

50  
2EJ



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

DIAGNOSTICO INTERNO Y EXTERNO PARA LA  
EXPORTACION DE NOPAL.

SEMINARIO DE INVESTIGACION  
ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**P R E S E N T A N:**

BLANCA ESTELA MUÑOZ ENSIGNIA  
TANIA YAMILA SANCHEZ ABURTO

ASESOR DEL SEMINARIO

DRA. ARACELI JURADO ARELLANO



MEXICO, D.F.

1995

**FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

## ***DEDICATORIAS***

**A la UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO que nos brindó la oportunidad de formarnos integralmente como profesionistas capacitados para contribuir a la grandeza de nuestro país.**

**A la FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION de la cual nos sentimos orgullosas de haber egresado, y en la que encontramos respuesta a nuestra sed de conocimientos, una guía en sus maestros, amistad en nuestros compañeros, por todo ello nuestro más profundo agradecimiento.**

**Con admiración y respeto a la Doctora Araceli Jurado Arellano por compartir sus conocimientos y experiencias en pos de la superación de sus alumnos.**

**A Dios por ese toque mágico que dio a mi vida, se llama bendición.**

**A mis padres que me brindan sus consejos, apoyo, cariño y amor incondicionalmente, los quiero: CHON Y ESTELA.**

**Por que la convivencia ha estrachado lazos que jamás se romperán. Los quiero: mis hermanos Ana Rocio, Claudia Erika y Víctor.**

**A mis tíos y primos por creer en mí, gracias.**

**Por su apoyo, cariño y deseos de superación: Demetrio.**

**No olvidaré los buenos y agradables momentos que compartimos para realizar este trabajo, con afecto para una poeta soñadora: Tania.**

**Y a todos aquellos que con su amistad y sus consejos me alentaron a seguir adelante con valor y optimismo, gracias mil.**

**SINCERAMENTE**

**BLANCA ESTELA**

## DEDICADA A :

A todos aquellos que me acogieron en el seno de su alma, y me dieron la oportunidad de expresarme en libertad, que fueron sinceros con respeto y aceptación. Por esa capacidad de entrega en la que floreció la comprensión, el cariño, la tolerancia con el criterio del otro, y la amistad; es que pude fortalecerme en los momentos difíciles y aprender a ser feliz. Ya que sin su importante contribución no sería quien soy ahora, ni quien seré mañana.

Han edificado conmigo la esperanza y el amor que ahora nos une: " Dios ".

Gracias por participar en mi superación:

Por su legado de amor: A la memoria de mi madre, Abigail.

Como testimonio de amor: A la representación de mi madre en la tierra, Paula.

Más que un pigmaleón económico: Soco.

Porque toda realidad empieza con un sueño: Edmundo.

Porque la diferencia nos enseñó a ser tolerantes, los quiero: Tiberio y Daniel.

Por toda tu paciencia, de tu pupila agradecida, para Alma

Porque me dejaste en libertad para ser: Papá.

Por su tolerancia y apoyo, a mis amigos: Nayna, Blanca y tú Mario.

Por toda su confianza: a los padres de mis amigos.

Para Susi y Bolívar por su apoyo.

Por bridarme un " rincón cerca del cielo ": Lulú.

CON AMOR: TANIA YAMILA.

## **AGRADECIMIENTOS**

**-Al BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR en particular a Lic.en Administración Patricia Silva Pérez.**

**-A la SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, en especial a la L.A.M.A. Silvia Velázquez Pardo.**

**-A la UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CHAPINGO**

**-Al INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFIA Y ESTADISTICA (INEGI).**

**-A la BIBLIOTECA DEL CONGRESO DE LA UNION.**

**-A FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA (FIRA, México, D.F.) y en particular al M.S.C. Francisco Pérez Navedo.**

**-Al FIRA de Morelia, Mich., al Ing. Gabriel Chávez Sandoval.**

## INDICE.

### INTRODUCCION

#### **CAPITULO I. PANORAMA GENERAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.**

1.1.- Antecedentes. ....	3
1.2.- Programas de gobierno en apoyo a la micro y pequeña empresa (1988-1994). ....	5
1.3.- Resultados del Programa: impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. ....	10
1.4.- Situación actual de la micro y pequeña empresa. ....	12
1.4.1. Definición. ....	12
1.5.- Clasificación. ....	15
1.6.- Estadísticas principales. ....	16
1.7.- Situación de la Micro, Pequeña y Mediana empresa ante el Tratado de Libre Comercio. ....	20
1.8.- Empresas que se dedican a la industrialización y comercialización del nopal. ....	24

#### **CAPITULO II. DESARROLLO DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL EN MEXICO (1970-1994)**

2.1.- Introducción. ....	26
2.2.- Antecedentes históricos. ....	27
2.3.- Situación actual. ....	32
2.4.- El Sector Agroindustrial ante el T.L.C. ....	40
2.5.- Agroindustria. ....	44
2.6.- La Agroindustria del Nopal. ....	46

### **CAPITULO III. DIAGNOSTICO INTERNO DE LA PRODUCCION DEL NOPAL.**

3.1.- Antecedentes históricos del nopal. . . . .	50
3.2.- Generalidades de cultivo de nopal. . . . .	55
3.3.- Superficie, volumen y rendimientos. . . . .	56
3.4.- Condiciones edafoclimaticas . . . . .	57
3.5.- Precios. . . . .	58
3.6.- Calidades y variedades del nopal verdura. . . . .	59
3.7.- Periodos de cosecha . . . . .	60
3.8.- Características de los principales productores de nopal verdura. . . . .	60
3.9.- Comercialización local. . . . .	61

### **CAPITULO IV. DIAGNOSTICO EXTERNO PARA COMERCIO INTERNACIONAL DEL NOPAL.**

4.1.- Exportación de Nopal. . . . .	62
4.1.1 - Productores-exportadores de nopal ubicados en México. . . . .	64
4.2.- Países exportadores de nopal verdura. . . . .	67
4.3.- México su ingreso al GATT . . . . .	67
4.4.- La Ronda Uruguay. . . . .	70
4.5.- Comercio México- Japón. . . . .	71
4.6.- Comercio México- Francia. . . . .	74
4.7.- Comercio México- Canadá . . . . .	79
4.8.- Canales de distribución. . . . .	81

<b>CONCLUSIONES.. . . . .</b>	<b>84</b>
-------------------------------	-----------

<b>ANEXOS . . . . .</b>	<b>99</b>
-------------------------	-----------

**BIBLIOGRAFIA**  
**HEMEROGRAFIA**

## **Introducción.**

*El presente trabajo conforma una serie de proposiciones para la exportación del nopal.*

*Para tal fin se realizó un diagnóstico interno, es decir a nivel nacional y que esta comprendido en los capítulos I, II, III. y un diagnóstico externo a nivel internacional en el capítulo IV.*

*En el primer capítulo se realiza un análisis de la situación económica-social de las micro, pequeñas y medianas empresas en México, estudiando los aspectos más relevantes que las caracterizan, así como también los retos y oportunidades que tienen ante la apertura comercial en el mundo.*

*En el capítulo II. se hace una revisión del sector agroindustrial en México, con el objeto de tener una visión general de este sector en la economía del país y en particular la agroindustria del nopal, en donde ésta cuenta con un gran potencial, pues puede ser utilizado en la elaboración de cosméticos, perfumería, lubricantes, anticorrosivos, alimento, como forraje, y en el naturismo para combatir algunas enfermedades.*

*En el capítulo III. se lleva acabo un diagnóstico interno del nopal, es decir a nivel nacional que comprende las características de la situación actual en la producción de nopal, calidades y variedades, usos y ventajas, zonas de producción y precios.*

*Finalmente en el capítulo IV, debido a que existe una saturación en ciertos periodos relativa de nopal, en el mercado nacional; se pretende*

*dar una solución para el mayor aprovechamiento de éste, dando como una alternativa posible: la exportación, en diferentes formas; además dada la importancia que tienen las exportaciones en nuestro país se realiza una revisión de los principales mecanismos de negociación comercial establecidos por México con Estados Unidos, Canadá, Francia y Japón.*

*Así como también se lleva acabo un exámen de las medidas y requisitos que imponen los países antes mencionados para la importación de nopal, ya sea natural o procesado.*

*Además de analizar los canales de distribución con los que cuentan los países en estudio para que de manera general, los exportadores potenciales conozcan las condiciones y modalidades de comercialización.*

## **CAPITULO I**

## **CAPITULO I.**

### **PANORAMA GENERAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO.**

#### **I.1. ANTECEDENTES**

A lo largo de la historia de México, se han tenido acontecimientos muy importantes, y que han marcado el curso social y económico, en el año 1955 a 1970 la economía avanza considerablemente bajo un modelo de crecimiento basado en la industrialización.

En el año de 1955 se promulgó la Ley para el Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias, lo cual permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales fundamentalmente medianas, pequeñas, y que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas.

En 1976 el tema de la inflación empezó a tomar importancia en la política gubernamental.

En 1982 se anunció el Programa Inmediato de Reordenación (PIRE) como estrategia gubernamental para combatir la inflación.

A mediados de 1986 se da a conocer uno nuevo denominado "Plan de Aliento y Crecimiento (PAC) que, con motivo del desplome del precio del petróleo en los mercados internacionales, su objetivo fue hacer frente al pago del servicio de la deuda, esto es la adopción del "Plan Baker".

La aplicación del PAC aceleró la llegada de nuevos crédito contratados. El 19 de octubre 1987 ocurrió el crack mundial y al derrumbarse la Bolsa Mexicana de Valores se evidenció la alta inflación 160% y presionó la demanda de dólares.

El 15 de diciembre 1987 anuncia una nueva estrategia económica concertada entre obreros, campesinos, empresarios y Gobierno para combatir la inflación: PACTO DE SOLIDARIDAD ECONOMICA (PSE). Las consecuencias para la micro, pequeña y mediana empresa al entrar el PSE fueron:

- Descapitalización,
- Atraso tecnológico,
- Carencia de Crédito,
- Escasez de liquidez,
- y descontento de la población trabajadora.

El 15 de diciembre de 1987 entró en operación la 1a. etapa del "PECE", en su implementación se adoptaron medidas tales como: el alza de los precios y las tarifas del sector público. El gasto público se sometió a control proyectando un abatimiento del 22 a 20.5% como proporción al PIB, el tipo de cambio siguió un deslizamiento flexible, apoyándolo con las reservas que ascendían a 15 mil millones de dólares, se acelera la apertura comercial, profundizando el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles; se redujo el arancel máximo a la importación del 40 al 20% y se eliminó el 5% del impuesto general de importación.

En la 2a etapa del PECE, en marzo 1988 se pusieron en práctica congelación de precios de los bienes y servicios del sector público, congelación del tipo de cambio, de los precios y servicios sujetos a control y registro y compromiso del sector empresarial del congelar los demás precios, así como los salarios.

Como consecuencias se tiene:

- 1.- Pérdida del poder adquisitivo cerca del 60%
- 2.-Implantación de una reforma fiscal persecutoria para generar mayores ingresos al gobierno por la vía impuestos.

## **1.2 PROGRAMAS DE GOBIERNO EN APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (1988-1994).**

Durante el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari se ha dado gran énfasis en promoción y apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

La importancia de estas empresas radica en que son fuente generadoras de empleo, propicia el desarrollo regional, y ocupan el 98% de la actividad empresarial en México.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, aceptan la gran importancia de la micro, pequeña y mediana empresa y establecen los objetivos, reglas, políticas, lineamientos que deben seguir las instituciones gubernamentales, privadas y del sector social, para contribuir en forma más eficiente a combatir los problemas de organización, gestión y de mercado de éstas empresas, así también se establecieron las líneas de acción a seguir:

### **"FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA":**

"Se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción de estas empresas y se brindará especial atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados. A fin de apoyar el avance de los procesos de integración de las cadenas productivas, se establecerán bolsas de subcontratación industrial, agrupaciones para la comercialización y centros de adquisición de materias primas.

Se fomentará la formación y fortalecimiento de uniones de crédito, y se procurará la unificación de los criterios operativos de los diversos fondos de fomento, con el propósito de establecer una política congruente, con procedimientos administrativos simplificados y ágiles, que facilite a las empresas el acceso al crédito. (1)

(1) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994*.

En coordinación con las dependencias competentes, se promoverá el esquema de "Ventanilla única de Gestión" a fin de facilitar el acceso de estas empresas a los incentivos y apoyos existentes.

Los trámites y servicios que se pueden obtener en la ventanilla son los siguientes:

**Secretaría de Relaciones Exteriores:**

Autoriza la denominación o razón social de la empresa.

**Gobiernos estatales y D.D.F. :**

Efectúan la inscripción de la sociedad en el Registro Público de la Propiedad, otorgan la constancia de zonificación, de licencia de suelo, alineamiento y número oficial, el visto bueno de seguridad y operación y licencia de anuncios en la vía pública.

**Secretaría de Hacienda y Crédito Público:**

Esta dependencia brinda en la ventanilla el Registro Federal de Contribuyentes y la autorización de libros contables. Ofrece la gestoría para el aumento o disminución de las obligaciones fiscales, apertura o cierre del establecimiento, cambio de domicilio fiscal, de actividad preponderante, de régimen de capital social, nombre, denominación o razón social entre otros.

**Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología:**

Facilita la licencia de funcionamiento, el registro de emisión de contaminantes de la atmósfera, la manifestación del impacto ambiental e información en lo referente a descargas de agua residual y control de residuos peligrosos.

**Secretaría de Salud:**

Proporciona el aviso de apertura y licencia sanitaria; registro de producto, de medicamentos, de materias de curación; autorización del responsable de establecimiento, agentes de diagnóstico y equipo médico.

**Secretaría de Comercio y Fomento industrial:**

Proporciona autorización de instalaciones de gas LP y energía eléctrica. Además da

asesorías sobre el registro de patentes y marcas; obtención de permisos de importación, así como la verificación de aparatos de medición.

**Secretaría del Trabajo y Previsión Social:**

Informa sobre la forma de constituir las comisiones mixtas de seguridad e higiene y de capacitación y adiestramiento, así como de aprovechar el Programa de Capacitación Industrial de Mano de Obra.

**Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos:**

Ofrece la autorización sanitaria para la importación y exportación de productos agropecuarios, forestales y agroquímicos.

**Secretaría de Educación Pública:**

Información y asesoría sobre el Programa de Servicio Social en la Microindustria.

**Instituto Mexicano del Seguro Social:**

Información sobre la afiliación de trabajadores, registro patronal y grado de riesgo.

**Infonavit:**

Información sobre el registro empresarial.

**Nacional Financiera:**

Orientación sobre los Programas de Financiamiento para la Micro y Pequeña empresa y el Apoyo integral a la Microindustria y tarjeta empresarial.

**CANACINTRA:**

Información sobre el registro de Cámara.

asesorías sobre el registro de patentes y marcas; obtención de permisos de importación, así como la verificación de aparatos de medición.

**Secretaría del Trabajo y Previsión Social:**

Informa sobre la forma de constituir las comisiones mixtas de seguridad e higiene y de capacitación y adiestramiento, así como de aprovechar el Programa de Capacitación Industrial de Mano de Obra.

**Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos:**

Ofrece la autorización sanitaria para la importación y exportación de productos agropecuarios, forestales y agroquímicos.

**Secretaría de Educación Pública:**

Información y asesoría sobre el Programa de Servicio Social en la Microindustria.

**Instituto Mexicano del Seguro Social:**

Información sobre la afiliación de trabajadores, registro patronal y grado de riesgo.

**Infonavit:**

Información sobre el registro empresarial.

**Nacional Financiera:**

Orientación sobre los Programas de Financiamiento para la Micro y Pequeña empresa y el Apoyo integral a la Microindustria y tarjeta empresarial.

**CANACINTRA:**

Información sobre el registro de Cámara.

## **APOYOS QUE LAS DISTINTAS DEPENDENCIAS OFRECEN A LA MICROINDUSTRIA.**

### **Secretaría de Hacienda y Crédito Público:**

- 1.- Capacitación a grupos a través de los talleres fiscales.
- 2.- Orientación y asesoría sobre **comercio exterior**.
- 3.- Facilidades administrativas a los contribuyentes, a través del Régimen de Tributación Simplificada.
- 4.- Además, pone a su disposición de manera gratuita un folleto que describe lo relacionado con el cumplimiento de obligaciones fiscales.

