



**UNIVERSIDAD DE
SOTAVENTO, A.C.**



ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA

“EXPORTACIÓN DEL PLÁTANO DE TABASCO”

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:

MARLA GUZMÁN PAULO

ASESOR DE TESIS:

L.C. JAIR AURELIO GAMBOA ESPERÓN

COATZACOALCOS, VER.

OCTUBRE 2008.



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.

ÍNDICE

| | |
|--|---------------|
| CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN. | 1 |
| 1.1 Selección del tema de investigación: Exportación del plátano de Tabasco. | 4 |
| 1.2 Objetivo general. | 4 |
| 1.3 Objetivos específicos..... | 4 |
| 1.4 Justificación. | 5 |
| 1.5 Alcances..... | 5 |
| 1.6 Limitaciones. | 5 |
| 1.7 Marco teórico..... | 6 |
| 1.8 Metodología de la investigación. | 6 |
| CAPÍTULO 2. GENERALIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO | 7 |
| 2.1 Antecedentes del comercio..... | 8 |
| 2.2 Origen del comercio internacional..... | 9 |
| 2.3 Antecedentes de la aduana. | 10 |
| CAPITULO 3. ANÁLISIS DE TÉRMINOS RELACIONADOS CON LA EXPORTACIÓN. | 18 |
| 3.1 Comercio..... | 19 |
| 3.2 Comercio exterior..... | 19 |

| | |
|---|-----------|
| 3.3 Comercio internacional..... | 20 |
| 3.4 Exportación..... | 20 |
| 3.5 Tipos de exportación. | 21 |
| 3.5.1 Exportación directa. | 21 |
| 3.5.2 Exportación indirecta. | 22 |
| 3.6 Aduana. | 22 |
| 3.6.1 Operación de la aduana..... | 23 |
| 3.6.2 Función de la aduana. | 23 |
| 3.7 Despacho aduanal..... | 24 |
| 3.8 Agente aduanal..... | 24 |
| 3.9 Aranceles. | 25 |
| 3.9.1 Clasificación arancelaria. | 26 |
| 3.9.2 Barreras no arancelarias:..... | 27 |
| 3.10 Reglas de origen. | 27 |
| | |
| CAPÍTULO 4. TRÁMITES PARA EXPORTAR..... | 29 |
| 4.1 Alta en el padrón de exportadores..... | 30 |
| 4.2 Suspensión en el padrón de exportadores..... | 32 |
| 4.3 Procedimiento para exportar por lugar distinto al autorizado. | 34 |
| 4.4 Documentos y trámites de exportación. | 35 |
| 4.5 Formas de pago internacional. | 36 |
| | |
| CAPÍTULO 5. LA ADMINISTRACIÓN PORTUARIA INTEGRAL DE DOS BOCAS..... | 40 |

| | |
|---|-----------|
| 5.1 Ubicación del Puerto de Dos Bocas..... | 41 |
| 5.2 Localización..... | 42 |
| 5.3 Zona de influencia..... | 44 |
| 5.4 Conectividad..... | 45 |
| 5.5 Hinterland y foreland..... | 46 |
| 5.6 Oportunidades de negocio..... | 47 |
| 5.7 Rutas..... | 50 |
| 5.8 Estadísticas..... | 51 |
| | |
| CAPÍTULO 6. EL PRODUCTO A EXPORTAR: PLÁTANO, VARIEDAD CAVENDISH..... | 52 |
| 6.1 El plátano..... | 53 |
| 6.2 Cualidades nutritivas..... | 54 |
| 6.3 Principales países productores..... | 54 |
| 6.4 Principales regiones plataneras en México..... | 55 |
| 6.5 Paquete tecnológico aplicable al plátano..... | 56 |
| 6.5.1 Preparación del terreno..... | 56 |
| 6.5.2 Propagación..... | 56 |
| 6.5.3 Plantación..... | 57 |
| 6.5.4 Malas hierbas..... | 58 |
| 6.5.5 Deshije ó poda..... | 59 |
| 6.5.6 Deshoje o despunte..... | 60 |
| 6.5.7 Fertilización..... | 61 |
| 6.5.8 Riegos..... | 62 |

| | |
|--|------------|
| 6.5.9 Embolse..... | 62 |
| 6.5.10 Cosecha..... | 63 |
| 6.6 Plagas y enfermedades..... | 64 |
| 6.6.1 Plagas..... | 64 |
| 6.6.2 Enfermedades. | 74 |
| 6.7 Manejo post cosecha. | 88 |
| 6.8 Calidad. | 89 |
| 6.8.1 Grados de calidad de plátanos. | 90 |
| 6.8.2 Consideraciones de la calidad. | 91 |
| 6.9 Empaque. | 92 |
| 6.10 Almacenaje y transporte..... | 93 |
| CAPÍTULO 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 97 |
| 7.1 Conclusiones..... | 98 |
| 7.2 Recomendaciones..... | 99 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 100 |
| ANEXOS..... | 103 |
| Anexo 1. Diagrama de flujo de exportación..... | 104 |
| Anexo 2. Certificado fitosanitario internacional. | 105 |
| Anexo 3. Factura comercial..... | 106 |
| Anexo 4. Pedimento de exportación..... | 107 |

Capítulo 1. Introducción.

En cualquier país en vías de desarrollo independientemente de su situación geográfica, política o étnica, creemos que este dependerá para su crecimiento económico en gran medida del comercio exterior, hoy en día en nuestro país, muchas empresas tanto pequeñas como medianas se están abriendo camino hacia las exportaciones de sus productos a nuevos mercados internacionales.

Así, el caso de México consideramos que no escapa a este supuesto y merece tomarse en cuenta con la mayor atención posible, pues no sería exagerado mencionar que una gran inyección para el crecimiento de la economía en nuestro país puede provenir de la exportación de los productos nacionales.

Como lo afirma Raúl Prebisch en su libro “Transformación y Desarrollo, la gran tarea de América Latina”:

“...habrá que dar un gran impulso a las exportaciones tanto de productos primarios como de manufacturados y realizar un gran esfuerzo para acabar con lo hasta ahora hecho: sustitución de Importaciones, ya que es un mal de América Latina el que las importaciones tiendan a crecer rápidamente con el desarrollo, en tanto que las exportaciones se desenvuelven con relativa lentitud. De ahí la tendencia al continuo estrangulamiento exterior y el endeudamiento público”¹.

Con la aparición de continuas innovaciones en nuestro país y la falta de apoyo sobre estas, es decir sin apoyo financiero del gobierno o patrocinios para su investigación y desarrollo, sin asesoría de gente con experiencia creando industria con tecnología propia, surge la necesidad de realizar un trabajo donde se integre la información necesaria para elaborar un plan de exportación del plátano de Tabasco, un estado donde la agricultura es uno de los pilares para su desarrollo económico.

“El ‘oro verde de Tabasco’, nombramiento que se le dio al plátano

¹Raúl Prebisch, *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1970, p. 156.

tabasqueño en la década de los años 30, en que, por las necesidades surgidas por la segunda guerra mundial, el plátano de la sierra tabasqueña recorrió los mares del mundo para llegar a las mesas de varias naciones. Esa época floreciente fue frenada por una plaga, el mal de Panamá. Hubo recuperación posterior a esa debacle, y así se han registrado resurgimientos del fenómeno exportador del plátano en la historia moderna de Tabasco, como en 1992 con la empresa San Carlos y en 1998 con el grupo Diamante. En el actual milenio el plátano de Tabasco ha estado constante en los registros de exportaciones del sector agroalimentario originados desde esta entidad”².

Observamos también que un nuevo enfoque mundial en la apertura de nuevos mercados así como la competencia internacional representan un reto para la nueva generación exportadora del país, y aunado a esto, con la actual recesión que vive nuestro país vecino y principal comprador de nuestros productos mexicanos, los Estados Unidos de Norteamérica, crece la necesidad de seguir apoyando la diversificación del comercio exterior nacional.

Debido a que posiblemente sería un gran error por parte del empresario mexicano si se lanza a exportar sus productos sin un conocimiento previo, pues probablemente sea un ambiente distinto al doméstico.

² Saturnino Arías, *Campo Tabasqueño*, Tabasco Hoy, Edición Dominical, 01 Feb 2008. p-38.

1.1 Selección del tema de investigación: Exportación del plátano o de Tabasco.

Hoy en día la apertura comercial y los flujos de inversión han promovido en México la competitividad del sector exportador, la creciente participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales es muestra de ello.

Todos los tratados de libre comercio que ha celebrado México son importantes, por esta razón, las empresas mexicanas se han visto en la necesidad de buscar nuevas oportunidades de exportación con otros países, por que con en este estudio se pretende identificar las consideraciones a tomar en cuenta para la exportación del plátano de Tabasco.

1.2 Objetivo general.

El objetivo general de este trabajo de tesis es dar a conocer la factibilidad de exportación en Tabasco del plátano variedad cavendish. Aprovechando la infraestructura de un puerto de altura como lo es el Puerto de Dos Bocas, además de contar con la asesoría y apoyo de agentes aduanales con experiencia en el ramo y por parte del Gobierno contar con la asesoría de la aduana de Dos Bocas con domicilio en el mismo Puerto de Dos Bocas, en la Terminal Marítima de Usos Múltiples en el Municipio de Paraíso, Tabasco.

1.3 Objetivos específicos.

- o Analizar los antecedentes del comercio exterior en México.
- o Analizar los conceptos de términos relacionados con la exportación.
- o Describir y dar a conocer las rutas comerciales que actualmente promueve la Administración Portuaria Integral Dos Bocas (API Dos Bocas).

- o Describir y dar a conocer la línea de producción del Plátano, desde la preparación del terreno para la siembra, manejo de la cosecha, empaque, almacenaje y transporte, cubriendo puntos importantes como son las plagas y enfermedades y la calidad del producto.

1.4 Justificación.

Siendo el estado de Tabasco un importante productor de plátano en su variedad cavendish, además de contar con la infraestructura que permite la exportación del producto sin que ello implique grandes costos de traslado puesto que el Puerto de Dos Bocas se ubica en el Municipio de Paraíso en el mismo estado de Tabasco, surge la inquietud de elaborar este proyecto de tesis con la finalidad de orientar a los productores tabasqueños para exportar su producto.

1.5 Alcances.

Desarrollar un documento que sea útil como referencia para la exportación del plátano Tabasqueño en su variedad cavendish. Esta tesis abarcará los puntos importantes para la exportación del plátano sin realizar el trámite propio de exportación.

1.6 Limitaciones.

La investigación será útil únicamente para la exportación de plátano variedad cavendish. Se considera solo la factibilidad de realizar la exportación a través del Puerto de Dos Bocas ubicado en el Municipio de Paraíso, Tabasco.

1.7 Marco teórico.

El marco teórico lo establecemos a través del análisis de los antecedentes históricos del comercio en México, para ubicar en nuestro contexto como país, el nacimiento del comercio exterior y las obligaciones que de esto se derivan.

1.8 Metodología de la investigación.

El diseño de la investigación será descriptiva transversal, es decir no se manipularán intencionalmente las variables independientes, observando simplemente los fenómenos tal y como se presentan en su contexto natural.

Fuentes de información.

Primarias.

Leyes, reglamentos y códigos de comercio exterior, así como libros y revistas especializadas en el área del conocimiento a investigar.

Secundarias.

Revistas no especializadas, tesis que tomen el tema a tratar y páginas Web.

Capítulo 2. Generalidades del comercio exterior en México.

2.1 Antecedentes del comercio.

Hace muchos años el comercio no existía porque tampoco existía el dinero; sin embargo, las necesidades más apremiantes como son la alimentación, el vestido y la habitación, si existían en los seres humanos, por lo tanto la falta de dinero como medio de cambio, y la falta de mercados, en donde abastecerse de productos, dieron por resultados que las personas empezaran a cambiar entre sí unos bienes por otros dando lugar así a la operación llamada "trueque".

Actualmente una operación trueque es cuando se adquiere la propiedad de un bien y se entrega otro en pago de su valor, o cuando más de la mitad del valor del bien adquirido se paga mediante la entrega de otro bien y la menor parte se paga en efectivo.

Según constancias que existen de la antigüedad fueron los persas, hebreos, hindúes, árabes, fenicios, griegos y romanos, los que destacaron en la práctica de actividades comerciales.

Los persas impulsaron notablemente el comercio en Asia, establecieron vías de comunicación más seguras hacia los mercados que iban conquistando.

Los fenicios se caracterizaron por la instalación de fábricas y acondicionamientos de puertos marítimos, reglamentaron la actividad comercial mediante tratados que originaron a la celebración de las operaciones a crédito tan usuales en nuestro tiempo.

Los griegos quienes comenzaron a generalizar el uso de la moneda acuñada para facilitar la realización de las transacciones comerciales.

Los romanos caracterizados por sus conocimientos y organización del derecho, alcanzaron una legislación destacada en la rama del derecho mercantil, siendo los precursores de las instalaciones de ferias y mercados, sistema que ha perdurado hasta la época actual.

En el descubrimiento de América, el comercio europeo tomó gran auge, ya que los navegantes españoles, holandeses y portugueses, abrieron rutas marítimas desde Europa hasta el continente Americano siendo Francia en donde se redactó la primera legislación mercantil en 1673 durante la monarquía de Luís XIV aunque estaba incorporada al derecho civil.

Actualmente el derecho mercantil constituye una rama independiente con sustantividad propia que es el comercio.

El derecho mercantil tuvo origen "consuetudinario", las formas o costumbre como se celebraban los actos de comercio, así como su repetición dieron lugar a la formación de leyes mercantiles.

2.2 Origen del comercio internacional.

El origen se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se fueron sucediendo las mejoras en el sistema de transporte y los efectos del industrialismo fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas mas atrasadas en su desarrollo.

El comercio internacional obedece a dos causas:

- o Distribución irregular de los recursos económicos.
- o Diferencia de precios, la cual a su vez se debe a la posibilidad de producir bienes de acuerdo con las necesidades y gustos del consumidor.

2.3 Antecedentes de la aduana.

Época prehispánica.

En la época prehispánica existía una intensa actividad comercial entre los pueblos mesoamericanos; tenían, además del trueque, sistemas de valor y medida que se empleaban para el intercambio de mercancías. Tal y como ahora utilizamos billetes, monedas y cheques, entonces se usaban pequeños carrizos rellenos de polvo de oro, plumas de aves preciosas y semillas de una cierta especie de cacao, los cuales eran reconocidos y aceptados en toda Mesoamérica. Los tianguis o plazas de mercadeo estaban sujetos a reglamentos estrictos, cuyo cumplimiento era vigilado por inspectores especiales. Las culturas dominantes, como la mexicana, exigían a los pueblos sojuzgados el pago de tributos e imponían una organización del comercio a grandes distancias, organización que resultó vital para la sociedad precortesiana.

El comerciante que recorría largas distancias era llamado entre los mexicanos "Pochteca", Él era quien intercambiaba los productos de la región con los de otros pueblos situados más allá de las fronteras del estado mexicano. Así, en México Tenochtitlan podían adquirirse pescados y mariscos frescos de la zona del Golfo o textiles y plumajes del área del Petén. El esplendor del mercado de Tlatelolco, por ejemplo, fue registrado en las crónicas de los conquistadores hispanos, como Bernal Díaz del Castillo.

Época colonial.

Del año 1500 a 1600.

La formalización del comercio de España con sus colonias comenzó con la expedición de las reales cédulas de 1509, 1514, 1531 y 1535, que legitimaban el monopolio mercantil de ésta con los territorios recientemente conquistados. Para tal efecto se instalaron en Nueva España las Casas de Contratación, instituciones

creadas desde 1503 con el propósito de controlar y fiscalizar el comercio y la navegación entre España y las Indias. En 1551, en Veracruz, se inició la edificación de las primeras instalaciones portuarias.

El comercio con Oriente se inició en la segunda mitad del siglo XVI, cuando se instituyó la ruta mercantil entre Acapulco y Manila. Cabe recordar que las islas Filipinas formaban parte también del Virreinato de la Nueva España. En 1593, la Real Cédula de Felipe II ordenó restringir el volumen de la carga comercial para limitar las mercancías no filipinas, los llamados "productos de la China", procurando así evitar daños al comercio español. Dado que en el puerto de Manila no se efectuaba ningún control de los embarques, la revisión aduanal se realizaba en Acapulco.

En el Virreinato de la Nueva España se estableció el llamado derecho de almojarifazgo (impuesto a la importación). La relevancia de este tributo fue de tal magnitud que la corona española dictó sobre la materia numerosas cédulas reales, decretos y ordenanzas, desde 1532 a 1817, mismas que regulaban la entrada y salida de mercancías; incluso ya se habla de franquicias diplomáticas por la introducción de mercancías.

