Pasivo Circulante	<u>19,209,649.91</u>		

RAZÓN DE ÁCIDO O DE PAGO INMEDIATO			
Activos Circ-Inventarios	<u>22,054,355.23</u>	1.15	Por cada peso de deuda a corto plazo, se puede contar de manera inmediata con \$1,15
Pasivo Circulante	<u>19,209,649.91</u>		

ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR			
Cuentas	<u>6,757,992.46</u>	x 365 días	35.10 El plazo promedio que se concede es de 35 días
Ventas Netas	<u>70,274,423.40</u>		

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVO			
Utilidad neta	<u>2,342,759.77</u>	0.06	Por cada peso invertido en activos totales, se obtienen \$.06 centavos de utilidad
Activos totales	<u>38,876,199.59</u>		

ROTACIÓN DE INVENTARIOS			
Inventarios	<u>3,954,805.50</u>	x 365 días	24.80 El inventario representa el 7% del costo de ventas del año y se repone cada 24 días.
Costo de Ventas	<u>58,207,213.37</u>		

COBERTURA DE DEUDA			
Activos Totales	<u>38,876,199.59</u>	2.02	El activo total cubre 2.02 veces la deuda total
Pasivos Totales	<u>19,209,649.91</u>		

RAZÓN DE DISPONIBILIDAD INMEDIATA			
Caja y bancos	<u>-60,685.96</u>	-0.003	Por cada peso de deuda a corto plazo, se pierden inmediatamente -.003 centavos.
Pasivo circulante	<u>19,209,649.91</u>		

APALANCAMIENTO

<u>Pasivo Total</u>	<u>19,209,649.91</u>	0.98
Capital Contable	19,666,549.68	

Por cada peso invertido por los accionistas, se deben \$.98 centavos.

PASIVOS CIRCULANTES A CAPITAL CONTABLE

<u>Pasivo Circulante</u>	<u>19,209,649.91</u>	0.98
Capital Contable	19,666,549.68	

Los acreedores a corto plazo tienen una participación en el negocio de \$.98 por cada peso que los accionistas han invertido en la empresa.

PASIVO A LARGO PLAZO A CAPITAL CONTABLE

<u>Pasivo a largo plazo</u>	<u>0</u>	0.00
Capital contable	19,666,549.68	

Los acreedores tienen una proporción a largo plazo del 0% en relación con los accionistas.

CAPITAL CONTABLE A ACTIVOS TOTALES

<u>Capital contable</u>	<u>19,666,549.68</u>	50.59
Activos totales	38,876,199.59	

La participación de la inversión de los accionistas en el total de los activos de la empresa es del 50.59%.

ACTIVOS TOTALES A CAPITAL CONTABLE

<u>Activos totales</u>	<u>38,876,199.59</u>	1.98
Capital contable	19,666,549.68	

Por cada peso que los accionistas inviertan, el negocio requiere de \$ 1.98 de activos y por lo tanto se han obtenido \$.98 de financiamiento externo.

ACTIVOS CIRCULANTES A CAPITAL CONTABLE

<u>Activos circulantes</u>	<u>26,009,160.73</u>	1.32
Capital contable	19,666,549.68	

Los accionistas han invertido 1.32 a 1 en relación a los activos circulantes

RAZÓN MARGEN NETO

<u>Utilidad neta</u>	<u>2,342,759.77</u>	0.03
Ventas netas	70,274,423.40	

Por cada peso de venta, se generan \$.03 centavos de utilidades

ROTACIÓN ACTIVOS CIRCULANTES

<u>Ventas netas</u>	<u>70,274,423.40</u>	2.70
Activos circulante	26,009,160.73	

Por cada peso de activo circulante se requieren 2.70 veces de venta

ROTACIÓN ACTIVOS FIJOS

<u>Ventas netas</u>	<u>70,274,423.40</u>	5.49	Por cada peso de inversión en activos se generan
<u>Activos fijos</u>	<u>12,798,584.93</u>		5.49 veces de venta

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN

<u>Utilidad neta</u>	<u>2,342,759.77</u>	0.12	Por cada peso que invierten los accionistas se
<u>Capital contable</u>	<u>19,666,549.68</u>		generan \$.12 centavos de utilidad.
			El capital invertido es recuperable en un 12%

RAZÓN ENDEUDAMIENTO

<u>Pasivos Totales</u>	<u>19,209,649.91</u>	0.49	Por cada peso que se tiene invertido en activos
<u>Activos Totales</u>	<u>38,876,199.59</u>		totales se deben \$.49 centavos.

