



UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO

CAMPUS GUANAJUATO

DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS DE

“PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS EN EL BAJIO”

PARA OBTENER EL TÍTULO DE

MAESTRA EN FISCAL

NOMBRE DE LAS AUTORAS:

**LUZ MARÍA GONZÁLEZ CARRILLO
ELIACIM FLOR DE MARÍA MORALES ARELLANO
ROSAURA VILLA MENDOZA**

Directora: DRA. BETZABETH DAFNE MORALES

GUANAJUATO, GTO DICIEMBRE 2018

INDICE

	Pagina
ANTECEDENTES	3
ORIGEN DEL PROYECTO	4
INTRODUCCIÓN	9
MISIÓN, VISIÓN, VALORES	11
OBJETO DEL NEGOCIO	12
MERCADO META, TIPO DE CLIENTES, MERCADO POTENCIAL	14
PLAN FINANCIERO	14
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	20
OPERACIÓN DEL NEGOCIO	24
ESTRATEGIAS DE VENTA Y PUBLICIDAD	26
CARACTERISTICAS DE ÉXITO Y RIESGO DEL NEGOCIO	27
CONCLUSIONES	29
ANEXO I	31

PLAN DE NEGOCIOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS EN EL BAJÍO.

ANTECEDENTES

En la actualidad dentro de las necesidades primordiales de los habitantes del país se encuentra la prevención y conservación del estado de salud en óptimas condiciones, niños, jóvenes y adultos se enfrentan a ritmos de vida que les impiden tener una alimentación saludable, por lo tanto esto ha generado enfermedades desde temprana edad como lo es la obesidad, diabetes, enfermedades cardio y cerebro vasculares, hipertensión arterial, anemia, osteoporosis, algunos tipos de cáncer, e infecciones en general.

Ante esta situación la población en busca de tener una calidad de vida mejor busca consumir alimentos ricos en nutrientes que puedan mantener una vida saludable evitando enfermedades a corto, mediano y largo plazo, por lo tanto ante tal situación el consumo de frutas y verduras cada vez se hace más común.

Una alimentación saludable es aquella que aporta todos los nutrientes esenciales y la energía que cada persona necesita para mantenerse sana. Una persona bien alimentada tiene más oportunidades de desarrollarse plenamente, vivir con salud, aprender y trabajar mejor, protegerse de enfermedades. (Ministerio de Salud y Desarrollo Social-A)

La alimentación variada asegura la incorporación y aprovechamiento de todos los nutrientes que necesitamos para crecer y vivir plenamente, alimentarse mejora la calidad de vida de todos.

Considerando lo anterior es necesario, para poder contar con alimentos ricos en nutrientes y que estén al alcance de los bolsillos de todo aquel que requiera comer sano, se necesita que estos puedan estar a disposición de los consumidores en el menor

tiempo y con la mejor calidad, libre de conservadores y productos químicos que hagan perder las propiedades nutritivas.

ORIGEN DEL PROYECTO

El corredor industrial abarca varias zonas en el país, las cuales cuentan con tierras de cultivo con las características adecuadas para poder realizar la siembra de productos naturales en las mejores condiciones.

Los vegetales y hortalizas nos brindan una comida de baja densidad calórica, pero rica en fibra, vitaminas y minerales. Cuando se consumen frescas, es conveniente ajustar su consumo a su temporada, para aprovechar todos sus micronutrientes. (Ministerio de Salud y Desarrollo Social-B)

Considerando que la mayoría de la producción de las siembras se exporta, para consumo en otros países como Estados Unidos de América y Canadá, en este proyecto se busca que la producción de ciertos alimentos sea brócoli, lechuga, zanahoria etc. que son algunos de los alimentos ricos en vitaminas de acuerdo a las siguientes características:

Brócoli, coliflor, repollo, lombarda

Esta familia de hortalizas es rica en vitamina C, A, B1 y B2, lo que ayuda a asimilar mejor el hierro. Uno de los síntomas de niveles bajos de hierro en sangre es una fatiga constante y falta de energía. También son ricas en beta carotenos, con efectos sobre la nutrición de los tejidos y el buen aspecto de la piel.

Lechuga

El ingrediente básico de las ensaladas se caracteriza por ser una fuente de ácido láctico y hierro. Además es un relajante natural dado su efecto sedante sobre el sistema nervioso.

Apio

Excelente depurativo, favorece el funcionamiento de los riñones, renueva las articulaciones y tejido conjuntivo, purifica la sangre, rico en fibra, ayuda a reducir el colesterol, mejora la hipertensión, favorece la eliminación de líquidos, mejora los problemas de la piel, ayuda a bajar de peso, anticancerígeno.

Espárragos

Por sus propiedades son ricos en vitaminas A, B1, B2, B6, C y E, bajo en calorías, aporta minerales como el magnesio, fósforo, calcio y potasio, contiene una cantidad muy alta en antioxidantes, es una alternativa natural para la limpieza de la sangre. (Sabor Mediterráneo)

Considerando que las verduras y frutas nos proveen de nutrientes que son preventivos para no generar enfermedades que en muchos casos son causantes de muertes entre la población, contando con un espacio agrícola y tierra apta para la siembra de estos productos se propone hacer uso de los espacios y aprovechar el tipo de tierra para formar una sociedad entre algunos ejidatarios que estén interesados en unir esfuerzos para poder tener beneficios para sus familias y su comunidad.

Con esto se estarían generando fuentes de empleo para los mismos habitantes de las zonas agrícolas y además pudieran participar con su pedazo de tierra como aportación a la sociedad.

El resto de la ayuda se estaría solicitando a través de programas para apoyos al campo que otorga Gobierno Federal dentro de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) como lo es PROCAMPO.

La Delegación SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación) Guanajuato en el ámbito de su competencia y circunscripción territorial, se coordina institucionalmente con los gobiernos de los estados y municipios a fin de alcanzar los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo, en lo relativo al

sector agroalimentario. Asimismo, desarrolla e impulsa los planes y programas que encabeza la SAGARPA en materia federal.

La SAGARPA cuenta con una estructura conformada a nivel nacional por 33 Delegaciones (una delegación por entidad federativa, más las delegaciones de la Ciudad de México y de la Región Lagunera), 192 Distritos de Desarrollo Rural y 713 Centros de Apoyo al Desarrollo Rural, lo que le permite instrumentar mecanismos de coordinación y concertación entre los productores, los gobiernos estatales y municipales, y las diferentes áreas de la Secretaría; así como otorgar información y orientación de manera oportuna, referente a nuestros programas y servicios.

Las Delegaciones, en el ámbito de su competencia y circunscripción territorial, se coordinan institucionalmente y trabajan en equipo con los gobiernos de los estados y municipios a fin de alcanzar los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo, en lo relativo al sector agroalimentario. Asimismo desarrollan e impulsan los planes y programas que encabeza la Secretaría en materia de federalización, con el objeto de incorporar este proceso al nivel municipal y satisfacer las exigencias de los productores. (SAGARPA.GUANAJUATO)

Programas de apoyo que ofrece SAGARPA en Guanajuato.

- Proyecto de Seguridad Alimentaria para Zonas Rurales 2018
- Componente Infraestructura Productiva para el Aprovechamiento Sustentable del Suelo y Agua (IPASSA) (Ejecución Nacional) 2018
- Proyectos Productivos (FAPPA) 2018
- Programa de Apoyos para Productores de Maíz y Frijol (PIMAF) 2018
- Componente PROCAFÉ e Impulso Productivo al Café 2018
- Componente Fortalecimiento a Organizaciones Rurales 2018
- Componente el Campo en Nuestras Manos 2018

- Componente Extensionismo, Desarrollo de Capacidades y Asociatividad Productiva 2018
- Programa de Desarrollo de las Zona Áridas (PRODEZA) 2018
- Componente Atención a Siniestros Agropecuarios 2018 (SAGARPA-A)

Proceso de la empresa a constituirse:

- Solicitud del permiso para el nombre de la empresa ante la Secretaría de Economía
- Ya autorizado se elabora el acta Constitutiva ante Notario Publico
- Se tramita el R.F.C. ante el SAT
- Se inscribe en el registro público de la propiedad
- Se tramita cuenta bancaria para operar
- Se solicita el registro patronal al IMSS y dar de alta al personal

La empresa no tiene apoyo ahorita, con lo que cuenta es con las facilidades administrativas del régimen por parte del SAT, ya que sus ingresos no generan IVA por pagar; tienen derecho a la devolución

PROCAMPO

El objetivo del Programa de Apoyos Directos al Campo, actualmente denominado PROCAMPO Productivo, es complementar el ingreso económico de los productores del campo mexicano, ya sean de autoconsumo o de abastecimiento, para contribuir a su crecimiento económico individual y al del país en su conjunto; así como incentivar la producción de cultivos lícitos, mediante el otorgamiento de apoyos monetarios por superficie inscrita al Programa, de acuerdo a lo que establece la normatividad vigente; coadyuvando así a la atención de las necesidades respecto al derecho a la alimentación, planteadas en el Pacto por México. (SAGARPA-B).

Dentro de los programas de apoyo y ayuda al sector agrícola podemos decir que han sido creados para que las Unidades Económicas Rurales conformadas por pequeños productores agrícolas puedan incrementar la disponibilidad de alimentos en el país.

De esta forma se fomenta el arraigo de los jóvenes en las comunidades rurales, mediante servicios educativos no formales para desarrollar capacidades emprendedoras, productivas, organizacionales y comerciales; además de apoyar la materialización de sus emprendimientos en el sector agroalimentario.