Del año 1600 a 1700.

Debido a los constantes ataques de los barcos piratas ingleses y franceses a los puertos de Veracruz, Acapulco y Campeche, en 1597 se dispuso que los oficiales a cargo de la Casa de Contratación se trasladaran a la Banda de Buitrón, lugar situado frente a San Juan de Ulúa, hecho que permitió que en 1601, por órdenes de Felipe II, se instalara la aduana en tierra firme. En 1647, el rey Felipe IV vio la necesidad de que la ciudad contara con una aduana cerrada donde fueran captados todos los productos que entraban al puerto.

Del año 1700 a 1800.

En el puerto de Acapulco, el tráfico comercial se llevaba a cabo mediante esporádicas ordenanzas y cédulas reales; en 1702 se elaboró el primer reglamento para el tráfico comercial entre Filipinas y la Nueva España.

El virrey Casafuerte expidió en 1728 una cédula a fin de que ninguna de las mercancías que ingresaban al puerto de Veracruz pudiera bajarse a tierra sin el consentimiento del oficial de justicia o regidor. La pena por incumplimiento era el decomiso de los productos.

El establecimiento de la Real Aduana del puerto de Acapulco se verificó alrededor del año 1776.

En 1795 fue constituido el Consulado de Comerciantes de Veracruz, primera asociación gremial de este ramo, cuyos miembros contribuyeron a realizar mejoras al puerto y a la ciudad.

Época independiente.

Del año 1800 a 1900.

El primer documento legal del México independiente fue el Arancel General Interno para los Gobiernos de las Aduanas Marítimas en el Comercio Libre del Imperio, publicado el 15 de diciembre de 1821. En este documento se designaron los puertos habilitados para el comercio, se especificó el trabajo que debían realizar los administradores de las aduanas, los resguardos y los vistas; además se plantearon las bases para la operación del arancel, estableciendo que los géneros, las mercancías de importación prohibida y las libres de gravamen quedaban a criterio de los administradores de las aduanas.

En 1821, la Sección de Aduanas se encontraba adscrita a la Secretaría de Estado y del Despacho de Hacienda.

En el año de 1831, México firmó un tratado de amistad con los Estados Unidos, uno de sus primeros convenios en materia de comercio internacional.

Por disposición presidencial se creó la Aduana de México en 1884 y se instaló el 8 de mayo en el antiguo edificio de la Casa de Contratación y de la Real Aduana en la plaza de Santo Domingo.

El 1 de marzo de 1887 se expidió una nueva Ordenanza General de Aduanas Marítimas y Fronterizas con dos anexos: en el primero apareció en forma separada la tarifa general; el segundo contenía la aplicación de la tarifa.

Época moderna.

Del año 1900 al 2000.

El 19 de febrero de 1900 se constituyó por decreto presidencial la Dirección General de Aduanas, conformada por seis secciones.

El 17 de octubre de 1913 se firmó el decreto por el cual se crearon ocho secretarías de Estado para el despacho de los negocios administrativos, entre ellas la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Comercio, con atribuciones sobre aranceles de aduanas marítimas y fronterizas, vigilancia, impuestos federales y otros conceptos.

En 1916 se publicó la nueva tarifa de aranceles, en la cual el único producto prohibido era el opio; se redujeron los gravámenes a los artículos de primera necesidad y se aumentaron para los artículos de lujo.

En 1929 la ley vigente intentó modernizar y simplificar los procedimientos para el despacho de mercancías en las aduanas, junto con ella se pretendió la unificación en una sola tarifa de los diferentes impuestos. Esta ley fue abrogada por la nueva Ley Aduanera de 1935, en la que se incluyó un nuevo régimen jurídico para las actividades de los agentes aduanales.

El 18 de noviembre de 1931 se expidió el Reglamento Interior de la Dirección General de Aduanas y el Reglamento Interior de la Secretaría de

Hacienda. En su artículo 3 se ubicó a la Dirección de Aduanas dentro de las Oficinas de Servicios Generales, con la función de administrar, coordinar y controlar los impuestos, derechos y aprovechamientos aduanales.

En 1951 se publicó el Código Aduanero, vigente hasta 1982, durante el periodo de sustitución de importaciones. Señalaba los lugares para realizar la introducción o extracción de mercancías; los casos de excepción para comerciar con los países, los requisitos especiales, las prohibiciones y la documentación para la operación; así como los productos sujetos a contribuciones aduaneras.

Con la publicación de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, el 29 de diciembre de 1976, se publicó un nuevo Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 23 de mayo de 1977, quedando integrada por la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público; la Subsecretaría de Ingresos; la Subsecretaría de Inspección Fiscal, a la que se encontraba adscrita la Dirección General de Aduanas; la Oficialía Mayor; la Procuraduría Fiscal de la Federación y la Tesorería de la Federación.

La Ley Aduanera, publicada el 30 de diciembre de 1981, contenía la terminología utilizada internacionalmente; se simplificó la estructura de los recursos administrativos, remitiéndose a los previstos en el Código Fiscal de la Federación y se regía por un nuevo principio de confianza en el contribuyente, a través de la autodeterminación del impuesto; se recopilaban las normas de valoración de mercancías; se promovía la industria maquiladora y las empresas Pitex, y se definieron los regímenes aduaneros que conocemos actualmente.

México se incorporó en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y en mayo de 1988 al Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), que tienen por objeto armonizar y facilitar el comercio internacional.

En 1989, la Dirección General de Aduanas quedó asignada a la Subsecretaría de Ingresos, mediante la reforma del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Mediante el Decreto por el que se reforman, adicionan y abrogan disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicado el 4 de enero de 1990, gran parte de las funciones de la Dirección General de Aduanas fue distribuida a unidades administrativas adscritas a la Subsecretaría de Ingresos, con funciones meramente fiscales.

El 25 de enero de 1993 se publicó la reforma al Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en la que se modificó el nombre de la Dirección General de Aduanas por el de Administración General de Aduanas y se estableció la jurisdicción de 45 aduanas en el país.

En 1994 se separaron de la Resolución que establecía reglas fiscales de carácter general (Resolución Miscelánea Fiscal) las reglas de Comercio Exterior.

Posteriormente se vio la necesidad de hacer una reforma integral a la ley que venía regulando la operación aduanera, publicándose una nueva Ley Aduanera el 15 de diciembre de 1995, la cual entró en vigor el 1 de abril de 1996, reformada mediante publicación del 30 de diciembre del mismo año. Los cambios consistieron en la introducción de mecanismos que permitirían valorar la mercancía de acuerdo con lo establecido por el artículo VII del GATT³, así como el cambio del sistema aleatorio por un sistema automatizado (inteligente); se reforzaron los métodos para el control de los agentes y apoderados aduanales, así como de sus representantes.

³ El GATT, acrónimo de General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo general sobre comercio y aranceles),. Wikipedia,
http://es.wikipedia.org/wiki/Acuerdo_General_sobre_Tarifas_Aduaneras_y_Comercio.

A partir del 1 de julio de 1997 se creó el Servicio de Administración Tributaria (SAT), al cual quedó adscrita la Administración General de Aduanas. El Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria se publicó el 30 de junio de 1997.

En 1998 nuevamente se reformó la Ley Aduanera, en el sentido de revisar y fortalecer los mecanismos de control que permitieran combatir la evasión en el pago de contribuciones, el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias y en general el fraude aduanero, que representa una competencia desleal para la industria nacional, el comercio formalmente establecido y el erario público.

Del año 2000 a nuestros días.

Se hicieron algunas modificaciones, principalmente en el manejo, almacenaje y custodia de mercancías de comercio exterior; el ingreso o extracción de mercancías por vía postal; el reconocimiento aduanero de mercancías; la valoración aduanera; la garantía de contribuciones para el régimen de tránsito de mercancías, los procedimientos administrativos y las infracciones aduaneras, entre otras.

Ante la apertura del comercio exterior emprendida en la década pasada, se pretende prestar el servicio aduanero donde la demanda comercial lo requiera, para lo cual se establece contacto con las cámaras industriales, para conocer las necesidades de importación y exportación de la planta productiva. Con el fin de facilitar la operación mediante métodos de control, se instrumentó el Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI), así como el sistema de selección automatizado en los reconocimientos, lo que conocemos como semáforo fiscal. Se delegó la responsabilidad de clasificar, determinar el valor en aduana y el origen de las mercancías a los agentes aduanales, quedando a cargo de la autoridad sólo la facultad de verificación del cumplimiento de esta obligación, así se redujo la discrecionalidad de los empleados en la aduana.

La instalación de equipo de alta tecnología ha modernizado todas las áreas y procedimientos que se realizan, de tal forma que la red informática se actualiza en forma permanente y puede utilizarse en el ámbito nacional con reportes automatizados del quehacer aduanero. Por otra parte, los sistemas de control (videos, aforos y rayos X) son continuamente renovados.

En cuanto a la facilitación en salas internacionales de pasajeros, se sustituyó el semáforo fiscal por un mecanismo que automáticamente determina si procede o no la revisión del equipaje, mejorando la detección de mercancías no declaradas. Con el rediseño del área de aduanas se está agilizando la revisión de los flujos de pasajeros.

Capitulo 3. Análisis de términos relacionados con la exportación.

3.1 Comercio.

El Código de Comercio define al comercio como una actividad lucrativa consistente en la intermediación directa o indirecta entre productores y consumidores de los bienes y servicios a fin de facilitar y promover la circulación de la riqueza.

El concepto de comercio desde el punto de vista económico, se caracteriza por la actividad de intermediación entre productores y consumidores, con la finalidad de obtener un lucro.

Los aspectos del comercio denotan la expresión de la voluntad humana susceptible de producir efectos jurídicos dentro del ámbito de la realidad, reservada a la reglamentación de la legislación mercantil.

3.2 Comercio exterior.

El comercio exterior es un término utilizado desde un punto de vista económico, que puede explicarse como el número de importaciones y exportaciones de un lugar a otro que afectan la balanza comercial.

El comercio exterior constituye aquella parte del sector externo de la economía que regula los intercambios de mercancía y productos entre proveedores y consumidores residentes en dos o más territorios aduaneros y/o países distintos cuyas operaciones se registran estadísticamente en su balanza comercial.

Históricamente, la noción del comercio exterior se encuentra vinculada con las transacciones físicas de mercancía y productos. Sin embargo, en la actualidad engloba también las transacciones de tecnología y servicios que en muchos casos son más importantes que las transacciones de tangibles.

3.3 Comercio internacional.

El comercio Internacional es el complemento del Comercio Exterior, ya que es el conjunto de normas que regulan las transacciones comerciales entre dos países.

Las normas relacionadas con el comercio Internacional de México con otros países están contenidas principalmente en el Código Fiscal de la Federación, en la Ley Aduanera y en la Ley de Comercio Exterior, además de los tratados de Comercio Internacional celebrados por nuestro país con diferentes países.

3.4 Exportación.

¿Qué es la exportación?

“Exportar es vender con la concepción más ambiciosa de la mercadotecnia; vender en el mercado magnífico, insaciable del mundo entero. Vender bienes y servicios elaborados en el país y que se consumen en otro diferente”⁴.

La exportación es una forma en que las empresas pueden diversificar los mercados. Las empresas nacionales salen al extranjero por diversas razones las cuales tienen relación con el deseo de elevar las ventas y utilidades, o bien de protegerlas de la competencia.

La exportación es una forma de operar una venta, con la particularidad de que quienes venden (exportadores) tienen a sus clientes fuera de las fronteras de su país, por lo cual existen normas que regulan esta venta internacional en el país importador, dependiendo del producto o tipo de control dentro de un país.

⁴ Bancomext, <http://www.bancomext.com.mx>.

Definición de exportación.

De acuerdo al centro de comercio internacional la exportación consiste en obtener beneficios mediante la venta de productos o servicios de mercados exteriores.

La exportación es una forma de operar una venta, con la particularidad de que quienes venden (exportadores) tienen a su o a sus clientes fuera de las fronteras de su país, por lo cual existen normas que regulan esta venta internacional en el país importador, dependiendo del producto o tipo de control dentro de un país.

3.5 Tipos de exportación.

Existen dos tipos de exportación

- o Exportación directa.
- o Exportación indirecta.

3.5.1 Exportación directa.

Es el tipo de exportación en la que no existen intermediarios, es por esto que prevalece un compromiso mayor por parte de una compañía al involucrarse en el comercio internacional.

Puede requerir una persona staff o un grupo de personal que respalde el proceso, la administración probablemente tendrá que viajar al extranjero en forma frecuente.

Algunas ventajas que tiene la exportación directa son que el exportador tiene más control sobre las operaciones internacionales, permite a la compañía iniciar su propia red de contactos en el extranjero y así obtener mejor respuesta

del mercado. Sin embargo, debido a que la empresa se va a encargar internamente de todas las operaciones de la exportación necesita más recursos bien capacitados y preparados para sus tareas.

3.5.2 Exportación indirecta.

Se realiza a través de un intermediario como agentes u organismos que se encargan de exportar. Éste asume todos los riesgos y vende independientemente en el mercado internacional.

La empresa nacional únicamente participa de acuerdo a la medida en que sus productos se venden en el extranjero.

El corredor de exportación es un segundo tipo de intermediario, éste funge el papel de agente que contacta al comprador con el vendedor.

En este caso el fabricante es el que asume todos los riesgos y mantiene mayor control sobre el producto y su participación nacional, finalmente están los agentes de exportación, los cuales se ubican en el mercado extranjero, y además de contactar al productor con el cliente, como en el caso anterior, también desempeña otras funciones como la búsqueda de financiamiento internacional, los embarques o la distribución.

3.6 Aduana.

La Administración General de Aduanas es una entidad del Gobierno Federal dependiente del Servicio de Administración Tributaria (SAT, órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público), cuya principal función es la de fiscalizar, vigilar y controlar la entrada y salida de mercancías, así como los medios en que son transportadas, asegurando el cumplimiento de las disposiciones que en materia de comercio exterior haya expedido la Secretaría de

Hacienda y Crédito Público, así como otras secretarías del Ejecutivo Federal con competencia para ello; ayudar a garantizar la seguridad nacional; proteger la economía del país, la salud pública y el medio ambiente, impidiendo el flujo de mercancías peligrosas o ilegales hacia nuestro territorio, además de fomentar el cumplimiento voluntario de esas disposiciones por parte de los usuarios.

3.6.1 Operación de la aduana.

- o Las aduanas son oficinas públicas administrativas establecidas en las fronteras, litorales y ciudades importantes del país, con facultades para fiscalizar, vigilar y controlar la entrada y salida de mercancías, así como los medios en que éstas son transportadas.
- o Asegurar el cumplimiento de las disposiciones que en materia de comercio exterior se emitan.
- o Hacer cumplir las leyes aplicables y las que se relacionan con su actividad, como las de seguridad nacional, economía, salubridad, comunicaciones, migratorias, fitosanitarias, entre otras.
- o Recaudar impuestos, aprovechamientos y demás derechos en materia de comercio exterior.

3.6.2 Función de la aduana.

La Administración General de Aduanas es la autoridad competente para aplicar la legislación que regula el despacho aduanero, así como los sistemas, métodos y procedimientos a que deben sujetarse las aduanas; intervenir en el estudio y formulación de los proyectos de aranceles, cuotas compensatorias y demás medidas de regulación y restricción del comercio exterior; dar cumplimiento a los acuerdos y convenios que se celebren en materia aduanera; ordenar y practicar la

verificación de mercancías de comercio exterior en transporte; la verificación en tránsito de vehículos de procedencia extranjera; determinar los impuestos al comercio exterior y otras contribuciones de conformidad con lo establecido en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) y otros ordenamientos, así como el valor en aduana de las mercancías con base en la Ley Aduanera; establecer la naturaleza, estado, origen y demás características de las mercancías, determinando su clasificación arancelaria.

3.7 Despacho aduanal.

De acuerdo con lo que señala el artículo 35 de la Ley Aduanera, se entiende por despacho aduanero el conjunto de actos y formalidades relativas a la entrada de mercancías al territorio nacional y a la salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en la Ley Aduanera, deben realizar en la aduana las autoridades, así como los agentes o apoderados aduanales.

3.8 Agente aduanal.

“El agente aduanal es una persona física a quien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley de quien contrate sus servicios”⁵.