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

<u>Proveedores</u>	<u>11,726,347.41</u>	x 365 días	69.35	El plazo promedio concedido por los proveedores es
<u>Compras</u>	<u>61,719,319.14</u>			de 69 días.

DETERMINACIÓN DE COMPRAS

I.I. 1997	<u>442,699.73</u>
C.V. 1997	<u>58,207,213.37</u>
I.F. 1997	<u>3,954,805.50</u>
Cpras. 1997	<u>61,719,319.14</u>

3.4. SUPUESTOS FINANCIEROS BÁSICOS PARA LA DETECCIÓN DE PROBLEMAS DE COMERCIALIZACIÓN.

Dentro de los principales supuestos financieros en los que se incurrió para llevar a cabo lo referente a la comercialización del aguacate se encuentran:

➤ Costo de transportación por cada embarque a la frontera:	\$ 10,559.25
➤ Gastos Aduanales:	\$ 1,241.95
➤ Costo por cada embarque en relación a las maniobras e inspecciones por parte de USDA y agencias aduanales:	\$ 12,825.00
➤ Gastos en maquila (incluyendo mano de obra, energía, depreciación de maquinaria, sueldos, etc.):	\$ 19,904.40
➤ Caja de cartón (1,552 cajas por camión):	\$ 13,269.60
➤ Costo por charola:	\$ 1.71
➤ Honorarios del inspector fitosanitario (semanales):	\$ 1,050.00
➤ Costo de revisión fitosanitaria por embarque:	\$ 58.00
➤ Pago a la Asociación de Aguacates de Michoacán por cada Kg. embarcado:	\$ 5.13
➤ Pago de derecho a la SAGAR por cada embarque:	\$ 177.00
➤ Adecuaciones al empaque:	\$ 25,000.00
➤ Sellos de USDA:	\$ 171.00
➤ Costo por Kg. de fruta de exportación (incluyendo mano de obra, depreciación, energía, caja, fleje, etc.):	\$ 15.20
➤ Costo por Kg. de fruta nacional:	\$ 4.20
➤ Termografo	\$ 416.54
➤ Certificado de origen:	\$ 180.00
➤ Envío de documentos agencia aduanal (copias, fax.)	\$ 40.00
➤ Costo de transportación en el extranjero	\$ 25,222.50
➤ Impuestos y servicios aduanales	\$ 15,390.00
➤ El apoyo que se recibe es por parte del banco Bital pero lo piensan pagar mitad FIRA y mitad Bital.	

3.5. EFECTOS FINANCIEROS DE LA PROBLEMÁTICA DE COMERCIALIZACIÓN EN LA EMPRESA.

3.5.1. SUPUESTOS DE PRESUPUESTACIÓN.

Los supuestos a considerar para desarrollar la presupuestación son los siguientes:

- a) La producción anual de la empresa en 1997 fue de 7,593,853 Kg. los cuales incluyen la fruta nacional y de exportación, adicionando a esta última la cantidad de 230,006.40 Kg. correspondiente al primer bimestre de 1998. Las cantidades correspondientes a cada uno se muestran a continuación:

Fruta nacional (1997):	6,932,621 Kg.
Fruta de Exportación(1997):	661,232 Kg.
Fruta de Exportación (1er. bimestre 1998):	230,006.40 Kg.

Los costos de producción en que se tuvo que incurrió para poder realizar las exportaciones antes mencionadas fueron:

Costos de producción nacional:	\$ 43,300,000.00
Costos de producción exportación:	\$ 7,131,021.80

- b) Inflación, paridad peso dólar.

- c) Pagos a realizar con la finalidad de cumplir con las normas internacionales del país al que se va a exportar. Una de las normas principales con las que debe cumplir la empresa es la del Certificado Fitosanitario Internacional cuyo costo fue de: \$ 167.00.