Se busca también mejorar la capacidad adaptativa de los productores ante desastres naturales agropecuarios, mediante apoyos y fomento de la cultura del aseguramiento; incentivar a productores(as) agropecuarios de las zonas áridas y semiáridas para incrementar su productividad, mediante apoyos para proyectos productivos; aumentar la producción agropecuaria de zonas rurales y periurbanas, mediante apoyos en paquetes de huertos y módulos familiares para autoconsumo, activos productivos y desarrollo de capacidades; apoyar a pequeños productores(as) con servicios de extensión, innovación y capacitación para incrementar la producción de alimentos y fortalecer el desarrollo comunitario en las zonas rurales; apoyar el fortalecimiento de las organizaciones rurales legalmente constituidas, que no persigan fines de lucro y/o político y cuyo objeto social les permita desarrollar, entre otras, las actividades previstas por el artículo 143 de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

Asimismo incrementar la productividad de manera competitiva de las Unidades Económicas Rurales dedicadas a la producción de café mediante el apoyo de infraestructura, equipamiento e insumos para construcción de semilleros y viveros; apoyar con proyectos productivos a grupos de personas que habiten preferentemente en Núcleos Agrarios para que incrementen su producción agroalimentaria; apoyar a grupos de productores(as) agropecuarios de las regiones con poca disponibilidad de agua

y procesos de erosión del suelo para aprovechar sustentablemente los recursos naturales asociados con sus actividades productivas, mediante la ejecución de proyectos de conservación de suelo y agua y de construcción de obras de almacenamiento y manejo de agua; contribuir a la seguridad alimentaria, fomentando la producción de alimentos y la generación de ingresos, mediante apoyos en activos productivos y servicios. (SAGARPA-B).

Ante estas facilidades y apoyos que otorga el gobierno, se busca encontrar la mejor opción para producir y comercializar en el corredor industrial y que pueda ser consumido por las familias del estado en las mejores condiciones de calidad, de esta forma se fomentarán los hábitos para conservar la salud de la población.

Aquí se solicitara el apoyo de sistemas de riego por parte de SAGARPA, ya que este tipo de producción no está dentro de los programas de apoyo. Sin embargo se ha creado un comité por parte de los mismos productores y están trabajando para obtener el apoyo directamente de Gobierno Federal SAGARPA.

INTRODUCCIÓN

El sector primario es considerado como la actividad más importante en México, al ser la fuente principal para la supervivencia de la sociedad y la base de otros sectores económicos, por esta razón se debe buscar su permanencia y desarrollo en el mercado.

En México el 80% de las zonas rurales representa a las actividades del sector primario, donde el 25% de la población que vive en estas zonas se dedica a la agricultura y la ganadería actividades que pertenece al sector primario, un sector vulnerable al encontrarse en zonas donde se vive extrema pobreza. Sin embargo, este sector siendo la principal fuente abastecedora de alimentos y la base para el desarrollo de otros, su

avance se ha visto afectado debido a la falta de apoyo para su crecimiento, siendo que en 1920 aportaba más del 20% del PIB, actualmente de acuerdo a datos preliminares del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en 2016 ha bajado a 4.5%, siendo que al menos su participación debería ser constante, ante el bajo crecimiento económico y la nula recaudación de impuestos en relación al sector primario. (INEGI, 2016).

En el presente trabajo se propone que para el inicio las aportaciones del capital sean consideradas en especie y monetariamente. Y sea constituida como una sociedad de producción rural y de esta forma tributar como empresa del régimen del sector primario, el cual te permite aprovechar las facilidades administrativas para el cumplimiento de las obligaciones fiscales, las cuales se otorgan a empresas de actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras. Dentro de las facilidades se pueden mencionar las siguientes:

- Deducir hasta el 10% del total de sus ingresos propios, sin exceder la cantidad de \$800,000.00 pesos durante el ejercicio fiscal.
- El pago de mano de obra de trabajadores eventuales.
- Otros gastos menores con documentación comprobatoria que reúna los requisitos fiscales y haya sido erogado en el mismo ejercicio y sea necesario para la actividad.

Los socios en el presente trabajo se consideran 5 como mínimo con aportaciones en especie: tierras 4 hectáreas por socio (con tierras propias o rentadas), maquinaria como son tractores. De las aportaciones en dinero cada socio aportaría \$ 200,000.00.

La ubicación física de las tierras se encuentra en San Luis de la Paz al norte de Estado de Guanajuato, la cual tiene una capacidad de producción para 130 toneladas de hortalizas de diversas clases.

En el entendido de que es una empresa que ha sido constituida por un grupo de ejidatarios que tienen en la mira el crecimiento y la estabilidad de la empresa en el

mercado, siendo una empresa competitiva a nivel nacional e internacional. Se menciona lo siguiente:

Misión

Satisfacer a la población consumidora, ofreciendo productos 100% naturales y nutritivos de la mejor calidad, colocando el producto dentro del mercado al mejor precio y accesibilidad para todos los consumidores sin importar el nivel económico, que busquen el cuidado de su salud.

Visión

Ser una organización que impulse el desarrollo de las regiones y sus habitantes, de tal forma que se evite la migración a otros países a través de la integración de esfuerzos y recursos, logrando así ser uno de los mejores productores del corredor industrial y con una gran comercialización de los productos que se generen.

Valores

Responsabilidad: Ser responsable con el medio ambiente y la empresa, cuidando mantener en óptimas condiciones las tierras evitando contaminar y con los clientes generando productos de calidad para consumo y cuidado de su salud.

Honestidad: Ser transparente, real y confiable con cada uno de los socios, trabajadores y clientes.

Respeto: Reconocer el valor del consumidor como persona generadora de oportunidades de negocio, entendiendo su importancia, su esfuerzo y su interés.

Calidez: Ofrecer un trato amable y digno para cada uno de los socios, trabajadores y clientes.

Solidaridad: Tener tolerancia, libertad, democracia e igualdad alcanzando un ambiente de trabajo para el desarrollo tanto de los socios como de los trabajadores.

OBJETO DEL NEGOCIO:

Establecer una empresa productora de hortalizas en el corredor industrial del país, la cual debe ser capaz de producir las mejores hortalizas con la calidad necesaria que cubra las condiciones de sanidad, frescura, que sean lo más natural (orgánicos) y que puedan proveer los nutrientes necesarios para su consumo a través de los principales centros de distribución para en los mercados internacionales y en el país.

Se busca establecer a la empresa dentro de todos los ámbitos en los que pertenece, buscando así, obtener los beneficios de cada institución de manera que le permitan alcanzar los objetivos necesarios, lo cual le permita tener control en cada una de las áreas que tiene para obtener los resultados de cada objetivo y permita observar cada paso que se dé, y lo que se pueda requerir para estar dentro de los mejores.

El proceso que se lleva con la empresa de hortaliza es adecuarla para que en cada una de sus áreas se lleve un seguimiento que la haga reconocida y tenga un puesto en el ámbito de la comercialización. Lo cual implementaremos para obtener el objetivo de esta empresa que empieza.

Este proceso estableceremos las herramientas necesarias y buscaremos obtener los apoyos de las instituciones que facilitan el crecimiento y apoyo de ésta que la impulsaran a la competitividad.

Se busca tener el aprovechamiento integral de los recursos y su capitalización a corto plazo.

Fortalecer formación de productores, auxiliar en los sistemas de producción que se tengan individualmente para formar uno solo y de poder consolidar el grupo de agricultores que incrementen su capacidad de ventas para el aumento de ingresos y por lo tanto utilidades.

Se busca utilizar la mejor tecnología y los métodos de cultivo menos riesgosos para la salud por el empleo de los productos que puedan ayudar a preservar las cosechas, como lo son abonos y buscar los métodos de fumigación menos dañinos.

Mercado Meta

La producción estará enfocada a tres tipos de mercado de acuerdo a la calidad de las hortalizas, del 70% al 80% considerada como de primera calidad, se destinará a la venta para exportación, se contempla que esta producción cubrirá la calidad solicitada por las normas internacionales.

Del 20% al 30% considerada como de segunda calidad, será destinada a la venta en el mercado nacional.

De quedar algún remanente disponible que no cumpla en su totalidad con la calidad requerida, será considerada de tercera la cual se distribuirá en los pequeños comercios para su venta al menudeo.

Tipo de Cliente

Como cliente potencial para la exportación está Mr. Lucky (empresa dedicada a la exportación de vegetales frescos). La cual distribuye en E.U. y Canadá y es proveedora en las grandes empresas de firmas extranjeras que tienen filiales en el país (Wallmart, Comercial Mexicana, Soriana, HEB, etc.)

Otros clientes son los Mercados de Abastos de las diferentes ciudades del Estado, como lo es la de Irapuato, Celaya, León, San Luis Potosí, Querétaro, ubicadas en el corredor industrial del país.

Asimismo los pequeños comercios es otro cliente principal en los cuales se distribuirán los remanentes que se tengan dentro de la producción, en la región.

Mercado Potencial

Considerando que la producción puede ser fructífera pasados los dos primeros años, se podría considerar ampliar el mercado y ser distribuidor directo debido a la alta demanda que se tiene en esos países, como Estados Unidos de América y Canadá, incluso algún país de Centro América o Sudamérica.

PLAN FINANCIERO

El presente proyecto busca aprovechar los recursos y la capitalización a corto plazo, ya que este tipo de cultivos se contempla en un proceso de 2 a 3 meses; lo cual permite que las cosechas sean más en el año, buscando así optimizar las tierras y lograr alcanzar grandes volúmenes que permitan competir en todos los ámbitos.

Trabajar la agro-agricultura es un proceso de optimizar los recursos logrando así coordinar acciones productivas de comercialización y enfrentar las demandas de los consumidores.