### **Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología :**

- 1.- Eliminación del trámite de licencia de funcionamiento para 163 giros industriales, que abarcan a la mayoría de las microindustrias.

### **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial:**

- 1.- Facilidades para la constitución de microindustrias como personas morales, mediante la figura jurídica de sociedad limitada Microindustrial.
- 2.- Información y asesoría para constituir agrupaciones de microindustriales.
- 3.- Excensión del requisito de autorización para instalaciones eléctricas, cuando la carga total instalada no excede de 40 kw, en zonas normales y de 20 kw. en zonas consideradas peligrosas.
- 4.- Simplificación y reducción del tiempo de trámite para la autorización de uso y funcionamiento de instalaciones de gas LP.
- 5.- Eliminación del trámite de autorización para proyectos de instalaciones de gas en base a la responsiva de un técnico autorizado.
- 6.- Reducción del 50% en el pago de derecho por registro de marcas y patentes.

### **LANFI:**

Reducción en los precios de los servicios en las áreas de envase, embalaje, alimentos biotecnología, química instrumental y diseño, así como la realización del diagnóstico y fortalecimiento tecnológico.

**INFONVIT:**

Ampliación de 5 días a la fecha límite del pago mensual de cuotas.

**DDF:**

Durante dos años no cobra cuotas a las microindustrias de nueva creación, inscritas en el Padrón Nacional de la Microindustria.

**CANACINTRA:**

Cuenta con una ventanilla de atención cuya función consiste en gestionar a los interesados con domicilio en el Distrito Federal la obtención de la Cédula de Microindustria.

Continuando con el programa de Fomento , se promoverá la vinculación de la micro, pequeña y mediana industria con empresas grandes y centros de desarrollo tecnológico, a fin de que el acceso y la asimilación de tecnologías adecuadas les permita incorporarse, competitivamente, al proceso de modernización de la economía. Con este propósito, el Fondo de Información y Documentación para la Industria aportará a la pequeña industria apoyos específicos sobre información tecnológica y de ingeniería.

Se formularán programas específicos de desregulación que permitan a la micro, pequeña, mediana industria abatir costos fijos y ampliar sus oportunidades de acceso al mercado.

Se reforzará la infraestructura para la micro, pequeña y mediana industria en parques y corredores industriales, con objeto de facilitar su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía. La integración más eficiente de este sector de las distintas cadenas productivas permitirá maximizar los efectos multiplicadores de la actividad exportadora e incrementar el contenido nacional de los insumos utilizados por la industria maquiladora.

Se intensificarán acciones de coordinación con los diferentes niveles de gobierno, a fin de lograr una mayor integración de la micro, pequeña y mediana industria que se encuentra dispersa a lo largo del territorio nacional." (2)

(2) *idem*, pag. 37.

### **1.3. RESULTADOS DEL PROGRAMA : IMPULSO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

Las principales acciones del Gobierno para promover su crecimiento han sido las siguientes:

1.- La elaboración en forma concertada, del Programa para la Modernización y Desarrollo de la industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994, se creó una comisión mixta para dar seguimiento a su aplicación.

2.- Se ha promovido la creación de nuevas formas de organización interempresarial con objeto de promover la competitividad del subsector: Las integradoras que hoy en día son 51 y se localizan, principalmente en las ramas de la electrónica, de la industria mueblera, de la confección, de la curtiduría y calzado.

Esta nueva modalidad permite las compras en común, la especialización productiva y el aprovechamiento de las economías en escala que se traducen en incrementos de la competitividad.

Las sociedades de responsabilidad limitada de interés público tienen en mismo objetivo final y a la fecha se han constituido 15 que agrupan a más de 2 mil empresas. También se han creado 250 sociedades cooperativas que agrupan a más de 6,600 socios.

3.- Se creó el Centro Coordinador de la Red Mexicana de 10 bolsas de residuos industriales gracias a las cuales se ha alcanzado más de 2,500 enlaces en las ramas de la industria metalmecánica, de la del plástico, la química, el vidrio y la industria de madera, papel y cartón.

4.- Con lo que respecta al financiamiento se buscó habilitar el crédito para las empresas pequeñas y medianas, para ello se emitieron tarjetas empresariales, se crearon líneas de crédito, sin embargo la tasa de interés activa sigue siendo elevada, es una de las principales preocupaciones de la pequeña, micro y mediana empresa.

5.- Con respecto a capacitación y asesoría, la Secofi, en forma conjunta con otras Secretarías, Cámaras y Nacional Financiera, han promovido diversos programas de capacitación y asistencia técnica en el ámbito directivo de la pequeña, mediana empresa, por ejemplo tenemos : "El Programa de desarrollo empresarial conducido por Nafin, en el que se han formado más de 2 mil instructores empresariales y más de 500 promotores de nuevas asociaciones empresariales.

Se han llevado a cabo programas sobre gestión empresarial a través del sistema "SATELITEL" de CANACINTRA.

También en forma conjunta con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social se lleva a cabo el Programa de Calidad Integral y Modernización, para atender la capacitación continua de los trabajadores.

A la fecha se cuenta con más de 30 unidades promotoras de capacitación en todo el país.

6.- Así también participa la UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, con el programa "Diagnóstico Integral a la Micro y Pequeña Empresa" cuyo objetivo es dar un servicio oportuno y eficiente a los empresarios de la micro y pequeña empresa, a través de profesionales de alto prestigio.

Realizando un diagnóstico integral a la empresa, es decir estudiando las diferentes áreas de la empresa, con el objeto de establecer propuestas de solución al empresario de la micro y pequeña empresa, muchas de estas soluciones se realizan de manera conjunta empresario y asesor.

## **1.4. SITUACION ACTUAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

### **1.4.1. DEFINICIONES**

**Empresa:**

Es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos, obtener un beneficio. La Ley la reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva que de alguna manera satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo actual.

Los criterios que se toman en cuenta para efectuar la clasificación de las ramas en pequeñas, medianas o grandes corresponden a dos tipos:

**A) Cualitativamente:**

Dependiendo al grado de tecnología, de mecanización y de organización que utilice la empresa; a la calificación de mano de obra y al tipo de mercado a que concurre.

**B) Cuantitativamente:**

Principalmente se refiere al monto de la inversión o de capital con que cuente la empresa, al número de personal que ocupe y al volumen de su producción.

Es importante tomar en cuenta que no existe un criterio mundialmente aceptado, depende del objetivo que se tenga para hacer tales clasificaciones.

Algunos organismos internacionales toman en cuenta el factor humano para determinar el tamaño de las empresa.(3)

**EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y ESTUDIOS ECONOMICOS  
(FRANCIA).**

ARTESANAL	DE	1 A 10	TRABAJADORES
MUY PEQUEÑA	ENTRE	10 Y 50	TRABAJADORES
PEQUEÑA	DE	50 A 250	TRABAJADORES
MEDIANA	DE	250 A 1.000	TRABAJADORES
GRANDE	DE	1.000 A 5.000	TRABAJADORES
MUY GRANDE	DE	5.000	TRABAJADORES

**LA SMALL BUSINESS ADMINISTRATIONS (USA)**

PEQUEÑA	HASTA	250	EMPLEADOS
MEDIANA	DE	250 A 500	EMPLEADOS
GRANDE	MAS DE	500	EMPLEADOS

**LA COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (CEPAL)**

PEQUEÑA	ENTRE	5 Y 49	EMPLEADOS
MEDIANA	DE	50 Y 250	EMPLEADOS
GRANDE	MAS DE	250	EMPLEADOS

**EJECUTIVOS DE FINANZAS (MEXICO)**

PEQUEÑA	MENOS DE	25	EMPLEADOS
MEDIANA	ENTRE	50 Y 250	EMPLEADOS
GRANDE	MAS DE	250	EMPLEADOS

(3) Rodriguez Valencia, *Como administrar pequeñas y medianas empresas*, E.C.A.S.A. pags.35

De acuerdo al artículo 3o. de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y actividad artesanal, se entiende por empresas micro industriales:

1. "Empresas microindustriales, a las unidades económicas que a través de la organización de trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que se sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o realizadas no excedan de los montos que determina la Secretaría, los cuales se publicarán en el Diario Oficial de la Federación".(4)

El tamaño de las empresas se definen por el número de empleados y volumen de ventas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, de la siguiente manera:

**MICROEMPRESAS:** Las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 900 mil nuevos pesos, es decir 110 veces salario mínimo de la zona económica "A".

**EMPRESAS PEQUEÑAS:** Las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas no exceda, el equivalente a N\$9,000,000.00

**EMPRESA MEDIANA:** Las empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas no exceda a N\$20,000,000.00 (5).

(4) Ley federal para el fomento de la microindustria y la actividad artesanal, ed. GERNIKA, México, D.F., 1994  
(5) Diario Oficial de la Federación : Secofi, viernes 31 de diciembre de 1993.

## 1.5. CLASIFICACION

Las empresas se clasifican tradicionalmente en tres grandes ramas:

- 1.-De servicios.
- 2.-Comerciales.
- 3.-Industriales.

### **De servicios.**

1. *Sin concesión.* Son aquellas que no requieren, más que en algunos casos, licencia de funcionamiento por parte de las autoridades .

2. *Concesionadas por el Estado.* Son aquellas autorizadas por el Estado, ejemplo transportes terrestres.

### **Comerciales.**

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor, por ejemplo: mayoristas, cadenas de tiendas, concesionarios, distribuidores y detallistas, etc.

### **Industriales.**

#### a) Industrias extractivas

Se dedican a la explotación y extracción de los recursos naturales y se subdividen en :

- 1.- *Recursos renovables*
- 2.- *Recursos no renovables*

#### b) Industrias de transformación

En esta clasificación tenemos por ejemplo la agroindustria del nopal, que en los siguientes capítulos se tratará más extensamente.

## 1.6. ESTADISTICAS PRINCIPALES.

### **Estructura económica de las entidades federativas en 1993.**

Se clasifica a las 32 entidades federativas de México en cuatro grupos que muestran en diferentes niveles la actividad industrial, con base en el porcentaje de personal ocupado que se dedica a la industria.(6)

#### GRUPO A. MUY ALTO.

CHIHUAHUA, NUEVO LEON, BAJA CALIFORNIA, QUERETARO, ESTADO DE MEXICO, COHUILA, TAMAULIPAS, TLAXCALA, PUEBLA Y GUANAJUATO, DONDE EL 34 % Y MAS DEL PERSONAL OCUPADO SE DEDICA A LA INDUSTRIA.

#### GRUPO B. ALTO.

HIDALGO, AGUASCALIENTES, SONORA, DURANGO, SAN LUIS POTOSI, JALISCO, YUCATAN Y VERACRUZ, CON NIVELES INTERMEDIOS DE INDUSTRIALIZACION, Y QUE SE DEDICAN DE UN 34% A UN 24% AL EMPLEO INDUSTRIAL.

**GRUPO C. MEDIO**

DISTRITO FEDERAL, MORELOS, CAMPECHE, MICHOACAN, TABASCO Y ZACATECAS, QUE OBSERVAN PORCENTAJES DEL 23% AL 19% EN EL PERSONAL OCUPADO INDUSTRIAL.

**GRUPO D. BAJO**

OAXACA, NAYARIT, BAJA CALIFORNIA SUR, SINALOA, CHIAPAS, COLIMA, GUERRERO Y QUINTANA ROO, QUE OCUPAN EN LA INDUSTRIA MENOS DEL 19%

**NOTA: VER ANEXO I.I.**

(6) Censos Económicos 1994. RESULTADOS OPORTUNOS.

## **MANUFACTURAS**

Para analizar los resultados de los Censos Económicos 1994, con base al número de personas ocupadas por unidad económica en las manufacturas, se definen cuatro estratos:

- A) La microempresa ( 1 a 15 personas)
- B) la pequeña (16 a 100 personas)
- C) La mediana (101 a 250 personas)
- D) La grande (251 y más personas)

En 1993, el número de microempresas de la Industria Manufacturera, comparado con 1988, adquiere notable importancia: duplica su número absoluto; incrementa su participación relativa de un 87% a un 92 %, es decir su personal ocupado va de un 14% al 21%, y los ingresos del 4% al 9%. Dentro de la Microempresa, las unidades económicas con 2 personas ocupadas registran los mayores indicadores de crecimiento.

Las empresas pequeñas, aunque reducen su participación del 10% al 6% en el número de establecimientos y conservan su importancia en el personal ocupado (20%) aumentan ligeramente su captación de los ingresos, pasando de 13% a 14%, de 1988 a 1993.

Las empresas medianas reducen su importancia en el personal ocupado al pasar del 16% al 15%, de 1988 a 1993, pero mantienen sin alteración su participación en los ingresos (14%).

## **COMERCIO.**

Para analizar los resultados de los Censos Económicos de 1994 con base en el número de personas ocupadas por unidad económica en el comercio, se consideran los estratos antes mencionados.

De 1988 a 1993 el comercio registra un considerable aumento de micro unidades, pasando de 740,254 a 1,191,039. Con esto la participación dentro del total de

unidades económicas del sector aumentó del 98% al 99%. Este tipo de unidades comerciales captaba en 1988 el 40% de los ingresos, incrementando su participación al 45% en 1993 .

De las micro empresas dedicadas al comercio, destacan por su dinámica las del estrato de 0 a 2 personas ocupadas, que pasan ser el 81% al 83%, de un censo a otro; de un 39% a un 41% en el personal ocupado y de un 12% al 16% de los ingresos comerciales.

Las empresas pequeñas decrecen en su importancia relativa, no sólo respecto a los ingresos, que pasan del 37% en 1988, al 34% en 1993, sino además en el porcentaje de personal ocupado y de unidades.

Por su parte, las empresas medianas aumentan su importancia en los ingresos generados, al pasar del 10% al 12% entre los dos censos.

## **SERVICIOS**

Para analizar los resultados de los Censos Económicos 1994 con base en el número de personas ocupadas por empresa en los servicios, se consideran los estratos antes mencionados.

El número de unidades económicas de 0 a 15 personas ocupadas casi se duplica de 1988 a 1993, al pasar de 398,382 en el primer año a 687.450 en el segundo. Este crecimiento refleja en un incremento del 1% en su participación en el sector, el cual pasa del 97% al 98%. Por otra parte las empresas registran decrementos en su participación en personal ocupado, del 56% al 55%, y en sus ingresos, del 42% al 40%.

Dentro de la microunidades destacan las que operaron en el estrato de 0 a 2 personas ocupadas; en este caso se observa un incremento en su importancia relativa de 1988 a 1993. no sólo en el número de establecimientos, que de un 68% pasa al 73% del total, sino en los ingresos, pues de captar el 14% pasa a un 18%.

Para las medianas empresas se registra una reducción en su captación de los ingresos, de un 12% a un 11% entre los dos censos, mientras que las unidades económicas pequeñas la amplían del 28% al 29%.

El mayor incremento en la captación de ingresos se registra en las unidades grandes, es decir pasa de un 18% en 1988 a 20% en 1993. (7)

(7) *idem*, pág. 35-37

## **1.7. SITUACION DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

Ante la globalización económica a la cual se enfrenta México, suscribió el 17 de diciembre de 1992 un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos que entró en vigor el primero de enero de 1994.

Uno de los objetivos de este tratado es incrementar los flujos económicos entre los tres países que eliminarán en forma paulatina las barreras arancelarias y no arancelarias.

Para aclarar que son las barreras arancelarias, son aquellos impuestos que se pagan al importar o exportar productos de un país a otro.

Y las barreras no arancelarias son medidas que restringen las importaciones como son las normas fitosanitarias y sanitarias.

Los retos a los que se enfrentan la micro, pequeña y mediana empresa:

Las empresas deben modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos para no ser desplazados por los empresarios extranjeros.

Para elevar la competitividad de las empresas antes mencionadas deberán considerar:

a) La estrategia que adapte cada establecimiento para mejorar su planeación, administración y selección de proveedores de los artículos que pueden producir mejor y los canales de comercialización.

b) Considerar las características del ambiente en que operan como:

-Estado de infraestructura.