Otra de las normas a las que se debe apegar el empaque de aguacate es a la norma oficial mexicana NOM-FF-16-1982 la cual es la norma de PRODUCTOS ALIMENTICIOS NO INDUSTRIALIZADOS PARA USO HUMANO – FRUTA FRESCA – AGUACATE (PERSEA AMERICANA) EN ESTADO FRESCO.

- d) Las políticas de financiamiento que actualmente utiliza el empaque con relación a los programas que proporciona BANCOMEXT son PITEX Y ALTEX;

En relación con el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de promoción a los exportadores, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación.

Este programa tiene como beneficio el brindar a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente, es decir libre del pago del Impuesto General de Importación, del Impuesto al Valor Agregado, y de las cuotas compensatorias, en su caso, diversos bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

La empresa aunque se encuentra dentro del programa ALTEX, no hace uso de los beneficios que este programa brinda.

- e) En cuanto a la exportación promedio a cada país durante el año 1997 y el primer bimestre de 1998 fue de:

Francia (Julio-Agosto '97):	484,304	Kg.
Estados Unidos (Noviembre-Diciembre '97):	176,928	Kg.
Estados Unidos (Enero-Febrero '98):	230,006.4	Kg.

- f) Los posibles problemas que se pueden enfrentar al exportar la fruta a los diferentes mercados internacionales pueden ser:

3.5.2. PRESUPUESTOS FINANCIEROS.

Dentro de los presupuestos financieros que se mencionan, se presenta el Estado de Resultados del año 1997; del cual fueron tomados los datos para realizar las proyecciones de los Estados de Resultados por los años 1998 y 1999. Concluida dicha proyección se determinaron los Flujos de Efectivo por los mismos años y se concluyó con la elaboración de los Estados de Posición Financiera Proyectados.

Estado de Resultados

Hoja 1

De: 1997 del 01/Ene/97 al 30/Dic/97

Descripción	Periodo	Porcent	Acumulado	Porcent
Ingresos				
INGRESOS DEL GIRO	6,473,989.78	100.08	68,369,658.88	98.11
PRODUCTOS FINANCIEROS	21,305.41	0.33	1,250,553.89	1.79
OTROS INGRESOS	30.01	0.00	654,212.55	0.94
	6,495,325.18	100.39	70,274,423.40	100.84
Notas de Crédito				
NOTAS DE CRÉDITO	25,248.04	0.39	589,205.66	0.85
	25,248.04	0.39	589,205.66	0.85
Costo de Ventas				
COSTO DE VENTAS DE ACTIVO FIJO	0.00	0.00	0.00	0.00
COSTO DE PRODUCCIÓN DE LO VENDIDO	4,936,706.93	76.30	58,207,213.37	83.53
	4,936,706.93	76.30	58,207,213.37	83.53
Utilidad Bruta	1,533,370.21	23.70	11,478,004.37	16.48
Gastos de Operación				
GASTOS DE VENTA	528,970.49	8.18	4,988,240.46	7.18
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	230,884.06	3.57	1,991,357.38	2.86
GASTOS FINANCIEROS	68,184.97	1.05	498,755.88	0.72
GASTOS NO DEDUCIBLES	6,830.00	0.11	319,518.94	0.46
GASTOS DE OPERACIÓN	14,450.97	0.22	1,337,371.94	1.92
PRODUCCIÓN EN PROCESO	176.70	0.00	0.00	0.00
	849,497.19	13.13	9,135,244.60	13.12
Utilidad Neta	683,873.02	10.57	2,342,759.77	3.34

3.5.2. PRESUPUESTOS FINANCIEROS.

Estados de Resultados Proyectados

	1988	Porcent	1999	Porcent
Ventas Nacionales	27,730,484.00	67.71	27,730,484.00	51.16
Ventas Exportación	13,224,640.00	32.29	26,449,280.00	48.82
	40,955,124.00	100.00	54,179,764.00	100.00
Costo de Ventas	34,209,615.06	83.53	45,256,356.87	83.53
Utilidad Bruta	6,745,308.92	16.47	8,923,407.13	16.47
Gastos de Venta	2,932,386.88	7.16	3,879,271.10	7.16
Gastos de Administración	1,171,318.55	2.86	1,549,541.25	2.86
Gastos Financieros	294,876.89	0.72	390,094.30	0.72
Gastos de Operación	786,338.38	1.92	1,040,251.47	1.92
	5,184,918.70	12.66	6,859,158.12	12.66
Utilidad Neta	1,560,390.22	3.81	2,084,249.01	3.81