CEDULAS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS EN EL BAJÍO

CEDULA DE COSTOS MATERIA PRIMA							
Tipo de Hortaliza	Hectáreas	Surcos por hectárea	Plantas por surco	Total Plantas por ha.	Plantas sembradas por tipo de hortaliza	Costo Unitario por plantula	Costo Total Plantulas
Lechuga	6	80	100	8,000	48,000	0.20	9,600.00
Brócoli	4	80	100	8,000	32,000	0.30	9,600.00
Coliflor	4	80	100	8,000	32,000	0.30	9,600.00
Espárrago	2	50	100	5,000	10,000	8.00	80,000.00
Apio	4	80	100	8,000	32,000	0.40	12,800.00
Total	20	370		37,000	154,000		121,600.00

CEDULA DE COSTOS MANO DE OBRA DE JORNALEROS SIEMBRA						
Tipo de Hortaliza	Hectáreas	Mano de Obra (personas)	Costo Mano de Obra por día	Costo Total Mano de Obra	Días a laborar	Costo Mano de Obra Siembra
Lechuga	6	20	300.00	6,000.00	6	36,000.00
Brócoli	4	20	300.00	6,000.00	4	24,000.00
Coliflor	4	20	300.00	6,000.00	4	24,000.00
Espárrago	2	20	300.00	6,000.00	3	18,000.00
Apio	4	20	300.00	6,000.00	3	18,000.00
Total	20	100		30,000.00		120,000.00

NOTAS:

- a) El tiempo laboral en horario de verano 6:00 a 13:00 hrs. o 7:00 a 14:00 hrs. con derecho a 1 hr. de comida
- a) El tiempo laboral en horario normal 6:00 a 13:00 hrs. con derecho a 1 hr. de comida

CEDULA DE COSTOS DE PREPARACIÓN DE TIERRA							
Tipo de Hortaliza	Hectáreas	Costo Renta de maquinaria por ha.	Costo Total por ha.	Preparación y Abono de Tierra	Numero de veces de preparación	Costo Total de Preparación de Tierra	Costo Total de Preparación
Lechuga	6	2,200.00	13,200.00	3,000	3	54,000.00	67,200.00
Brócoli	4	2,200.00	8,800.00	3,000	3	36,000.00	44,800.00
Coliflor	4	2,200.00	8,800.00	3,000	3	36,000.00	44,800.00
Espárrago	2	2,200.00	4,400.00	3,000	6	36,000.00	40,400.00
Apio	4	2,200.00	8,800.00	3,000	3	36,000.00	44,800.00
Total	20	11,000.00	44,000.00			198,000.00	242,000.00

CEDULA DE COSTOS MANO DE OBRA DE JORNALEROS COSECHAS						
Tipo de Hortaliza	Hectáreas	Mano de Obra (personas)	Costo Mano de Obra por día	Costo Total Mano de Obra	Días a laborar	Costo Mano de Obra Cosecha
Lechuga	6	20	320.00	6,400	6	38,400.00
Brócoli	4	20	320.00	6,400	4	25,600.00
Coliflor	4	20	320.00	6,400	4	25,600.00
Espárrago	2	20	320.00	6,400	3	19,200.00
Apio	4	20	320.00	6,400	4	25,600.00
Total	20	100		32,000		134,400.00

NOTAS:

- a) El tiempo laboral en horario de verano 6:00 a 13:00 hrs. o 7:00 a 14:00 hrs. con derecho a 1 hr. de comida
a) El tiempo laboral en horario normal 6:00 a 13:00 hrs. con derecho a 1 hr. de comida

CEDULA DE HORTALIZAS EXTRAIDAS EN PRIMER COSECHA							
Tipo de Hortaliza	Hectáreas	Surcos por hectárea	Plantas por surco	Total Plantas por ha.	Plantas sembradas por tipo de hortaliza	Kilos aproximados por cosechar	Toneladas extraidas
Lechuga	6	80	100	8,000	48,000	48,000.00	48.0
Brócoli	4	80	100	8,000	32,000	57,600.00	57.6
Coliflor	4	80	100	8,000	32,000	57,600.00	57.6
Espárrago	2	80	100	8,000	16,000	28,800.00	28.8
Apio	4	80	100	8,000	32,000	57,600.00	57.6
Total	20	400		40,000	160,000	249,600.00	249.6

Considerando la información anterior se tienen proyectadas las cosechas de las hortalizas en los primeros 2 a 3 meses. Dado que se considera que en este tiempo que lo planeado se lleve a cabo al 100%.

CEDULA DE COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN								
Tipo de Hortaliza	Plantas sembradas por tipo de hortaliza (pza.)	Kilos aproximados por cosechar	Toneladas	Costo Total Plantulas	Costo Mano de Obra Siembra	Costo Total de Preparación	Costo Mano de Obra Cosecha	Costo Unitario por Hortaliza
Lechuga	48,000	48,000.00	48.0	9,600.00	36,000.00	67,200.00	38,400.00	3.15
Brócoli	32,000	57,600.00	57.6	9,600.00	24,000.00	44,800.00	25,600.00	3.25
Coliflor	32,000	57,600.00	57.6	9,600.00	24,000.00	44,800.00	25,600.00	3.25
Espárrago	16,000	28,800.00	28.8	80,000.00	18,000.00	40,400.00	19,200.00	9.85
Apio	32,000	57,600.00	57.6	12,800.00	18,000.00	44,800.00	25,600.00	3.16
Total	160,000	249,600.00	249.6	121,600.00	120,000.00	242,000.00	134,400.00	22.66

Dada la proyección de producción reflejada en la información anterior, se prevé que las ventas del primer año sean bajo el siguiente esquema:

CEDULA DE COSTO DE VENTA									
Tipo de Hortaliza	Plantas sembradas por tipo de hortaliza (pza.)	Kilos aproximados por cosechar	Toneladas	Costo Unitario por Hortaliza	Gastos de Publicidad y Promoción	Gastos Indirectos Luz, Agua	Costo Total por Unidad	Costos de Totales por tipo de hortaliza	Costos de Directos de Operación
Lechuga	48,000	48,000.00	48.0	3.15	0.02	0.04	3.20	151,200.00	2,550.00
Brócoli	32,000	57,600.00	57.6	3.25	0.01	0.02	3.28	187,200.00	1,700.00
Coliflor	32,000	57,600.00	57.6	3.25	0.01	0.02	3.28	187,200.00	1,700.00
Espárrago	16,000	28,800.00	28.8	9.85	0.01	0.02	9.88	283,680.00	850.00
Apio	32,000	57,600.00	57.6	3.16	0.01	0.02	3.19	182,160.00	1,700.00
Total	160,000	249,600	249.6	22.66	0.05	0.12	22.83	991,440.00	8,500.00

- 1) Para los gastos de Publicidad se estaría invirtiendo en promoción a través de una página web por la cantidad de \$2,500.00 anuales por lo que el pago es en una sola emisión
- 2) Se participará en las ferias agroalimentarias para poder dar promoción a las hortalizas con las que se cuentan.
- 3) Los gastos de luz para extracción del agua de pozo es por \$3,000.00 mensuales solo se considera el pago en dos meses.

CEDULA DE VENTA POR NIVEL DE CALIDAD										
Tipo de Hortaliza	Plantas sembradas por tipo de hortaliza (pza.)	Kilos aproximados por cosechar	Toneladas	Costo Total por Unidad	% de utilidad 80 % sobre venta del producto para primer nivel	% de utilidad 60 % sobre venta del producto para segundo nivel	% de utilidad 25 % sobre venta del producto para tercer nivel	80% para exportación CALIDAD 1	18% para mercado nacional CALIDAD 2	2% para mercado nacional CALIDAD 3
Lechuga	48,000	48,000	48.0	3.15	5.67	5.04	3.94	217,728.00	43,545.60	3,780.00
Brócoli	32,000	57,600	57.6	3.25	5.85	5.20	4.06	269,568.00	53,913.60	4,680.00
Coliflor	32,000	57,600	57.6	3.25	5.85	5.20	4.06	269,568.00	53,913.60	4,680.00
Espárrago	16,000	28,800	28.8	9.85	17.73	15.76	12.31	408,499.20	81,699.84	7,092.00
Apio	32,000	57,600	57.6	3.16	5.69	5.06	3.95	262,310.40	52,462.08	4,554.00
Total	160,000	249,600	249.6	22.66	40.79	36.26	28.33	1,427,673.60	285,534.72	24,786.00

CEDULA DE VENTAS PROYECTADAS POR TRIMESTRE														
Tipo de Hortaliza	Plantas sembradas por tipo de hortaliza (pza.)	Kilos aproximados por cosechar	Toneladas	Costo Total por Unidad	% de utilidad 80 % sobre venta del producto para primer nivel	% de utilidad 50 % sobre venta del producto para primer nivel	% de utilidad 25 % sobre venta del producto para primer nivel	80% para exportación CALIDAD 1	18% para mercado nacional CALIDAD 2	2% para mercado nacional CALIDAD 3	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE
Lechuga	48,000	48,000	48.0	3.15	5.67	5.04	3.94	217,728.00	43,545.60	3,780.00	265,053.60	265,053.60	265,053.60	265,053.60
Brócoli	32,000	57,600	57.6	3.25	5.85	5.20	4.06	269,568.00	53,913.60	4,680.00	328,161.60	328,161.60	328,161.60	328,161.60
Coliflor	32,000	57,600	57.6	3.25	5.85	5.20	4.06	269,568.00	53,913.60	4,680.00	328,161.60	328,161.60	328,161.60	328,161.60
Espárrago	16,000	28,800	28.8	9.85	17.73	15.76	12.31	408,499.20	81,699.84	7,092.00	497,291.04	497,291.04	497,291.04	497,291.04
Apio	32,000	57,600	57.6	3.16	5.69	5.06	3.95	262,310.40	52,462.08	4,554.00	319,326.48	319,326.48	319,326.48	319,326.48
Total	160,000	249,600	249.6	22.66	40.79	36.26	28.33	1,427,673.60	285,534.72	24,786.00	1,737,994.32	1,737,994.32	1,737,994.32	1,737,994.32