Los interesados en obtener una patente de agente aduanal deberán cumplir con los requisitos señalados en el artículo 159 de la Ley Aduanera, para ello, es necesario que esperen a que se publique una Convocatoria en el Diario Oficial de la Federación, y una vez que se cumple con dichos requisitos, la Secretaría le

⁵ Eduardo Reyes Diaz-Leal, *El Despacho Aduanal*, Bufete Internacional de Intercambio, S.A. de C.V., México, D.F. 2003, p-97.

otorga la patente de agente aduanal, mediante la emisión del acuerdo con el cual se autoriza la expedición de la patente de agente aduanal ante la aduana de adscripción que se hubiera solicitado.

Cabe señalar que no existe fecha o periodo determinado para la publicación de una Convocatoria, así como tampoco el número de Convocatorias que se deben publicar por año; la última fue publicada el 25 de marzo de 1998.

Para que un agente o apoderado aduanal, inicie los trámites de comercio exterior debe de contar con una carta de encomienda, que es el documento que comprueba el encargo que se le confiere a éste, por parte de la persona que contrata sus servicios para realizar únicamente el despacho aduanero de mercancías por las que fue contratado, esta carta debe de estar firmada por el importador.

3.9 Aranceles.

Son impuestos que se aplican en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a similares que se fabrican en el país. Por su parte los aranceles en la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye en el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.

Como lo indica la Ley de Comercio Exterior los aranceles pueden ser de tres formas distintas:

- o **Ad-Valorem:** en el cual se expresa en términos porcentuales y se calcula en base al valor de Aduana de la mercancía.
- o **Específico:** Cuando se expresa en términos monetarios por unidad de medida.
- o **Mixto:** Consiste en una combinación de los dos métodos anteriores.

En el artículo 13 de Comercio Exterior se comentan tres tipos de modalidades que pueden adoptar los aranceles mencionados anteriormente:

- o **Arancel Cupo:** Para cierta mercancía.
- o **Arancel Estacional :** Establece niveles arancelarios diferentes según la época del año.
- o Las demás modalidades que señale el poder ejecutivo.

Además de los aranceles regulares mencionados hay otros tipos de aranceles que pueden cobrarse a la importación de mercancía según el país de origen de las mismas, estos pueden ser aranceles preferenciales, que son aranceles inferiores o nulos para los países que tienen tratados o convenios comerciales, o aranceles diferenciales o de castigo, los cuales se imponen a países como una forma de sanción por llevar a cabo actividades ilícitas de comercio.

3.9.1 Clasificación arancelaria.

“La clasificación arancelaria se utiliza para identificar las mercancías en la Aduana con el fin de definir su situación arancelaria, que arancel le corresponde, establecer los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias”⁶

La clasificación arancelaria aceptada y utilizada por la mayoría de los países en el Sistema Armonizado (SA), el cual se utiliza desde 1988, este consta de 6 dígitos: los dos primeros son el número de capítulo, los dos siguientes son el número de partida, y los dos últimos son la subpartida.

⁶ Bancomext, <http://www.bancomext.com.mx>, *Guía básica del exportador*, México, D.F. p-61.

3.9.2 Barreras no arancelarias:

Las restricciones no arancelarias son medidas impuestas por los países para proteger la producción nacional, surgieron como medida para limitar y restringir el comercio, ya que con los tratados de libre comercio los aranceles e impuestos al comercio bajaron mucho y ya no eran útiles para proteger la industria nacional.

El número de barreras arancelarias existentes es muy amplio ya que cada país puede disponer las que crea necesarias para proteger su mercado.

Según el artículo 15 de la Ley de Comercio Exterior, las barreras no arancelarias se clasifican en dos grandes grupos: cuantitativas y cualitativas. Las regulaciones no arancelarias cuantitativas son medidas que restringen la cantidad de productos permitidos para entrar a un país:

- o Permisos de importación, exportación o licencias previas
- o Cupos
- o Precios oficiales
- o Antidumping y subvenciones
- o Prohibiciones
- o Control del tipo de cambio

3.10 Reglas de origen.

Las reglas de origen son un tipo de regulación no arancelaria de las más importantes, ya que de ellas depende el arancel o impuesto que deba pagar un producto al entrar a un país y que trato se le dará al mismo, ya sea preferencial si hay algún tratado de libre comercio, o diferencial si el país del que proviene la mercancía tiene algún castigo o normal.

Las reglas generales para determinar el origen de las mercancías se encuentran explicadas en el Título Tercero, en los artículos del 9 al 11 en la Ley de Comercio Exterior, sin embargo, todos los tratados de libre comercio entre países tienen sus propias reglas y condiciones para determinar el origen de la mercancía, por ejemplo un porcentaje del contenido de materia prima local, ser ensamblado en determinado país, tener un cambio de clasificación arancelaria entre otras.

Capítulo 4. Trámites para exportar.

4.1 Alta en el padrón de exportadores.

Para inscribirse en el padrón de exportadores, el interesado debe presentar la solicitud de inscripción en original, mediante el formato denominado “Padrón de exportadores sectorial”, que forma parte del Anexo 1 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, mediante servicio de mensajería o presentarse personalmente al Padrón de Exportadores Sectorial, Administración Central de Contabilidad y Glosa, anexando copia simple de:

- o Cualquiera de los siguientes documentos: recibo de pago de predial, luz, teléfono o agua, siempre que tenga una antigüedad no mayor a tres meses; del estado de cuenta de alguna institución del sistema financiero, siempre que tenga una antigüedad no mayor a tres meses; del contrato de arrendamiento o subarrendamiento vigente, con el último recibo de pago del arrendamiento o subarrendamiento correspondiente al mes en que se haga el acreditamiento o al mes inmediato anterior; o del pago al Instituto Mexicano del Seguro Social, de las cuotas obrero patronales causadas en el mes inmediato anterior. Tratándose de contribuyentes que inicien operaciones o se encuentren en periodo preoperativo, deberán comprobar su domicilio fiscal con la orden de verificación del RFC.
- o Cédula de identificación fiscal y del formulario de registro en el RFC, con los que se acredite estar inscritos en dicho registro con actividad empresarial y sujetos al pago del IEPS. Asimismo, presentar los diversos movimientos efectuados ante el RFC, en su caso.
- o Declaraciones anuales del ISR, IVA, IMPAC e IEPS, de los últimos cuatro ejercicios, pagos provisionales o definitivos del último ejercicio, según corresponda y pagos definitivos del ejercicio en curso, tratándose de exportadores de bebidas con contenido alcohólico, cerveza, alcohol, alcohol desnaturalizado y tabacos labrados. Para el caso de exportadores de aguas mineralizadas; refrescos; bebidas hidratantes o rehidratantes; concentrados, polvos jarabes, esencias o extractos de sabores, que al

diluirse permitan obtener refrescos, bebidas hidratantes o rehidratantes; jarabes o concentrados para preparar refrescos que se expenden en envases abiertos utilizando aparatos automáticos, eléctricos o mecánicos, deberán presentar copia simple de las declaraciones anuales del ISR, IVA e IMPAC, de los últimos cuatro ejercicios y de los pagos definitivos del año en curso.

- o Tratándose de personas morales, acompañar copia legible del testimonio notarial del acta constitutiva de la empresa y, en su caso, de las modificaciones.
- o Constancia de inscripción al Padrón de Contribuyentes de Bebidas Alcohólicas, de conformidad con la obligación establecida en el artículo 19, fracción XIV de la Ley del IEPS, para el caso de exportadores de bebidas alcohólicas, alcohol y alcohol desnaturalizado.
- o Información de clientes y proveedores presentada en el último ejercicio fiscal, de conformidad con lo establecido en el artículo 19, fracción VIII de la Ley del IEPS, así como copia de la información presentada de conformidad con el artículo 19, fracción VI de la misma Ley, para el caso de exportadores de bebidas con contenido alcohólico, cerveza, alcohol, alcohol desnaturalizado y tabacos labrados.

Las empresas inscritas en el padrón de exportadores, deberán exhibir en el mes de mayo de cada año, copia de las declaraciones anuales del ISR, IVA, IMPAC y copia de las declaraciones definitivas del IEPS relativas al último ejercicio fiscal. Tratándose de empresas que dictaminen sus estados financieros para efectos fiscales, además deberán exhibir la carta de presentación del dictamen en el mes de octubre.

4.2 Suspensión en el padrón de exportadores.

Procede la suspensión en el Padrón de Exportadores Sectorial en los siguientes casos:

- o Cuando el contribuyente presente irregularidades o inconsistencias en el RFC.
- o Cuando los contribuyentes al fusionarse o escindirse, desaparezcan del RFC.
- o Cuando el contribuyente cambie su denominación o razón social y no actualice su situación en el Padrón de Exportadores Sectorial.
- o Por resolución firme, que determine que el contribuyente cometió cualquiera de las infracciones previstas en los artículos 176 y 177 de la Ley.
- o Cuando no se cumpla con el requisito establecido en el párrafo que precede, así como cuando el contribuyente no se encuentre al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

Los contribuyentes deberán solicitar la modificación de los datos en el Padrón de Exportadores Sectorial, cuando se trate de cambios de denominación o razón social, o bien de su clave en el RFC.

Esta solicitud deberá presentarse dentro de los 10 días siguientes a aquél en que se obtenga la nueva cédula de identificación fiscal, ante la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la AGA, acompañada de las copias del aviso de modificaciones al RFC.

Se dejará sin efectos la suspensión, siempre que los contribuyentes presenten mediante promoción por escrito, la solicitud correspondiente, ante la AGA, anexando copia simple de la siguiente documentación:

- o Copia de la cédula de identificación fiscal o de la constancia de inscripción al RFC, siempre que esta última no exceda de un mes de haber sido expedida por la autoridad competente.
- o De las declaraciones anuales del ISR, IVA, IMPAC y de la declaración anual o las declaraciones provisionales o definitivas del IEPS, según corresponda, de los ejercicios transcurridos a partir de que se concedió el registro o de la última declaración que haya presentado.
- o De las declaraciones de pagos provisionales del ISR, IVA, IMPAC y de las declaraciones definitivas de IEPS por el último ejercicio y por el ejercicio en curso.
- o De los tres últimos pedimentos de exportación presentados para su despacho.
- o Aviso de cambio de domicilio o razón social, en su caso.
- o Copia de la Constancia de Inscripción al Padrón de Contribuyentes de Bebidas Alcohólicas, para el caso de exportadores de bebidas con contenido alcohólico, cerveza, alcohol, alcohol desnaturalizado y tabacos labrados.
- o Tratándose de contribuyentes que hayan sido suspendidos del Padrón de Exportadores Sectorial por haber incurrido en irregularidades o inconsistencias en el RFC; cuando los contribuyentes al fusionarse o escindirse desaparezcan del RFC o cuando el contribuyente cambie su denominación o razón social y no actualice su situación en el Padrón de Exportadores Sectorial, deberá presentar, además de los señalados en el párrafo anterior, copia de la constancia de inscripción al RFC, expedida por la Administración Local de Recaudación que corresponda a su domicilio fiscal, con una antigüedad máxima de un mes, en la que se señale como activo la situación de su registro.

- o En el caso de contribuyentes que hayan sido suspendidos de este padrón por resolución firme, que determine que el contribuyente cometió cualquiera de las infracciones previstas en los artículos 176 y 177 de la Ley, además de los señalados anteriormente, deberán anexar copia que demuestre el pago de los créditos fiscales derivados de esas infracciones.

4.3 Procedimiento para exportar por lugar distinto al autorizado.

Sólo cuando se tiene autorización para exportar mercancías por lugar distinto:

1. Se presenta el pedimento correspondiente ante el mecanismo de selección automatizado, previamente a que se realice la carga de las mercancías.
2. En el caso de graneles sólidos o líquidos se podrá presentar el pedimento de exportación a la aduana dentro del plazo de tres días siguientes a aquel en el que se terminen las maniobras de carga correspondientes, a fin de que los datos que permitan cuantificar las mercancías sean declarados con toda veracidad.
3. Si el resultado del mecanismo de selección automatizado es el reconocimiento aduanero, éste se practicará en forma documental, sin perjuicio de que la autoridad aduanera practique el reconocimiento físico de las mercancías.
4. Una vez desaduanada la mercancía o el resultado del mecanismo de selección automatizado es desaduanamiento libre, la mercancía podrá retirarse del lugar autorizado para la salida de la misma.

5. No será aplicable este procedimiento a la exportación de productos clasificados en las fracciones arancelarias 2710.11.01, 2710.11.02, 2710.11.06, 2710.11.07, 2710.11.08, 2710.11.99, 2710.19.01, 2710.19.02, 2710.19.04, 2710.19.05, 2710.19.07, 2710.19.99, 2710.91.01 y 2710.99.99, en cuyo caso se deberá estar a los lineamientos emitidos por la AGA.

Una vez efectuada la exportación definitiva, las mercancías pueden retornarse a México sin el pago del impuesto general de importación, siempre que éstas no hayan sido objeto de modificaciones en el extranjero ni transcurrido más de un año desde su salida del territorio nacional.

Las autoridades aduaneras podrán autorizar la prórroga de dicho plazo cuando existan causas debidamente justificadas y previa solicitud del interesado con anterioridad al vencimiento del mismo.

Cuando el retorno se deba a que las mercancías fueron rechazadas por alguna autoridad del país de destino o por el comprador extranjero en consideración a que resultaron defectuosas o de especificaciones distintas a las convenidas, se devolverá al interesado el impuesto general de exportación que hubiera pagado.

En ambos casos, antes de autorizarse la entrega de las mercancías que retornan se acreditará el reintegro de los beneficios fiscales que se hubieran recibido con motivo de la exportación.

4.4 Documentos y trámites de exportación.

A continuación los documentos necesarios para llevar a cabo la exportación:

Factura comercial.

Para fines aduaneros en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial.

Lista de empaque.

Es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la Aduana y al comprador de la mercancía saber que contiene cada bulto o caja.

Documentos de transporte.

Es el título de consignación que expide la compañía transportista en el que se indique que la mercancía se ha embarcado a un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra.

Contrato de transporte.

Es el documento por el cual la empresa porteadora se compromete a prestar el servicio que en el mismo se estipula y de acuerdo a las condiciones de transporte estipuladas.

4.5 Formas de pago internacional.

La forma de pago es uno de los aspectos más importantes en las operaciones internacionales, ya que la mayoría de las veces no se puede conocer a los clientes personalmente ni se tienen referencias de ellos por que son de otro país, por lo que se debe tener mucho cuidado al decidir la forma de pago y debe estar bien especificada en el contrato.

“La guía básica del exportador⁷”, de Bancomext, identifica las cinco formas de pago más comúnmente utilizadas en el comercio internacional: cheques, giros bancarios, órdenes de pago, cobranzas bancarias internacionales y cartas de crédito:

⁷ Bancomext, <http://ww.bancomext.com.mx>.

Cheques.

Esta es una forma de pago común tanto en actividades nacionales como internacionales, sin embargo no es una forma segura ya que es muy difícil asegurarse de que las cuentas en los bancos en el extranjero van a tener fondos suficientes para pagar esos cheques. El beneficiario confía en que los cheques van a poder ser cobrados, sin embargo cabe la posibilidad de que ese cheque jamás pueda ser cobrado por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos que tiene el vendedor con esta forma de pago son indudables.

Giros bancarios.

Esta forma de pago es de gran aceptación ya que pueden emitirse giros bancarios en cualquier divisa y sin necesidad de tener una cuenta bancaria. Para utilizar esta forma de pago el comprador debe acudir a un banco y solicitar un giro internacional que muestre el importe, la divisa y el lugar donde se encuentra el beneficiario. Con esta forma de pago los bancos solo realizan abonos en otra cuenta, por lo que el vendedor no recibe efectivo.

Órdenes de pago.

Para utilizar esta forma de pago el comprador debe tener una cuenta de banco para que la cantidad a pagar se abone directamente de esa cuenta. Generalmente se pedirá al exportador o vendedor una prueba de que la mercancía ha sido embarcada para darle el pago ya que no existen órdenes de pago condicionadas; por lo tanto, es recomendable que se utilice solo cuando hay confianza entre las partes. En esta forma de pago intervienen cuatro partes: el ordenante, quien compra la orden de pago; el beneficiario, quien recibe en su cuenta la cantidad establecida; el banco ordenante, el que recibe el importe de la operación por parte del comprador o importador y el banco pagador, el que efectúa el pago mediante el depósito en la cuenta del vendedor o exportador.

Cobranzas bancarias internacionales.

Es un servicio que ofrecen los bancos para tramitar el cobro de la operación a nombre del vendedor o exportador; para esto el vendedor debe acudir al banco e informarle que trámites deberá realizar, estas órdenes deben ser muy exactas, por lo que los bancos actualmente cuentan con formatos que el solicitante debe llenar.