3.5.2. PRESUPUESTOS FINANCIEROS.

Flujos de Efectivo Proyectados

	1988	1999
INGRESOS		
Saldo inicial	-60,885.96	2,366,779.46
Ventas Contado	37,027,920.33	48,984,444.16
Ventas a Crédito	6,757,992.46	3,927,203.87
Total Ingresos	43,725,226.83	55,278,427.29
EGRESOS		
Compras de Fruta contado	26,359,750.51	37,290,083.91
Compras de Fruta crédito	11,726,347.41	6,144,671.57
Gastos de Venta - dep. y amort	1,019,617.64	1,966,701.66
Gastos de Administración	1,171,318.55	1,549,541.25
Gastos Financieros	294,876.89	390,094.30
Gastos de Operación	786,338.38	1,040,251.47
Total Egresos	41,356,447.37	48,381,344.36
TOTAL	2,366,779.46	6,897,082.93

3.5.2. PRESUPUESTOS FINANCIEROS.

Estado de Posición Financiera Proyectado

Hoja 1

De: 1998 del 01/Ene/98 al 30/Dic/98

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Activo Circulante		
FONDO FIJO	0.00	
BANCOS	2,366,779.46	
INVERSIONES EN ACCIONES	38,990.42	
CUENTES	3,927,203.67	
DEUDORES DIVERSOS	285,098.05	
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	56,597.37	
ANTICIPO A PROVEEDORES	3,149,036.49	
ANTICIPO A CUENTA DE IMPUESTOS	1,350,650.53	
ALMACENES	2,249,412.50	
ALMACEN DE PRODUCCIÓN EN PROCESO	992,014.59	
ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO	4,029,741.07	
IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO	0.00	
PRODUCTOS EN CONSIGNACIÓN	548,393.34	
COMPRAS VARIAS	0.00	
IVA POR ACREDITAR	4,906,526.87	
	<hr/>	
	23,900,444.36	
Activo Fijo		
EDIFICIOS	3,540,190.00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	12,389,005.09	
EQUIPO DE TRANSPORTE	240,260.60	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	237,267.13	
EQUIPO DE COMPUTO	1,064,575.15	
IMPLEMENTOS DE ACARREO	735,039.64	
HERRAMIENTA	87,703.64	
MABILIARIO Y EQUIPO DE LABORATORIO	199,035.09	
EQUIPO MEDICO	1,545.45	
MAQ. Y CONSTRUCCIÓN EN INSTALACIÓN	196,108.79	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	-654,889.53	
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	-5,195,816.32	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE	-194,312.27	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	-98,723.94	
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO	-978,965.08	
DEPRECIACIÓN IMPLEMENTOS DE ACARREO	-220,461.35	
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA	-78,174.11	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE LABORATORIO	-81,282.70	
DEPRECIACIÓN EQUIPO MEDICO	-914.34	
	<hr/>	
	10,889,191.14	
Activo Diferido		
DEPOSITOS EN GARANTIA	44,684.38	
DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	31,754.54	
AMORTIZACIÓN DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
AMORTIZACIÓN GTOS. INSTALACIÓN ELECTRICA	-7,563.76	
PROVISIONES	-3,576.68	
	<hr/>	
	65,278.48	

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Total Activo	34,854,913.97	
Pasivo Corto Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A CORTO PLAZO		0.00
PROVISIONES		57,267.19
PROVEEDORES		6,144,671.57
ANTICIPO DE CLIENTES		347,919.35
ACREEDORES DIVERSOS		4,768,512.03
IMPUESTOS POR PAGAR		183,555.84
IVA POR PAGAR		121,048.29
DEPOSITOS EN GARANTIA		25,000.00
ANTICIPOS A CUENTA		2,000,000.00
COMPENSACIÓN DE IMPUESTOS		0.00
		<u>13,627,974.07</u>
Pasivo Largo Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO		0.00
		<u>0.00</u>
Capital		
CAPITAL FIJO		30,000.00
CAPITAL VARIABLE		10,770,000.00
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		8,868,549.88
Resultado del Ejercicio		1,560,390.22
		<u>21,228,939.90</u>
Total Pasivo/Capital		34,854,913.97
SUMAS IGUALES	34,854,913.97	34,854,913.97