-Eficiencia del financiamiento.

-Regulaciones gubernamentales.

-Disponibilidad de mano de obra calificada y estabilidad económica.,etc.

Así mismo las micro, pequeñas y medianas empresas, deben instrumentar algunas estrategias para enfrentar al comercio exterior como son:

- 1.- Buscar un nicho de mercado en donde tengan mayores ventajas competitivas.
- 2.- Determinar la forma de penetrar en el mercado nacional e internacional que seleccionaron.
- 3.- Suscribir alianzas estratégicas con fabricantes de productos semejantes, con los proveedores más destacados o con clientes que transfieran tecnología a cambio de una mayor calidad del producto.
- 5.- Mantener una revisión constante, las características y funcionamiento de los productos que fabrican para tener una innovación permanente.

Además el empresario mexicano debe estar informado sobre:

- I. Número de empresas en su área. Tipo de empresas: micro, pequeña, mediana y grande . Número de empresas nacionales y extranjeras.
- II. Ventas de los productos que manufacturan en sus diferentes modelos.
- III. Productos que se importan para comercializar.
- IV. Tecnología del producto y proceso que utilizan sus competidores, así como la tecnología que se usa en el extranjero.
- V. La infraestructura del transporte.
- VI. Los proveedores de sus insumos o partes que requiere para fabricar.
- VII. Normas, patentes y marcas.

## PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL T.L.C.

La empresa micro, pequeña y mediana tendrá acceso al mercado más grande del mundo, y además producir para un mercado mayor lo que permitirá ampliar la participación de las empresas en las cadenas productivas, por su facilidad para adaptarse e integrarse a ellas.

## DESGRAVACION ARANCELARIA

PAIS	INMEDIATA %	A 5 AÑOS %	A 10% AÑOS %	A 15 AÑOS %
México	42	18	38	2
Estados Unidos	84	8	7	1
Canadá	79	8	12	1

## REGLAS DE ORIGEN.

Estas tienen como objetivo evitar triangulación comercial, se acordó lo siguiente:

*La eliminación de aranceles se aplicará a:*

- Bienes producidos en su totalidad en la región
- Bienes que clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extra regionales.
- bienes que cumplan con el contenido regional como requisito.

*Con respecto a la operación aduanera:*

- Se establecerá un certificado de origen común (ver ejemplo en el anexo).
- Se harán dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen.

***Devolución de impuestos:***

**-La devolución de aranceles pagados por importación de insumos extrarazonables se eliminará en el año 2001 para los productos que si cumplan con la regla de origen.**

**-Y para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un período de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un determinado monto.**

## **1.8 EMPRESAS QUE SE DEDICAN A LA INDUSTRIALIZACION Y COMERCIALIZACION DEL NOPAL.**

Algunas empresas que se dedican a la industrialización y comercialización del nopal son las siguientes:

- 1.- ANAHUAC , se encuentra ubicada en Catedral metro 194, cd. Nezahualcóyotl, comercializa las cápsulas del nopal.
- 2.- ABASTECEDORA DE PRODUCTOS NATURISTAS, S.A. DE C.V., se ubica en José María Oraqui núm. 31, en la colonia del Valle, México.
- 3.- PRODUCTOS OBEPAL, S.A. DE C.V., se encuentra en Argentina 913, Fraccionamiento América.
- 4.- CORPORACION KASMAR, S.A. DE C.V., se encuentra ubicada en la calle de Zacatecas 208, col. Roma, en México, D.F.

La empresa Anáhuac industrializa en el D.F., por medio de una filial, y otra sucursal lo comercializa, es una empresa 100% mexicana, tiene 1 año, abastecen al norte, centro y sur de la República Mexicana.

La empresa Coral, S.A. de C.V.

Haciendo un diagnóstico de las empresas que comercializan y procesan el nopal todas ellas son micro y pequeñas. Sabemos que el nopal tiene gran potencial comercial debido a sus múltiples ventajas que posee.

Como ya se había señalado que una de las desventajas que tienen la micro y pequeña empresa es la falta una tecnología avanzada, ya que en el aspecto particular del nopal, casi el 70% de la cosecha del nopal se desperdicia en las principales regiones productoras debido a que los productores carecen de equipo

para la conservación y transformación del producto.

Más ya existe una solución, el mexicano Rafael Cardiel Cervantes inventó una máquina despinadora que permite limpiar el nopal para después comercializarlo como verdura, o emplearlo en procesos industriales.

El director de la empresa CORAL, S.A. de C.V. José Álvarez López, explicó que en las cadenas de tiendas de autoservicio tienen disposiciones muy rigurosas sobre la medida y presentación del nopal, y que la máquina despinadora de nopal puede resolver tal problema.

En el siguiente capítulo se analizará el sector agroindustrial en México y de manera amplia se estudiará la agroindustria del nopal.

## **CAPITULO 11**

## **CAPITULO II.**

### **MARCO SOCIAL ECONOMICO POLITICO DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL.**

#### **2.1. INTRODUCCION.**

Los grandes asentamientos humanos tienen su origen en el cultivo de la tierra, que crea el sentido de pertenencia e identifica a sus integrantes bajo el mismo territorio con creencias y costumbres conjuntas, constituyéndolos como una sociedad que genera su riqueza en el usufructo de la misma. De esta forma se va conformando la estructura de la empresa familiar en el campo.

Las formas de obtener dicho usufructo emanan de ello y se transforman en decisiones de: qué, para quién, dónde, cómo, cuándo y cuánto producir: donde se detecta la necesidad de crear una figura jurídica que las reglamente bajo lineamientos que representen una realidad justa y equitativa. Es en este aspecto donde el Estado concilia los intereses de las diferentes clases sociales expresados en demandas políticas; para lo cual implementa el proceso administrativo tomando particular atención la fase de la planeación mediante la fijación de objetivos, metas, planes y programas que integren las políticas del campo en agrarias y agrícolas, con el objetivo de unificar criterios que promuevan un crecimiento económico enfocado hacia un desarrollo social que proporcione un beneficio a largo plazo.

Una decisión de producción que influye en los aspectos descritos anteriormente, dándoles un matiz muy particular es : ¿Quién producirá? Pregunta primordial que

nos lleva al punto de partida de los problemas agrarios, "la tenencia de la tierra", la cual ha tomado un papel histórico por los movimientos que la han enarbolado, social por la lucha de clases en pugna por reivindicar el derecho a la distribución equitativa de la tierra entre quienes la trabajan, económico como eslabón fundamental de la cadena productiva y político por la función del Estado como rector e impulsor de la economía.

## **2.2. ANTECEDENTES HISTORICOS.**

En México, las formas de la tenencia de la tierra han pasado por una serie de cambios que proceden de la época precolombina. Desde entonces a la fecha han recibido diferentes denominaciones. Durante este proceso de casi cuatro siglos, la característica principal es la división clara que se reitera a lo largo del mismo en dos formas: la propiedad privada de los privilegiados y la propiedad comunal; donde a pesar de los varios intentos por legislar este aspecto, la concentración de la tierra en pocas manos fue la norma por la que se rigió la situación del campo. A principios de siglo, la existencia del latifundio se afianza con más fuerza por la expedición de la Ley de Baldíos que benefició a extranjeros, hacendados y a las compañías deslindadoras, completando así la obra de acaparamiento para los núcleos sociales cercanos al poder, y la miseria para los trabajadores del campo (aproximadamente el setenta por ciento de la población). Circunstancias que desencadenaron el movimiento armado de 1910, que representó el reclamo expresado en demandas agrarias en busca de la defensa del derecho a la tierra como medio básico de subsistencia, quedando establecidas como leyes supremas en el artículo 27 de la Constitución de 1917. El cual indica que "La Nación tiene la propiedad originaria sobre su territorio y la facultad de imponerle las modalidades que juzgue convenientes al bien común, mediante el fraccionamiento del latifundio para el desarrollo de la pequeña propiedad agrícola en explotación y la dotación de tierras y aguas en favor de los núcleos de población que no las tuvieron, y de aquellos que hubiesen sido privados de ellas: así como la declaración de nulidad de pleno derecho de todos los actos jurídicos, judiciales o administrativos como consecuencia

de dicha privación; para la cual fue incorporada en 1934 la Ley Agraria del 6 de enero de 1915, por lo que se considera como un artículo sin precedente en la historia mundial. Condiciones que dan origen a una reforma agraria que faculta como rector de la misma al Estado, al darle la obligación de hacerlo siempre en aras del interés público y con la responsabilidad de dirigir la economía, gestando así una nueva concepción de Estado.

Las formas de tenencia de la tierra fueron la ejidal, la privada y la comunal, pero es la primera la que cobra mayor importancia por representar la propiedad social con características de inalienabilidad e imprescriptibilidad, siendo de esta forma la llamada "ejidalización" el instrumento básico de la Reforma Agraria, que llega a su máxima expresión del ideario del programa revolucionario durante el gobierno de Cárdenas. Al hablar en cifras para ejemplificar las dimensiones que cobró el reparto tenemos que: "se dotó a 26 mil ejidos, más de dos millones 600 mil ejidatarios, y se restituyó o dió reconocimiento a dos mil comunidades pobladas con 400 mil comuneros. La mitad del territorio nacional está en sus manos" (1) a través de la implementación de una política nacional incluida en el plan nacional de desarrollo denominado Plan Sexenal; sin embargo el problema principal que impidió el seguimiento de los programas del plan es la falta de continuidad sexenal; como comenta Martín del Campo "el programa agrario cardenista es esencialmente distinto del seguido en fases posteriores; la colonización se vuelve el medio para sustentar la dotación, con la cual se cancela prácticamente el reparto; la ejidalización, imbricada en el desarrollo capitalista del agro, y la orientación productivista dada a la política agrícola se deforman."(2)

Se ha hablado sobre el papel del Estado en la agricultura traducido en acciones de política agrícola o agraria; para lo cual se hace necesario definir lo que es cada una de ellas, según los estudios de Martín del Campo, la primera corresponde a medidas de política económica para el agro y al conjunto diversificado de actividades para

(1) Comisión del Régimen Interno y Concertación Política. *Crónica de la Reforma al Artículo 27 Constitucional*. Instituto de Investigaciones Legislativas, México, D.F. 1992

(2) Martín del Campo, Antonio C. *Estado, Planificación y Agricultura*. México, D.F. 1978

apoyar y promover la producción; contemplando el crédito preferencial y la intermediación financiera por parte de la Banca Oficial, el subsidio a la producción y el suministro de insumos estratégicos (como los fertilizantes, insumos biológicos o semillas mejoradas); la política de precios de garantía, acompañada por una acción complementaria de operación directa de los mercados y por el desenvolvimiento de una infraestructura de comercialización que también transfiere subsidios; ampliación y mejoramiento de la infraestructura física para la producción (irrigación, conservación de recursos, vías de acceso y comunicación, electrificación, etc.); servicios de apoyo significativamente subsidiados o gratuitos (investigación y desarrollo, asistencia técnica, sanidad animal y vegetal, seguro agrícola, etc.) y actividades de administración pública que también transfieren recursos estatales a la producción. Y en cuanto a la política agraria, se dice que es la expresión dominante de esta política; en los sucesivos gobiernos posrevolucionarios, ha sido el reparto de tierras y los procedimientos agrarios que supone la regularización de la tenencia.

Las anteriores etapas históricas determinan las actuales circunstancias de la situación agroindustrial, por lo que se hace necesario mencionarlas; para ejemplificarlo se retoma el estudio de Héctor Lugo quien las agrupa como sigue:

En el periodo de : "1940-1950 (crecimiento inflación), que se caracterizó por el valor de un peso fuertemente sobrevaluado, alto proteccionismo comercial, gran demanda internacional de alimento, materias primas -sobre todo después de la guerra-, precios agrícolas ascendentes en términos relativos, política fiscal expansionista y fuerte inversión pública en infraestructura hidráulica. El resultado neto fue un alto crecimiento del agro, del orden de 5.5% anual.

En lo correspondiente al periodo 1955-1972 (desarrollo estabilizador) el proteccionismo comercial en favor de la industria encareció los insumos y distorsionó los precios relativos en detrimento del agro; el peso siguió sobrevaluado; la inversión pública fue importante; se incrementó sustancialmente el área cosechada vía reparto agrario y apertura de tierras al cultivo, y se desarrollaron importantes programas de investigación. Este paquete dió por resultado un crecimiento anual promedio de 4.85 del sector agropecuario y un incremento importante de la productividad.

En el período 1972-1981 ("boom petrolero") la política cambiaria siguió siendo desfavorable para el agro: el expansionismo de la política fiscal se reflejó en un crecimiento de la inversión pública del 13% anual; se inyectaron fuertes subsidios e insumos al crédito agropecuario, y se aplicó una "política" de precios errática y con tendencia a la baja. Todo lo cual acentuó la desaceleración del crecimiento agropecuario, ubicándolo en un promedio anual del 3.1% (con un todavía importante incremento de la productividad). Se registra también en ese lapso un significativo deterioro de la balanza comercial agropecuaria, aunque en niveles todavía superavitarios.

Finalmente, en el período 1982-1989 (crisis petrolera y deuda externa) casi todas las políticas macro presionan al sector agropecuario; la política fiscal se vuelve obligadamente restrictiva disminuyendo subsidios a los insumos, abatiendo dramáticamente la inversión y la asignación de créditos al campo; la política cambiaria sobrevalúa el peso hasta '85, lo subvalúa hasta '88 y lo equilibra partir de 89'. La inflación crece desordenadamente: la política comercial es de apertura creciente hacia el exterior y de control hacia el interior; la política de precios agropecuarios es errática y con tendencia decrecientes, desplome de la balanza comercial, estancamiento de la productividad y disminución significativa de la rentabilidad del agro y, por ende, de la inversión y el bienestar social." (3)

Aunado a esta problemática tenemos el aspecto social, que se caracteriza por un crecimiento de las zonas industriales establecidas en las afueras de las ciudades, que demandan mano obra abundante, lo que atrajo a los habitantes del campo, que ante las políticas erráticas explicadas en el párrafo anterior, se vieron obligados a desplazarse hacia horizontes que les permitieran mejores condiciones de vida. Hacia los años cincuentas, éste fenómeno se vió incrementado al apoyarse la política de desarrollo industrial del país; siendo clara expresión de lo anterior el discurso de toma de posesión como presidente de la República, (1º de diciembre de 1946) de Miguel Alemán: "el Estado debe garantizar la libertad de los hombres de empresa para abrir centros de producción y multiplicar las industrias del país, seguros de que sus inversiones estarán a salvo de las contingencias de las injusticias. El desarrollo

3) Lugo, Héctor. *Modernización del Sector Agropecuario Mexicano*. Instituto de Investigaciones Estratégicas, A.C. México, D.F. 1990.

económico nacional se ha de basar en el espíritu de la equidad que anime a los factores indispensables para su realización. ", y lo segundo, se apoya necesariamente en la producción agropecuaria y forestal como fuente primaria de materias para sus procesos de fabricación. Ver cuadro II.1 en anexos.

Otros fenómenos que completan el panorama del sector agropecuario e industrial son transcritos del criterio de Héctor Lugo en su diagnóstico de las últimas tres décadas, pues no es la finalidad del presente trabajo hacer un estudio sobre este aspecto, pero si referirse a él, para explicar mejor la situación presente de la agroindustria; expresando como sigue:

"1. Definiendo su actual estructura:

- a) Desaceleración de la tasa de crecimiento y contracción de la participación del agro en el PIB nacional;
- b) fluctuaciones erráticas de la producción agrícola y deterioro de la balanza comercial agropecuaria, en razón tanto al crecimiento de las importaciones como de la disminución de las exportaciones como porcentaje del PIB;
- c) exacción sostenida de la economía rural en favor de los sectores urbano industriales, pérdida de rentabilidad y desaceleración de la inversión en el campo;
- d) obsolescencia del modelo de la Reforma Agraria, inseguridad en la tenencia de la tierra y proliferación del minifundio;
- e) cambio de la estructura participativa del PIB agropecuario con un crecimiento sustancial de la importancia relativa del subsector pecuario.