ESTADO DE RESULTADOS DE PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS DEL BAJÍO (proyectados)				
	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE
VENTAS	1,737,994.32	1,737,994.32	1,737,994.32	1,737,994.32
COSTO DE VENTAS	991,440.00	991,440.00	991,440.00	991,440.00
UTILIDAD BRUTA	746,554.32	746,554.32	746,554.32	746,554.32
GASTOS DE OPERACIÓN	8,500.00	8,500.00	8,500.00	8,500.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	738,054.32	738,054.32	738,054.32	738,054.32

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
ACTIVO			PASIVO		
CIRCULANTE		1,000,000.00	CIRCULANTE		46,000.00
CAJA	50,000.00	50,000.00	PROVEEDORES		30,000.00
BANCOS		950,000.00	Viveros del Bajío	25,000.00	
Banco Mercantil del Norte	275,000.00		Agroquibiologicos S.A. de C.V.	5,000.00	
Banco del Bajío S.A.	675,000.00				
INVENTARIOS			ACREEDORES DIVERSOS		16,000.00
FIJO		13,961,470.00	Renta de Maquinaria Agroindustrial	16,000.00	
TERRENOS		10,000,000.00			
20 hectáreas	10,000,000.00				
EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES		1,678,000.00			
oficinas	800,000.00				
almacén	500,000.00				
bodega de maquinaria	378,000.00				
MAQUINARIA Y EQUIPO DE SIEMBRA		1,245,000.00	PATRIMONIO		
3 tractores John Deere	900,000.00		CAPITAL		14,177,415.68
3 bombas Hunday para pozo	45,000.00		5 socios	1,000,000.00	
Herramienta	300,000.00		aportaciones en especie	13,177,415.68	
EQUIPO DE COMPUTO		70,800.00			
8 computadoras HP	60,800.00		UTILIDAD DEL EJERCICIO		738,054.32
4 impresoras a color HP	10,000.00		UTILIDADES ACUMULADAS		
MOBILIARIO		74,500.00			
sillas	10,000.00				
escritorios	52,500.00				
estantes	4,800.00				
archiveros	7,200.00				
EQUIPO DE TRANSPORTE		1,200,000.00			
2 camioneta 3 toneladas	700,000.00				
1 camión de carga torton 2 ejes	500,000.00				
DEPRECIACIONES	- 306,830.00				
TOTAL ACTIVO		14,961,470.00	TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		14,961,470.00

Las leyes aplicables a agricultura y productos alimentarios importados en México incluyen: Ley General de Salud, Ley Federal de Salud Animal y Ley Federal de Sanidad Vegetal. **31 de enero, 2018 publicado por David Goldense.**

A través de organismos gubernamentales se estaría buscando la asesoría e impulso para lograr la exportación de las hortalizas a corto plazo. Uno de los principales es COFOCE.

La tierra de Guanajuato es mágica, es dadora de vida, es una tierra que enriquece y da origen al sabor. Es la fuerza que nos nutre. Producimos excelencia y calidad con el amor a nuestra tierra. Nuestro campo es sinónimo de seguridad y confiabilidad. COFOCE

¿Qué es COFOCE?

La Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior es un organismo descentralizado de Gobierno del Estado, con participación ciudadana representada por empresarios exportadores.

Su objetivo es generar oportunidades estratégicas para que Guanajuato tenga más exportaciones y para que existan más empresas exportadoras permanentes, mejorando el crecimiento económico y social de nuestro estado.

Los servicios que proporciona este organismo son:

- Asesoramiento personalizado por parte de COFOCE para encontrar a los proveedores adecuados
- Apoyo con financiamiento de viajes para conocerlos a los proveedores
- Acompañamiento durante la visita de compras

(COFOCE-A)

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa estará conformada inicialmente por la Junta Directiva de propietarios quienes tendrán la función principal de elaborar el Reglamento Interno, Aprobar el Reparto de Utilidades y Diseñar la Normatividad de Trabajo.

Asimismo, dicha junta designará un Gerente General quien será el responsable del área de Administración, de Operación y Producción, siendo su principal labor coordinar las acciones entre dichas áreas y mantener informada a la Junta Directiva de Propietarios sobre el funcionamiento y cualquier situación que represente un riesgo para la empresa.

Organizará y controlará los departamentos responsables que hacen que la empresa cumpla con cada una de las actividades a realizar, ya sea de manera intelectual como manual para el adecuado funcionamiento de la empresa.

Por su parte el área de Administración tendrá a su cargo, la sub área de programación y presupuesto, en la cual se integran los aspectos de compras, así como ventas y mercadotecnia, teniendo entre sus principales funciones organizar, dirigir y controlar las operaciones y tramites de los departamentos encargados de planear, asesorar y llevar los registros de la empresa, señalando los lineamientos a seguir.

De igual forma, dentro del área administrativa tenemos la sub área de Contabilidad y Finanzas, en donde se planeará, administrará y controlarán los presupuestos del inventario, de los insumos, equipo y suministros necesarios para producción, y de esta forma asegurar el control de los gastos y el uso adecuado de los recursos para el cálculo de costos de producción, de acuerdo a la capacidad de la empresa y poder presentar los informes a la junta General.

CONTABILIDAD

Se encargará de planear, organizar, dirigir y controlar las operaciones contables, la auditoria, las operaciones financieras y demás recursos de la empresa. Desarrollará e implementará los lineamientos y sistemas que le permita tener los papeles de trabajo que le sean requeridos a la empresa dentro y fuera de esta, para cumplir con las obligaciones con las entidades y autoridades correspondientes.

GESTION DE APOYOS

La sub área de Gestión de Programas de Apoyo, se encargará de investigar como obtener recursos monetarios, maquinaria, equipo y asesoría legal que permita a la empresa crecer, ser reconocida y competir con otras productoras, cumpliendo con lo que se solicite para ser beneficiada por los apoyos y programas de las PYMES.

COMPRAS

VENTAS Y MERCADOTECNIA

Se encargarán de planear y dirigir estrategias de ventas y dar a conocer a la productora y comercializadora de hortalizas, presentándola con una buena imagen en los lugares que pueden vender los productos, no solo regional; si no buscar llegar a cadenas de tiendas, que permitan agilizar la venta del producto.

Por otro lado, el área de Operación y Producción, realizará funciones de coordinar el proceso de siembra y cosecha de las hortalizas y será responsable de tres sub áreas. La primera Supervisor de siembra, quien se encargará de organizar y dirigir las cuadrillas de jornaleros para el proceso de preparación de tierras, siembra y cosecha y tendrá a su cargo a aproximadamente 100 jornaleros, los cuales serán distribuidos en los distintos tipos de siembra de hortalizas, supervisando las funciones de cada jornalero.

PREPARACION DE TIERRAS

Inspeccionar las condiciones de cada tierra y prepararla de la forma adecuada, de acuerdo a cada tipo hortaliza, cumpliendo con las condiciones de sanidad asimismo monitorear que cuenten con lo necesarios para que los cultivos se den en óptimas condiciones.

SUPERVISOR DE TIERRAS

Planear las estrategias, organización y funciones que se realizaran para la adecuada plantación de cada hortaliza.

ALMACÉN.

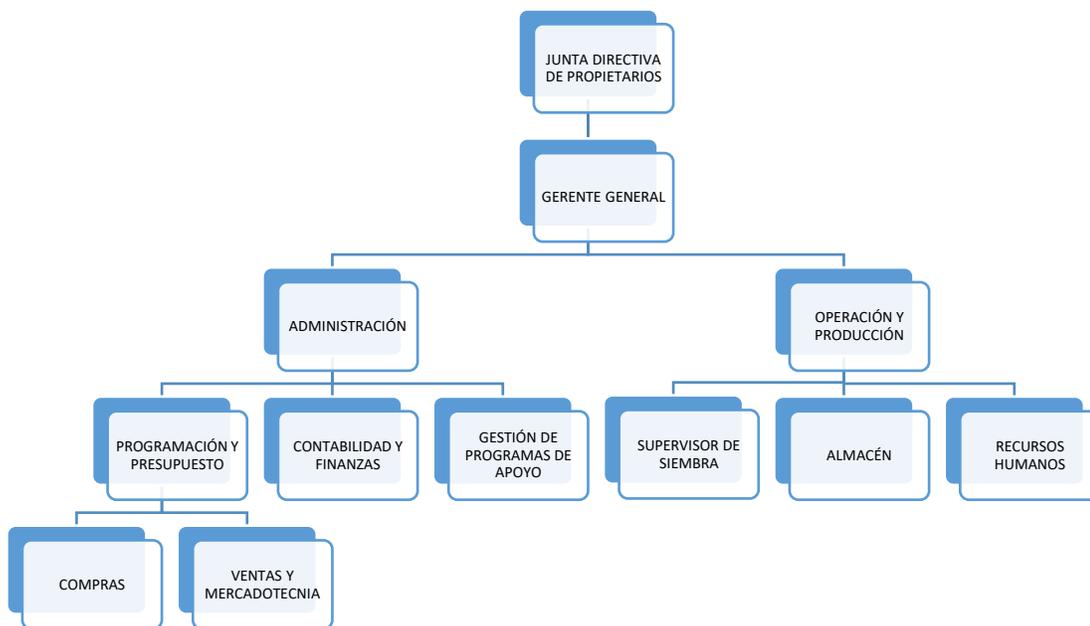
Organizar estratégicamente cada espacio para el almacenamiento y empaque de cada una de las hortalizas manteniéndolas en el ambiente adecuado para su conservación, los

cuales serán empacados por los trabajadores bajo supervisión de las normas establecidas de higiene y calidad.