Cartas de crédito.

La cámara internacional de comercio. Realiza desde hace varias décadas una recopilación de reglas conocidas mundialmente como Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios o en su forma abreviada UCP-500. Estas reglas rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario. Las cartas de crédito son las formas de pago internacional más confiable ya que los bancos se encargan de que el vendedor no reciba el pago hasta que envíe la mercancía y que el comprador no reciba la mercancía hasta que realice el pago.

Al utilizar una carta de crédito no es necesario obtener la información del entorno económico, político, social del país comprador, ya que los bancos que intervienen en su trámite realizan esa función, por lo que es más útil cuando existe baja confianza y experiencia entre exportador e importador; por ejemplo, el banco efectuará una profunda evaluación crediticia del importador para convencerse de su solvencia moral y de pago. Si el importador fuera incapaz de conseguir que algún banco le abriera la carta de crédito, eso sería una señal de alerta para validar que no es un buen sujeto de crédito, y el exportador ya no se arriesgaría a tratar de concretar la operación.

Para realizar un pago mediante una carta de crédito intervienen los siguientes participantes: Exportador o vendedor, quien interviene para negociar los términos y condiciones de la carta de crédito y tendrá que embarcar la mercancía de acuerdo a lo convenido, también se le conoce como beneficiario ya que el es quien recibirá el pago convenido. El importador o comprador, quien inicia los

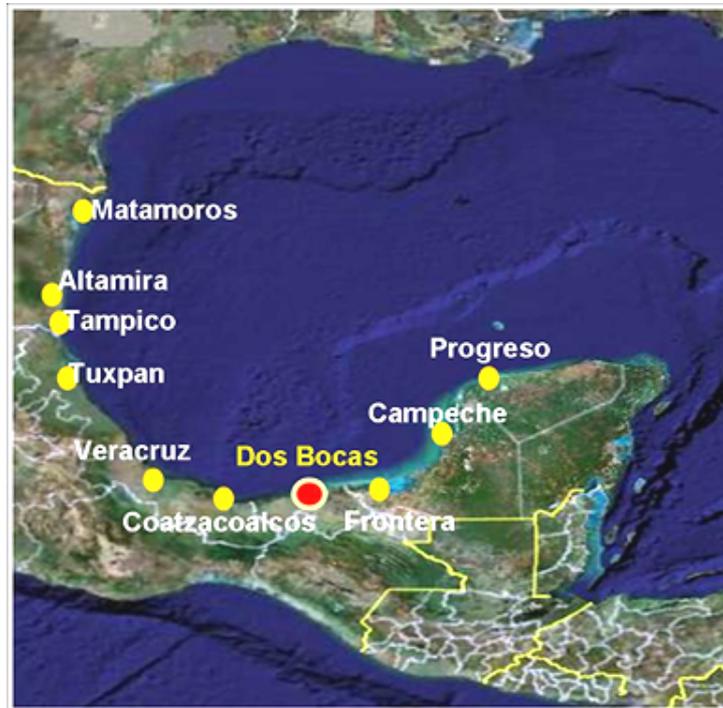
trámites para establecer la carta de crédito, también se le llama ordenante ya que él es quien solicita la carta de crédito. Banco emisor, es el que emite la carta de crédito de acuerdo a las condiciones del comprador. Y por último el banco intermediario, el que notifica o confirma el crédito a su cliente.

Las cartas de crédito tienen diferentes modalidades; pueden ser revocables, cuando el banco tiene el poder de cambiarlas o cancelarlas sin tener que informar al beneficiario, o irrevocables, cuando el banco se compromete a cumplir con los pagos anteriormente definidos, a su vencimiento, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos.

También puede clasificarse como notificada, cuando la única responsabilidad del banco intermediario es la de avisar a su cliente, es decir al vendedor o exportador, de la aceptación y los términos de la carta de crédito, el banco emisor es quien tiene la responsabilidad de hacer los pagos; por otro lado la carta de crédito confirmada da al exportador seguridad absoluta del pago.

Capítulo 5. La Administración Portuaria Integral de Dos Bocas.

5.1 Ubicación del Puerto de Dos Bocas.



El puerto se encuentra estratégicamente localizado en las siguientes coordenadas:

- o 18°20' latitud norte
- o 93°11' longitud oeste

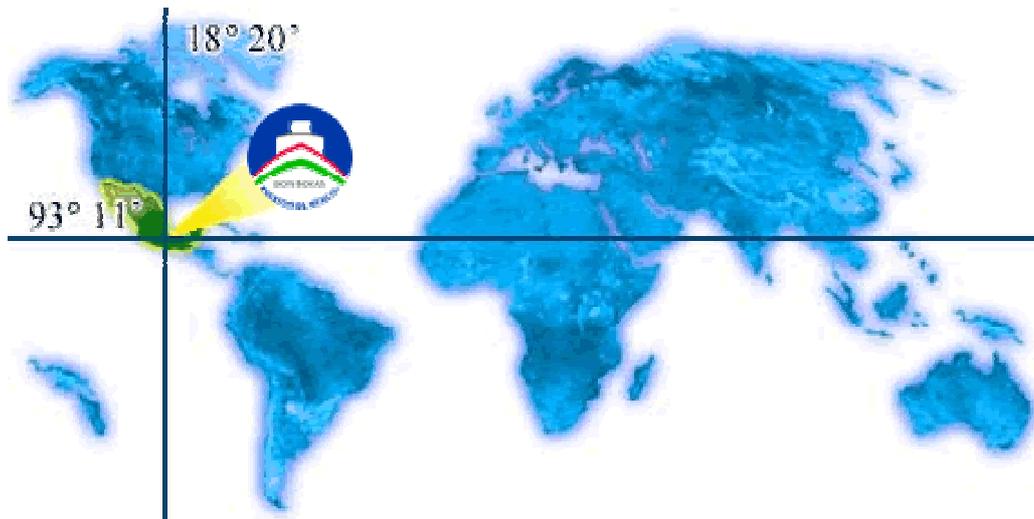
Con grandes oportunidades de desarrollo por las ventajas que ofrece:

- o La exportación de mercancías
- o La proyección del desarrollo Internacional.

5.2 Localización.

El Puerto de Dos Bocas se localiza en el municipio de Paraíso, Tabasco, entre los 18° 20' de latitud Norte y los 93° 11' de longitud Oeste.

El puerto se ubica en la llamada región del Grijalva que concentra el 85% de la población y el grueso tanto de la infraestructura urbana como de la actividad económica, agrícola, ganadera y petrolera de Tabasco, en localidades como Paraíso, Comalcalco, Cárdenas, Huimanguillo, y a 95 kilómetros de Villahermosa la ciudad más moderna y capital del estado.



| Características generales del puerto | |
|---|--|
| Canal de acceso | 3 km. de longitud 100 mts. de plantilla 10 mts. de profundidad |
| Dársena terminal de abastecimiento | 7 mts. de profundidad |
| Muelles | 2,096 mts. lineales |
| Escolleras Oriente | 1,880 m. de longitud |
| Escollera Poniente | 600 m. de longitud |

| Características del área comercial | |
|---|---|
| Canal de acceso a la Terminal de Usos Múltiples | 1.7 km. de longitud |
| Muelle comercial | 300 mts. de longitud 9 mts. de profundidad |
| Dársena de ciaboga | 300 mts. de longitud |
| Patio de maniobras | 12 hectáreas |

5.4 Conectividad

Principales ejes carreteros.

Conducen a la red carretera hacia los principales centros de consumo y producción.

Aeropuerto internacional de Villahermosa.

A tan solo 88 Km. del puerto, con vuelos diarios a los principales destinos y conexiones a todo el mundo.



Incorporar al Puerto de Dos Bocas el acceso del ferrocarril hasta el muelle, este proyecto tiene como objetivo ser un puerto más competitivo que permita una disminución de los costos en el valor del flete total. Contempla una ruta de Chontalpa al Puerto de Dos Bocas de 70 Km.



5.5 Hinterland y foreland.

Hinterland.

El área interna de influencia del Puerto de Dos Bocas o hinterland, se circunscribe a los estados de Tabasco, Campeche, Chiapas, sur de Veracruz y Zona Norte de Centroamérica; con una demanda diversa de insumos, productos, maquinaria y equipo que necesarios para el desarrollo de las actividades de exploración, producción y transporte que requieren de los servicios portuarios para su abastecimiento.

En esta área geográfica se desarrollan actividades agropecuarias que demandan insumos, productos, maquinaria y equipo en sus procesos productivos y a partir de estos se obtienen importantes volúmenes de producción que pueden ser comercializados en el mercado nacional e internacional, siendo los principales:

- o Productos tropicales como el plátano, piña, mango, papaya, limón persa, naranja, cacao, café, chiles, caña de azúcar, etc.
- o Productos derivados de la actividad ganadera.

Así mismo en la satisfacción de las demandas de la población y del sector servicios de la economía del área de influencia del Puerto, se generan expectativas para el transporte marítimo de mercancías y por ende de servicios portuarios.

Foreland.

El área de influencia externa del puerto o foreland, en lo referente a las actividades derivadas de los otros sectores de la economía, como es el caso de los productos tropicales las zonas geográficas de comercialización se localizan también en la costa este de Estados Unidos, Canadá, Europa del Este y los países de Medio Oriente.

5.6 Oportunidades de negocio.

Entorno al mercado.

En el aspecto comercial, la infraestructura que se desarrolla actualmente en el Puerto de Dos Bocas permitirá su utilización inmediata e impulsará el desarrollo industrial, comercial y de servicios en la región, promoviendo la inversión privada y el movimiento de todo tipo de carga, para consolidarlo como el más nuevo complejo comercial, industrial y petrolero en el Golfo de México.

Durante la vigencia del “Programa maestro de desarrollo portuario” actual, se prevé que la capacidad instalada del puerto incrementa de manera considerable.

Estas áreas serán complementadas con la introducción de los servicios básicos, áreas de circulación continua, con lo cual se espera evitar congestionamientos tanto de flujo regular de carga como en los reconocimientos y en la modulación aduanera.

Proyectos de negocio.

Dentro del “Programa maestro de desarrollo portuario” actual del Puerto de Dos Bocas, se contempla la puesta en marcha de diversos proyectos, los cuales son:

- o Muelle comercial y turístico.
- o Ampliación de la dársena de 300 a 360m.
- o Proyecto terminal petrolera.
- o Desarrollo de rompeolas.
- o Implementación para tres posiciones de atraque.
- o Acceso ferroviario de 70 km. Dos Bocas – Chontalpa.

El objetivo principal es incrementar el flujo de movimiento de carga en el puerto.

Principales mercancías o cargas.

Aún cuando el puerto es de vocación petrolera, existen diferentes tipos de carga susceptibles de ser transportados vía marítima a través de Dos Bocas. Con el proyecto comercial, se pretende que Dos Bocas sea considerado como un centro de recepción y distribución de las cargas que se manejan en su zona de influencia.

Los principales productos susceptibles de ser transportados por el puerto son:



Ventajas del puerto.

- o Ubicación estratégica en el Golfo de México.
- o Conectividad.
- o Cercanía a importantes centros de consumo.
- o Maniobras especializadas en peso y volumen.
- o Diversificación de mercados.
- o Desarrollo industrial con disponibilidad de terrenos.
- o Certificado del código PBIP (Código de Protección a Buques e Instalaciones Portuarias, ISPS por su denominación en inglés⁸).
- o Frontera con Centroamérica.

⁸ Secretaria de Comunicaciones y Transportes, Coordinación General de Puertos y Marina Mercante, Seguridad Marítima, <http://e-mar.sct.gob.mx/index.php?id=517>.

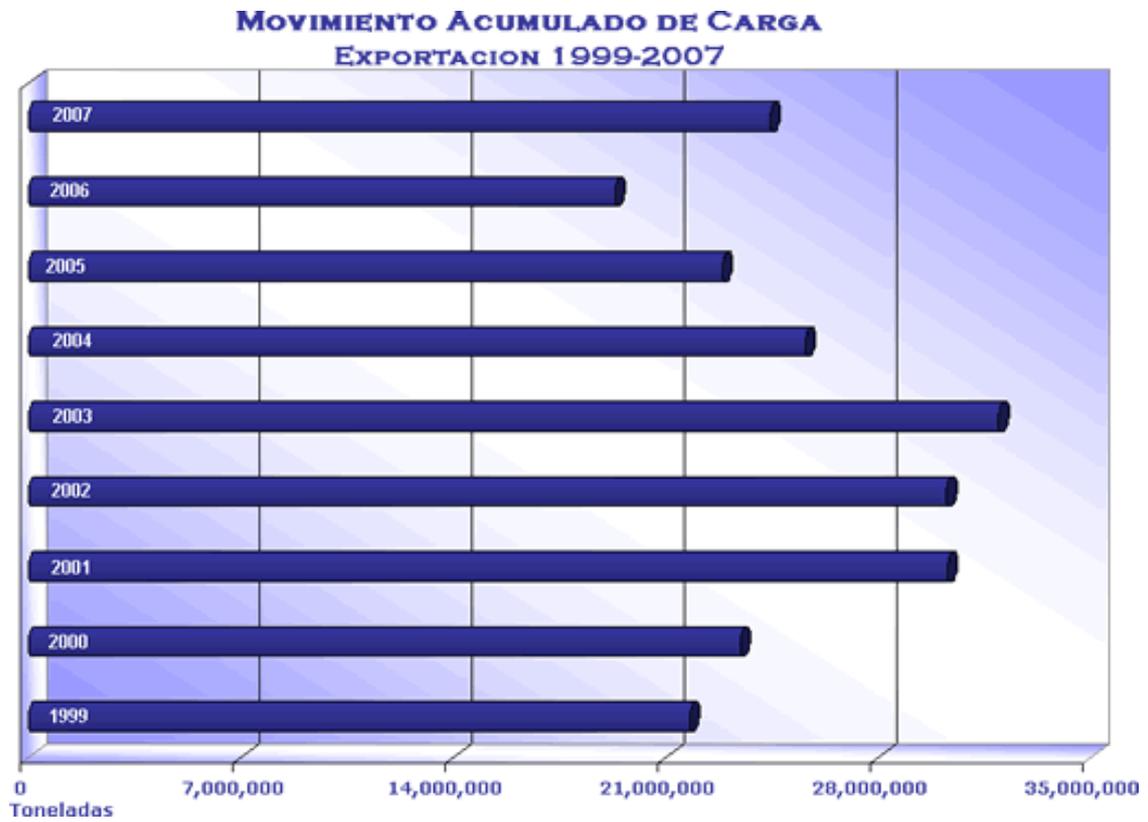
5.7 Rutas.

El Puerto de Dos Bocas participa en el sistema de manejo de carga internacional, incorporándose a los mercados mundiales y desarrollándose como un puerto regional, concentrando cargas de su zona de influencia.



5.8 Estadísticas.

Histórico anual.



Capítulo 6. El producto a exportar: plátano, variedad cavendish.

6.1 El plátano.

| | |
|--------------------------------------|--|
| Nombre científico: | Musa acuminata Musa cavendishii |
| Familia: | Musaceae |
| Origen: | Sur y sureste de Asia |
| Parte de la planta que se aprovecha: | El fruto. Las comunidades primitivas emplean las inflorescencias como vegetal |
| Ciclo vital: | Perenne. La duración del ciclo depende de la incidencia de la enfermedad conocida como sigatoca y la presencia de vientos huracanados. |
| Usos: | Por su elevado nivel de producción, consumo y calidad es uno de los más importantes alimentos de la fruticultura mexicana. Además de consumo directo, algunas especies se dedican a la producción de fibra, alcohol y almidón. |

6.2 Cualidades nutritivas.

Cada 100 gr. de pulpa contiene:

| | | | |
|-----------|----------------|-------------|----------------|
| Agua | 58 – 80 g | Riboflavina | 0.02 – 0.08 mg |
| Fibra | 0.3 –3.4 g | Niacina | 0.04 – 0.08 mg |
| Almidón | 3 g | Vitamina A | 190 UT mg |
| Azúcar | 15.1 - 224 | Calcio | 7 –22 mg |
| Grasas | trazas-0.4 g | Hierro | 0.4 – 1.6 mg |
| Proteínas | 1.1 - 2.7 g | Fósforo | 29 mg |
| Calorías | 77 – 116 kcal | Sodio | 1 mg |
| Tiamina | 0.02 – 0.04 mg | Potasio | 370.0 mg |

6.3 Principales países productores.

| Principales países productores | |
|--------------------------------|--|
| No exportadores: | India, Indonesia. |
| Exportadores: | Brasil, México, China (95% consumo interno). |
| Pequeños exportadores: | Filipinas (1/4 de su producción se exporta). |
| Grandes exportadores: | Filipinas (3/4 de su producción se exporta). |

6.4 Principales regiones plataneras en México.

| Vertiente del Golfo | Vertiente del Pacífico |
|--|--|
| <u>Región Sierra:</u> Porción sur del estado de Tabasco. | <u>Región Soconusco:</u> Tapachula, Chiapas. |
| <u>Región Isla:</u> Parte central de Tabasco | <u>Región Pacífico Centro.</u> Planicies y valles costeros de Michoacán, Colima y Jalisco (Tecomán, Col., Tonatlán, Jal., Cuahumayam, Mich.) |
| <u>Región Papaloapan:</u> Tuxtepec, Oaxaca. | |
| <u>Región Norte Veracruz:</u> Martínez de la Torre. | |

El plátano en Puebla.