2. La orientación general de las políticas macroeconómicas del país (tendiente al fenómeno industrial y a la sustitución de importaciones) no ha ponderado su impacto sobre el desarrollo rural y ha propendido a contrarrestar el efecto de las políticas sectoriales de desarrollo agropecuario. Ambos tipos de políticas, en una palabra, han sido diseñadas y aplicadas desarticuladamente en detrimento del agro.

3. No existe un adecuado sistema de medición de los efectos directos e indirectos las política macro en el sector agropecuario ni una participación relevante de las autoridades sectoriales ni de las organizaciones de productores en los cuerpos

colegiados y en los foros donde se ponderan, evalúan y/o deciden las políticas macro, lo cual coadyuva a la desarticulación y a la subvaloración de las que hemos hablado.

4. La combinación de políticas macroeconómicas concertadas en los Pactos (PSE Y PECE) han hecho recaer una parte desproporcionadamente alta del costo en el sector agropecuario debido a su naturaleza altamente sensible, a su fuerte incidencia en la composición de la canasta básica, a su gran dependencia del financiamiento y de la inversión pública, a su descapitalización acumulada, a su carácter cíclico y estacional, y a las distorsiones del mercado internacional agropecuario." (4)

### **2.3. SITUACION ACTUAL.**

De esta forma entramos al periodo actual con un panorama mundial de cambios que se generan a una velocidad nunca antes vista, abarcando todos los aspectos de la vida humana: sociales, económicos, políticos y tecnológicos, lo que no permite al hombre la comprensión total de los mismos; sino por el contrario, provocan confusión e incertidumbre para la toma de decisiones, caracterizada a su vez por un resquebrajamiento de los valores. A todo este conjunto de circunstancias se le denomina, como indica Fabián Martínez en su libro "Planeación estratégica creativa: La era de la turbulencia" (5); donde la interrelación con el medio ambiente es el curso a seguir como estrategia de fortalecimiento ante un entorno cambiante.

Igor Ansoff lo explica así: "llamaremos comportamiento estratégico al proceso de interacción de una organización con su medio ambiente, acompañado por un proceso de cambiar configuraciones internas y dinámicas." (6)

(4) *Ibid* pág. 3

(5) Martínez Villegas, Fabián. *Planeación estratégica Creativa*. Editorial Pac, México, D.F. :1994.

(6) Ansoff, H Igor. *Gerencia Estratégica* John Wiley & Sons. Nueva York 1979.

Conceptualización que se ha retomado al hacer la planeación de las economías típicamente capitalistas para unir las en bloques económicos.

De igual forma en la presentación del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se estipula que " el cambio es, también, inevitable. México y las demás naciones del mundo están interrelacionadas" (7), para lo cual es indispensable primeramente que los países que conformen los bloques lo hagan bajo condiciones de equidad y justicia, punto importante en el que se maneja a la modernización como la palabra clave para lograr con éxito la integración de nuestro país a la globalización mundial.

Para hacer frente a las nuevas realidades económicas y sociales, el plan precisa a través de su tercer acuerdo para la recuperación económica con estabilidad de precios, la propuesta de modernización para el campo en la cual el objetivo fundamental del sector agrícola es el siguiente: "aumentar la producción y la productividad del campo para alcanzar la soberanía alimentaria" (8). Los lineamientos específicos para lograrlo son descentralización de recursos humanos, materiales y financieros, fortalecer la autonomía de gestión de los productores y sus organizaciones, abandonar actitudes paternalistas, capacitación, elaboración conjunta gobierno campesinos.

Una parte importante es donde se refiere a que la modernización del campo implica que esa participación por partes de los productores en los programas de producción se vea fortalecida por figuras jurídicas que respondan a las exigencias que ello requiere, denominadas esquemas de asociación, que se propone se hagan entre pequeños propietarios y empresarios que bajo el auspicio de una nueva ley capitalicen el campo sobre una nueva conceptualización del mismo. Por su parte, se reconoce que el uso de la tierra ha caído en vicios fuera de los preceptos constitucionales, como son el rentismo y el comercio de tierras ejidales, motivo por lo cual se hace necesario el garantizar la seguridad sobre la tenencia de la tierra, exigiendo al tenedor que la haga productiva conforme a la Ley de Fomento Agropecuario.

(7) Poder Ejecutivo Federal. *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*. S.S.P. México, D.F. 1989.

(8) *Idem*.

Bajo esta perspectiva de política nacional el ejecutivo envía la iniciativa "que reforma y deroga diversas disposiciones del artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que fue presentada en el Pleno de la Cámara de Diputados el pasado 7 de noviembre de 1991, donde se considera como pequeña propiedad agrícola la que no excede por individuo de cien hectáreas de riego o de humedad de primera o sus equivalentes en otras clases de tierra. Es interesante mencionar que "la cuarta parte del país representa la fuerza de trabajo del campo, y es ésta la que participa con menos del 10% en la generación del PIB, dando por resultado ingresos por promedio casi tres veces menores a los del resto de la economía." (9)

A lo que se agrega el problema del minifundio, donde según la investigación de Héctor Lugo los productores "tienen en promedio nacional de tierra de temporal por ejidatario aproximadamente 6.5 hectáreas, y que varía de una región a otra"(10) lo que ha representado un estancamiento y deterioro técnico, que se traducen en producción insuficiente, baja productividad, relaciones de intercambio desfavorables y niveles de vida inaceptables.

En su primer informe de gobierno 1990, el ejecutivo reconoce que el primer paso es el concretar el reparto donde "a la fecha, se han ejecutado soluciones presidenciales que abarca una superficie que rebasa las 600 mil hectáreas. Se han entregado 141 mil certificados de derechos agrarios vinculados con las tres formas constitucionales de propiedad de la tierra; por lo que el reparto masivo ha terminado. Quien afirme que todavía existen millones de hectáreas por repartir está mintiendo a los casi dos millones de solicitantes de tierra y a los más de cuatro millones de jornaleros agrícolas, pero tenemos que darles una respuesta"; agrega que la Reforma Agraria debe de entenderse como esas opciones de asociacionismo hacia las cuales se canalizarán de ahora en adelante los recursos del Estado.

Con lo que se configuran nuevas formas de tenencia de la tierra reglamentadas en la actual Ley Agraria, al igual que se define quienes serán sujetos de crédito; como lo muestran los cuadros II.2 y II.3 ( ver anexos )

(9) Op. cit. pág. 28

(10) Op. cit. pág. 30

Para implementar lo anterior, el Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura en el Banco de México (FIRA), lo fomentó a través del Programa de Asociación de Empresarios Agropecuarios con Productores en Desarrollo creado en 1985, el incremento de las Agroasociaciones Empresariales; cuyo antecedente más remoto data de 1979 cuando se constituyó la empresa agroasociativa entre Bachoco, S.A. y el ejido El Acebuche.

La finalidad de su creación fue el brindar una opción que permitiera la modernización del campo (desde el enfoque de la política neoliberal) como sector agroindustrial rentable por medio del incremento de la afluencia de capitales que hiciera posible su reconversión productiva hacia un desarrollo rural integral, mediante la incorporación de los productores en desarrollo en procesos más eficientes de producción, industrialización, administración y comercialización.

Siendo este un sector de atención prioritaria como queda expresado en su objetivo general "en la medida en que logremos impactar en este estrato, en el que se encuentra alrededor del 80% de los productores agropecuarios, incrementaremos la producción y productividad de nuestro país; por tanto los recursos y servicios se destinarán preferentemente al apoyo de empresarios que estén dispuestos a asociarse y compartir con productores en desarrollo su experiencia e infraestructura, para lo cual es indispensable la organización y capacitación de quienes jugarán estos roles, en la presentación de proyectos que sean acreedores a recibir crédito por su magnitud, rentabilidad y seguridad.

Conforme al Boletín Informativo del FIRA, para el programa de Agroasociaciones Empresariales dejaba los siguientes resultados:

**"NUMERO DE AGROASOCIACIONES  
640  
DESCUENTOS:  
N\$ 779.5  
MILLONES  
297 EMPRESAS  
7,427 EMPRESARIOS  
45,753 PRODUCTORES  
91,395 EMPLEOS FIJOS Y EVENTUALES " (11)**

Con la finalidad de sistematizar la promoción, organización y seguimiento de las agroasociaciones que se tienen en operación y las que llegarán a establecer en las diferentes regiones del país, se han tipificado cinco modalidades básicas; que se encuentran representadas en el cuadro II.4 ( ver anexos )

Para el proceso agroasociativo el FIRA debe trabajar en forma conjunta con la Banca de primer piso y las demás independencias involucradas, para que lleven a la práctica cada una de las etapas del proceso agroasociativo, que permita la difusión de los objetivos y características del programa, la selección adecuada de los asociados, establecer las bases de negociación de la asociación, la organización, evaluación y ejecución y seguimiento de cada proyecto.

El cuadro II.5 muestra las principales actividades del proceso agroasociativo:  
( ver anexos )

( 11 ) Fideicomiso Instituido en Relacion a la Agricultura en el Banco de México. Boletín Informativo. *Agroasociaciones Empresariales. Opción para la Capitalización y Reversión del Campo Mexicano.* Núm. 242. Vol. XXV. Morelia Mich. 1992

Sin embargo, en la práctica los resultados son dispares; según lo afirma Mercedes Mendoza en su artículo "Agroasociaciones; Encuentro con la Modernidad"; empezando por los recursos canalizados y por el número de productores apoyados con recursos del FIRA como principal instrumento financiero en estas integraciones y la duración de los proyectos.

Apoyando lo anterior es que se hace la comparación entre lo que descontaba el FIRA en años pasados con lo que descuenta actualmente en apoyo a la agroindustria, tenemos los siguientes datos proporcionados por la oficina central ubicada en la ciudad de Morelia, Mich.: los descuentos para el establecimiento y ampliación de agroindustrias en 1983 fue de \$ 11,775,663.6 (miles de millones) y para 1993 fue de N\$ 1,564.1 (millones de nuevos pesos) (12), de la cual muchos datos son de renegociación de cartera vencida. Se les requirió de información precisa sobre el nopal, sin embargo no fue posible obtenerla porque no lo consideran en un rubro por separado.

En lo que respecta a la línea de oleaginosas y granos básicos se encuentra descuidado, los inversionistas prefieren canalizar sus recursos hacia cosas más rentables, ya que esta resulta poco atractiva; situación que se presenta riesgosa, en virtud de que no se prevee un contrabalance al desestímulo en la producción de básicos del país.

De acuerdo con un estudio elaborado por Manrubio Muñoz Rodríguez y Horacio Santoyo Cortés, profesores-investigadores de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH), hasta septiembre de 1992 estaban inscritos 563 grupos de productores asociados con 213 empresarios en el Programa de Agroasociaciones Empresariales (PAE) de FIRA, y de éstos el 49% correspondieron a la rama de agricultura, el 18% a la avicultura, el 16% a ganadería, el 3% a la agroindustria y el 14% a otros.

(12) Fideicomiso Instituido en Relación a la Agricultura. Boletines Anuales Informativos 1983-1993

Su estudio "Contratos de aprovechamiento e integración entre empresarios y productores rurales", refleja que los proyectos concretados en agricultura son de corta duración, cuando mucho de tres años; los mismos que no se renuevan, pues la relación entre ambos agentes se rompe. En contraste con los proyectos relacionados con la ganadería, los cuales se requieren de una mayor inversión en activos fijos lo que exige una relación más estable a largo plazo, así como de la convicción de crecer. (13)

En palabras de José Luis Calva "Las políticas neoliberales de ajuste económico y estabilización arrojan resultados notoriamente negativos en el sector agropecuario, forestal y pesquero. Conforme a su estudio, las causas del desastre agrícola derivan de las acciones implementadas por éstas, contemplando las siguientes:

-La apertura comercial (combinada con la política cambiaria que ha rematado en la sobrevaluación de nuestra moneda), ha hecho descender los precios reales de numerosos productos, lo que ha ocasionado baja rentabilidad en cultivos básicos principalmente, con respecto a las materias primas. Lo que incrementó las exportaciones para satisfacer la demanda.

-El abrupto repliegue del Estado, en la responsabilidad para formular políticas que se acoplen a la realidad de la promoción y desarrollo del sector agropecuario; al declinar los apoyos en programas de fomento sectorial, en cifras que se habla de un 79% menos entre 1988 y 1992. Afectando a la investigación, al desarrollo de infraestructura, entre otros. En general el gasto público global en fomento rural declinó de 152.1 miles de millones de pesos en 1981 (a precios constantes 1980) a sólo 51.3 miles de millones de pesos en 1992.

-El encarecimiento del crédito, resultante de las políticas monetarias y crediticias, lo que incluyó al crédito rural, afectando mayoritariamente a los campesinos más necesitados; sin que éste se viera compensado por la labor del Pronasol. En saldos a diciembre a precios constantes de 1980 descendió de 85,459.6 millones de pesos en 1981 a 38,055.9 millones de pesos en 1992.

(13) *Agrosociedades: Encuentro con la Modernidad*. Mendoza Mercedes. *Agronomía, México, D.F. Año I no. 7*

-Simultáneamente los créditos otorgados por la Banca Comercial sufrieron una reducción, acompañada del incremento de las tasas de interés, lo que refleja el problema de carteras vencidas. La insolvencia del sector se vio afectada por el desplome de su rentabilidad; mientras la inflación anual fue de 18.6%, los productores de bajos ingresos pagaron tasas bancarias de interés del 43.62% anual (en promedio en los 12 meses)

-La reforma al artículo 27 Constitucional que rompe con el contrato social de la Revolución Mexicana al dar por terminado el reparto agrario, y suprimir el carácter patrimonial (inalienable, inembargable e imprescriptible) de la propiedad campesina ejidal y comunal, y al abrir vías múltiples a la concentración de tierra, incluso bajo la figura de sociedades mercantiles que podrán acaparar, en sólo 10,933 latifundios por acciones, la totalidad de 180 millones de hectáreas agrícolas, ganaderas y forestales de México." (14)

(14) Calva, José Luis. *Efectos de la Estrategia Neoliberal en el Campo Mexicano. El FINANCIERO 5 de agosto de 1994.*

## **2.4. EL SECTOR AGROINDUSTRIAL ANTE EL T.L.C.**

Las empresas agroindustriales mexicanas tienen oportunidades muy atractivas, debido a las negociaciones del Tratado de Libre Comercio. Se dió apoyo adicional a la inversión agroindustrial en México, reduciendo los costos al liberarse los principales bienes de capital y otros insumos que son necesarios para la modernización del campo y de las empresas agroindustriales, por ejemplo: tractores, segadoras, trilladoras, cosechadoras, empacadoras de forrajes, arados, fertilizantes, insecticidas y herbicidas.

De los impuestos que Estados Unidos eliminará inmediatamente son:

- Flores mexicanas (excepto rosas)
- Plantas de ornato
- Miel de abeja
- Diversas frutas y legumbres

En los siguientes cinco años, se desgravarán:

- Rosas
- Mezclas de frutas y vegetales
- Jugo de piña

Canadá desgravará inmediatamente las importaciones de:

- Coles
- Verduras
- Café
- Jugo de toronja

y en cinco años.

- Calabaza
- Cebolla
- Ajos
- Rábanos

- Verduras congeladas
- Alubias
- Mayonesa y chocolate

Y en ciertos periodos del año podrán ingresar algunos productos mexicanos ("Ventanillas estacionales") a E.U.A., sin aranceles, tales como:

- Tomate
- Berenjena
- Chiles
- Calabazas
- Sandías
- Cebollas

En lo que corresponde a México, desgravará de inmediato, sólo el 36% de las importaciones provenientes de E.U.A., después de cinco años sólo en 3% más.

Se eliminarán los aranceles en un 60% de las importaciones agrícolas provenientes de E.U.A., hasta por periodos de 10 a 15 años.

Con respecto a Canadá, México desgravará de inmediato sólo el 4% del valor de las importaciones de dicho país, y en cinco años un 5% adicional; en 10 años 28%, y el resto en plazos hasta de 15 años.

Los productos que se podrán importar sin impuestos:

- Lentejas
- Pistaches
- Guisantes
- Merluza
- Arboles de navidad
- Caballos de salto y carrera

En los siguientes cinco años, se eliminarán los aranceles de :

- Alpiste
- Salvado
- Harina
- Sémonela y almidón
- Cerveza de malta
- Jugos de legumbres
- Peras

Dentro de las negociaciones los tres países acordaron no utilizar las medidas sanitarias y fitosanitarias para bloquear la entrada de productos agrícolas a otros mercados, sin perder de vista el objetivo de tales medidas, que es el de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal.