RECURSOS HUMANOS.

Es el área que reclutará y vinculará las actividades a realizar por cada uno de los trabajadores que conforman la empresa y les asignará la función a desarrollar en los procesos de producción de cada departamento.

ORGANIGRAMA



OPERACIÓN DEL NEGOCIO

De acuerdo al organigrama se generan las cartas proceso y procedimientos de los puestos claves para llevar a cabo las funciones dentro de la misma, las cuales se resumen en las siguientes tablas:

JUNTA DIRECTIVA DE PROPIETARIOS			
Propósito	ELABORAR EL REGLAMENTO INTERNO, APROBAR MODIFICACIONES A LOS ESTATUTOS ASÍ COMO EL REPARTO DE UTILIDADES Y DISEÑAR NORMATIVIDAD DE TRABAJO	Fecha de Inicio	Enero
		Fecha de Fin	Diciembre
Tabla de Proceso			
N°	Entrada	Proveedor	Requisitos/ Criterios que debe de cumplir la entrada
1	Actas de comités directivos	Socios o Accionistas de la empresa.	Documentos con minutas de sesiones realizadas y los acuerdos a los que se llegaron
2	Leyes o Estatutos que regulen empresas agrícolas	Socios o Accionistas de la empresa y Asesores	Leyes o Reglamentos que regulen las empresas agrícolas
N°	Salida	Cliente	Requisitos/ Criterios que debe de cumplir la entrada
1	Reglamentos Internos	Socios o Accionistas de la empresa.	Reglamento Interno autorizado y firmado por los accionistas.
2	Actas firmadas con acuerdos	Socios o Accionistas de la empresa y Asesores Legales	Actas y minutas de sesiones firmadas por los accionistas

PROCEDIMIENTO	
No.	DESCRIPCIÓN
1	Se convoca a reunión para tomar acuerdos sobre los cambios al reglamento
	Se confirma la fecha y número de asistentes que debe ser la mayoría para poder sesionar.
	Se levanta la minuta de la reunión y los acuerdos tomados.
	Se realiza la votación de los acuerdos pactados en la sesión y el conteo de los mismos.
	Se imprimen las actas finales, se da lectura a las mismas.
	Se recaba la firma de los socios para formalizar las acciones emprendidas.
	En caso de ser algún documento que deba ser publicado para los empleados se lleva a cabo dicho proceso.

GERENTE GENERAL			
Propósito	Organiza y controla los departamentos responsables que hacen que la empresa cumpla con cada una de las actividades a realizar, ya sea de manera intelectual como manual para el adecuado funcionamiento de la empresa.	Fecha de Inicio	Enero
		Fecha de Fin	Diciembre
PROCESOS			
N°	Entrada	Proveedor	
1	Actas de comités directivos	Socios o Accionistas de la empresa.	
2	Leyes o Estatutos que regulen empresas agrícolas	Socios o Accionistas de la empresa y Asesores Legales	
N°	Salida	Cliente	
1	Reglamentos Internos, Acuerdo y acciones por emprender	Direcciones de Administración y Dirección de Operación y Producción	
2	Programas de actividades para el desarrollo de las mismas	Direcciones de Administración y Dirección de Operación y Producción.	

PROCEDIMIENTO	
No.	DESCRIPCIÓN
1	Se comparte la información de los acuerdos tomados en la asamblea de socios Se remiten los reglamentos así como el programa de acciones a establecer en la empresa. Se solicita la retroalimentación de las mismas para continuar con las mejoras de los procesos dentro de la empresa.

DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN			
Propósito	Organizar, dirigir y controlar las operaciones y tramites de los departamentos encargados de planear, asesorar y llevar los registros de la empresa, señalando los lineamientos a seguir.	Fecha de Inicio	Enero
		Fecha de Fin	Diciembre
PROCESOS			
N°	Entrada	Proveedor	
1	Reglamentos Internos, Acuerdo y acciones por emprender	Gerente General	
2	Programas de actividades para el desarrollo de las mismas	Gerente General	
N°	Salida	Cliente	
1	Estrategias de Administración, Fiscales y de Mercadotecnia	Departamentos de Programación y Presupuesto, Conabilidad y Finanzas y Gestión de Programas de Apoyo	
2	Solicitudes de Gestión de Apoyo para asesoramiento y financiamiento de los programas para el campo.	Departamentos de Programación y Presupuesto, Conabilidad y Finanzas y Gestión de Programas de Apoyo	

PROCEDIMIENTO	
No.	DESCRIPCIÓN
1	Se remiten los reglamentos así como el programa de acciones a establecer en la empresa. Se remiten las estrategias tomadas sobre la administración de la empresa, las estrategias fiscales para pago de impuestos, y los nuevos proyectos para la promoción de los productos que serán puestos en venta. Se busca acercamiento con las dependencias gubernamentales para solicitar apoyos para los procesos de producción del campo. Planear, administrar y controlar los presupuestos de los inventarios de los insumos, equipo y suministros necesarios para el proceso de producción, para asegurar el control de los gastos y el uso adecuado de los recursos para el calculo de costos de producción; de acuerdo a la capacidad de la empresa y presentar los informes a la junta General. Planear, organizar, dirigir y controlar las operaciones contable, auditoría, financiera y recursos de la empresa. Desarrollar e implementar los lineamientos y equipo que le permita tener todos los papeles de trabajo que le sean requeridos a la empresa dentro y fuera de esta para cumplir con las obligaciones con las dependencias correspondientes. Investigar como obtener recursos tanto monetariamente, como en equipo o legalmente que permita a la empresa crecer, ser reconocida y competir con otras productoras, cumpliendo con lo que se requiera para ser beneficiada por los apoyos y programas de las PYMES. Planear y dirigir estrategias de ventas y dar a conocer la productora presentándola con una buena imagen en los lugares que pueden vender los productos, no solo regional; si no buscar llegar a cadenas de tiendas, que permitan agilizar la venta del producto.

DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN			
Propósito	Organizar, dirigir y controlar las operaciones encargados de preparar, trabajar la tierra considerando el personal adecuado para llevar a cabo las actividades necesarias, de tal forma que se obtengan las mejores hortalizas de la región.	Fecha de Inicio	Enero
		Fecha de Fin	Diciembre
PROCESOS			
N°	Entrada	Proveedor	
1	Reglamentos Internos, Acuerdo y acciones por emprender	Gerente General	
2	Programas de actividades para el desarrollo de las mismas	Gerente General	
N°	Salida	Cliente	
1	Estrategias de siembra y producción de hortalizas con la mejor calidad	Departamentos de Supervisor de siembra, Almacén y Recursos Humanos	
2	Solicitudes de Gestión de Apoyo para asesoramiento y financiamiento de los programas para el campo.	Departamentos de Supervisor de siembra, Almacén y Recursos Humanos	

PROCEDIMIENTO	
No.	DESCRIPCIÓN
1	Se remiten los reglamentos así como el programa de acciones a establecer en la empresa.
	Inspeccionar las condiciones de cada tierra y prepararla de la forma que se requiera, de acuerdo a cada hortaliza, cumpliendo con las condiciones de sanidad y monitorear que cuenten con lo necesarios para que los cultivos se den en óptimas condiciones.
	Planear las estrategias, organización y funciones que se realizarán para la adecuada plantación de cada hortaliza
	Organizar estratégicamente cada espacio para el almacenamiento y empaque de cada una de las hortalizas.
	Llevar a cabo el mejor reclutamiento de personal capaz de llevar a cabo las funciones de siembra y cosecha de las hortalizas de la mejor forma.

ESTRATEGIAS DE VENTA Y PUBLICIDAD

Considerando que estamos una época donde la tecnología es de suma importancia para poder conocer y encontrar los mejores productos en el mercado, se considera realizar la promoción de la productora a través de la creación de una página web que muestre las principales características que pueden hacer competitiva la productora en el mercado, esta información contendría la misión, visión y valores de la misma, así como la ubicación de las tierras de cultivo.

Se manejaría un sitio donde se registren las personas que requieran que se ponga en contacto la productora para responder preguntas o saber más de las hortalizas que se producen, y en caso de que se requiera realizar la compra de alguno de los productos la empresa pueda ponerse en contacto con los interesados.

A futuro se prevé que exista la opción de visita a los campos con un guía autorizado, en una zona de exhibición donde se dé a conocer más sobre las hortalizas que produce la empresa, como los son los procesos de preparación, siembra, cuidado y cosecha de las mismas. Considerando que

al final de la charla las personas visitantes puedan cosechar sus propias hortalizas que requieran comprar a precios accesibles y se vayan convencidos que estas hortalizas están hechas con la mejor calidad y condiciones de higiene para su consumo.

La estrategia de venta a través de un intermediario que se dedique a empacar y exportar sería por medio de contactar a los agentes de ventas de las empresas como ejemplo a Mr.Lucky dedicado entre otras cosas a la comercialización y distribución de productos vegetales frescos procesados con la más alta calidad.

Asimismo ofrecer el producto en los diversos mercados de abastos cercanos a las tierras de producción por medio de los agentes de ventas.

Al ser hortalizas frescas se considera un mercado noble donde la demanda para consumo inmediato es alto, dado que actualmente las personas buscan estar en mejores condiciones de salud y comer lo más saludable posible.