3.5.2. PRESUPUESTOS FINANCIEROS.

Estado de Posición Financiera

Hoja 1

De: 1999 del 01/Ene/99 al 30/Dic/99

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Activo Circulante		
FONDO FUJO	0.00	
BANCOS	6,897,082.93	
INVERSIONES EN ACCIONES	38,990.42	
CUENTAS	5,195,319.84	
DEUDORES DIVERSOS	285,098.05	
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	58,597.37	
ANTICIPO A PROVEEDORES	3,149,036.49	
ANTICIPO A CUENTA DE IMPUESTOS	1,350,650.53	
ALMACENES	2,875,780.45	
ALMACEN DE PRODUCCIÓN EN PROCESO	992,014.59	
ALMACEN DE PRODUCTO TERMINADO	4,029,741.07	
IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO	0.00	
PRODUCTOS EN CONSIGNACIÓN	548,393.34	
COMPRAS VARIAS	0.00	
IVA POR ACREDITAR	4,908,528.87	
	<hr/>	
	30,425,211.95	
Activo Fijo		
EDIFICIOS	3,540,190.00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	12,389,005.09	
EQUIPO DE TRANSPORTE	240,280.60	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	237,267.13	
EQUIPO DE COMPUTO	1,064,575.15	
IMPLEMENTOS DE ACARREO	735,039.84	
HERRAMIENTA	87,703.84	
MABILARIO Y EQUIPO DE LABORATORIO	199,035.09	
EQUIPO MEDICO	1,545.45	
MAQ. Y CONSTRUCCIÓN EN INSTALACIÓN	199,108.79	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	-1,131,899.03	
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	-6,434,716.83	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE TRANSPORTE	-242,364.39	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	-122,450.88	
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO	-1,298,337.62	
DEPRECIACIÓN IMPLEMENTOS DE ACARREO	-283,965.32	
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA	-84,944.50	
DEPRECIACIÓN MOB. Y EQUIPO DE LABORATORIO	-101,166.21	
DEPRECIACIÓN EQUIPO MEDICO	-1,068.88	
	<hr/>	
	8,979,797.35	
Activo Diferido		
DEPOSITOS EN GARANTIA	44,884.38	
DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
GASTOS DE INSTALACIÓN	31,754.54	
AMORTIZACIÓN DERECHOS POR REGISTROS	0.00	
AMORTIZACIÓN GTOS. INSTALACIÓN ELECTRICA	-10,739.21	
PROVISIONES	-3,578.88	
	<hr/>	
	62,103.03	
	<hr/> <hr/>	

Cuenta	Activo	Pasivo y Capital
Total Activo	39,467,112.33	
Pasivo Corto Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A CORTO PLAZO		0.00
PROVISIONES		57,287.19
PROVEEDORES		8,692,620.91
ANTICIPO DE CLIENTES		347,919.35
ACREEDORES DIVERSOS		4,768,512.03
IMPUESTOS POR PAGAR		163,555.64
IVA POR PAGAR		121,048.29
DEPOSITOS EN GARANTIA		25,000.00
ANTICIPOS A CUENTA		2,000,000.00
COMPENSACIÓN DE IMPUESTOS		0.00
		<u>18,175,923.41</u>
Pasivo Largo Plazo		
PRESTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO		0.00
		<u>0.00</u>
Capital		
CAPITAL FIJO		30,000.00
CAPITAL VARIABLE		10,770,000.00
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES		10,428,939.90
Resultado del Ejercicio		2,064,249.01
		<u>23,291,188.91</u>
Total Pasivo/Capital		39,467,112.32
SUMAS IGUALES	39,467,112.33	39,467,112.32

3.5.3. EFECTOS COMBINADOS.

Para realizar los efectos combinados, en el primer, caso se consideraron las proyecciones de los estados de resultados sin las ventas nacionales; mientras que en el segundo caso se excluyeron las ventas de exportación.