Se acordó que habrá zonas libres y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades. Sin embargo, México podría iniciar exportaciones de productos altamente competitivos que hasta ahora no han tenido acceso a los mercados de E.U.A. y Canadá por razones "sanitarias".

Por otro lado tenemos los retos a los que se enfrentan los productores mexicanos particular al sector que nos compete; para el caso de los productos básicos, que a partir de la entrada en vigor del TLC y del Procampo definitivo, los precios de estos cultivos serán regidos por las cotizaciones internacionales, y con ello el sector privado le resultará indiferente la compra de granos y oleaginosas nacionales o importados, y sólo se interesará por establecer relaciones más estrechas con los productores, independientemente de su modalidad asociativa, "si éstos cumplen por lo menos con cuatro requisitos:

1. Costos de producción competitivos con los de referencia internacional
2. Niveles de calidad iguales o mejores al de cualquier proveedor de productos similares a los de otros países.
3. Capacidad suficiente para producir volúmenes cada vez mayores

#### **4. Oportunidad y continuidad en la entrega.**

Por lo tanto, salvo contadas excepciones, la estructura actual de la producción y comercialización de básicos no satisface los requerimientos de la agroindustria en un contexto de economía abierta, lo que hace pensar que la producción de básicos (maíz, frijol, arroz, soya, algodón, cebada, ajonjolí y cártamo) se vendrá abajo.

Por su parte la organización de campesinos CAP, se expresó así en voz de su coordinador:

"De continuar la actual política agraria en México, por lo menos 15 millones de campesinos serán expulsados del medio rural, sobre todo productores de grano. Afirmó que en México hay cerca de 40 millones de personas, de los 85 que tiene el país, que viven en la pobreza y unos 18 millones sobreviven en la pobreza extrema; recordando que de esos 18 millones de mexicanos que viven en la extrema pobreza, 13 de ellos son habitantes del campo, que de los 8 millones de desempleados completos, más de dos son campesinos. Concluye que es necesaria una revisión del Tratado de Libre Comercio, para no dejarlo a merced de los productos subsidiados.  
(15)

15) Ovalle, Vázquez Federico. *Expulsará a 15 millones de campesinos la actual Política Agroindustrial*. EL FINANCIERO 11 de junio de 1994.

## **1.5. AGROINDUSTRIA.**

Como se ha descrito en los anteriores párrafos, el sector agroindustrial ha pasado por un desarrollo histórico que incluye aspectos sociales, económicos y políticos; que caracterizan su situación actual; por lo que se requiere de tomarlo en cuenta para la realización de un diagnóstico más certero, que incluya todos los aspectos involucrados en la definición de los diferentes sistemas agroindustriales y de la coexistencia de diferentes niveles tecnológicos en regiones del país.

Considerando lo anterior se retoma el criterio de Juan Flores en su "estudio de conceptualización de la agroindustria", donde indica que los elementos fundamentales para definir una rama de la producción son:

- a) La función que desempeña en la producción social.
- b) La procedencia y características de las materias primas
- c) Los procesos técnicos empleados.
- d) El destino y uso de sus productos.

Lo que hace pensar en la agroindustria como "un proceso de producción social que acondiciona, conserva y/o transforma las materias primas cuyo origen es la producción agrícola, pecuaria y forestal". Uno de los objetivos de la agroindustria es acercar los productos derivados de estos sectores al mercado de consumo que demanda cantidades constantes para los núcleos de población; y como todo proceso productivo al transformar las materias primas en bienes o servicios, les da un valor agregado. En cuanto a la forma en que lo hace, estamos hablando de una división de la agroindustria según sus características técnicas y socioeconómicas:

- Por origen de las materias primas (agrícola, pecuaria y forestal)
- Uso de productos, (alimentaria y no alimentaria)
- Tipo de materia prima, (agroindustria de cereales, oleaginosas, frutas, hortalizas, etc.)
- Desarrollo tecnológico, (artesanal, manufactura y gran industria)
- Grado de transformación de los productos (de acondicionamiento y conservación intermedia y final)." (16)

(16)UACH. *La Agroindustria en México*. VOL. I México. 1987.

Por lo que las condiciones históricas y tecnológicas, indican que la industria o agroindustria subordina a la agricultura a sus condiciones "en la industria el desarrollo de las formas capitalistas de producción lleva cada vez una mayor composición orgánica del capital y aunque en la agricultura se presenta la misma tendencia, por sus características específicas ( dependencia de condiciones ambientales, incluida la tierra y de los ciclos biológicos de las plantas y animales ), este proceso es más lento que en la industria y por ello, como tendencia, se presenta una transferencia de valor de la agricultura hacia la industria." (17)

Bajo esta perspectiva la agroindustria del nopal ofrece opciones como las que se describen en seguida.

(17) *ibid.* pág. 44

## **2.6. LA AGROINDUSTRIA DEL NOPAL**

La importancia que tiene el cultivo de nopal en diversas regiones del país es alimenticia, sobre todo en zonas áridas. La penca joven se usa principalmente como verdura fresca, y toma gran importancia en la industria restaurantera, permitiendo la preparación de una gran variedad de platillos.

La tecnología doméstica contempla alrededor de 100 formas diferentes de excelente sabor, que al ser combinados con otros alimentos aportan un gran valor nutritivo. Entre los nutrientes que aportan tenemos el calcio, potasio, fósforo, sodio, vitamina C y fibra.

Como lo indica el "Estudio de opinión integrado de mercado y calidad sobre el nopal", elaborado por el departamento de diseño y metodología de la Profeco:

"Existe infinidad de formas para preparar este alimento, además de los ya conocidos nopalitos navegantes, en el arcón de posibilidades de esta verdura tan versátil como entrañable en nuestra historia gastronómica; ya que posee una textura y un sabor capaz de ser combinado en un sin número de platillos: sopas, cremas, quesadillas, tamales, panes, pasteles, ensaladas, mermeladas, guisos y como guarnición acompañando carnes, pescados y mariscos. El mismo estudio aporta varias recetas sobre su preparación.

Debido a que su mayor demanda es en verdura fresca la CODAGEM (Comisión Coordinadora para el Desarrollo Agrícola y Ganadería del Estado de México), realizó un estudio (1981), que evaluó la conservación del nopal fresco por refrigeración, con el fin de venderlo como verdura fresca. El estudio reportó que debido a los cortes realizados durante la cosecha es difícil su conservación, ya que éstos permiten la entrada de distintos microorganismos que originan su putrefacción y la formación exterior de hongos.

En un estudio realizado por Becerra en el año de 1969 ("Cultivo y aprovechamiento del nopal"), se vió la factibilidad de industrializar el nopal en base a elaboración de comidas típicas, para cual se estudio tres presentaciones:

- Nopal en salmuera
- Nopales en macedonia
- Nopales con mole

Es así, que el 5 de agosto de 1983, se publicó la norma oficial mexicana NOM-F451-1983 que reglamenta el contenido neto, tolerancia e información comercial de las presentaciones de nopales envasados.

Uno de los objetivos de la CODAGEM es la industrialización de productos derivados del nopal, para aprovechar los excedentes en los meses de mayor cosecha; han desarrollado alternativas que diversifiquen su presentación, permitan aumentar su valor agregado, contrarrestando así las características perecederas del nopal. Entre los que se puede obtener tenemos:

- Enlatado de nopalitos con frijoles
- Enlatado de nopalitos con carne de puerco
- Enlatado de nopalitos con camarón entero
- Nopalitos en vinagre
- Nopal deshidratado y molido para sopa
- Nopal molido para forraje
- Nopalitos cristalizados (dulce)
- Cáscara de tuna cristalizada (dulce)
- Vinagre
- Extracción de aceite y harina de la semilla
- Penca de nopal para forraje
- Refresco de tuna (colonche)
- Melcocha
- Queso de tuna
- Mieles diversas (20)

(20) Biblioteca Central de la S.A.R.H. *Estudios sobre el nopal.*

El nopal, además del uso principal en la alimentación humana dentro de la preparación de platillos en la cocina tradicional, se emplea en una gran diversidad de actividades, tales como:

- Industrialización de la semilla para la obtención de aceite comestible.
- Con el bagazo se hace un pasta que se usa como forraje para el ganado.
- Al hacer un corte en las pencas maduras se obtiene un jugo utilizado como pegamento; mezclado con agua para fijar el peinado.
- El jugo del nopal se usa como impermeabilizante de techos y paredes.
- En la industria se hacen dulces, pasteles, tamales y el colonche (bebida embriagante).
- La industria cosmetológica cuenta con varios productos en el mercado, como crema facial, shampoo y enjuagues.
- Aprovechando los desperdicios del nopal se obtienen hongos comestibles. ( 21 )

Su savia se utiliza para dar mayor adherencia a productos líquidos, incluso el extracto tiene sustancias antidiabéticas. Los tallos o pencas tiernas del nopal (*Opuntia sp.*), se han utilizado desde el México prehispánico como un remedio popular contra la misma. Estudios realizados en el extranjero, ( Dr. Reinsen de N.Y.), orientan a demostrar la resistencia de receptores específicos que respondan a una mayor sensibilidad corporal a la insulina; todavía en vías de comprobación. Comprobado se tiene que ayuda a reducir el colesterol, los triglicéridos y la glicemia en diabéticos. ( Morales B.L. 1988 )

En el naturismo lo utilizan además para control de la obesidad, la gastritis, estreñimiento y várices. Como remedio popular, se utiliza para hacer compresas calientes, para disminuir la hinchazón de los músculos.

Como pintura, la lechada de cal que se usa para pintar casas, pega mejor si se mezcla con pencas molidas de nopal. También se utiliza como impermeabilizante de techos y paredes, como anticorrosivo y colorante.

( 21 ) C.A.M.-X. Alternativas de producción ante la baja rentabilidad del nopal pag. 8

Los japoneses quienes hasta hace algunos años, importaban nopal mexicano, tras de 10 años de estudios, han logrado vincular a la industria nopalera con las grandes corporaciones de productos electrónicos, pues obtienen de ella fibras finas que utilizan para hacer bocinas ( Ramírez, 1992 ).

Es un agente importante para evitar la erosión, debido a su sistema radicular, las nopaleras sembradas en terrenos no consolidados, no sólo contienen el implacable avance de la erosión, sino que obran sobre ellos enriqueciéndolos paulatinamente con sus desechos y transformándolos en terrenos mejores.

Su biomasa microbiana, es una fuente de alimentación de alto contenido protéico, que es aquella aportada por la proteína unicelular ( biomasa ), la que se obtiene por crecimiento de microorganismos en caldos nutritivos utilizados como fuente de carbono y energía carbohidratos; y como fuente de nitrógeno y sales inorgánicas.

Como purificador de agua, clarifica el agua turbia y sucia de estanques de las partes desérticas, al agregar un volumen de líquido mucilaginoso de las pencas de nopal.

También es muy utilizada como planta de ornato.

## **CAPITULO III**

## **CAPITULO III**

### **DIAGNOSTICO INTERNO DE LA PRODUCCION DEL NOPAL**

#### **3.1. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL NOPAL.**

El nopal ocupa un lugar predominante en la historia y leyendas mexicanas. Desde tiempos prehispánicos cuando el dios Colibrí Brujo; también conocido como Huitzilopochtli; se dirigió una noche al pueblo azteca: " Buscad tierras y evitad la guerra...Mandad exploradores delante de vosotros, que planten maíz, calabaza y frijol. Cuando esté madura la cosecha. trasladaos a esa tierra...Levádme a mí. el Colibrí Brujo, al frente ". Obedecieron los aztecas. ( 1 )

Posteriormente, en el año 1168, llegaron los aztecas al valle de los lagos de México, ( 2 ) dando por terminado su búsqueda al cumplirse la profecía de su dios, cuando el joven jefe Tenoch, encontró en una isla del centro del lago a un águila posada sobre un cactus devorando una serpiente. Establecieron allí, y construyeron sus primeras casas en pequeñas islas que poco a poco fueron comunicando entre sí.

Cuatro años más tarde, en 1325 d. C. - al año azteca 2 Casa -, se reunieron los aztecas en una gran plaza situada en el centro de la isla-ciudad para llevar a cabo el

( 1 ) Von Hagen, Victor W. *Los aztecas*. La Habana, Cuba 1988 p. 26  
( 2 ) Idem

acto de consagración del templo-pirámide, al que llamaron Teocali. Ese día se consagró la ciudad de México. Los aztecas la llamaron Tenochtitlán, debido a que había en ella muchos nopales y tunas, y por ser Tenoch el nombre indígena de estas plantas. Denomináronse a sí mismos tenochas, el pueblo de Tenoch, y así su capital se convirtió en Tenochtitlán, o sea, " En el tunal sobre la piedra ". ( 3 )

Como toponimico de lugar tiene el siguiente significado:

Tenochtitlán	Te	de Tetl	= Piedra
	Noch	de Nochtli	= Tuna
	Ti		= Entre
	Tlan		= Lugar ( donde hay abundancia )

" El lugar donde abundan las tunas entre piedras " ( 4 ).

Las cactáceas adquirieron gran importancia entre las tribus prehispánicas, tanto por su producción para la alimentación como por sus cualidades medicinales, lo que las hizo trascender a los ámbitos económicos, sociales y religiosos de la vida de los naturales. Como lo muestran los códices, la iconografía indígena cuenta con numerosas representaciones de especies de Opuntias, entre ellas cabe señalar como una de las más importantes el Tenochtli, o tuna de piedra, representado en el escudo de la gran Tenochtitlán. En el código Mendocino ( 1549 ) encontramos una ampliación del Tenochtli, así como otro hermoso jeroglífico: el Teonochtli o tuna divina; legados que quedaron plasmados en creaciones artísticas como monumentos, pinturas, cerámica y por las voces de nochtli de tuna, o nopalli de nopal con que fueron designadas y que aún persisten en nuestros días.( 5 )

Estas plantas intervinieron en las celebraciones religiosas, y con frecuencia también en la magia, inclusive algunas de ellas fueron elevadas a categoría de dioses. En los

( 3 ) Idem, pág.48

( 4 ) Anónimo *Toponimico de lugares nahautli*. 1995

( 5 ) CONAZA. *Aprovechamiento del nopal para verdura*. Apuntes

sitios donde abundaron, se fundaron poblaciones cuyo nombre hacía alusión a ellas; a la fecha se conservan algunos como Nochistlán en Oaxaca, Nochitongo en el Estado de México, Xoconochco ( hoy Soconusco, y que significa lugar entre las tunas agrias ) en Chiapas, Nopala en Hidalgo, Nopaltepec en el Estado de México, Nopalyucan en Puebla, etc. ( 6 )

Como mencionan algunos escritores de la época, se les tuvo en gran estima como plantas de ornato, siendo que grandes señores como Nezahualcóyotl y Moctecuhzoma Xocoyotzin gustaban de la botánica a tal grado que durante la época de su reinado fundaron los hermosos jardines de Tetzcutzingo, Tenochtitlán, el Peñón, Oaxtepec, Atlixco e Ixtapalapa, que llamaron la atención de los conquistadores por su hermosura. ( 7 )

Los aztecas distinguían dos grupos bien definidos de cactáceas, el de los nochtlis, que comprende a las plantas de tallos articulados, discoides y aplanados, y el grupo de los comiltis, integrado por especies con tallos esferoidales y cilíndricos. El primer grupo también era conocido con el nombre de nopalli y abarca los géneros de Opuntia, Nopalea y Epiphyllum. ( 8 ) Además obtenían colorantes naturales de una plaga del nopal conocida como " Cochinilla o Grana " .