CARACTERÍSTICAS DE RIESGO Y ÉXITO DEL NEGOCIO

FODA PRODUCTORA DE HORTALIZAS

En esta planeación se utilizaron datos, leyes reglamentarias, planes y programas, tasas de crecimiento y diagnóstico de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que presenta una productora de hortalizas en el centro del país. Considerando que la ubicación de la misma sería en el corredor Industrial específicamente en las zonas donde la tierra es fértil y rica en los nutrientes para poder obtener los resultados esperados con respecto a las hortalizas, se ha realizado un análisis sobre la competencia y los factores que pudieran beneficiar o entorpecer la producción, los cuales se mencionan a continuación:

FORTALEZAS

1. Condiciones favorables naturales para la producción de la hortaliza.
2. Capacidad y asimilación de implementación de tecnología por parte de los productores.
3. Conocimiento de otros productores de la zona con gran éxito en su crecimiento, tanto local como nacional e internacional.

OPORTUNIDADES

1. Gran demanda en mercados internacionales y nacional
2. Programas y proyectos de dependencias gubernamentales
3. Creación de empleos
4. Crecimiento y lograr un lugar dentro de los mercados
5. Diversificación de producción

DEBILIDADES

1. Falta de cultura empresarial
2. Bajo nivel de organización
3. Optimización en los procesos
4. Falta de personal
5. No obtienen un crédito por falta de garantías

AMENAZAS

1. Falta de apoyo
2. La naturaleza es un factor muy importante en la determinación de la calidad (plagas, cambios climáticos agresivos, etc.)
3. Barreras Fitosanitarias
4. Concesión de franquicias de maquila de hortalizas
5. Agentes y canales de comercialización
6. Competidores, locales, nacionales e internacionales

CONCLUSIONES

- El presente trabajo sobre el plan de negocio de producción y comercialización de hortalizas en el bajío se considera una excelente opción para implementar en estos tiempos donde los cambios climáticos se han visto alterados derivados del calentamiento global, por lo que los alimentos saludables se han visto encarecidos.
- Ante tantas enfermedades en la actualidad derivadas del sedentarismo y la mala alimentación, se pretende que se use el suelo productivo para la siembra de hortalizas que puedan ayudar en la alimentación de los guanajuatenses.
- La migración a los Estados Unidos de los habitantes de las comunidades donde se encuentran las tierras de cultivo ideales para la siembra de hortalizas ha mermado que se desaprovechen y halla pobreza en estas zonas.
- Esta opción de negocio para personas que tienen tierras ejidales es una forma de activar su economía a través de estas figuras, donde los socios pueden tener beneficios y ayudar a la misma población de la región donde se encuentran las tierras de cultivo, generando así fuentes de empleo, y realizando actividades que produzcan alimentos que vayan en favor de la conservación de la salud.
- En la actualidad se cuentan con varios programas y apoyos por parte del Gobierno Federal, para este tipo de sociedades se puede recibir asesoría en COFOCE (Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior), por parte de un asesor especializado en la materia.
- Obtener apoyos por medio de Gobierno Federal es más accesibles formando parte de una sociedad, dado que los riesgos pueden ser compartidos, asimismo las

facilidades administrativas referente a los impuestos y créditos les permiten alcanzar más impulso como empresas productoras.

- Este tipo de sociedades reciben capacitación por parte de las dependencias dedicadas a coordinar y regular el tema de producción y comercialización de los productos agrícolas, que deberán cumplir con las normas y estándares de calidad, de tal forma que puedan ser competitivos a nivel nacional e internacional.
- En el presente trabajo se consideraron este tipo de hortalizas debido a que las características de las mismas se prestan para ser producidas en las tierras de esta zona, aunado al clima y precipitación del estado con referencia a otros lugares en el país.
- El costo de inversión para este tipo de hortalizas es bajo y no se requiere tener un cuidado especial dado que son vegetales que se reproducen en la superficie de la tierra, son de tallo, hoja y flor.
- A medida que se desarrolla la agricultura de este tipo de hortalizas, la producción aumenta, sean comercializados en mayores cantidades y por tanto el consumo de las mismas aumente.
- El uso de la poca tecnología y la inversión en la misma es lo que hace factible y redituable este tipo de negocios, sin embargo no se debe descartar que el uso de la tecnología puede hacer crecer a futuro a la empresa e incrementar la producción de las hortalizas.

ANEXO I

TRATAMIENTO FISCAL DE EMPRESAS CON ACTIVIDADES AGRICOLAS (SECTOR PRIMARIO)

Este tipo de empresas tienen las siguientes obligaciones fiscales de acuerdo a la LISR 2018, publicada en el D.O.F. del 30 de Noviembre de 2016. En el Capítulo VIII sobre la tributación de las empresas que pertenecen al sector primario por actividades Agrícolas, Ganaderas, Silvícolas y Pesqueras.

Art.74 LISR

- a) La persona moral efectuará por cuenta de sus integrantes las obligaciones fiscales a cargo de sus integrantes, respecto de las operaciones realizadas a través de la persona moral, siendo los integrantes responsables solidarios respecto de dicho cumplimiento por la parte que les corresponda.
- b) Se consideran contribuyentes dedicados exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, aquéllos cuyos ingresos por dichas actividades representan cuando menos el 90% de sus ingresos totales, sin incluir los ingresos por las enajenaciones de activos fijos o activos fijos y terrenos, de su propiedad que hubiesen estado afectos a su actividad.

CALCULO DEL IMPUESTO:

- c) Las personas morales, cumplirán con las obligaciones establecidas en esta Ley conforme lo dispuesto en la Sección I del Capítulo II del Título IV de la misma, de acuerdo a lo siguiente:
 - I. Deberán calcular y enterar, por cada uno de sus integrantes, los pagos provisionales en los términos del artículo 106 de esta Ley. Al resultado obtenido conforme a esta fracción se le aplicará la tarifa del citado artículo tratándose de personas físicas, o la tasa establecida en el artículo 9 de la misma, tratándose de personas morales.
 - II. Para calcular y enterar el impuesto del ejercicio de cada uno de sus integrantes, determinarán la utilidad gravable del ejercicio aplicando lo dispuesto en el artículo 109 de esta Ley. A la utilidad gravable determinada, se le aplicará la tarifa del artículo 152 de

esta Ley, tratándose de personas físicas, o la tasa establecida en el artículo 9 de la misma, en el caso de personas morales.

Contra el impuesto que resulte a cargo, se podrán acreditar los pagos provisionales efectuados por la persona moral.

III. Deberán cumplir con las demás obligaciones formales, de retención y de entero, que establecen las disposiciones fiscales.

FECHA DE PRESENTACION DE DECLARACIÓN ANUAL:

El impuesto del ejercicio se pagará mediante declaración que presentarán las personas morales durante el mes de marzo del año siguiente, ante las oficinas autorizadas, excepto cuando se trate de personas morales, que cumplan con las obligaciones fiscales de integrantes que únicamente sean personas físicas, en cuyo caso la declaración se presentará en el mes de abril del año siguiente.

DEDUCCIONES:

Los contribuyentes deducirán como gastos las erogaciones efectivamente realizadas en el ejercicio para la adquisición de activos fijos, gastos o cargos diferidos.

CONSIDERACIONES PARA LOS SOCIOS:

Las personas morales cumplirán con sus propias obligaciones y lo harán en forma conjunta por sus integrantes en los casos en que así proceda. Igualmente, el impuesto que determinen por cada uno de sus integrantes se enterará de manera conjunta en una sola declaración.

Las personas morales que no realicen las actividades empresariales por cuenta de sus integrantes, deberán cumplir con las obligaciones de este título y con el artículo 102 y 105 de esta Ley.

No tendrán la obligación de determinar al cierre del ejercicio el ajuste anual por inflación a que se refiere el Capítulo III del Título II de esta Ley.

EXCENCIONES:

Las personas morales que se dediquen exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras, no pagarán el impuesto sobre la renta por los ingresos provenientes de dichas actividades hasta por un monto, en el ejercicio, de 20 veces el salario mínimo general elevado al año, por cada uno de sus socios o asociados siempre que no exceda, en su totalidad, de 200 veces el salario mínimo general elevado al año.

El límite de 200 veces el salario mínimo, no será aplicable a ejidos y comunidades.

En el caso de las personas físicas, no pagarán el impuesto sobre la renta por los ingresos provenientes de dichas actividades hasta por un monto, en el ejercicio, de 40 veces el salario mínimo general elevado al año.

Las personas morales a que se refiere este párrafo, podrán adicionar al saldo de su cuenta de utilidad fiscal neta del ejercicio de que se trate, la utilidad que corresponda a los ingresos exentos; para determinar dicha utilidad se multiplicará el ingreso exento que corresponda al contribuyente por el coeficiente de utilidad del ejercicio, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 14 de esta Ley.

Párrafo reformado DOF 18-11-2015

Tratándose de personas físicas y morales que se dediquen exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras, cuyos ingresos en el ejercicio excedan de 40 o 20 veces el salario mínimo general elevado al año, según corresponda, pero sean inferiores de 423 veces el salario mínimo general elevado al año, les será aplicable lo dispuesto en el párrafo anterior, por el excedente se pagará el impuesto en los términos del séptimo párrafo de este artículo, reduciéndose el impuesto determinado conforme a la fracción II de dicho párrafo, en un 40% tratándose de personas físicas y un 30% para personas morales.

Las personas morales a que se refiere este párrafo, podrán adicionar al saldo de su cuenta de utilidad fiscal neta del ejercicio de que se trate, la utilidad que corresponda a los ingresos exentos; para determinar dicha utilidad se multiplicará el ingreso exento que

corresponda al contribuyente por el coeficiente de utilidad del ejercicio, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 14 de esta Ley.