Es un cultivo que está presente en seis municipios con las variedades dominico y morado. En 2004 se estimaban las siguientes superficies por municipio: Hueytamalco (2,412 has), Ayotoxco (144 has), Hueyapan (58 Has), Teziutlán (32 has) y San José Acateno (25 has).

| Líneas de investigación | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> o Epidemiología, modelos y manejo de sigatoka o Fenología y bioclimatología o Riego y drenaje o Suelos y nutrición o Manejo de poblaciones | <ul style="list-style-type: none"> o Control de malezas o Problemas entomológicos y nematológicos o Prevención de enfermedades poscosecha o Industrialización de productos viables. |

6.5 Paquete tecnológico aplicable al plátano.

6.5.1 Preparación del terreno.

Barbecho profundo a más de 40 cm. y paso doble de rastra la parte superior del suelo debe ser físicamente de la mejor calidad, puesto que estas plantas son de raíces extremadamente cortas o superficiales.



Preparación del terreno.

6.5.2 Propagación.

Se propagan por medio de "hijuelos" de 50 a 60 cm. de altura, los cuales tienen solo hojas angostas o por medio de trozos de rizoma cortados de las "cabezas" antiguas.

Conviene cortar los brotes a 1 m de altura, cortando también las hojas, y se plantan en el terreno a 3 m de distancia en marco real esto dependiendo de la variedad. En dos o tres semanas los tallos emiten raíces y empiezan a aparecer las nuevas hojas.



Selección y preparación de las plantas.

6.5.3 Plantación.

La plantación se lleva a cabo en cepas de 60 cm. de profundidad a la distancia de 3 – 3.5 m² colocando dos plantitas por cepa, una más pequeña que la otra y ambas desprovistas de hojas. Se llena la cepa con sustrato rico en materia orgánica y después se acumula tierra hasta unos 10 cm. por encima de la inserción de las raíces. Se deja un cajete alrededor de la planta para que retenga el agua de riego. La época para realizar la plantación depende de la zona y del suelo donde se cultiven, que por lo regular es todo el año, limitada a la disponibilidad de agua de riego ó lluvia.



Apertura de cepas y plantación.

En siembras en tresbolillo y doble hilera se aprovecha mejor el terreno y se obtiene una mayor cantidad de plantas por hectárea. Sin embargo, dada su alta densidad, se tiene que dar un mejor manejo de la plantación, sobre todo para el control de enfermedades. Las plantaciones modernas se realizan con amplios pasillos, que facilitan la mecanización y densidades entre 2000 y 2400 plantas / ha. En los suelos ligeros, la distancia común es 3.0 x 3.0 m. para un promedio de 1100 plantas por hectárea, mientras que en los suelos pesados requiere de 3.3 x 3.3 m ó sea 1000 plantas por hectárea.

6.5.4 Malas hierbas.

Estudios realizados han determinado que el período crítico de competencia de malezas en el cultivo de plátano se encuentra entre los primeros cinco meses, razón por la cual deben efectuarse a partir de la siembra los deshierbes o chapeos requeridos con el fin de evitar retraso en la floración y disminución en la producción. Existen dos grandes grupos de malezas, las de hoja ancha y las de hoja angosta, resultando estas últimas las más agresivas.

El control de malezas en los cultivos debe ser sistemático e integrado y como tal, debe hacerse uso de cada uno de los métodos que sea posible. Al respecto existe el control mecánico, que consiste en la utilización de máquinas como la guadaña o la chapeadora (desvaradora) accionada por tractor; el control manual donde se emplea principalmente el machete; el control biocultural, que consiste en el uso de altas densidades de siembra y el empleo entre otros, de sistemas asociados de cultivos; el control biológico, que radica en el empleo de organismos benéficos y el control químico, el cual se basa en la aplicación de herbicidas.



Control de maleza en plátano.

6.5.5 Deshije ó poda.

Es la labor más importante por lo que debe realizarse de la forma más cuidadosa, se efectúa en varias ocasiones para lograr mayor rendimiento y calidad de la cosecha. De acuerdo con la edad fisiológica en que se efectúe y el objetivo que se busque, conviene diferenciar tres tipos:

1. Poda de formación o de plantilla: que consiste en la eliminación de plantas improductivas y se efectúa inmediatamente inicie la brotación.
2. Poda de mantenimiento o deshije de producción: el cual consiste en mantener un número ideal de plantas en producción. Debe efectuarse periódicamente. Con ella se busca una producción escalonada, pero constante.
3. Deshije de producción de semilla: que consiste en el entresaque o selección de hijuelos para semilla asexual (nueva plántula) el cual debe hacerse técnicamente para no causar daños a los cultivos comerciales.



Deshije en plátano.

6.5.6 Deshoje o despunte.

El deshoje consiste en eliminar las hojas más viejas que se van secando y perdiendo funcionalidad y aquellas que por algún factor externo (vientos, daños mecánicos) se han doblado. El despunte radica en eliminar las partes de las hojas que se encuentran afectadas por enfermedades. Estudios realizados han mostrado que una planta de plátano durante todo su ciclo de vida requiere de un mínimo de 8 hojas, igualmente se ha encontrado que una planta puede soportar pérdida hasta de un 50%, sin que ello afecte su desarrollo, la calidad y peso del racimo.



Eliminación de hojas.

6.5.7 Fertilización.

La fertilización debe hacerse con base a un análisis de suelos para cada región y plantación en particular. En plantaciones recién establecidas como las adultas, la localización del fertilizante debe hacerse entre 40 y 50 centímetros de distancia de la base de la planta.

Sin embargo para la zona de Puebla se recomienda aplicar los siguientes fertilizantes nitrógeno, fósforo, potasio, calcio y manganeso.

Los fertilizantes o abonos pueden ser orgánicos como la gallinaza, el lombricompost, pulpa de café descompuesta y residuos de cosecha, o químicos como la urea, el cloruro de potasio, la cal agrícola, etc.



Fertilización en plátano.

6.5.8 Riegos.

Si las lluvias no están bien distribuidas durante el año, se sustituyen con agua de regadío llegando a satisfacer las necesidades del cultivo esto es importante, ya que el 87.5% del peso de la planta está constituido por agua.

En verano las necesidades hídricas alcanzan aproximadamente unos 100 m³ de agua por semana y por hectárea y en otoño el consumo se reduce la mitad. Los riegos se reducen cuando los frutos están próximos a la madurez. El drenaje es una de las prácticas más importantes del cultivo. Un buen sistema de drenaje aumenta la producción y la disminución de la incidencia de plagas y enfermedades.

6.5.9 Embolse.

Resulta de una gran importancia, ya que aumenta la velocidad de crecimiento de los frutos al mantener alrededor una temperatura más alta y con cierto grado de constancia. De igual manera se evitan daños físicos a la fruta, mejorando así su calidad. Se pueden usar diversos materiales para el embolse entre ellos: bolsas de polietileno, agribón y mallas.



Embolse del fruto.

6.5.10 Cosecha.

La cosecha consiste en cortar los racimos de las plantas madres, ésta operación se efectúa unos días antes de que los frutos se maduren, con el propósito de preservar la calidad. La cosecha se realiza teniendo en cuenta indicadores como son: cambio de coloración de los frutos y la edad, la cual para su diferenciación en campo se utilizan cintas de distintos colores. La edad de cosecha varía de acuerdo a la zona de producción y a la variedad utilizada y fluctúa entre 14 y 16 semanas posteriores a la floración. A pesar que los racimos son cosechados en estado “echo” y la cáscara presenta un color verde, la pulpa debe contener unos porcentajes de azúcar que fluctúan entre 4 y 9%.

6.6 Plagas y enfermedades.

Las enfermedades son los factores más importantes en la producción del plátano en el mundo. Estas son las razones por las cuales los programas de producción y fitomejoramiento fueron creados. Recientemente, las enfermedades también se convirtieron en blanco principal de los esfuerzos biotecnológicos para mejorar este cultivo.

Las plagas más comunes en plátano son barrenador de la raíz del plátano, barrenador del tallo del plátano u oruga barrenadora, trips.

Para el caso de las enfermedades tenemos en primer lugar a la sigatoka negra, marchitez del plátano y enfermedad del moko.

6.6.1 Plagas.

Barrenador del tallo de plátano (*Odoiporus longicollis*)



a)

b)

a) Hembra, b) Macho del barrenador del tallo.

Descripción:

El barrenador del tallo del plátano es una de las plagas más importantes de los plátanos. Los barrenadores adultos son de color negro y miden desde 23 hasta 39

mm. Los barrenadores son predominantemente de hábito nocturno, aunque durante los días nublados y meses más fríos pueden volar en el día. A menudo se esconden dentro de los pseudotallos y en los tejidos en descomposición de los pseudotallos cosechados. Todas las etapas de desarrollo del barrenador están presentes en la planta infestada a través del año. Los adultos son buenos voladores y se mueven de una planta a otra de esta manera. Las hembras fecundadas ponen huevos elípticos de color blanco amarillento que miden de 3.14 Mm. de largo y 1.1 Mm. de diámetro insertando los oviposidores a través de hendiduras cortadas en la capa epidérmica. El período de incubación varía entre 3 y 8 días.

Daños:

Las larvas emergentes son carnosas, de color blanco amarillento. Se alimentan de los tejidos de las vainas suculentas cavando extensos túneles y pueden llegar hasta el tallo verdadero. Si las larvas emergen durante la etapa avanzada de prefloración de la planta, el brote floral ascendente y el pedúnculo dentro del pseudotallo pueden ser comidos y dañados, lo que da como resultado la ausencia de la emergencia del brote floral que se pudre dentro del pseudotallo. En las plantaciones infestadas severamente, más del 20% de las plantas no florecen debido a este problema. La profundidad de los túneles excavados por las larvas varía entre 8 y 10 cm. Los túneles son extensos y pueden llegar hasta los pedúnculos de las frutas y a la región del collar inferior cerca del rizoma. La infestación de los barrenadores normalmente empieza en las plantas de cinco meses de edad.

Los síntomas tempranos de la infestación son la presencia de pequeños hoyos del tamaño de la cabeza de un alfiler en el tallo, aparición de áreas fibrosas en las bases de los pecíolos foliares, barrenadores adultos y exudación de una sustancia gomosa por los hoyos en el pseudotallo. Durante las etapas avanzadas de infestación, el tallo, al dividirlo por la mitad, muestra extensos túneles tanto en las vainas foliares como en el tallo verdadero.



Daños del barrenador en tallos de plátano.

Control:

Las medidas para controlar los daños causados por el barrenador varían ampliamente dependiendo del tipo de sistema de producción de plátanos que se practica.

Control cultural. La sanidad del campo es importante en el control de esta plaga. Las hojas viejas secas deben ser removidas para permitir la detección de los síntomas tempranos de la infestación con el barrenador y para aumentar la eficacia de la aplicación de los químicos.

Los retoños deben ser podados periódicamente y los pseudotallos infestados deben ser removidos del campo y destruidos.

Las cepas de plátanos que se mantienen en el campo después de la cosecha deben ser removidas y destruidas ya que sirven como refugios y sitios de cría para los barrenadores.

Control químico. El control del barrenador del tallo del plátano es un problema confuso y complejo ya que el ciclo de vida de la plaga puede completarse dentro del pseudotallo. Actualmente, para controlar la plaga se utiliza extensamente la inyección del tallo con un compuesto organofosfórico sistémico

(por ejemplo, monocrotofos). Conjuntamente con la inyección del tallo se puede utilizar otros métodos de aplicación de insecticidas, como la limpieza con un líquido que contiene el insecticida seleccionado, rociado y fumigación de los espacios entre las vainas foliares en el pseudotallo. La fumigación de las plantas de plátano con tabletas de fosforo de aluminio, especialmente durante la fase vegetativa, es fitotóxico y debe ser desalentado.

Picudo negro del plátano (*Cosmopolites sordidus*).



Picudo negro del plátano.

Descripción:

Los huevos de este insecto son blancos, de forma cilíndrica y su tamaño es de aproximadamente 1.8 x 0.7 Mm.; su periodo de incubación es de 3-12 días. La larva es blanca, apoda y ovalada con la parte abdominal ensanchada, cabeza amarillenta y mandíbulas fuertes. El ciclo de vida de la larva varía entre 10 y 165 días, con un promedio de 70 días para América Central. La pupa joven es blanca y presenta todas las características externas del adulto; este estado dura de 4 a 22

días. Al emerger el adulto presenta una coloración rojiza que se torna pardo oscuro o negro, su tamaño varía pero se estima que es de 11-14 Mm. de largo y 4 Mm. de ancho en la base de los élitros. Se puede afirmar que el picudo negro es de hábitos nocturnos y de movimientos lentos, rehuye la luz y es muy sensible a los cambios de temperatura, siendo inactivo a temperaturas menores a 18° y mayores a 40° C; el picudo es favorecido por la humedad.

Daños:

El daño es ocasionado por la larva, que al alimentarse dentro del rizoma, produce perforaciones que destruyen el sistema radical de la planta, debilitándola de tal manera que puede volcarse fácilmente. Los túneles producidos en el rizoma, permiten la entrada de microorganismos que causan pudriciones, acelerando la destrucción de la planta. Así mismo, el daño al rizoma causado por la larva, impide que las yemas vegetativas se desarrollen y por lo tanto, no hay emisión de brotes, lo que ocasiona que el período de vida de los cultivos sea menor.



Daño producido por el picudo negro del plátano.

Control:

Control cultural. Mediante prácticas culturales incluye el uso de “semilla” sana. El material de siembra debe estar pelado para remover los nematodos, los huevos de

picudos y exponer los túneles cavados por la plaga. El tratamiento de la “semilla” con agua a 55° C por 20 minutos da buenos resultados.

Control químico. El control que se realiza en las plantaciones plataneras comerciales es principalmente químico, utilizando nematicidas con actividad insecticida e insecticidas específicos aplicados en la base de la mata. Los insecticidas son de acción rápida y eficaz. Anteriormente se utilizaban ampliamente los insecticidas cyclodiénicos, pero eventualmente fueron abandonados debido al desarrollo de resistencia y a las implicaciones ambientales. Se encuentran disponibles organofosforados menos persistentes pero son más costosos y tóxicos para los aplicadores y por lo tanto menos adecuados para los sistemas de producción a pequeña escala. Actualmente, el picudo negro del plátano ha mostrado la habilidad de desarrollar resistencia a la mayoría de los químicos.

La colocación sistemática de trampas con pedazos de rizoma puede ser eficaz para reducir poblaciones de picudos negros adultos. Sin embargo, la colocación de trampas es un trabajo laborioso y a menudo limitado por la disponibilidad de los materiales. También se cree que el saneamiento de los cultivos (es decir, la destrucción de los residuos) elimina los refugios y sitios de desarrollo y así reduce las cantidades de los picudos negros.



Trampa disco de cepa modificada.

El uso de los hongos entomopatógenos por ejemplo, *Beauveria bassiana* MASCAFE^R y *Metarhizium anisopliae* OPTIMETR para el control del picudo negro del plátano ha sido estudiado desde los años 70. Numerosas cepas han sido

estudiadas con respecto a su actividad contra los picudos adultos y muchas de ellas producen la mortandad de más del 90%. Sin embargo, pocos datos están disponibles sobre el desempeño de las cepas candidatas de los entomopatógenos bajo condiciones de campo, por lo que se sugiere hacer aplicaciones de prueba.

Trips (*Hercinothrips femoralis*).



Adulto de Hercinothrips femoralis.

Descripción:

Sus características principales son: pico chupador-raspador, alas plumosas y en número de dos pares, de color marrón oscuro. Su tamaño es de 1.5 mm. Las larvas no son voladoras y de color amarillento translúcido.