En 1523, España tuvo noticias de que en México se producía una substancia a la que denominaron " Grana " ( *Dactilopious coccus costa*, 1885 ) similar a la Quermes ( tinte escarlata originario del sur de Francia, España, Norte de Africa e Islas Egeo ) pero con rendimiento muy superior. El nuevo colorante constituyó una industria muy lucrativa y fue tan apreciada que dió origen a la palabra " Granado " empleada para designar algo selecto, ilustre y escogido; tanto que para 1620, Felipe III, la consideraba tan preciada como el oro y la plata. ( 9 ) En la Epoca Colonial este colorante natural ocupó el tercer renglón de las exportaciones de México,

( 6 ) Borbolla. *Estudio de factibilidad técnica y económica para el establecimiento de una planta empaedora de nopal verdura en Milpa Alta.*

D.F. 1987

( 7 ) *Ibid.* ( 5 )

( 8 ) Biblioteca Central de la S.A.R.H. *Spina: sobre el Nopal.*

( 9 ) Biblioteca Central de la S.A.R.H. *Cochinilla o grana.*

después del oro y la plata; ( 10 ) manteniéndose así del siglo XVI hasta el XIX, que fue desplazada por el descubrimiento de las anilinas a principios de este siglo.( 11 )

Los españoles durante la época de la Conquista, realizaron los primeros estudios botánicos sobre las cactáceas en el siglo XVII, lo que les permitió apreciar sus bondades; por lo que las llevaron a España de donde se propagó a toda la costa mediterránea,( 12 ) en algunos países se comportó como la peor maleza al invadir grandes extensiones de tierras agrícolas y pastizales, dando lugar a una de las más espectaculares campañas biológicas en la historia de la Entomología Económica, durante el período de 1920 a 1939.( 13 )

Casi todos los escritores de aquella época hacen mención de las tunas. Bernal Díaz del Castillo se refiere a ella como uno de los frutos de los cuales dependió el alimento durante el sitio de México, en 1521. En su obra " Historia general de la Nueva España ", Fr. Bernardino de Sahagún habla sobre la " diversidad de las tunas ", haciendo una descripción sobre ellas.

Durante los siglos XVII y XVIII, cuando los padres franciscanos establecieron sus misiones en Baja California Norte y zonas adyacentes, iniciaron con plantaciones de nopales que entonces eran cultivados en el centro de México, según los historiadores Benson y Walkington ( 1968 ) tales especies correspondían a dos géneros muy emparentados ( *Opuntia ficus-indica* y *Opuntia megacantha* ); y que el nombre de la primera derivó de la manera como se conocía en esas provincias al fruto de estos nopales ( higo de indios ).

Agregan que: "...Los padres misioneros y otros encontraron que estas cactáceas no sólo eran útiles por sus frutos, sino también como una fuente importante de un material mucilaginoso que servía de ligamento a los adobes en la construcción de las misiones... ( 14 )

( 10 ) Ibid. ( 5 )

( 11 ) Ibid. ( 5 )

( 12 ) Ibid. ( 5 )

( 13 ) Biblioteca Central S.A.R.H. *Principales plagas del nopal en el valle de México.*

( 14 ) Ibid ( 8 )

Con el transcurso del tiempo las dos cactáceas fueron también plantadas en los grandes ranchos, tanto en los cascos de la hacienda como alrededor de las habitaciones de los peones y de otros habitantes, y así aparecieron donde quiera que había habitaciones de españoles o mexicanos y posteriormente en las de los colonizadores norteamericanos ".( 15 )

( 15 ) Ibid. ( 8 )

## **3.2. GENERALIDADES DEL CULTIVO**

### **3.2.1. Clasificación Taxonómica.**

La familia cactácea es endémica de América y dos de sus géneros, opuntia y nopalea, presentan especies que denominamos nopales. El género opuntia es el más importante, y a diferencia de los otros géneros de la familia cactácea, posee igual número de especies en ambos centros de distribución, al norte y sur del continente.

De las 258 especies reconocidas, 100 se encuentran en México, agrupadas en tres tipos de acuerdo a sus características de producción: tunera, verdulera y forrajera.

### **3.2.2. Clasificación Botánica de las Opuntias.**

Reino	Vegetal
Sub-reino	Embryophyta
División	Angiosperma
Clase	Dycotiledónea
Sub-clase	Dialipétalas
Orden	Opuntiales
Familia	Cactaceae
Tribu	Opuntias
Género	Opuntia
Subgénero	Platyopuntia
Especie	Streptacantha

En cuanto a su morfología, los nopales son plantas fanerógamas, angiospermas, dicotiledóneas, perenes, con hábitos que van desde rastreras hasta arbustivas , con especies y variedades muy espinosas y otras casi sin espinas ni ahuetes.( 16 )

( 16 ) S.A.R.H. Sistema Producto Nopal Tuna. Mex. D.F. 1992

### **3.3 SUPERFICIE, VOLUMEN Y RENDIMIENTOS.**

La mayor concentración de la superficie de nopal de verdura se localiza en el Distrito Federal, el principal producto, donde se obtiene la mayor producción y los más altos rendimientos por unidad de superficie. Por el contrario el estado de Oaxaca es el de menor producción por hectárea. Esta situación refleja la adaptación de la especie y reporta el avance tecnológico de cada región productora.

Respecto al nopal de tuna se observa que la mayor concentración de la superficie es en el estado de Zacatecas y la menor en Oaxaca; sin embargo, el mayor volumen de producción se localiza en el estado de México, que junto con Jalisco supera el promedio de rendimiento y producción. Además, Aguascalientes y Guanajuato tienen rendimientos inferiores a la media nacional por unidad de superficie, atribuyéndose este fenómeno principalmente a la falta de aplicación de la tecnología para el mantenimiento de las plantaciones.

De la superficie total de 46,665 has. establecidas con nopal, el 11% corresponde a verdura y el 89% a nopal tuna.

De la producción total de 408,281 ton., el 51% corresponde a nopal de verdura y el 49% a tuna, debido fundamentalmente a los promedios de rendimientos por ha. que son de 19.29% y 4.71% respectivamente.

(17) Op. cit. pag.53

### **3.4. CONDICIONES EDAFLOCLIMATICAS**

El cultivo del nopal se adapta a las zonas áridas y semiáridas. Son plantas que desarrollan características adaptables a la escasa disponibilidad de agua, a las variaciones extremas de temperatura y en general a las diversas condiciones de esas zonas.

Existen especies con rangos altitudinales amplios, pudiendo desarrollarse desde el nivel del mar hasta 2,700msnm.; asimismo, las distintas especies de nopal se desarrollan bien en cualquier tipo de suelo. Sin embargo, los mejores redimientos se obtienen en suelos de origen igneo o suelos calcáreos pero con textura arenosa, profundidad media y con un ph de preferencia neutro o bien ligeramente alcalino, pero nunca ácido.

En general el nopal y otras cactáceas crecen bien en lugares donde las temperaturas medias anuales se aproximan a los 23 grados centígrados. Las poblaciones silvestres se distribuyen principalmente en zonas con precipitación media anual de 150 ó más milímetros, en climas semisecos o esteparios y con lluvias escasas.

El nopal se puede propagar mediante dos métodos: Multiplicación asexual ( pencas y fracciones de pencas ) y multiplicación sexual ( utilizando semillas ). ( 18 )

( 18 ) Op. cit. pag. 53

### **3.5. PRECIOS.**

En la Central de Abastos del Distrito Federal se registró en el año 1992 y 1993, los precios como sigue:

MES	1992	1993
Enero	13.45	10.75
Febrero	14.95	6.53
Marzo	8.09	7.40
Abril	6.30	6.15
Mayo	12.58	6.85
Junio	9.41	8.41
Julio	4.91	13
Agosto	6.10	7.05
Septiembre	16.62	5.57
Octubre	24.57	15.90
Noviembre	30.00	21.35
Diciembre	25.14	12.39

Estos precios son promedios mensuales (N\$ -Ciento).

**FUENTE : SERVICIO NACIONAL DE INFORMACION DE MERCADOS.**

En febrero de 1994, se registro un precio de 14 nuevos pesos el ciento.

### **3.6. CALIDADES Y VARIEDADES DEL NOPAL VERDURA.**

El nopal verdura, cuyo nombre científico es *opuntia ficus-indica* proviene de la familia de las cactáceas, las cuales se distinguen por ser plantas herbáceas o leñosas suculentas, sin hojas en formas adultas. Los cladiolos (parte comestible del nopal) son generalmente de forma oblonga, midiendo aproximadamente de 20 a 30 cm de longitud y 1 cm. de espesor en la base, tamaños que requiere el mercado en fresco. En cuanto a calidades, la Norma Oficial Mexicana (NOM-FF-68-1988) para nopal verdura, actualmente Norma Mexicana, señala que el punto de sazón de nopal es cuando se presenta un color verde brillante en toda la superficie. Esta Norma clasifica al nopal verdura en cinco tamaños considerando la longitud del cladiolo, y en tres calidades que son: México extra, México 1 y México 2.

Con respecto a las características que debe reunir el nopal, la Norma especifica que debe ser fresco, limpio, sano, entero, bien formado, tener consistencia firme, sabor y olor característico, exento de humedad anormal en el exterior, libre de descomposición o pudrición, color verde brillante en toda su superficie entre otras.

( 19 )

( 19 ) S.A.R.H. Estrategia nacional de mediano plazo ( 1993-1999 ) de desarrollo y promoción de exportaciones de nopal verdura. Mexico, D.F. 1993.

### **3.7. PERIODOS DE COSECHA.**

La cosecha se realiza prácticamente todo el año, a partir del mes de Marzo hasta finales del mes de Septiembre y principios de Octubre, a veces en los meses de invierno las heladas pueden dañarla. Sin embargo durante la época fría es posible encontrar nopales en el mercado gracias a la superficie cultivada en los estados de clima caluroso.

Los meses más abundantes de cosecha son de Abril a Junio, lo que se refleja en el precio de venta del producto, el cual se reduce considerablemente en estos meses.

( 20 )

### **3.8. CARACTERISTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES DE NOPAL VERDURA.**

Aún no se tiene una cifra exacta de productores de nopal. Se considera que tan sólo en la Región de Milpa Alta se dedican a esta actividad alrededor de 7,500 personas (SARH).

Los productores de nopal en San Agustín Ohtenco, San Francisco Tecoxpa, San Lorenzo Tlacoyucan y Villa milpa Alta, se encuentran divididos en grupos, de tal manera que no se conoce una organización que integre el total de los productores de nopal verdura de la Delegación, aunque destaca por su volumen de producción, la Asociación Agrícola de Productores de Nopal de Milpa Alta.

Es por esta razón, que debido a las condiciones que se presentan en las organizaciones, estas sólo contribuyen a resolver problemas de comercialización nacional. ( 21 )

( 20 ) *Ibid.* ( 19 )

( 21 ) *Idem*

### **3.9. COMERCIALIZACION LOCAL.**

La producción es comercializada en los principales centros de distribución del centro del país, como: la Central de Abasto de Iztapalapa y Ecatepec, en la Merced, en el nuevo mercado de Jamaica, en mercados públicos y tiendas de autoservicio.

La demanda del nopal verdura se mantiene constante a lo largo de todo el año, aunque se identifican períodos en los que la demanda es mayor, como Semana Santa y Navidad, debido a las tradiciones culinarias.

Al hablar de consumo per-cápita, es necesario diferenciar entre el Valle de México y el resto del país, ya que en el Valle de México es la principal productora y consumidora, mientras que en el resto del país se consume escasamente. El consumo en el Valle de México es de 8.3 Kg., mientras que a nivel nacional se ha estimado en 1.7 kg.

El nopal es transportado a los centros de consumo de diferentes maneras:

- 1.- Canasto con capacidad de 200 nopales,
- 2.- Costales con capacidad de 500 nopales y
- 3.- Empacado en forma de cilindros, donde se puede transportar de 2,500 a 3,000 nopales por cilindro. ( 22 )

( 22 ) Ibid.( 19 )

## **CAPITULO IV**

## **CAPITULO IV.**

### **DIAGNOSTICO EXTERNO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL DEL NOPAL.**

#### **4.1. EXPORTACION DEL NOPAL.**

La exportación de nopal verdura se ha impulsado en los últimos años, debido a la necesidad creciente de buscar nuevos mercados que demanden este producto. Siendo las exportaciones una actividad relativamente reciente y no existe una posición tarifaria específica, no se han podido precisar los volúmenes de nopal verdura que se exportan, ni los países de destino de esas exportaciones.

La SARH, a través de las Delegaciones Estatales y del Sistema-Producto Nopal/Tuna, reportan una exportación de 45.52 toneladas en la temporada 1988-1989. Estos datos consideran que los principales exportadores son los Estados de México, Jalisco, Nuevo León, Tamaulipas, Puebla y Coahuila.

La SECOFI ubica las exportaciones de nopal dentro de la fracción arancelaria **0709.90.99**, la cual corresponde al resto de las hortalizas frescas o congeladas que no se consideran en las otras posiciones tarifarias específicas del capítulo 07, partida 09. En esta fracción arancelaria genérica, se reportan exportaciones de 48 mil toneladas en 1989; 35 mil para 1990, 65 mil para 1991, 77 mil toneladas en 1992 y 43 mil en el año de 1993. Con lo respecta de enero a marzo de 1994 se han exportado 19 mil toneladas.

Se muestra en una tabla de exportación definitiva durante 1992, 1993 y 1994.  
(Ver anexo IV. 1)

## **COMERCIO EXTERIOR DEL NOPAL VERDURA**

Con estos datos no se ha podido precisar y diferenciar los volúmenes de nopal y de otras hortalizas; además que estos volúmenes de exportación son demasiado elevados para ser considerados como exportaciones únicas de nopal verdura. Con el Tratado de libre Comercio, se proyecta destinar una fracción específica para este producto, de manera tentativa la 070980.

Una de las limitantes a la exportación del nopal verdura fresco, es la necesidad de exportarlo con espinas, debido a que sufre de oxidaciones cuando presentan cortes al cladiolo. Para evitar esos problemas y favorecer la presentación del nopal, es necesario que se utilicen procesos de envasado atractivo y adecuado en los mercados internacionales.

A continuación se expone una lista de empresas que son exportadoras del nopal en diferentes presentaciones, indicando su principal destino.

**PRODUCTO: NOPAL EN ESCABECHE.**

**FRACCION ARANCELARIA: 200190**

<b>EMPRESA</b>	<b>DOMICILIO</b>	<b>DESTINO (INICIO DE EXPORTAR)</b>
EVOSA, S.A. DE C.V.	Honda San Miguel 1102 San Miguel 37460 León Guanajuato México.	E.U.
LECARO Importaciones y exportaciones.	Santa Rosa Núm. 4 Valle Gómez 15210, Méx. D.F.	E.U. (1986)
LYNX Exportadora S.A. de C.V.	Loma grande 2705-201 Lomas de San Francisco 64710 Monterrey, N.L.	Alemania, Austria, Checoslovaquia, E.U. Grecia, Guatemala, Irlanda, Reino Unido.
Productos Corinter, S.A. de C.V.	Bosque de Ciruelos 304 Bosques de las Lomas 11700 Méx. D.F.	Costa Rica, E.U., Francia, Países Bajos

**ELABORACION PROPIA  
CON DATOS DE BANCOMEXT.**

**PRODUCTO: NOPAL DESHIDRATADO.**

**FRACCION ARANCELARIA: 200190**

<b>EMPRESA</b>	<b>DOMICILIO</b>	<b>DESTINO (INICIO EXPORTACION)</b>
Golden Harvest, S.A. de C.V.	Hocaba 354 Pedregal de San Nicolás 14109 Méx, D.F.	E.U. (1992)
Empacadora San Marcos S.A. de C.V.	Carretera Puebla-Amazonoc Oriental km. 54 75120 Naucalpan, Méx.	Canadá, E.U. España. (1969).
Lomeli Trade Center, S.A. de C.V.	Adolfo López Mateos Nte. 400 5o. piso Ladrón de Guevara 44680 Guadalajara, Jal.	E.U. (1990)
VEGXPRESS, S.A. de	Los Angeles 1000 B-305 García Cantú, 66480 San Nicolas de la Garza, N.L. Méx.	E.U. (1990)

**ELABORACION PROPIA  
CON DATOS DE BANCOMEXT.**

**PRODUCTO: NOPALES EN SALMUERA**

**FRACCION ARANCELARIA:**

<b>EMPRESA</b>	<b>DOMICILIO</b>	<b>DESTINO</b> <b>(inicio exportación)</b>
Rompe Coronado S.A.	Amado Nervo 536 Barrio Tequisquiapan 78230 San Luis Potosí. S.L.P.	E.U., España, (1972).
Empacadora la Potosina S.A. de C.V.	Venecia 197-B Las Mercedes, 78394 San Luis Potosí S.L.P. México.	E.U.
Ann O' Brien S.A. de C.V.	Palma 33 Centro 36100 Silao Gto.	Japón, E.U. (1991).
Golden Harvest, S.A. de C.V.	Hocaba 354 Pedregal de San Nicolás 1406 Méx, D.F. México.	España

**ELABORACION PROPIA  
CON DATOS DE BANCOMEXT.**

## **4.2. PAISES EXPORTADORES DE NOPAL VERDURA:**

No se cuenta con datos precisos que permitan identificar los principales productores de nopal verdura, pero se conoce que entre los más destacados se encuentran: México, destinando su producción básicamente al mercado europeo; Perú; Colombia y Sudáfrica, que destina su producción para el forraje.