Párrafo reformado DOF 18-11-2015

Tratándose de sociedades o asociaciones de productores, que se dediquen exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras, constituidas exclusivamente por socios o asociados personas físicas y que cada socio o asociado tenga ingresos superiores a 20 veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año, sin exceder de 423 veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año, sin que en su totalidad los ingresos en el ejercicio de la sociedad o asociación excedan de 4230 veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año, le será aplicable lo dispuesto en el décimo primer párrafo, por el excedente se pagará el impuesto en los términos del séptimo párrafo de este artículo, reduciéndose el impuesto determinado conforme a la fracción II de dicho párrafo, en un 30%.

Las personas físicas y morales que se dediquen exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras, cuyos ingresos en el ejercicio rebasen los montos señalados en el décimo segundo párrafo, les será aplicable la exención prevista en el décimo primer párrafo de este artículo, por el excedente, se pagará el impuesto en los términos del séptimo párrafo de este artículo y será aplicable la reducción a que se refiere el décimo segundo párrafo de este artículo hasta por los montos en él establecidos.

Las personas morales a que se refiere este párrafo, podrán adicionar al saldo de su cuenta de utilidad fiscal neta del ejercicio de que se trate, la utilidad que corresponda a los ingresos exentos; para determinar dicha utilidad se multiplicará el ingreso exento que corresponda al contribuyente por el coeficiente de utilidad del ejercicio, calculado conforme a lo dispuesto en el artículo 14 de esta Ley.

Tratándose de las personas morales que se dediquen exclusivamente a las actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, para calcular el impuesto que corresponda a dividendos o utilidades distribuidos, en lugar de lo dispuesto en el párrafo anterior,

deberán multiplicar los dividendos o utilidades distribuidos por el factor de que se obtenga de dividir la unidad, entre el factor que se obtenga de restar a la unidad el resultado de dividir el impuesto sobre la renta que se deba pagar en los términos de este artículo, entre la utilidad o los dividendos distribuidos.

Artículo 74-A.

Las personas físicas que obtengan ingresos por actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras, y que dichos ingresos representen cuando menos el 25% de sus ingresos totales en el ejercicio, sin incluir los ingresos por las enajenaciones de activos fijos o activos fijos y terrenos, de su propiedad que hubiesen estado afectos a las citadas actividades, y que además sus ingresos totales en el ejercicio no rebasen 8 veces el salario mínimo general elevado al año, no pagarán el impuesto sobre la renta por los ingresos provenientes de las citadas actividades hasta por un monto, en el ejercicio, de 1 salario mínimo general elevado al año.

Artículo adicionado DOF 18-11-2015

OTRAS OBLIGACIONES:

Artículo 75.

La persona moral que cumpla las obligaciones fiscales por cuenta de sus integrantes en los términos de este Capítulo, además de las obligaciones a que se refiere el artículo anterior, tendrá las siguientes:

- I. Efectuar por cuenta de sus integrantes las retenciones y el entero de las mismas y expedir las constancias de dichas retenciones, cuando esta Ley o las demás disposiciones fiscales obliguen a ello.
- II. Llevar un registro por separado de los ingresos, gastos e inversiones, de las operaciones que realicen por cuenta de cada uno de sus integrantes, cumpliendo al efecto con lo establecido en las disposiciones de esta Ley y en las del Código Fiscal de la Federación.
- III. Emitir y recabar la documentación comprobatoria de los ingresos y de las erogaciones, respectivamente, de las operaciones que realicen por cuenta de cada uno de sus

integrantes, cumpliendo al efecto con lo establecido en esta Ley y en las demás disposiciones fiscales.

- a) Las personas morales a que se refiere este Capítulo deberán estar inscritas en el Registro Federal de Contribuyentes.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

El Servicio de Administración Tributaria, mediante reglas de carácter general, podrá otorgar facilidades administrativas y de comprobación para el cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes del Régimen de las actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras. Las facilidades administrativas en materia de comprobación de erogaciones por concepto de mano de obra de trabajadores eventuales del campo, alimentación de ganado y gastos menores no podrán exceder del 10% de sus ingresos propios con un límite de 800 mil pesos.

LISR 2018. D.O.F. 30.11.2016

Ejemplo:

Concepto	Caso A	Caso B	Caso C	Caso D
Ingresos	\$10'000,000.00	\$10'000,000.00	\$6'000,000.00	\$2'500,000.00
Límite 10%	\$1'000,000.00	\$1'000,000.00	\$600,000.00	\$250,000.00
Tope según regla	\$800,000.00	\$800,000.00	\$800,000.00	\$800,000.00
Gastos totales	\$750,000.00	\$1,200,000.00	\$700,000.00	\$500,000.00
Monto a deducir según facilidad	\$750,000.00	\$800,000.00	\$600,000.00	\$250,000.00

Si obtienes ingresos por actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras y representan cuando menos el 25% de tus ingresos totales en el ejercicio, podrás tributar

en este régimen, teniendo la posibilidad de obtener ingresos por actividades empresariales distintas al sector primario o incluso obtener otro tipo de ingreso; siempre que en el ejercicio el total de los mismos no rebasen de 8 UMA's elevadas al año. (SAT)

CASO PRÁCTICO

CALCULO PARA 5 SOCIOS		APLICACIÓN DE FACILIDADES ADMINISTRATIVAS 2018			
		1 INGRESOS EXENTOS			
CALCULO DE PAGO PROVISIONAL DE ISR (PROYECTADO)		20 UMAS POR SOCIO POR LOS DIAS TRANSCURRIDOS AL PRIMER SEMESTRE 181			
CORRESPONDIENTE AL SEMESTRE ENERO-JUNIO 2018		VALOR			
APLICANDO FACILIDADES ADMINISTRATIVAS		DIAS TRANSCURRIDOS	SOCIOS	UMAS X SOCIO	UMA
5 SOCIOS		181.00	5	20	80.6
		EXENCION			
		1,458,860.00			
		2 PROPORCION DE LA REDUCCION A LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS			
	INGRESOS ACUMULABLES	3,475,988.64			
MENOS	INGRESOS EXCENTOS POR SOCIOS	1,458,860.00	0.4197	PORCENTAJE DE REDUCCION	
	INGRESOS ACUMULABLES	2,017,128.64	1,458,872.43		
MENOS	DEDUCCIONES AUTORIZADAS		GASTO SEMESTRAL	1,999,880.00	
	FACILIDADES DE COMPROBACION	1,262,601.40	GASTO - COMPRAS	1,756,680.00	
	UTILIDAD FISCAL DEL PERIODO	754,527.24	PROPORCION	737,278.60	
MENOS	PTU PAGADA EN EL EJERCICIO	-	DEDUCCION REDUCIDA	1,019,401.40	
MENOS	PERDIDAS FISCALES DE EJERCICIOS ANT.	-	COMPRAS	243,200.00	
IGUAL	BASE	754,527.24	DEDUCCION TOTAL	1,262,601.40	
POR	TARIFA	0.30			
	PAGO PROVISIONAL A CARGO	226,358.17	3 REDUCCION DEL 30% DE ISR POR NO REBASAR LOS INGRESOS DE 423 UMA ELEVADA AL AÑO		
POR	REDUCCION DE ISR (30%)	67,907.45			
IGUAL	ISR X PAGAR	158,450.72	DIAS TRANSCURRIDOS	UMAS	VALOR UMA
			365.00	423	80.60
			LIMITE INGRESOS		
			12,444,237.00		

Se realiza el cálculo de ISR proyectado semestral del periodo Enero – Junio de 2018, aplicando las facilidades administrativas permitidas para los 5 socios que pretenden integrar la empresa agrícola.

En el siguiente cuadro se realiza el cálculo de ISR proyectado para este mismo periodo pero con la variante de tomar un número más alto de socios en este caso 10, con los cuales tomar hasta el límite o tope de las 200 UMA elevadas al año y poder realizar el comparativo dando nuestra mejor opción para estas personas en la creación de este ente económico.

CALCULO PARA 10 SOCIOS			APLICACIÓN DE FACILIDADES ADMINISTRATIVAS 2018				
CALCULO DE PAGO PROVISIONAL DE ISR (PROYECTADO) CORRESPONDIENTE AL SEMESTRE ENERO-JUNIO 2018			1 INGRESOS EXENTOS				
APLICANDO FACILIDADES ADMINISTRATIVAS			20 UMAS POR SOCIO POR LOS DIAS TRANSCURRIDOS AL PRIMER SEMESTRE 181				
10 SOCIOS			DIAS TRANSCURRIDOS	SOCIOS	UMAS X SOCIO	VALOR UMA	EXENCION
			181.00	10	20.00	80.6	2,917,720.00
	INGRESOS ACUMULABLES	3,475,988.64					
MENOS	INGRESOS EXCENTOS POR SOCIOS	2,917,720.00					
	INGRESOS ACUMULABLES	558,268.64	2 PROPORCION DE LA REDUCCION A LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS				
MENOS	DEDUCCIONES AUTORIZADAS						
	FACILIDADES DE COMPROBACION	525,335.37	83.94				
	UTILIDAD FISCAL DEL PERIODO	32,933.27	2,917,720.00				
MENOS	PTU PAGADA EN EL EJERCICIO	-	GASTO SEMESTRAL 1,999,880.00				
MENOS	PERDIDAS FISCALES DE EJERCICIOS ANT.	-	GASTO - COMPRAS 1,756,680.00				
IGUAL	BASE	32,933.27	PROPORCION 1,474,544.63				
POR	TARIFA	0.30	DEDUCCION REDUCIDA 282,135.37				
	PAGO PROVISIONAL A CARGO	9,879.98	COMPRAS 243,200.00				
POR	REDUCCION DE ISR (30%)	2,963.99	DEDUCCION TOTAL 525,335.37				
IGUAL	ISR X PAGAR	6,915.99					
			3 REDUCCION DEL 30% DE ISR POR NO REBASAR LOS INGRESOS DE 423 UMA ELEBADA AL AÑO				
			DIAS TRANSCURRIDOS	UMAS	VALOR UMA		LIMITE DE INGRESOS
			365.00	423	80.60		12,444,237.00