Daños:

Ataca directamente al fruto, produciendo daños que fácilmente se confunden con los de la araña roja. El daño se inicia en los plátanos con una zona de color plateado, que después pasa a color pardo-cobrizo y termina en color casi negro.

El daño del trips se diferencia de la araña roja, en que en la primera fase del ataque o zona plateada existen unos puntos negros, típicos del ataque de trips; en una fase más avanzada aparecen las zonas de color cobrizo, debido a la oxidación de la savia que brota por las raspaduras del insecto.

Sus ataques son más frecuentes en la época otoñal, ya que condiciones de humedad del 70 % u 80 % favorecen su desarrollo. Un momento adecuado para combatir esta plaga es el comienzo de la primavera, cuando la población de trips es baja.

Control:

Son recomendables las pulverizaciones dirigidas al racimo, de alguno de los siguientes insecticidas:

- o Cipermetrina 200, a 1.5-2 l/ha
- o Diazinon C.E. 25% 1.5 – 2 l/ha

Ácaros (*Tetranychus telarius*, *Tetranychus urticae*).



Adulto de araña roja visto al estereoscopio.

Descripción:

El adulto mide unos 0.6 Mm., es de forma ovoide, de coloración rojiza. Se puede observar a simple vista en el envés de las hojas. Las ninfas, que son transparentes, sólo tienen al nacer tres pares de patas. Los huevos son esféricos, lisos y más o menos transparentes.

Daños:

La araña roja suele localizarse en el envés de las hojas a lo largo del nervio central, cerca del racimo, notándose su presencia por unos puntitos de color rojo junto con las telas de araña y los huevos. Después pasan al racimo, causando daños en la fruta con la aparición de zonas de color blanco-plateado, que poco a poco se van haciendo más oscuros.

Las condiciones ideales para el desarrollo de la araña roja son temperaturas elevadas y humedad ambiente baja. Por tanto, hay que vigilar los plantíos, principalmente, en primavera y verano. Al llegar las lluvias y el frío del invierno se detiene su desarrollo, refugiándose para invernarse.

Control:

Un momento adecuado para combatir esta plaga es al comienzo de la primavera, que es cuando los pocos adultos invernantes pasan de las malas hierbas al envés de las hojas de la platanera, y aún no se ha iniciado la generación del verano. En los primeros tratamientos conviene emplear maquinaria a presión debiendo mojarse bien el envés de todas las hojas, para que los acaricidas sean efectivos.

Puede utilizarse uno de los siguientes acaricidas a las dosis que se expresan a continuación:

- o Amitraz 20 %, a 1 lt. /100 lt. de agua
- o Bromopropilato 50 %, a 1 lt. /100 lt. de agua.

Nemátodos (Pratylenchus, Helicotylenchus, Meloidogyne).



Nemátodo Meloidogyne.

Se encuentran en una gran variedad de tipos de suelos, pero los cálidos, poco profundos y bien drenados, proporcionan las condiciones más favorables para su desarrollo.

Descripción:

Las hembras tienen forma de saco, se fijan a la planta, y al morir dejan en su interior los huevos. Los nemátodos parásitos poseen un estilete, que clavan en el tejido de la planta, para succionar la savia de la que se alimenta. Los huevos eclosionan y dan lugar a una larva que sufrirá cuatro mudas antes de ser adulto. La duración del ciclo en zonas templadas es de una o dos generaciones al año, mientras que en climas cálidos puede tener una generación al mes.

Daños:

Los daños causados por nemátodos se producen en las raíces, dando lugar a una disminución de la producción. Los daños se manifiestan en las plantaciones por un amarilleo de las hojas, la muerte de las ramas bajas, agallas en las raíces y sobreproducción de raicillas.



Daños ocasionados por nemátodos.

Control:

El nematicida típico del plátano es el dibromo-cloro-propano, aplicado a dosis de 35-40 l/ha, los tratamientos son más efectivos en los meses febrero-marzo y septiembre -octubre

6.6.2 Enfermedades.

Sigatoka negra (*Mycosphaerella fijiensis*).



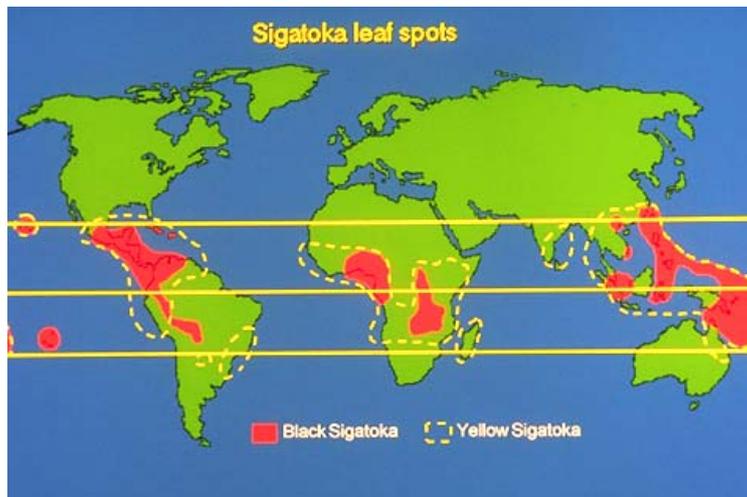
Daños por sigatoka negra en plantación de plátano.

Es la enfermedad más importante que afecta la producción comercial de plátanos en la mayoría de las regiones productoras del mundo.

Distribución, etiología y epidemiología de la sigatoka negra:

La sigatoka negra fue identificada por primera vez en el valle de sigatoka en Fiji, en 1963, pero probablemente, en ese entonces, ya estaba distribuida a lo largo y ancho del sudeste de Asia y el Pacífico sur. En el hemisferio occidental, apareció en 1972 en Honduras, y ahora, está presente desde la parte central de México, hacia el sur hasta Bolivia y la parte noroccidental de Brasil, y en el Caribe (Cuba, Jamaica, República Dominicana y el sur de Florida). En África, fue registrada en Zambia, en 1973, y desde entonces, se ha expandido hacia los territorios bajo el Sahara. En la mayoría de las áreas, la sigatoka negra ha reemplazado a la amarilla, para convertirse en la enfermedad predominante del plátano.

Distribución actual de la sigatoka amarilla y negra. La expansión de la sigatoka negra desplaza a la amarilla como la enfermedad más importante del plátano. De norte a sur, las líneas horizontales definen el trópico de Cáncer, el Ecuador y el trópico de Capricornio.



Distribución de sigatoka en el mundo.

En México se identificó por primera vez en el Sureste del país en 1981, en los estados de Chiapas y Tabasco y actualmente se encuentra en todas las regiones productoras de plátano de México. El combate de la sigatoka negra en las plantaciones del país depende básicamente del uso de productos químicos y es apoyado por algunas prácticas de cultivo. Ha ocasionado graves pérdidas en todas las regiones productoras de musáceas, ya que modificó el manejo de las plantaciones, principalmente los programas de aspersión de fungicidas. Esto trajo como consecuencia un incremento en los costos de producción del cultivo.

Daños:

Las plantas afectadas por sigatoka negra presentan puntos oscuros, café rojizo menores de 0.25 milímetros, visibles a simple vista en el envés de las hojas. Generalmente más abundantes cerca del margen derecho de la hoja (vista de frente) y hacia el ápice. En plantas sin fructificar pueden aparecer en la segunda hoja: Los puntos se alargan a estrías, claramente visibles por envés de la hoja.



Ataque de sigatoka en hojas de plátano.

En condiciones de clima húmedo, las estrías aparecen 10 a 14 días después de la infección; conidióforos y conidios son producidos en este primer estado de estrías. Las estrías se alargan y cambian de color café oscuro a casi negro, haciéndose claramente visible en el haz de la hoja, esto disminuye el segundo estado de estrías. Las estrías se hacen cada vez más anchas y de forma

algo elíptica, a veces rodeada de un halo acuoso. Este es el estado de manchas. Algunas veces presenta un ligero amarillamiento del tejido alrededor de la lesión, pero normalmente esto no es frecuente, como sí ocurre en sigatoka amarilla, y las lesiones se agrandan para formar una gran mancha negra, las cuales no presentan zonas amarillentas a su alrededor. El centro de la lesión se seca, se vuelve ligeramente gris y presenta una depresión. La lesión es rodeada por un angosto borde negro bien definido. Si se presenta gran densidad de lesiones, éstas crecen, la hoja se torna negra y muere en 3-4 semanas, apenas después de aparecer los primeros síntomas.



Sigatoka negra en plátano.

En condiciones severas de infección pueden observarse estrías y manchas desde la segunda hoja en plantas no fructificadas y a partir de la primera, incluyendo la hoja "bandera" en plantas fructificadas. La defoliación total puede observarse en plantas de plátano con 7-8 semanas de edad del racimo, presentándose en este estado una madurez prematura de los frutos. La sigatoka negra es más destructiva que la sigatoka amarilla. Las manchas en sigatoka negra aparecen más temprano, hasta en hojas 3-4 y aún en las hojas segundas. En sigatoka amarilla, las manchas aparecen en las hojas 4,5 ó 6. Las estrías aparecen de 10 a 14 días más temprano que en sigatoka común y el período de transición es de 6 a 7 días más temprano. Las pérdidas a causa de esta

enfermedad pueden ser totales, sí en las épocas de mayor incidencia se retrasan los ciclos de aspersión por dos o más semanas.



Daños severos de sigatoka.

La dispersión del patógeno se sucede en tres formas:

- a) Camiones que transportan plátanos en los que se usan hojas infestadas, para evitar magulladuras y quemaduras del sol en la fruta;
- b) Material de siembra (hijos o cormos) sin ningún tratamiento preventivo, llevados a áreas no infestadas.
- c) Dispersión de ascosporas por el viento.

Control:

En la actualidad, el combate químico es la opción más viable para el control de Sigatoka negra en los clones de plátano comercial en México, el mayor control se realiza con fungicidas sistémicos y de contacto, actuando solos o combinados. También se debe combinar un buen programa de aspersiones aéreas de fungicidas con prácticas culturales. Todas las hojas dañadas deben eliminarse para evitar descarga de ascosporas, lo mismo que eliminar parte o toda la hoja con su superficie necrótica. Es necesario un buen control de malezas, así como prácticas de drenaje y control de la población de plantas para contrarrestar, en parte, el desarrollo de la enfermedad. El uso de bombas de mochila a motor para complementar la atomización aérea (en áreas fuertemente infectadas) es muy importante, para disminuir los niveles de infección.

Los ciclos de atomización aérea deben realizarse cada 15 días y hasta cada 8 a 10 días en las épocas de mayor infección (con la llegada de las lluvias), cuando se presenta un rápido desarrollo de estrías y manchas.

Hasta 1995, en México el combate químico de la enfermedad se realizaba mediante el uso de fungicidas de acción sistémica. Asimismo, los fungicidas de contacto (clorotalonil y mancozeb) también eran incluidos en los programas de aspersión. En la actualidad, se ha intensificado el uso de fungicidas protectantes en todas las áreas productoras, realizando aplicaciones periódicas (cada 7 a 12 días).

Acciones contra la diseminación de la enfermedad:

La presencia de la Sigatoka negra en las regiones productoras de plátano en el Sureste de México originó que la Dirección General de Sanidad Vegetal estableciera la Cuarentena Interior Permanente No 18. El objetivo principal fue evitar o retrasar la introducción de Sigatoka negra en áreas o regiones plataneras donde la enfermedad no estaba presente. Las acciones más importantes que contemplaba la campaña fueron:

- o Movimiento restringido de material vegetativo procedente de zonas afectadas.
- o Establecimiento de casetas cuarentenarias.
- o No utilizar hojas en los vehículos de transporte para proteger la fruta.
- o Desinfección de vehículos.
- o Inspección de predios.
- o Aplicación de productos químicos para su combate.
- o Derribo de huertos severamente afectados.

Esta cuarentena no fue suficiente para evitar que la Sigatoka negra se diseminara a toda la República Mexicana, aun cuando existen grandes distancias (más de 1000 Km.) y barreras geográficas naturales (cadenas montañosas) entre áreas o regiones bananeras. En sólo 14 años, la enfermedad se diseminó a todos los estados productores de plátano. La diseminación del patógeno puede atribuirse al movimiento de material vegetativo infectado (hojarasca) en el transporte de la fruta así como por medio del viento y movimiento de plantas o cormos infectados.

Se estableció la norma NOM-030-FITO-1995, el 1 de diciembre de 1995, por la que se establece la Campaña contra la Sigatoka Negra del Plátano y el 13 de febrero de 1997 en virtud de que la sigatoka negra se había detectado en todas las zonas plataneras del país y que no existe una justificación fitosanitaria que regule la movilización de los productos y subproductos de plátano fue derogada; y adicionalmente, se está generando la tecnología necesaria para bajar los niveles de infección de la plaga.

La sigatoka negra del plátano ha dejado de ser considerada como plaga de importancia cuarentenaria. Se realizó un análisis exhaustivo desde el punto de vista técnico-operativo, así como de las observaciones presentadas por parte de los particulares interesados, mediante el cual se determina que no existe una justificación fitosanitaria para la implementación de una norma oficial mexicana que regule esta plaga.

Manejo de sigatoka negra:

El manejo de Sigatoka negra en plantaciones comerciales de plátano en el mundo es altamente dependiente del uso de fungicidas, los cuales son apoyados con prácticas de cultivo (deshoje, deshije, drenaje, control de malezas y nutrición) para reducir fuentes de inóculo y evitar condiciones favorables para el desarrollo del patógeno.

Mal de Panamá (*Fusarium oxysporum* f).

El marchitamiento por *Fusarium* (conocido anteriormente como Mal de Panamá), es considerado, según registros históricos, como una de las enfermedades más destructivas. Esta enfermedad es causada por un hongo del suelo, denominado *Fusarium oxysporum*. La enfermedad fue observada por primera vez en Australia en 1874. En la actualidad, el marchitamiento por *Fusarium* se encuentra en todas las regiones del mundo en donde se produce plátano.



Daños del mal de Panamá.

Daños:

Los daños externos clásicos son marchitamiento por *Fusarium* en el plátano, aparecen inicialmente en forma de un amarillamiento en las orillas de las hojas viejas (en sus inicios, este síntoma se puede confundir con una deficiencia de potasio, especialmente bajo condiciones de sequía o de frío).

Este amarillamiento se extiende de las hojas más viejas hacia las más jóvenes. Las hojas colapsan gradualmente en el pecíolo o, más comúnmente, hacia la base de la nervadura central y cuelgan hasta formar una “camisa” de hojas muertas alrededor del pseudotallo. En algunos cultivares, las hojas de las

plantas afectadas permanecen predominantemente verdes hasta que los pecíolos se doblan y las hojas se colapsan. Las hojas más jóvenes son las últimas en mostrar los síntomas, y frecuentemente permanecen erectas, dando a las plantas una apariencia “erizada”. El desarrollo de la planta no es detenido por la infección y las hojas que emergen son, por lo general, más descoloridas que las de una planta saludable. La lámina de las hojas nuevas puede reducirse en forma apreciable, así como mostrar arrugas y deformaciones. También se pueden desarrollar fisuras longitudinales en el pseudotallo. Una planta de plátano susceptible e infectada, raramente se recupera. Sin embargo, ésta puede presentar un desarrollo escaso por algún tiempo, y producir hijuelos infectados antes de morir. No se han observado síntomas de la enfermedad en los frutos.



Daños severos en plantación de plátano por el mal de Panamá.

La infección se produce cuando el patógeno penetra las raíces de la planta. Luego el hongo invade los vasos del xilema y, si no es bloqueado por obstrucciones vasculares del hospedero, éste avanza dentro del rizoma. Los síntomas internos se caracterizan por una decoloración vascular, las cuales regresan al suelo cuando la planta se pudre.

Este hongo puede sobrevivir en el suelo por más de 30 años, en forma de clamidosporas, que se alojan en los rastrojos de las plantas infectadas o en las raíces de los hospederos alternativos. La diseminación del patógeno a nivel local, nacional e internacional se produce con mayor frecuencia, a través de los rizomas o de hijuelos infectados y en el suelo adherido a éstos.

Existen varios factores que influyen en el desarrollo de esta enfermedad. El cultivar de plátano es de primordial importancia, aún cuando existen otros aspectos tales como el drenaje, las condiciones ambientales y el tipo de suelo, que también influyen en el desarrollo de la enfermedad.



Daños en el pseudotallo.