3.5.3. EFECTOS COMBINADOS.

Estados de Resultados Proyectados

	1998	Porcent	1999	Porcent
Ventas Nacionales	0.00	0.00	0.00	0.00
Ventas Exportación	13,224,640.00	100.00	26,449,280.00	100.00
	<u>13,224,640.00</u>	<u>100.00</u>	<u>26,449,280.00</u>	<u>100.00</u>
Costo de Ventas	11,046,541.79	83.53	22,083,083.58	83.53
Utilidad Bruta	2,178,098.21	16.47	4,366,196.42	16.47
Gastos de Venta	948,884.22	7.16	1,893,768.45	7.16
Gastos de Administración	378,224.70	2.86	756,449.41	2.86
Gastos Financieros	95,217.41	0.72	190,434.82	0.72
Gastos de Operación	253,913.09	1.92	507,826.18	1.92
	<u>1,674,239.42</u>	<u>12.66</u>	<u>3,348,478.85</u>	<u>12.66</u>
Utilidad Neta	503,858.78	3.81	1,007,717.57	3.81

3.5.3. EFECTOS COMBINADOS.

Flujos de Efectivo Proyectados

	1998	1999
INGRESOS		
Saldo Inicial	-60,685.96	825,667.71
Ventas Contado	11,956,523.84	23,913,047.67
Ventas a Crédito	6,757,992.46	1,269,116.16
Total Ingresos	<u>18,653,830.34</u>	<u>26,006,831.55</u>
EGRESOS		
Compras de Fruta contado	6,340,145.03	18,505,621.19
Compras de Fruta crédito	11,726,347.41	1,477,939.21
Gasto de Venta - dep. y amort	-965,685.02	-18,800.80
Gastos de Administración	378,224.70	756,449.41
Gastos Financieros	95,217.41	190,434.82
Gastos de Operación	253,913.09	507,826.18
Total Egresos	<u>17,828,182.62</u>	<u>21,419,470.01</u>
TOTAL	<u>825,667.71</u>	<u>4,587,361.54</u>

3.5.3. EFECTOS COMBINADOS.

Estados de Resultados Proyectados

	1998	Porcent	1999	Porcent
Ventas Nacionales	27,730,484.00	100.00	27,730,484.00	100.00
Ventas Exportación	0.00	0.00	0.00	0.00
	<u>27,730,484.00</u>	<u>100.00</u>	<u>27,730,484.00</u>	<u>100.00</u>
Costo de Ventas	23,163,273.29	83.53	23,163,273.29	83.53
Utilidad Bruta	4,567,210.71	16.47	4,567,210.71	16.47
Gastos de Venta	1,985,502.65	7.16	1,985,502.65	7.16
Gastos de Administración	793,091.84	2.86	793,091.84	2.86
Gastos Financieros	199,659.48	0.72	199,659.48	0.72
Gastos de Operación	532,425.29	1.92	532,425.29	1.92
	<u>3,510,679.27</u>	<u>12.66</u>	<u>3,510,679.27</u>	<u>12.66</u>
Utilidad Neta	1,056,531.44	3.81	1,056,531.44	3.81

3.5.3. EFECTOS COMBINADOS.

Flujos de Efectivo Proyectados

	1998	1999
INGRESOS		
Saldo inicial	-60,685.96	1,631,824.81
Ventas Contado	25,071,396.49	25,071,396.49
Ventas a Crédito	8,757,992.46	2,659,087.51
Total Ingresos	<u>31,768,702.99</u>	<u>28,382,308.81</u>
EGRESOS		
Compras de Fruta contado	18,812,420.74	18,784,482.72
Compras de Fruta crédito	11,728,347.41	3,919,111.59
Gastos de Venta - dep. y amort	72,933.41	72,933.41
Gastos de Administración	793,091.84	793,091.84
Gastos Financieros	199,659.48	199,659.48
Gastos de Operación	532,425.29	532,425.29
Total Egresos	<u>30,136,878.18</u>	<u>24,301,684.34</u>
TOTAL	<u>1,631,824.81</u>	<u>5,080,624.47</u>

3.5.4. RESULTADOS DEL PRESUPUESTO.

De acuerdo a la cobertura de deuda obtenida en las razones financieras, se tiene que los activos cubren dos veces a los pasivos, arrojando con ello un apalancamiento conservador por lo cual habla bien de la empresa en su rentabilidad.