CALCULO PARA 5 SOCIOS			APLICACIÓN DE FACILIDADES ADMINISTRATIVAS 2018				
CALCULO DE PAGO PROVISIONAL DE ISR (PROYECTADO) CORRESPONDIENTE AL SEMESTRE JULIO - DICIEMBRE 2018			1 INGRESOS EXENTOS				
APLICANDO FACILIDADES ADMINISTRATIVAS			20 UMAS POR SOCIO POR LOS DIAS TRANSCURRIDOS AL SEGUNDO SEMESTRE 184				
5 SOCIOS			DIAS TRANSCURRIDOS	SOCIOS	UMAS X SOCIO	VALOR UMA	EXENCION
			184.00	5	20	80.6	1,483,040.00
	INGRESOS ACUMULABLES	3,475,988.64	2 PROPORCION DE LA REDUCCION A LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS				
MENOS	INGRESOS EXCENTOS POR SOCIOS	1,483,040.00	0.4267 PORCENTAJE DE REDUCCION				
	INGRESOS ACUMULABLES	1,992,948.64	1,483,040.00				
MENOS	DEDUCCIONES AUTORIZADAS						
	CON APLICACIÓN DE LA REDUCCION	1,250,387.70	GASTO SEMESTRAL 1,999,880.00				
	UTILIDAD FISCAL DEL PERIODO	742,560.94	GASTO - COMPRAS 1,756,680.00				
MENOS	PTU PAGADA EN EL EJERCICIO	-	PROPORCION 749,492.30				
MENOS	PERDIDAS FISCALES DE EJERCICIOS ANT.	-	DEDUCCION REDUCIDA 1,007,187.70				
IGUAL	BASE	742,560.94	COMPRAS 243,200.00				
POR	TARIFA	0.30	DEDUCCION TOTAL 1,250,387.70				
	PAGO PROVISIONAL A CARGO	222,768.28					
POR	REDUCCION DE ISR (30%)	66,830.48					
IGUAL	ISR X PAGAR	155,937.80	3 REDUCCION DEL 30% DE ISR POR NO REBASAR LOS INGRESOS DE 423 UMA ELEBADA AL AÑO				
			DIAS TRANSCURRIDOS	UMAS	VALOR UMA		LIMITE DE INGRESOS
			365.00	423	80.60		12,444,237.00

En este cuadro vemos el comportamiento del impuesto respecto al segundo semestre del ejercicio para los 5 socios.

CALCULO PARA 10 SOCIOS			APLICACIÓN DE FACILIDADES ADMINISTRATIVAS 2018				
CALCULO DE PAGO PROVISIONAL DE ISR (PROYECTADO) CORRESPONDIENTE AL SEMESTRE JULIO - DICIEMBRE 2018			1 INGRESOS EXCENTOS				
APLICANDO FACILIDADES ADMINISTRATIVAS			20 UMAS POR SOCIO POR LOS DIAS TRANSCURRIDOS AL SEGUNDO SEMESTRE 184				
10 SOCIOS			DIAS TRANSCURRIDOS	SOCIOS	UMAS X SOCIO	VALOR UMA	EXENCION
			184.00	10	20	80.6	2,966,080.00
	INGRESOS ACUMULABLES	3,475,988.64					
MENOS	INGRESOS EXCENTOS POR SOCIOS	2,966,080.00	2 PROPORCION DE LA REDUCCION A LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS				
	INGRESOS ACUMULABLES	509,908.64	0.8533	PORCENTAJE DE REDUCCION			
MENOS	DEDUCCIONES AUTORIZADAS			2,966,080.00			
	FACILIDADES DE COMPROBACION	500,895.41					
	UTILIDAD FISCAL DEL PERIODO	9,013.23	GASTO SEMESTRAL 1,999,880.00				
MENOS	PTU PAGADA EN EL EJERCICIO	-	GASTO - COMPRAS 1,756,680.00				
MENOS	PERDIDAS FISCALES DE EJERCICIOS ANT.	-	PROPORCION 1,498,984.59				
IGUAL	BASE	9,013.23	DEDUCCION REDUCI 257,695.41				
POR	TARIFA	0.30	COMPRAS 243,200.00				
	PAGO PROVISIONAL A CARGO	2,703.97	DEDUCCION TOTAL 500,895.41				
POR	REDUCCION DE ISR (30%)	811.19					
IGUAL	ISR X PAGAR	1,892.78	3 REDUCCION DEL 30% DE ISR POR NO REBASAR LOS INGRESOS DE 423 UMA ELEVADA AL AÑO				
			DIAS TRANSCURRIDOS	UMAS	VALOR UMA	LIMITE DE INGRES	
			365.00	423	80.60	12,444,237.00	

Por ultimo nuestro comparativo del impuesto para el segundo semestre de 2018 con los 10 socios nos da las bases para la mejor toma de decisiones.

En conclusión se aconseja a los socios se realicen las acciones pertinentes para en su caso puedan ellos dar en comodato a su esposa o hijos algunas acciones u hectáreas y poder llegar al número de 10 socios que sería el óptimo aprovechando la exención de 200 UMAS elevadas al año lo cual se reflejaría en el pago de impuestos que no llegaría ni al 10 % del impuesto que se genera con tan solo 5 socios, respecto a las demás facilidades de comprobación es otro punto a favor de este régimen, la reducción del 30% del impuesto. Entre otras que hacen de fácil cumplimiento las leyes fiscales.

El hecho de integrarse en una sociedad o persona moral y no seguir tributando por su cuenta como persona física es la forma de que el gobierno federal apoya a este sector que en ocasiones está muy castigado por lo engorroso de los trámites y requisitos para los apoyos económicos y/o especie como los son semillas, agroquímicos, maquinaria etc. Además que al momento de ser exportador directo se facilita y en el caso de las pérdidas ya sea por las inclemencias del tiempo, plagas etc. No se ven tan afectados de perder todo su patrimonio.

REFERENCIAS

- Ministerio de Salud y Desarrollo Social. (A). Recuperado el 20 de septiembre de 2018, de <http://www.msal.gob.ar/ent/index.php/informacion-para-ciudadanos/alimentacion-saludable>.
- Ministerio de Salud y Desarrollo Social. (B). Recuperado el 20 de septiembre de 2018, de <http://www.msal.gob.ar/ent/index.php/informacion-para-ciudadanos/alimentacion-saludable>.
- Sabor Mediterráneo. http://www.sabormediterraneo.com/salud/verduras_propiedades.htm. Consultado en octubre de 2018.
- SAGARPA GUANAJUATO. <https://www.gob.mx/sagarpa/Guanajuato>. Recuperado el 20 de septiembre de 2018.
- SAGARPA (A) <https://www.sagarpa.gob.mx/procampo>. Consultado en octubre 2018. Recuperado el 25 de Octubre de 2018.
- SAGARPA (B) <https://www.gob.mx/sagarpa/acciones-y-programas/programa-de-apoyos>. Recuperado 25 de octubre de 2018.
- SAGARPA Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Fecha de publicación 16 de enero de 2018. Autor. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Fecha de publicación. Estrategias Integrales de Política Pública Agrícola, Enero 2018. Recuperado 26 de octubre de 2018.
- Lozano, G., & Marlene, D. (2017). ELABORACIÓN DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SEMILLAS DE ZAMBO TOSTADAS Y EMPACADAS AL VACÍO, EN LA CIUDAD DE SARAGURO, PROVINCIA LOJA (Bachelor's thesis, Loja, 7 de junio). Recuperado 28 de octubre de 2018.
- Orozco, G., & Tatiana, K. (2018). Factores que inhiben el proceso de incorporación fiscal de las micro empresas al SAT México y Dian Colombia (Doctoral dissertation, Universidad de la Costa). Recuperado 4 de noviembre de 2018.
- Orozco, Gutiérrez, and Keilen Tatiana. Factores que inhiben el proceso de incorporación fiscal de las micro empresas al SAT México y Dian Colombia. Diss. Universidad de la Costa, 2018. Recuperado 4 de noviembre de 2018.
- COFOCE. Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior. <http://cofoce.gob.mx/es/que-es-cofoce/>. <http://gtosupply.com/es/sectores/agronegocios/agropecuario/> David Goldense 31 de enero 2018. Recuperado 4 de noviembre de 2018.
- Cisneros Castro, R. J., Ortega Hernández, A., & León Andrade, M. (2018). ANÁLISIS DEL SECTOR EXPORTADOR EN LA ECONOMÍA MEXICANA. Recuperado 6 de noviembre de 2018.

Salgado, M. C., Álvarez, T. D. G., & Molina, V. C. Y. (2018). La Competitividad En El Estado De Guanajuato: Una Visión A Través De Los Indicadores Del Comercio. Red Internacional de Investigadores en Competitividad, 6(1). Recuperado 6 de noviembre de 2018.

Álvarez de Ventura, A. C., & García, J. M. (2017). Diseño de un modelo de comercialización para productos agrícolas del departamento de La Paz: en vínculo con la Cooperativa ACOFRU de RL. Recuperado 6 de noviembre de 2018.