Exceso de humedad en el suelo, por cultivar en terrenos fuertes o arcillosos con mal drenaje, que retienen mucho tiempo el exceso de agua. Cuando no hay aireación, la infección se produce en las raíces sanas por encontrar un exceso perjudicial de anhídrido carbónico originado por la respiración, y aunque la raíz principal es poco afectada, las raicillas laterales enferman y quedan destruidas. Otro factor que juega un papel importante es el pH del suelo, ya que los terrenos ácidos y pobres en calcio reúnen condiciones adecuadas para el desarrollo del hongo.

Medidas preventivas:

Actualmente no se conoce un tratamiento curativo para este tipo de enfermedad. Sin embargo se puede luchar indirectamente para evitar su desarrollo y propagación. Estas medidas de lucha deben ir encaminadas a aumentar el vigor de la planta para darle una mayor resistencia frente a la enfermedad y, por otra parte, crear en el suelo un ambiente desfavorable al desarrollo del hongo.

Se recomiendan las siguientes prácticas:

- o Encalar los terrenos con pH ácidos y bajo contenido en calcio en el momento oportuno y empleando de 1000 a 2000 kilos de cal agrícola ó dolomita por hectárea, como resultado de los análisis de tierra.
- o Abonar racionalmente de acuerdo con los resultados de los análisis efectuados, especialmente en hojas. Tener en cuenta que se debe emplear adecuadamente la fertilización potásica, ya que el potasio es un elemento que está relacionado con la mayor o menor resistencia de las plantas a las enfermedades. Cualquier causa que limite la absorción de potasio por la planta, como puede ser un exceso de sodio en el suelo, o una aireación deficiente del mismo, favorecerá el ataque de la enfermedad.
- o En las parcelas donde la enfermedad se ha generalizado, se aconseja cortar la planta enferma y aprovechar los hijos sanos, eligiendo más adelante el mejor de ellos. También es aconsejable, aunque no del todo necesario, desinfectar las cepas donde había plantas enfermas aplicando cal agrícola. Así como desinfectar las herramientas de trabajo. Emplear siempre planta sana en las nuevas plantaciones y en los replantes. Debe evitarse el empleo de aguas salinas y plantar en suelos salinos, arcillosos, con mal drenaje, mala permeabilidad y poco profundos.

Enfermedad del moko (*Pseudomonas solanacearum*).

Se trata de una marchitez bacteriana del plátano que está tomando cada vez más incidencia en todo el área del Caribe. En México los estados afectados con esta enfermedad son: Tabasco, Chiapas y Veracruz.

Su transmisión se puede hacer por múltiples formas como son: insectos, herramienta contaminada, por corrientes de agua contaminadas por la bacteria y por medio de plantas afectadas.



Planta joven afectada.

Daños:

Cuando la plantación está siendo afectada por la enfermedad a los 20 días después de la siembra las hojas que ha producido se tornan de color amarillo pálido, posteriormente se secan. Por el canal que conecta la planta madre con el hijuelo, a través del cual hay intercambio de nutrientes, se transmite la enfermedad y adquieren una tonalidad amarillenta generalizada, posteriormente se secan y mueren. No todos los hijuelos provenientes de una planta madre enferma presentan la sintomatología.

La afección del racimo por la enfermedad puede ocurrir de la siguiente manera: si el racimo tiene menos de cuatro semanas de edad, la cáscara de los plátanos afectados se torna de un color amarillo rojizo y posteriormente de color negro, se seca y pierde toda la producción. Si el racimo tiene entre 4 y 8 semanas se alcanza a formar pulpa, pero al realizar un corte transversal de los plátanos se observa que ésta toma un color amarillo y entre la pulpa la cáscara aparece un anillo de color negro.



Racimos que presentan la enfermedad del moko.

Se observa igualmente, a medida que los plátanos se van pudriendo destilan un líquido cristalino que cae al suelo y que corresponde a exudados de la bacteria, contaminando de esta manera el suelo. Si el ataque ocurre entre la octava y onceava semana, es decir, antes de cosecha, solamente se verán afectadas unas manos de plátanos salvándose parte de la producción.



Frutos dañados.

Esta enfermedad se distribuye en la plantación por las herramientas de trabajo infectadas, por tanto se recomienda una desinfección de las mismas con una solución de fenol al 15%.

Debido a que la mayoría de los problemas fitosanitarios de esta fruta son difíciles de detectar en las inspecciones en los puntos de Inspección Fitozoosanitaria Internacional, es necesario establecer medidas fitosanitarias que regulen la importación de plantas de plátano, sus partes, órganos y sus productos, para prevenir la introducción, diseminación y establecimiento de plagas cuarentenarias que las afectan.

Control:

Control químico. Se recomienda la pulverización de aceites minerales después del corte de los rizomas.

Control legal. Para alcanzar los objetivos señalados en los párrafos anteriores, con fecha 22 de julio de 1999, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Proyecto de Norma Oficial Mexicana NOM-068-FITO-1999, denominada por la que se establecen las medidas fitosanitarias para combatir el moko del plátano y prevenir su diseminación, iniciando con ello el trámite a que se refieren los artículos 45, 46 y 47 de la Ley Federal sobre Metrología y

Normalización; razón por la que, con fecha 17 de febrero de 2000, se publicaron las respuestas a los comentarios recibidos con relación a dicho Proyecto.

En virtud del resultado del procedimiento legal antes indicado, se modificaron los diversos puntos que resultaron procedentes y, por lo cual, se expiden las presentes disposiciones para quedar como Norma Oficial Mexicana NOM-068-FITO-2000, Por la que se establecen las medidas fitosanitarias para combatir el moko del plátano y prevenir su diseminación.

Esta Norma establece regulaciones de carácter obligatorio que se deberán cumplir para controlar las infestaciones de moko del plátano, evitar su dispersión y, en su caso, erradicar la enfermedad de las zonas infestadas. Es aplicable a: productos del plátano, áreas de producción de plátano, parques y jardines, empacadoras, centros de almacenamiento y acopio de plátano, medios de transporte e implementos.

La Secretaría, a través de sus Delegaciones Estatales, en coordinación con Gobiernos de los Estados y Organismos Auxiliares de Sanidad Vegetal podrán establecer y/o operar puntos de verificación interna interestatales, a fin de proteger zonas sin presencia del moko del plátano, para lo cual se deberán ajustar a lo dispuesto en la Norma Oficial Mexicana correspondiente.

6.7 Manejo post cosecha.

Descripción del proceso.

- o Empacadora: Área cubierta donde se cuelgan los racimos, en sentido opuesto en que se desarrollo en la planta.
- o Sitio de desmanado.
- o Tanque de agua en movimiento, para separar gajos regulares de 4 a 8 dedos.

- o Tanque de agua limpia corrediza para remover los residuos de látex.
- o Mesas giratorias para colocar los gajos que van a pesarse.
- o Estructura para el tratamiento de fungicida.
- o Área de balanzas, cajas de cartón.
- o Almacén para la fruta en cajas de cartón.
- o Transporte al mercado: La mayor parte del plátano se consume en tres semanas, después de la cosecha. Debe llevarse inmediatamente a la sala de maduración, en estado verde, evitando lesionar el tejido y manchado de la cáscara. La temperatura de la pulpa en la fruta debe ser de 14 a 15° C.
- o Almacenamiento y maduración: La fruta puede almacenarse a temperaturas entre 13° C – 15° C por 28 días y hasta 40 días en embalajes con atmósfera controlada. La fruta en almacenamiento se ventila abriendo las puertas de la sala cada 12 horas por 1 minuto.
- o Etapas de evaluación de calidad: Racimos antes del empaque, la calidad luego del empaque, al momento de la descarga del barco o contenedor y luego del proceso de maduración.

6.8 Calidad.

Los plátanos para la exportación deben estar enteros y duros, exteriormente secos, limpios sin manchas ni grietas, no deben presentar rayas profundas, ni huellas de ataque de plagas y enfermedades.

6.8.1 Grados de calidad de plátanos.

| Calidad | Longitud dorsal (cm.) | Peso en gr. |
|----------|-----------------------|----------------|
| Especial | 31 o más | 368 o más |
| Primera | 20 a 30.99 | 198.45 a 368.3 |
| Segunda | 15 a 19.90 | 141.75 a 198.2 |

Los plátanos de la calidad especial además de reunir las características antes mencionadas, deberán estar bien formados, presentar coloración uniforme según su grado de madurez, pedúnculos (dedos) bien cortados (no pueden ser arrancados ni retorcidos), y una longitud mínima de 31 cm.

Para el caso de la calidad de primera las características son las mismas, solo cambia la longitud que no podrá ser inferior a 20 cm. En la calidad de segunda además de cumplir con las características indicadas los plátanos podrán presentar solamente daños superficiales y no deberán presentar manchas entre las aristas. En principio este producto no reúne los requisitos para la exportación y deberán tomarse todas las precauciones (en especial las concernientes a pago de transporte) cuando el cliente extranjero, al que se le exporte, acepte esta calidad y sus riesgos inherentes.

6.8.2 Consideraciones de la calidad.

El producto para la exportación debe ser cuidadosamente seleccionado, entendiéndose que los racimos (cabezas de plátano y gajos) se separarán en dedos (unidades), clasificándose por su forma y tamaño, descartándose los que presentan defectos, daños y enfermedades.

Los plátanos se lavarán en una solución de cloro libre y se protegerán con productos químicos aceptados por las autoridades de los países importadores.

Para la exportación de plátano se garantizará la no existencia de dedos dobles, mutilados, maduros con puntas negras o podridos. El tamaño para exportación será correspondiente a la Calidad Especial, y en menor grado la Calidad Primera, cuya aceptación de esta última, estará condicionada al acuerdo que lleguen las partes en las negociaciones para la exportación.

Cabe señalar que cada mercado de importación tendrá sus variantes en cuanto a la calidad del producto, algunos requiriendo que el producto llegue al consumidor verde, y otros aceptando producto en maduración, de ello dependerá el momento de la cosecha y manejos especiales.



Muestreo de calidad del lote de exportación.

6.9 Empaque.

El plátano se exporta en cajas de cartón corrugado totalmente telescópico de dos piezas, preferiblemente con base doble; La caja deberá soportar esfuerzos a la rotura de 19 Kg. / cm² (275 lb. /pulgada²).

La caja usada para el plátano es aceptable pero debe tener un divisor central vertical para mejorar la resistencia y protección de la fruta. Si se usan grapas metálicas para conformar la caja debe tenerse especial cuidado para asegurar que las grapas han cerrado totalmente y así evitar daños a la fruta.

Las dimensiones internas de la caja de exportación de plátano hacia Europa deberán ser de 20 cm. X 51 cm. X 34 cm. Se estima que una caja de cartón de exportación de plátano de 50 lb. contenga entre 50 a 67 dedos de plátano y un contenedor de 40 pies (refrigerado) aproximadamente 900 cajas.



Plátano en cajas de cartón listos para el embarque de exportación.

6.10 Almacenaje y transporte.

El plátano puede ser exportado exitosamente vía marítima si se siguen todo los lineamientos en cuanto a cosecha, grado de madurez y manejo. Se requieren condiciones de almacenaje de entre 12 y 13.5° C. con humedad relativa de entre 85 y 95 por ciento. Se recomienda pre-enfriamiento en bodega refrigerada antes de cargar los contenedores; donde esto no sea posible, el ambiente de almacenaje debe tener suficiente capacidad de enfriamiento para eliminar el calor del campo y mantener la temperatura constante durante las 24 horas previas. Esto en la práctica puede obtenerse utilizando contenedores refrigerados como punto de pre-enfriamiento antes de la carga del contenedor final que hará la travesía marítima.



Unidades de pre-enfriamiento (contenedores refrigerados).

Almacenaje del plátano en barco (exportación vía marítima).



Proceso de embarque



Proceso de embarque



Proceso de embarque



Proceso de embarque



Proceso de embarque



Proceso de embarque

Capítulo 7. Conclusiones y recomendaciones

7.1 Conclusiones.

El panorama que envuelve a los productores de plátano en el estado de Tabasco, conlleva a la realización y consolidación de estrategias adecuadas en los mercados nacionales e internacionales, que les permita un crecimiento sostenido en el futuro.

Es así que durante el desarrollo de la presente investigación se determinó que para lograr una comercialización exitosa en los mercados internacionales, necesariamente se deben tomar en cuenta diversos aspectos como los impuestos y cuotas, barreras arancelarias y no arancelarias, viabilidad comercial, oportunidades y amenazas del proceso de exportación.

El importador elegido resulta una gran oportunidad para el “progreso” de acomodar su excedente de producción, sin embargo, se deberá asegurar que la capacidad de producción puede cubrir la demanda establecida por el comprador para posteriormente poder aumentar sus ventas; lo que daría como resultado mayores ingresos dado a la exportación.

Son cruciales los esfuerzos que se realicen con visión a mediano y largo plazo, en las áreas de investigación básica, transferencia de tecnología, capacitación y organización, mejores prácticas agrícolas, diversificación de la estructura de producción, prácticas de comercialización que permiten al productor una mayor apropiación del valor agregado que se genera a lo largo de las cadenas de producción-transformación-distribución, infraestructura para abatir costos de transportación.

La idea de exportar es sumamente atractiva, pues existe la preferencia por nuestros productos, además que nuestro país posee buenas relaciones con todo el mundo.

7.2 Recomendaciones.

Las empresas que busquen entrar a los mercados internacionales por la razón que sea, deberán contar con un buen plan de negocios para la exportación. Con este se podrá enfrentar a todos los requerimientos necesarios para tener éxito en el mercado de las exportaciones.

Es necesario hacer un análisis interno, para que después se pueda hacer el análisis externo, y así conocer el mercado de destino. De esta forma se podrá realizar una buena estrategia de viabilidad del plan de negocios de exportación. Se recomienda hacer:

- o Análisis del producto, que incluya la descripción del mismo, y su proceso.
- o Análisis y selección del mercado.
- o Análisis y evaluación financiera.

Es de gran importancia tener el conocimiento de que para poder llevar a cabo una exportación de plátano cavendish se tiene que cumplir con una serie de requisitos; los cuales se deberán cubrir de forma responsable y de manera estricta.

Las estadísticas de exportaciones revelaron que en 2007 fue mínimo el comercio exterior del plátano al extranjero. En el 2007, los productores de plátano y los promotores del comercio exterior, como Bancomext, justificaron la reducción de las exportaciones de plátano con el argumento de un mejor precio en el mercado nacional que en el mercado internacional.

Las exportaciones también se ven afectadas por las condiciones meteorológicas. En el 2007, la producción nacional se desplomó debido a la devastación de plantaciones en Chiapas por el huracán Stan, y de las de Veracruz por el huracán Dean, cerrando con 3 mil hectáreas perdidas en Tabasco por las inundaciones de noviembre.

Bibliografía.

Libros.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Ley Aduanera

Ley de Comercio Exterior

Código de Comercio.

Andrade Torres, Juan, 2003. "Guía Para la realización de Proyectos de Investigación", México, UJAT

Andrade Torres, Juan, 2005. "Didáctica para seminario de Tesis", México, UJAT

Banco Nacional de Comercio Exterior."Guía Básica del Exportador" 10 Edición.

Banco Nacional de Comercio Exterior. "Plan de negocios para la Exportación", México, 2003

Banco Nacional de Comercio Exterior. "Competitividad Internacional, su Aplicación a la Pequeña y Mediana Empresa", México, 2001

Banco Nacional de Comercio Exterior. "Mercadotecnia Internacional", México, 2001

Sandhusen, L.R. "Mercadotecnia Internacional". Primera Edición, México: CECSA, 2002

Rodríguez, J. "Administración de Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras". Primera Edición, México: Ecafsa 2001

Secretaría de Economía."Negociaciones comerciales internacionales"

Viceministerio de Comercio Exterior. "Oportunidades de Investigación"

Cesavep.2004. "Datos de campo en superficie y municipios de plátano"

Orozco-Santos M. 1998. Manejo integrado de la Sigatoka negra del plátano. SAGAR, INIFAP, CIPAC. Campo experimental Tecomán. Tecomán, Colima, México. Folleto técnico No. 1. División Agrícola. 95 pp.

Eduardo Reyes Díaz-Leal. "El Despacho Aduanal", Bufete Internacional de Intercambio, S.A. de C.V., México, D.F., 2003

Gaceta Interna "Administración General de Aduanas", México, 2006

Páginas de Internet.