Se tiene que el activo circulante protege en una forma completa a las deudas contraídas por la empresa mostrado con ello un buen flujo de efectivo; ya que como se aprecia en las razones financieras, la empresa tiene por cada peso de deuda a corto plazo \$1.35 como respaldo en el activo circulante.

En cuanto a la disponibilidad que maneja la empresa, se pierden .003 centavos en relación a las deudas de la empresa pero analizando en sí todo el activo circulante se puede apreciar que el dinero es bien invertido ya que se tiene una buena rotación de inventarios manejándose a 24 días por año.

En relación a la recuperación de cartera de la empresa, la rotación de cuentas por cobrar nos muestra que el plazo promedio que se concede a los clientes para liquidar sus deudas es de 35 días, mientras que el plazo de pago a nuestros proveedores es un promedio de 69 días por lo tanto existe un buen financiamiento por parte de nuestros proveedores demostrando así nuevamente que es una empresa sana en sus operaciones y rentable.

En referencia a los estados de resultados proyectados, se puede apreciar que los ingresos obtenidos por las ventas tanto nacionales como de exportación solventan perfectamente los gastos realizados dentro de la operación dejando aún una utilidad, con esto se demuestra que si se logra el incremento esperado en las ventas de exportación la empresa mantendrá su solvencia y liquidez durante los años 1998 y 1999.

Haciendo mención de la liquidez de la empresa y entendiéndose como tal la forma de hacer frente de un modo inmediato a las obligaciones financieras; se puede determinar que esta empresa cuenta con los recursos necesarios para en un determinado caso hacer frente a sus deudas gracias a la rápida recuperación de su dinero como lo muestran los flujos de efectivo.

En cuanto a su solvencia se refiere, entiéndase por tal la capacidad de satisfacer sus deudas; ésta se refleja junto con su liquidez, proporcionando a los proveedores y cualquier otra fuente de crédito o financiamiento la confianza necesaria para el otorgamiento de los mismos.

3.6. PROBLEMÁTICA EN LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL QUE PUEDE ENFRENTAR LA EMPRESA DESDE EL PUNTO DE VISTA FINANCIERO.

La empresa podría verse envuelta en algunos problemas de carácter financiero en caso de que se diera:

- Deducciones del pago a causa de fruta en mal estado.
- Falta de puntualidad en los pagos por parte del cliente.
- Saturación del producto (sobre-oferta) en el país al que se exportó.
- Uno de los principales es la negación del pago por parte del cliente. (Bancarrota).
- Incumplimiento de contratos hechos con proveedores.
- Riesgo en caso de no asegurar la mercancía en la transportación.
- En caso de asegurar, el retraso del pago por parte del seguro en caso de daños en la transportación.
- Cambios en los precios planeados a causa de impuntualidad en la transportación.
- Oferta y demanda del país a exportar.

CONCLUSIONES.

Se puede determinar que las empresas con los recursos necesarios para llevar a cabo la actividad de comercializar internacionalmente visualizan ventajas como mejoramiento en su calidad, expansión de sus mercados, incremento de ventas y precio del aguacate en el extranjero. Se considera que esta actividad es uno de los mejores medios para contrarrestar la crisis económica al mismo tiempo que se aprovecha uno de los productos más importantes y de mayor calidad que se produce en la ciudad de Uruapan.

La comercialización internacional del aguacate puede ser realizada por cualquier empacadora cuyo giro sea este producto, siempre y cuando esté preparada económicamente para solventar los costos que, la presente investigación demostró, son elevados; y además haya cumplido con las normas y requisitos que establecen la S.H.C.P., SECOFI, SAGAR Y USDA (DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DE LOS ESTADOS UNIDOS).