En América las plantaciones de nopal se encuentran en la República de Chile, entre Santiago y Viña del Mar, siendo el cultivo y la explotación de esta cactácea un factor muy importante en la economía de ese país.

Para tener una visión general de México en el Contexto internacional se analizarán algunos aspectos importantes como son:

## **4.3. MEXICO SU INGRESO AL GATT.**

La crisis de la economía nacional en 1981-1983 (producto del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones), los cambios producidos en la Ronda de Tokio del GATT y las nuevas tendencias de la economía internacional, fueron elementos que propusieron a que el Gobierno de la República replantea su política comercial.

De acuerdo a lo anterior, y con el objetivo de ampliar las alternativas de las relaciones comerciales de México para diversificar por productos mercados el comercio exterior del país, en 1986 se decidió la incorporación de México al GATT. Se plantean desde su creación, los siguientes objetivos:

- 1.- Ampliar las relaciones comerciales.
- 2.- Crear normas estables para el comercio mundial.
- 3.- Liberalizar gradualmente el intercambio de mercancías.

Los mecanismos y principios que se desarrollaron a través del elemento institucional básico del GATT, entre ellos se encuentran:

- a) Comercio sin discriminación.
- b) Protección exclusivamente arancelaria.

### **LA CLAUSULA NMF.**

La cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), representa un compromiso de los signatarios para conceder a los demás miembros del Acuerdo un trato igual, en sus relaciones comerciales. Se trata de uno de los mecanismos para favorecer a la liberación comercial.

A partir de la intensa crisis de la economía internacional, desde principios de los 70s., la mayoría de los países -principalmente industrializados- comenzaron a desarrollar políticas neoproteccionistas que afectaron lastimosamente el intercambio comercial. Con este argumento se desarrolló la Ronda Tokio, cuyo objetivo central fue de adecuar los mecanismos de negociación del GATT a las nuevas condiciones de la economía mundial.

### **LOS CODIGOS DE CONDUCTA DEL GATT (I)**

Los códigos de conducta buscan eliminar las medidas no arancelarias evitando sus efectos de restricción y distorsión del comercio.

Son seis los códigos de conducta:

Tres interpretan y reglamentan artículos del Acuerdo General:

#### ***1.- el código de valoración aduanera:***

"Se pretende establecer un sistema uniforme neutral para valorar las mercancías en aduana que se adapte a las realidades comerciales y excluya la utilización de valores arbitrarios o ficticios. La base para valorar las mercancías en aduana debe ser, principalmente su valor de transacción y debe basarse en criterios sencillos y

equitativos".

**2.- El código de subvenciones y derechos compensatorios:**

"En el se reconoce el lado positivo de las subvenciones (promover la consecución de importantes objetivos de la política nacional) y también el negativo, ya que perjudican el comercio y la producción. Por tanto el objeto del código trata básicamente los efectos de las subvenciones y que estos se determinen teniendo en cuenta la situación económica interna de los signatarios interesados, así como el estado de las relaciones económicas internacionales.

**3.- El código antidumping revisado:**

Su objetivo es establecer un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un examen completo de los casos dumping, así como interpretar las disposiciones del artículo VI de Acuerdo General y fijar normas para su aplicación con objeto de que tenga uniformidad y certeza.

Otros tres reglamentan y amplían aspectos del mismo Acuerdo General:

**4.- Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.**

En éste se reconoce la importancia que las normas y sistemas internacionales de certificación pueden tener para el aumento de la eficiencia de la producción y para facilitar el comercio internacional.

Reconoce también que no debe impedirse a ningún país la adopción de las medidas necesarias para asegurar la calidad de sus exportaciones o para la protección de la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales, así como la protección del medio ambiente ó para la prevención que puedan inducir a errores, con la condición de que no se les aplique en forma tal que constituya medios de discriminación arbitraria o una restricción encubierta de comercio internacional.

**5.- Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación**

En este código se reconoce que la utilización inadecuada de los procedimientos para el trámite de licencias de importación puede obstaculizar el comercio internacional

y que las licencias automáticas de importación.

El objetivo del código consiste en ejemplificar los procedimientos y prácticas administrativas que se siguen en el comercio internacional y darles transparencia para garantizar la aplicación y administración justa y equitativa de esos procedimientos.

**6.- Acuerdo sobre compras del sector público:**

Reconoce la necesidad de establecer un marco internacional convenido de derechos y obligaciones respecto a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público, con miras a conseguir la liberación y la expansión, cada vez mayor, del comercio mundial, así como mejorar el entorno internacional en que este se desarrolla.

#### **4.4. LA RONDA URUGUAY.**

La Ronda Uruguay, que se inició en 1986, planteó tal cual se confirma con la creación de la Organización Mundial de Comercio en abril de 1994 que no sólo apuntaba hacia una nueva reducción arancelaria en materia de comercio de bienes, sino también a una revisión y evaluación de las disciplinas del GATT, para ajustarlas a las normas de la economía internacional de la actualidad.

## **4.5. COMERCIO MEXICO - JAPON**

### **MEDIDAS Y REQUISITOS PARA EXPORTAR A JAPON.**

Japón constituye uno de los principales mercados consumidores de alimentos. En los últimos años se ha observado un incremento en sus importaciones de productos agrícolas. Los principales países productores de vegetales podrían registrar un incremento de sus ventas al mercado japonés. Entre los principales se encuentran nuestro país, Nueva Zelanda, Estados Unidos, República Popular de China y Tailandia.

En Japón la legislación para el control en materia de comercialización de productos agrícolas esta a cargo del Ministerio de Agricultura (Ministry of Agriculture Forestry an Fisheries). Este ministerio tiene la responsabilidad de administrar las normas que están contenidas en la Japanese Agricultural Standard Law (JAS) aplicables tanto en los productos agrícolas, forestales, ganaderos, pesca así como alimentos procesados.

La normatividad establecida por la JAS se compone de dos partes principales:

- 1.- Consiste en un conjunto de normas voluntarias de calidad
- 2.- y Normas Obligatorias de etiquetado.

El grupo de regulaciones de calidad y de etiquetado están administrados bajo "Law Concerning the Standarization and Proper Lobeling of Agricultural and Forestry Products".

Los objetivos de estas regulaciones son:

- A) Mejorar la calidad de los productos agrícolas y forestales que se comercialicen, pero también se pretende apoyar la racionalización de la producción, la distribución y las prácticas comerciales para estos productos.
- B) Asegurar el adecuado cumplimiento de las normas de etiquetado para productos agrícolas y forestales.

## **NORMAS DE CALIDAD**

La normatividad para el cumplimiento de la calidad de los productos agrícolas y forestales en Japón, se establece a través de un sistema voluntario de certificación de calidad. Los productos que son calificados por este sistema, están marcados por las siglas JAS que demuestra que los productos que adquirieron los consumidores japoneses cumplen con un cierto nivel de calidad, se cuenta con 393 diferentes estándares de calidad. Dentro de estos estándares se encuentra la calidad de los ingredientes y los aditivos utilizados, así como el volumen, peso, del contenido.

Los productores que cumplen con estas normas, obtienen la autorización para utilizar la marca JAS en sus etiquetas, con esto, los consumidores japoneses de productos agrícolas tienen la confianza de que los productos que compran son de buena calidad.

## **NORMAS DE ETIQUETADO.**

En el caso de las normas de etiquetado éstas son obligatorias; 46 de los 393 estándares diferentes que establece el JAS.

Dentro de la información que debe incluirse en estas etiquetas están los siguientes datos:

- 1.- Nombre del producto,
- 2.- Ingredientes,
- 3.- Volumen y peso de contenido,
- 4.- Fecha de elaboración o fecha de Importación o de elaboración,
- 5.- Fecha de caducidad,
- 6.- Fecha de conservación,
- 7.- Fecha de preparación,
- 8.- Nombre del productor o del importador.

**Es importante saber que los productores extranjeros pueden obtener de la JAS una aprobación del proceso productivo y de la fábrica.**

**Con esta aprobación, JAS autorizaría utilizar esta marca en el empaque de los productos a comercializar, lo que permitiría eliminar el proceso de inspección para cada operación de exportación que se realizara hacia el mercado japonés.**

#### **4.6. COMERCIO MEXICO - FRANCIA.**

Con lo que respecta al comercio exterior México es el primer cliente para Francia en América Latina después de Brasil y Chile (a nivel mundial, México ocupó el 42o. lugar como proveedor a Francia y el 32o. como cliente).

El intercambio comercial que hubo en el 1er semestre de 1994 fué el siguiente:

##### ***EXPORTACIONES:***

México exporta a Francia: Motores, partes para motores, manivelas, partes para máquinas automáticas, café en grano, terciopelo de algodón, aguacate, minerales de zinc, discos magnéticos, ajos frescos.

Ampliando más con lo que se refiere a las legumbres y hortalizas exportadas a Francia se observa que éstas participan con el 1.4% del total, el principal producto exportado corresponde al ajo, siguiendo los espárragos, brócoli y coliflor congelados.

##### ***IMPORTACIONES:***

Francia vendió a México: aviones, partes para motores, partes para calderas, lácteos, estructuras para construcción, máquinas automáticas, aparatos eléctricos para telefonía, aparatos de emisión y recepción, máquinas para moler.

## **POLITICA COMERCIAL**

Uno de los aspectos que se deben tomar en cuenta para el comercio internacional es la política comercial ya que sirve de parámetro para establecer las relaciones comerciales.

Francia pertenece a la Unión Europea y tiene como autoridad superior en materia de Comercio Internacional a la Comunidad Europea.

La política comercial se basa en el establecimiento de una unión aduanera en la que principios fundamentales son :

1.- Con referente a los intercambios a terceros países, la determinación de una Tarifa Externa Común (TEC), que se aplica a los productos originarios en el momento de ser introducidos para su comercialización en la Unión Europea. La TEC se paga una sola vez, en el momento de la entrada y forma parte del presupuesto comunitario.

2.- Con lo que se refiere a la relación económica con los terceros países mantiene el principio de control de los productos en las fronteras de libre circulación dentro de la Unión Europea. Una vez cumplido este control, para realizar los trámites aduaneros se debe aplicar la armonización, es decir , un producto puede entrar a uno de los doce países. Por lo que las legislaciones tienen que pedir los mismos requisitos como son:

Se ha armonizado:

- La definición del valor en aduanas
- El control de la procedencia de las mercancías
- Los regímenes suplementarios de los derechos arancelarios, tales como la importación temporal, los depósitos en aduanas y las zonas francas.

## **NORMAS TECNICAS Y REQUISITOS EN FRANCIA.**

Los países miembros de la Unión desarrollaron un esquema global de normas que exponen las especificaciones, técnicas de calidad y materiales que deben reunir los productos que se quieren comercializar.

La AFNOR (Asociación Francesa de Normas) coordina la actualización de normas, sometiéndolas a la aprobación del Ministerio competente.

AFNOR  
Tour Europe  
92049 PARIS DEFENSE.

Es de suma importancia para el exportador mexicano conocer, antes de llevar a cabo una exportación a Francia, los aranceles y medidas no arancelarias al producto que obedezca.

Con lo que se refiere a los productos alimenticios (procesados) antes de su entrada a Francia para su venta necesitan un análisis que certifique que no contienen ningún aditivo de los prohibidos por la reglamentación Sanitaria Francesa.

El laboratorio donde el exportador deberá analizar su producto es:

CENTRAL DE ALIMENTACION  
150, Rue de Paris  
94220 CHARETON  
Tel (1) 43680068

Otras de las formalidades para expotar a Francia son:

### ***Factura del exportador.***

Este documento es de suma importancia ya que sin él no se pueden llevar a cabo los trámites aduaneros.

### ***Licencia de importación***

Esta licencia se tramita en :

SETICE  
8, Rue Tour des Dames  
795009 PARIS.

Ciertos productos para ser importados están sujetos en Francia a la obtención de una licencia de importación la cual debe ser tramitada antes por el importador, quien deberá acudir a las Oficinas de la dirección General de Aduanas, División de Autorización Comercial. La duración de la licencia es de seis meses.

### ***Declaración de Importación***

Algunos productos requieren una declaración para su importación, tales como medicamentos, armamento, etc.

### ***Certificados de origen***

"Es el requisito principal para que los productos mexicanos incluidos en el Sistema Generalizado de preferencias puedan gozar de una de las tarifas preferenciales correspondientes; entre estos productos se encuentran los alimentos, fertilizantes, artículos de vestir, manufacturas diversas, productos eléctricos y electrónicos. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) es la encargada de otorgar dichos certificados".

### ***Marcas de origen***

Las autoridades francesas exigen que en los productos alimenticios y bebidas en general tengan de manera visible la indicación de su país de procedencia, acompañada de los datos del importador francés.

### ***Idioma***

el idioma utilizado para los trámites aduaneros tiene que ser uno de los doce países de la Unión Europea. De acuerdo con la ley del 31 de diciembre de 1975 es obligatorio el idioma francés para indicar todas las inscripciones, ofertas, presentaciones, anuncios escritos o verbales, instrucciones para el uso y término de garantía para cualquier producto o servicio.

***Impuesto al Valor Agregado (IVA)***

Según la naturaleza del producto o servicio, existen tres tasas:

2.1 % para la prensa y los medicamentos.

5.5% para los productos alimenticios

18.6% para todo lo demás.

Además de las medidas de control del comercio exterior, Francia exige ciertas formalidades especiales como las visas técnicas y certificados fitosanitarios.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

#### **4.7. COMERCIO MEXICO-CANADA**

Canadá ha tenido un creciente interés por aspectos de salud y nutrición; aunado a esto, el aumento de la inmigración provenientes de Asia y Africa, ha influenciado el gusto por la comida internacional dentro de la población canadiense, ha propiciado que se incrementen las ventas de frutas y hortalizas.

Debido a las difíciles condiciones climáticas en Canadá el 60% de las frutas y hortalizas consumidas son importadas, principalmente durante el periodo noviembre-junio.

Un alto porcentaje (93%) de las importaciones de frutas y hortalizas entran en el mercado canadiense por cinco ciudades:

1.- Toronto	41%
2.- Montreal	25%
3.- Vancouver	16%
4 - Calgary	6%
5.- Winnipeg	5%

México se encuentra entre los principales proveedores de frutas y hortalizas de Canadá con un 9%, solamente superado por los Estados Unidos con el 57%.

#### **REQUISITOS FITOSANITARIOS:**

##### **Normas Sanitarias**

Se aplican regulaciones sanitarias especiales y de gradación en el caso de varias categorías de productos agrícolas, en el que incluye plamas, semillas, algunas frutas, y verduras frescas y procesadas, en todos los casos se somete a inspección.

Información sobre las normas específicas por producto pueden encontrarse en :

Diary, Fruit and Vegetable Division  
Food Production and Inspection Branch  
Agriculture Canada AV.  
Ottawa, Ontario, K1A9

Para información sobre regulaciones para frutas y verduras frescas y procesadas, se debe dirigir:

Agri-Food Safety and Strategies Division  
Food Production and Inspection Branch  
Agriculture Canada.

**El etiquetado de productos comestibles:**

El etiquetado de productos comestibles que se vende a menudeo es regulado por Consumer Packing and Labelling Act. and Regulations. El Departamento de Agricultura administra las leyes de rotulación y el reglamento para ciertos segmentos de la industria de alimentos tales como frutas y verduras frescas y procesadas.