<http://www.aduanas.gob.mx>

<http://www.bancomext.com.mx>

<http://www.apidosbocas.com>

<http://www.export.gob.mx>

<http://www.infoagro.com>

<http://www.sica.cov>

<http://www.coveca.gob.mx>

<http://www.agronegocios.gob>

<http://www.alimentos.unam.mx>

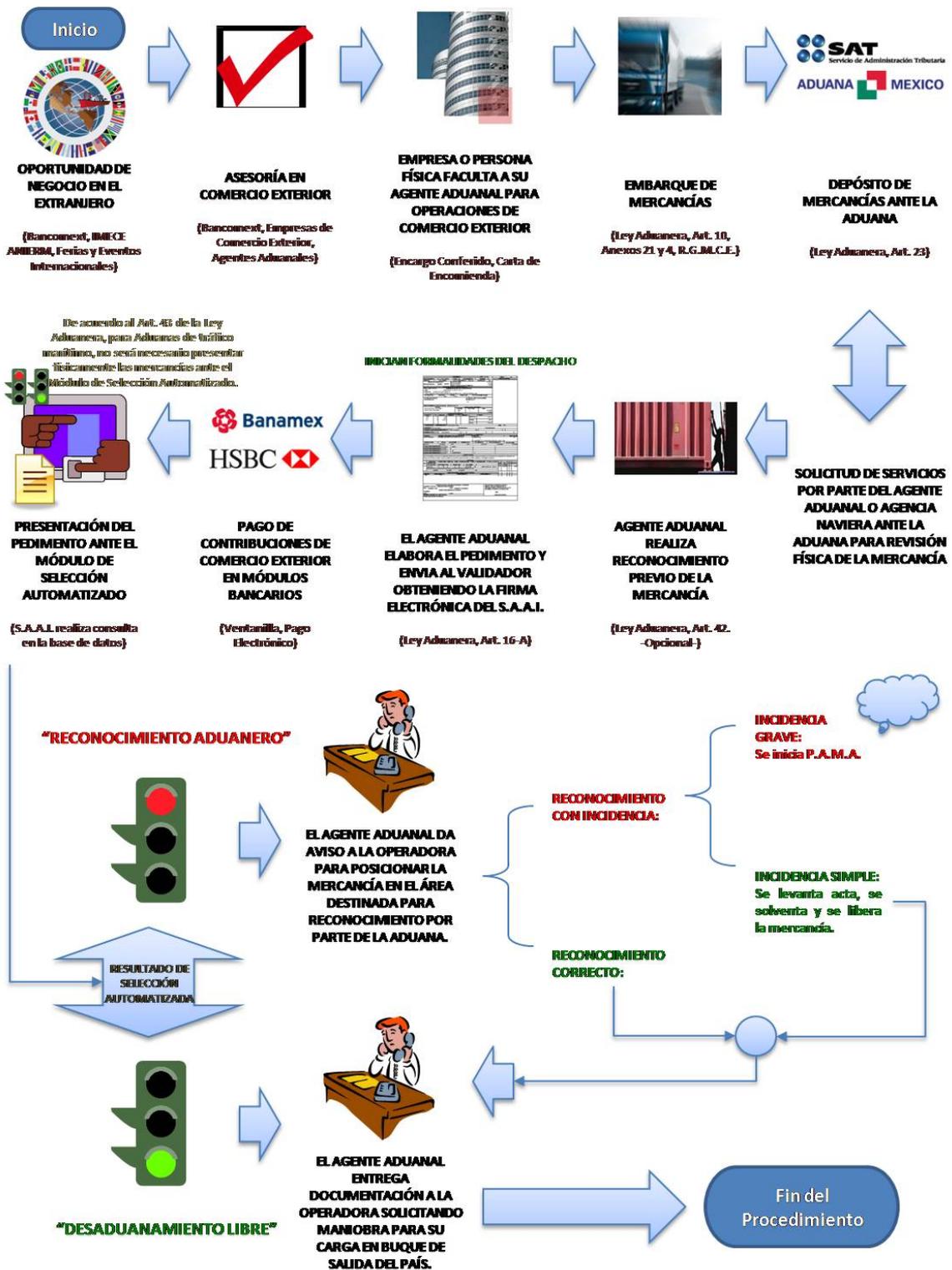
<http://www.inibap.org>

<http://es.wikipedia.org/>

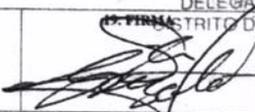
<http://e-mar.sct.gob.mx/index.php?id=517>

Anexos.

Anexo 1. Diagrama de flujo de exportación.



Anexo 2. Certificado fitosanitario internacional.

| SEE REVERSE FOR ADDITIONAL INFORMATION VOIR REVERS POUR INFORMATION ADDITIONNEL ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN SIEHE RÜCKSEITE | | |
|---|---|--|
|  SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACION DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL DE LA CONVENCION INTERNACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA DE 1951 A LA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE: | | |
| UKRANIA | | No. 462967 |
| 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 |
| 29 DE NOVIEMBRE DEL 2006 | 29 DE NOVIEMBRE DEL 2006 | TEAPA, TABASCO, MEXICO |
| DESCRIPCION | | |
| 2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR UNION DE INICIATIVA, S.A. DE C.V. AV. CARLOS A. MADRAZO # 120 COL. INDEPENDENCIA, TEAPA, TABASCO, MEXICO. TEL. 01 93 23 22 23 17 | | 3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO "GERACL" Ltd. 1, MAGNITIGORSKAYA STR. KIEV, UKRAINE |
| 4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA PLATANO VARIEDAD ENANO GIGANTE . 2,340,000,00 KG. | | |
| 5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS (Musa sapientum L.) | 6. LUGAR DE ORIGEN TEAPA, TABASCO, MEXICO | |
| 7. NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES 120,000 CAJAS DE CARTON DE 19.50 KG. C/U | 8. MARCAS DISTINTIVAS CAJAS "SAN CARLOS" FRUTOS " SAN CARLOS" | |
| 9. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO BARCO | 10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO ODESSA, UKRAINE | |
| TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION | | |
| 11. FECHA 29 DE NOVIEMBRE DEL 2006 | 12. TRATAMIENTO CON FUNGICIDA PREVENTIVO | |
| 13. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO) TECTO 60 (THIABENDAZOLE) | 14. DURACION Y TEMPERATURA 15 SEGUNDOS A TEMPERATURA AMBIENTE | |
| 15. CONCENTRACION 60% | 16. INFORMACION ADICIONAL POR ASPERSION AL FRUTO | |
| 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. 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 | | |
| DE ACUERDO A LA INSPECCION FITOSANITARIA REALIZADA, EL FRUTO SE ENCUENTRA LIBRE DE PLAGAS Y ENFERMEDADES. | | |
|  SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACION DELEGACION-ESTATAL TABASCO DISTRITO DE DESINFECCION Y DESINFESTACION 98/727/027/OFIC | | |
| EMP. 04/27/016/0001 | 18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO (mayúsculas o a máquina de escribir) ING. GONZALO SEGURA HERNANDEZ OFICIAL FITOSANITARIO AUTORIZADO | |
| | 19. FIRMA  | 20. FECHA DE EMISION 16/12/2006 VIGENCIA |
| La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado. | | |

Anexo 3. Factura comercial.



UNION DE INICIATIVA, S.A. DE C.V.

R.F.C. UIN 030716 T67

FACTURA

N° 2698

FECHA: 07 de Diciembre de 2006

| | | | |
|--|--|---|--|
| REMITENTE (PROVEEDOR) | | DESTINATARIO (CLIENTE) | |
| CONTACTO: ING. JESUS ALBERTO CERINO SUBIAUR | | CONTACTO: PAVEL GUBSKIS | |
| EMPRESA: UNION DE INICIATIVA S.A. DE C.V. | | EMPRESA: DYFIELD LLP, RIGA LATVIA | |
| DIRECCION: AV. CARLOS A. MADRAZO # 120 COL. INDEPENDENCIA ESQ. BOULEVARD FCO. TRUJILLO Y N. HEROES C.P. 86800 | | DIRECCION: PALMUELA 20, 1 BIROJS, RIGA, LV-1006 | |
| CIUDAD: TEAPA, TABASCO R.F.C. UIN 030716 T67 | | R.F.C. TAX No. 40006011313 | |
| TEL. (01-932) 322-23-17 FAX: (01-932) 322-23-28 | | TEL. 00 (38) 0445735060 FAX: 00 (38) 0445735060 | |
| PAG. WEB | | PAG. WEB: | |
| e-mail: gsancarlos1@yahoo.com | | e-mail: | |

REFERENCIA DE EXPORTACIÓN

| | | | |
|------------------------------------|---|--------------------------|---|
| VÍA | MULTIMODAL | ADUANA DE SALIDA | ADUANA MARITIMA DEL PUERTO DE DOS BOCAS, TABASCO MEXICO |
| PEDIMENTOS No. | 3860 6000173 | CERT./GUÍA FITOSANITARIA | 462967 |
| OBSERVACIONES | 118,000 CAJAS DE BANANA FRESCA A ESTIBARSE EN UN BARCO CON BODEGAS REFRIGERADAS DE | | |
| NOMBRE | "M.V SIERRA LOBA" DE NACIONALIDAD "PANAMEÑO" EL TRANSPORTE TERRESTRE TEAPA -DOS BOCAS A CARGO DEL VENDEDOR. | | |
| TEMPERATURA SUGERIDA DE TRANSPORTE | 14° C Y 25% DE VENTILACION, DESTINO FINAL, PUERTO DE ODESSA, UKRANIA. | | |

| CANTIDAD | UNIDAD | PESO | DESCRIPCIÓN | PRECIO UNIT. | TOTAL |
|---|--------|---|--|--------------|--------------------|
| 118,000 | CAJAS | 2,419,000 KILOS BRUTOS 2,242,000 KILOS NETOS | BANANO FRESCO EN CARTON CORRUGADO VARIEDAD CAVENDISH DE 20.50 KGS. BRUTOS PESO NETO MINIMO POR CAJA EN 19 KG MARCA Y CAJA SAN CARLOS PAIS DE ORIGEN MEXICO. FOB SEA-PORT DOS BOCAS, TABASCO "INCOTERMS 2000" | \$ 5.40 | \$ 637,200.00 DLLS |
| CONSIGNE: | | | FRACCION ARANCELARIA: 0803.00.01 | | |
| "GERACL" Ltd. 1, MAGNITIGORSKAYA STR. KIEV, UKRAINE BY ORDER DYFIELD LLP, RIGA, LATVIA | | | | | |



EFECTOS FISCALES AL PAGO

FORMA DE PAGO: As contract

| | |
|--------------|--------------------|
| SUB-TOTAL \$ | \$ 637,200.00 DLLS |
| I.V.A. \$ | 00.00 |
| TOTAL \$ | \$ 637,200.00 DLLS |

IMPORTE CON LETRA

SEISCIENTOS TREINTA Y SIETE MIL DOSCIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA 00/100

IMPRESA LOS GEMELOS ROMANA ESCOBAR VILLEGAS R.F.C. EOVR-500218-AH4 H.GALEANA No 102 COL. CENTRO
FECHA DE PUBLICACION EN INTERNET 06/MARZ./2002 EFECTOS FISCALES AL PAGO PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION
FOLIO DEL 201 AL 700 FECHA DE IMP. 25/ENE/2005 CADUCIDAD: 25/ENE/2007
LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

NUMERO DE APROBACION DE CONTROL DE
IMPRESORES AUTORIZADOS: 6227081

Anexo 4. Pedimento de exportación.

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|-----------------|-------------------|-------------------------------------|-------------|-------------------------|-----------|----------------|-----------|------------------|-----|---|----|-----|---------|--|--|-----------|--|--|--|--|--|
| REF: DB-6000173-UIN-A1 | | | | | | PEDIMENTO | | | | | | PAGINA: 1 DE 1 | | | | | | | | | | | |
| PEDIMENTO: 06 83 3860 6000173 T.OPER: EXP CVE PEDIMENTO: A1 REGIMEN: EXD | | | | | | | | | | | | CERTIFICACIONES | | | | | | | | | | | |
| DESTINO: 9 TIPO CAMBIO: 10.89400 PESO BRUTO: 2419.000 ADUANA E/S: 830 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CLAVES DE MEDIOS DE TRANSPORTE | | | | VALOR DOLARES: | | | | 637200.00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| ENTRADA/SALIDA: ARIEBO: SALIDA: 1 | | | | VALOR ADUANA: | | | | 0 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | PRECIO PAGADO/VAL.COMERCIAL: | | | | 6941657 | | | | | | | | | | | | | | | |
| DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| RFC: UIN030716T67 NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CURP: UNION DE INICIATIVA, S.A. DE C.V. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DOMICILIO: AV. CARLOS ALBERTO MADRAZO 120 COL. INDEPENDENCIA ESQ. BLVD. F | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CO. TRU Y NINOS HEROES 120 SIN NUMERO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TEAPA, TABASCO MEX C.P.86800 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| VAL. SEGUROS | | | SEGUROS | | | FLETES | | | EMBALAJES | | | OTROS INCREMENTABLES: | | | 0 | | | | | | | | |
| ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION: | | | | | | | | | | | | CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 830 | | | | | | | | | | | |
| D3A0URX3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SAN CARLOS 118000 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FECHAS | | | | | | TASAS A NIVEL PEDIMENTO | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PRESENT. : 07/12/2006 | | | | | | CONTRIB | | | | | | TIPO | | | | | | TASA | | | | | |
| PAGO : 07/12/2006 | | | | | | DTA | | | | | | 4 | | | | | | 179.00000 | | | | | |
| | | | | | | PRV | | | | | | 2 | | | | | | 140.00000 | | | | | |
| CUADRO DE LIQUIDACION | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CONCEPTO | | F.P. | | IMPORTE | | CONCEPTO | | F.P. | | IMPORTE | | TOTALES | | | | | | | | | | | |
| DTA | | 0 | | 179 | | | | | | | | EFECTIVO | | 340 | | | | | | | | | |
| PRV | | 0 | | 161 | | | | | | | | OTROS | | 0 | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | TOTAL | | 340 | | | | | | | | | |
| DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ID. FISCAL: | | | | NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL | | | | DOMICILIO: | | | | VINCULACION | | | | | | | | | | | |
| NUM. FACTURA | | FECHA | | INCOTERM | | MONEDA FACT | | VAL. MON. FACT | | FACTOR MON. FACT | | VAL. DOLARES | | | | | | | | | | | |
| 40006011313 | | 07/12/2006 | | FOB | | USD | | 637200.00 | | 1.00000000 | | 637200.00 | | | | | | | | | | | |
| PALMUELA 1 20, BIROJS, RIGA | | | | UKR | | C.P.LV-1006 | | | | | | NO | | | | | | | | | | | |
| 2698 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TRANSPORTE | | IDENTIFICACION: | | SIERRALOBA MARITIMO | | | | | | | | PAIS: PAN | | | | | | | | | | | |
| OBSERVACIONES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EXPORTACION DEFINITIVA. SE ANEXA FACTURA COMERCIAL DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 36 FRACCION II DE LA L.A. SE ANEXA CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL, No. 462967. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PARTIDAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SEC | FRACCION | | SUB VINC | MET. VAL | UMC | CANTIDAD UMC | UMT | CANTIDAD UMT | P.V/C | P.O/D | CON | TASA | TT | FP | IMPORTE | | | | | | | | |
| | DESCRIPCION (RENGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | VAL. ADU / USD | | IMP. P.P/VAL.COM. | | PRECIO UNIT | | VAL AGREG | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 08030001 | | 0 | 0 | 6 | 118000.000 | 1 | 2242000.000 | UKR | UKR | | | | | | | | | | | | | |
| | 118000 CAJAS DE PLATANO FRESCO. MARCA: SAN CARLOS. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 637200.00 | | 6941657 | | 58.83 | | 0 | | - | | - | | - | | | | | | | | | | |
| OBSERVACIONES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CERTIFICADO FITOSANITARIO No. 462967. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ***** FIN DE PEDIMENTO ***** NUM.TOTAL DE PARTIDAS: 1 ***** CLAVE PREVALIDADOR 010 ***** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|---|--|--|--|--|--|
| AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN NOMBRE O RAZON SOCIAL: JUAN JOSE LOPEZ CASTRO RFC: LOCJ4903047X7 CURP: LOCJ490304HYNPSN04 PATENTE O AUTORIZACION: 3860 | | | | | | DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD: EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA FIRMA AUTOGRAFA | | | | | |
| FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: Sc6gIqB847qeJWh5YgRnNqbUkx2MeCKNzhc24orU+BylglItku07gnIvst 9L5zPCyo44OY+86h7fexKEDrD/SUdyoISo4SQeHFj2+3I/kHgL5fLAE2 UTn5BgHPtgIqEYLYtt9jIUadtRumFVshyaeGgpUqgrWYUyPDXt3t2M0= | | | | | | NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: 000001000007000127369 | | | | | |