En el caso de la Empresa Empacadora de Aguacate estudiada, se pudo determinar que ha cumplido con los diferentes lineamientos establecidos tanto nacionales como extranjeros, como lo es el haber realizado las adecuaciones necesarias a las instalaciones de la entidad para poder ser aprobado por el USDA; también ha tenido el cuidado de apegarse a las variadas normas fitosanitarias que se requieren para la fruta del aguacate. Otro aspecto comprobado es que sus estados financieros demuestran que es una empresa con la solvencia necesaria para obtener la confianza de futuros socios, proveedores y clientes.

Analizando las ventajas y desventajas de la comercialización internacional, se aprecia que la empresa en cuestión se ve favorecida en varios aspectos como son: el incremento en sus mercados así como el de sus ventas, mejorando de esta forma el porcentaje de utilidad. Otro punto es que al verse beneficiada la economía del país, se desarrolla una confianza hacia los inversionistas extranjeros motivando con ésto el intercambio de divisas y el crecimiento de las organizaciones. En relación a las desventajas, la empresa no se ve afectada por éstas de manera significativa ya que cuenta con la solvencia y rentabilidad necesarias para hacer frente los altos costos y a la competencia demostrando así que cuenta con una economía sana.

Otro aspecto que se aprecia dentro de esta información es que las ventas realizadas en la comercialización internacional resultan muy favorables para esta empresa, ya que las cifras

demuestran que su producto es bien vendido y con bastante aceptación por parte del cliente y lo cual se espera incrementarse en las futuras temporadas destinadas a la exportación.

Por otra parte, las erogaciones en que incurrió esta empresa para cumplir con la certificación y poder exportar a los Estados Unidos resultaron ser bastante grandes y se necesitó de mucho esfuerzo por parte de todo el personal para poder cumplir con estos requisitos. No obstante, gracias a la solvencia y liquidez de la entidad se pudieron llevar a cabo estos gastos esperándose una recuperación de los mismos según indican las proyecciones realizadas. Algunas de las erogaciones que se generaron debido a las nuevas normas de exportación fueron en:

- Colocar un área techada para la revisión de la ruta antes de que sea empacada.
- La instalación de dobles puertas con mallas mosquiteros a los accesos que se tienen para entrar al empaque como son:
 - a) Puerta principal área de recepción de fruta del campo.
 - b) Puerta que comunique a oficinas generales con empaque.
 - c) Puerta de la rampa de embarques.
- La malla que se utilizó en ventiladores de empaque.
- El aseo diario.

Por lo tanto es necesario que si una empresa de este tipo desea ingresar a los mercados internacionales considere que no solo se necesita estar preparado económicamente sino también mentalmente y preparar a sus trabajadores para dirigirlos hacia una nueva ideología de exportación.

HEMEROGRAFÍA

- **ENTREPRENEUR DE MÉXICO**, Entrepreneur, volumen 6, No. 2, febrero 1998.
- **ORGANO OFICIAL DE DIFUSIÓN DEL INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, A.C.**, Contaduría Pública, año 26, No. 303, noviembre 1997.
- **INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS**, Ejecutivo de Finanzas, año XXVI, No. 9, septiembre 1997.
- **BOLETÍN DE COMERCIO EXTERIOR**, Carmi Noticias, año 7, No. 27, Edición Nacional 1997.
- **FRUTICULTURA DE MICHOACÁN**, Año 2, Vol. 1, enero 1993.
- **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN**, primera sección, lunes 26 de agosto 1996.
- **COMERCIO EXTERIOR**, año IX, No. 174, enero 1997.
- **FRUTICULTURA DE MICHOACÁN**, Año 2, Vol. 1, junio 1987.
- **RAMOS M. Raúl**, Legal Empresarial, diciembre 1995.
- **NUEVO CONSULTORIO FISCAL**, octubre 1995.
- **SECOFI Delegación Federal michoacán**, Programas de Apoyo a Empresas Exportadoras, 1998.

BIBLIOGRAFÍA.

- **BANCOMEXT**, **Guía Básica del Exportador**, Banco Nacional de Comercio Exterior, cuarta edición, 1996.
- **Diccionario Enciclopédico ESPASA.**
- **GARCÍA Cruz Noemí**, **Tesis que para obtener el Título de Licenciado en Contaduría presenta: Fuentes de Financiamiento para Empresas de Exportación de Aguacate**, Uruapan, 1996.