Las regulaciones aplicables en materia de etiquetado son:

- 1.- Los productos deben venderse por peso.
- 2.- Los alimentos deben contener la descripción de los ingredientes.

En caso de que se exporte el nopal fresco:

El Departamento de Agricultura de Canadá regula toda importación de productos frescos, estableciendo como primer requisito contar con un número de licencia del importador.

Las cajas que contiene el producto debe estar marcados con el nombre del producto, la cantidad, el país de origen y el nombre de la dirección del empaecedor.

## **4.8. CANALES DE DISTRIBUCION.**

### **JAPON**

En Japón se ha desarrollado el sistema al por mayor, para la distribución de productos perecederos, que en este caso suponemos que se exporta el nopal en escabeche. También existe un gran número de vendedores al por menor.

Con respecto al sistema al por mayor se subdivide en :

#### **1.- Mercados centrales de venta al por mayor**

En éste existen dos tipos de vendedores al por mayor:

- a) ***Niuke*** (vendedores al por mayor primarios)
- b) ***Nakaorshi*** (vendedores secundarios)

#### **2.- Mercados locales de venta al por mayor**

Sólo comprende a los ***niuke***.

Los ***niuke*** reciben los productos perecederos de los abastecedores y los ponen en subasta, los productos son adquiridos por ***nakaoroshi*** y compradores autorizados de usuarios a gran escala por ejemplo: vendedores al por menor y cadenas de restaurantes.

Los ***nakaoroshi*** venden luego los productos a los vendedores al por menor que vienen a comprar a los mercados.

Se mostrará un cuadro que ejemplifica lo anterior. (Ver anexo IV.2)

## **FRANCIA.**

Una empresa mexicana que quiere distribuir sus productos en Francia, debe escoger entre las diversas formas de representación comercial que existen como sigue:

### **A) El agente comercial**

Tenemos como ejemplo:

*Representantes de Comercio con Estatuto VRP*

Son agentes comerciales sujetos a la supervisión del fabricante. Realizan transacciones en nombre de la empresa, por lo que se les considera asalariados de ésta. Sin embargo su remuneración puede también consistir en una comisión solamente.

*Agentes comerciales por mandato*

*Agentes comerciales libres.*

### **B) La Sucursal**

### **C) La filial**

La creación de una filial es :

- La filial será de nacionalidad francesa y aparecerá al público como tal.
- La responsabilidad de la matriz es limitada al monto de su participación en el capital de su filial.

### **D) TIENDAS DEPARTAMENTALES**

#### *a) Grandes almacenes.*

Ofrecen en sus locales, distribuidas por departamentos, cabe destacar la PRINTEMPS.

Otros almacenes departamentales realizan sus compras directamente, como:

La Samaritaine, BHV, Au Bon Marchés, por medio de su "Département d'Achats".

## **CANADA**

**El proceso de distribución de productos frescos e importados en Canadá es el siguiente, se conforma por tres etapas:**

**La 1ra. es la importación de los productos y en ella participan el productor y el exportador.**

**La 2da. etapa interviene el importador y/o el mayorista. Algunos mayoristas utilizan Brokers, quienes ayudan en la coordinación del envío, la entrega y la inspección.**

**El importador es la persona clave en el canal de distribución, pues recibe el envío y lo distribuye a mayoristas y minoristas. El Broker contacta los centros de distribución del mayorista, para distribuir los productos importados.**

**En la 3a. etapa intervienen las cadenas de los supermercados y las tiendas especializadas independientes. La mayoría de los consumidores canadienses adquieren frutas y verduras en tiendas de supermercado.**

**Estas tiendas no realizan muchas operaciones directas con los exportadores extranjeros, pues desean asegurar la calidad y apariencia del producto.**

## **CONCLUSIONES**

## CONCLUSIONES CAPITULO I

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas radica en que son fuentes generadoras de empleo, propicia el desarrollo regional; y ocupan el 98% de la actividad de la actividad empresarial en México.

Las consecuencias de la política económica que trajo para las empresas micro, pequeñas y medianas se citan las siguientes:

- Descapitalización
- Atraso tecnológico
- Carencia de Crédito
- Carencia de capacitación, etc.
- Cultura empresarial más amplia.

Los Programas de Gobierno, que se desarrollaron durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, en apoyo a la micro, pequeña empresa fueron fundamentales para el desarrollo de estas empresas.

Uno de estos apoyos es la ventanilla única de Gestión que facilita el acceso de estas empresas a los incentivos, trámites y servicios de las diferentes dependencias competentes:

-Autorización de la denominación o razón social (Secretaría de Relaciones Exteriores)

-Inscripción de la sociedad en el Registro Público de la Propiedad otorgan la constancia de zonificación, de licencia de suelo, licencia de anuncios en la vía pública. (Gobiernos estatales y D.D.F.)

-Registro Federal de Contribuyentes, gestoría para el aumento o disminución de las obligaciones fiscales, apertura o cierre del establecimiento, cambio de domicilio fiscal, de régimen de capital, entre otros. (Secretaría de Hacienda y Crédito Público)

-La licencia de funcionamiento, el registro de emisión de contaminantes de la

atmósfera , la manifestación del impacto ambiental e información en lo referente a descargas de agua residual y control de residuos peligrosos. (Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología).

-Aviso de apertura y licencia sanitaria; registro de producto, de medicamentos, de materias de curación; autorización del responsable de establecimiento. (Secretaría de Salud).

-Asesorías sobre el registro de patentes y marcas; obtención de permisos de importación, así como la verificación de aparatos de medición. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

-Ofrece la autorización sanitaria para la importación y exportación de productos agropecuarios, forestales y agroquímicos. (Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos).

-Información sobre afiliación de trabajadores, registro patronal y grado de riesgo. (IMMS).

Existen varias definiciones de microempresa . de acuerdo al artículo 3o. de la Ley Federal para el fomento de la Microindustria y actividad artesanal.

"Empresas microindustriales, a las unidades económicas a través de la organización de trabajo y bienes materiales o incorpóreos de que sirvan, se dediquen a la transformación de bienes, ocupen directamente hasta quince trabajadores y cuyas ventas anuales estimadas o realizadas no excedan de los montos de acuerdo al Diario Oficial".

Secofi clasifica el tamaño de las empresas por ventas y número de trabajadores, si algunos de los rangos rebasa, pasa a la siguiente clasificación de los rangos , ya sea por ventas o por número de trabajadores.

Las empresas también son clasificadas por:

- Empresas de servicios
- Empresas comerciales
- Empresas Industriales

Actualmente en México las empresas se enfrentan a los siguientes retos:

-Modernizar sus procesos de administración, producción, comercialización, capacitación y calidad de sus productos y servicios, para no ser desplazados por los empresarios extranjeros.

-Para elevar la competitividad de las empresas deben tomar en cuenta:

a) La estrategia que adapte cada establecimiento para mejorar su planeación, administración y selección de proveedores de los artículos que pueden producir mejorar los canales de distribución.

b) Considerar las características del ambiente en que operan, tales como:

-Regulaciones Gubernamentales

-Financiamiento

-Estado de infraestructura

-Disponibilidad de mano de obra calificada y estabilidad, etc.

Con respecto al comercio exterior, deben instrumentar algunas estrategias tales:

-Buscar un nicho de mercado en donde tengan mayores ventajas competitivas.

-Determinar la forma de penetrar en el mercado nacional e internacional que seleccionaron.

-Suscribir alianzas estratégicas con fabricantes de productos semejantes, con los proveedores más destacados o con clientes que transfieren tecnología a cambio de una mayor calidad del producto.

-Mantener una revisión constante, las características y funcionamiento de los productos que fabrican para tener una innovación permanente.

Además el empresario mexicano debe estar informado sobre:

I. Número de empresas en su área. Tipo de empresas: micro, pequeña, mediana y grande; Número de empresas nacionales y extranjeras.

II. Ventas de los productos.

III. Productos que se importan para comercializar.

**IV. La infraestructura del transporte.**

**V. Los proveedores de sus insumos.**

**VI. Normas, patentes y marcas.**

El empresario debe considerar los factores internos (organización, recursos materiales, humanos, etc.) y externos (competencia, proveedores, distribuidores, infraestructura) que interactúan conformando un sistema. Es decir la empresa no es un ente económico aislado.

Con respecto a las empresas que comercializan y procesan el nopal todas ellas son micro y pequeñas. El nopal tiene gran potencial comercial debido a sus múltiples ventajas que posee.

Como se señaló anteriormente la falta de una tecnología avanzada en las micro, pequeñas empresas, en el caso particular del nopal casi el 70% de la cosecha del nopal se desperdicia en las regiones productoras debido a que los productores carecen de equipo para conservación y transformación del producto.

## CONCLUSIONES CAPITULO II

Los grandes asentamientos humanos tiene su origen en el cultivo de la tierra, lo que origina el sentido de pertenencia e identifica a sus integrantes como una sociedad, conformada por pequeñas células que son las empresas familiares en el campo.

De tal manera que hubo que tomar decisiones sobre la riqueza que generaba el cultivo de la tierra, por lo que se hizo indispensable la creación de una figura jurídica que las reglamentara, conciliando los intereses y las demandas de las diferentes clases sociales.

Es precisamente aquí donde se implementa el proceso administrativo, tomando particular atención la fase de la planeación, donde se integran las políticas del campo en agrarias y agrícolas, para lograr unificar criterios hacia un desarrollo equitativo a largo plazo.

Es aquí donde entra la pregunta de donde parte la problemática agraria, ¿ Quién producirá ? ; origen de la lucha por la tenencia de la tierra. Luchas agrarias que estan presentes a lo largo de la historia de nuestro país, y que desencadenaron el movimiento que dejaría como legado el derecho a la tierra por quien la trabaja, reglamentado por el Constituyente de 1910 en el artículo 27, sin precedente en la historia mundial: donde el ejido representa el limite impuesto a la propiedad de la tierra y pequeña propiedad ( privada y comunal ); y el antecedente de la situación actual del campo mexicano.

Situación donde el Estado define su posición como rector de la economía, y reitera su compromiso para hacerlo en aras del interés público. viéndose obligado y facultado para responsabilizarse por ello.

Sin embargo, el mayor período de ejidalización se da durante el Cardenismo; siendo que en los posteriores periodos no se logra en el mismo nivel, por lo que su

desarrollo es limitado por factores como son la diferencia que se dió en el reparto desigual entre los ejidatarios, el hecho de continuar existiendo concentraciones de tierra por prácticas neolatifundistas ocultas bajo el tan recurrido amparo agrario, arrendamiento y otras tantas; la carencia de compromiso por parte del Estado con las demandas del campo, ( lo que se hizo notorio al retirar el apoyo a programas de fomento sectorial, y declinando el gasto público rural ) y por parte del propio campesino con su tierra.

Así mismo, se considera la carencia de una estrategia nacional que integre la política agrícola con la agraria para obtener resultados que correspondan con la realidad del campo para el logro de la autosuficiencia alimentaria que nos permita acceder a mejores niveles de vida, así como el logro del excedente de calidad. que nos de mayor capacidad de negociación con el exterior; lo que redituará en una balanza de pagos favorable.

Lo anterior se vió reflejado en la disminución del dinamismo del sector agropecuario, que se vino presentando desde mediados de la década de 1960-1970 a la fecha, la cual tiene su máxima expresión en la ganaderización por la producción agrícola, dada su rentabilidad, lo que hace que el productor con más recursos se dedique a esta, y el campesino a la segunda, dando origen al problema del minifundismo.

Ya que el campesino no tiene medios para financiarse, no puede acceder a la tecnología, por tanto, se ve ante el problema de una economía de autoconsumo, con escaso excedente que expende en el mercado y le es pagado a precios irrisorios, lo que le motiva a optar por el rentismo. Circunstancias que han llevado a trastocar su conciencia y a dejar a la producción de los granos básicos en desventaja.

Por otro lado, los intereses de las transnacionales que manipulan la producción en las áreas convenientes para su giro.

Los diferentes periodos se agrupan por etapas históricas como sigue: 1940-1950 : "Crecimiento-inflación" ; 1955-1972: "Desarrollo estabilizador" ; 1972-1981: "

Boom petrolero" ; 1982-1989: "Crisis petrolera y deuda externa"; 1989-1994: "Deuda externa, inflación e indiscriminada apertura comercial".

En este último período se dan cambios importantes, como son las reformas al Artículo 27 Constitucional, que trastocan la propiedad ejidal; con el supuesto beneficio de resolver el problema del minifundismo; proponiendo como opción para la modernización del campo a las Agroasociaciones, donde de nueva cuenta, la política agrícola no se integra a la agraria para dar una respuesta que represente las demandas campesinas. Lo que no resuelve el problema de la producción de granos básicos, por la baja rentabilidad de los proyectos de agricultura, son de corta duración; a diferencia de los ganaderos que requieren de mayor inversión.

Situación que nos pone en desventaja ante la apertura comercial en el sector agropecuario, pues la estructura actual de producción y comercialización no cubre los requisitos para ser competitiva: 1) Capacidad de producción de grandes volúmenes, 2) Niveles de calidad, 3) Capacidad de producción de grandes volúmenes, 4) Oportunidad y continuidad de entrega, es decir, distribución.

A su vez, el proceso de integración de la agroasociación de productores con socios capitalistas es difícil, por las diferencias tanto ideológicas como conceptuales sobre la forma de hacerlo.

El encarecimiento de los créditos de la Banca de segundo piso, como resultado de la política neoliberal, afectó mayoritariamente a los campesinos que cultivaban los granos básicos, con lo que se agrava la crisis del sector.

En cuanto a la Banca comercial. los pocos créditos otorgados devengaban altas tasas de interés, lo que generó los problemas de cartera vencida. Mientras por un lado se desplomaba la rentabilidad, por otro, se hacía más difícil para el campesino mantener su solvencia y pagar los créditos.

En este panorama, la agroindustria como proceso de producción social que acondiciona conserva y/o transforma las materias primas de origen agrícola,

pecuario y forestal, esta determinada por las condiciones históricas, políticas y tecnológicas, que van definiendo como se va dando la transferencia de valor de la agricultura a la agroindustria, por lo que podemos afirmar que la segunda subordina a la primera.

Bajo esta perspectiva la agroindustria del nopal se limita a una tecnología doméstica que permiten prolongar su vida a través de técnicas como cristalizado, mermelada, jalea, escabeche, etc. ; aunque su mayor demanda es como verdura fresca; éstas formas de industrialización le han permitido darle un mayor valor agregado.

Hace cinco años, aproximadamente, se da un interés por las bondades del nopal, principalmente en el naturismo, ya sea cosmética o medicinalmente, por lo que se hizo necesario crear procesos para producirlos. En su mayoría en México las empresas que se dedican a esto son micro y pequeñas; por lo que caen dentro de la problemática descrita desde el capítulo uno del presente trabajo.

### CONCLUSIONES CAPITULO III

El nopal tiene un lugar predominante en la historia de nuestro país, apareciendo desde épocas precolombinas como un símbolo de identidad nacional, que a la fecha perdura en el escudo de la bandera nacional.

Tan importante fue, que su nombre indígena Tenoch, dió nombre al gran imperio azteca, a cuya ciudad denominaron Tenochtitlán; que quiere decir " en el tunal sobre la piedra."

Las bondades del nopal fueron reconocidas y utilizadas ya desde entonces, adquiriendo gran importancia alimenticia, económica, social, medicinal, religiosa, etc.; lo que se puede apreciar en los códices que así lo representan; y en numerosas voces que tiene su raíz en ellas.

Durante la época de la colonia, los españoles reconocieron esas bondades, por lo que lo extendieron por toda la costa del Mediterráneo. La grana un colorante natural, derivado de una plaga del nopal, ocupó el tercer rubro de las importaciones de la Nueva España. También se siguieron utilizando como alimento y como ligamento a los adobes en la construcción de misiones.

La familia cactácea es endémica de América, y dos de sus géneros, opuntia y nopalea, presentan 258 especies, de las cuales 100 se encuentran en México, agrupadas en tuneras, verduleras y forrajeras.

Su forma de reproducción es muy sencilla, pues se propaga fácilmente y no requiere de mucha agua y cuidados para darse. Por lo regular se da en forma silvestre, ya que son pocas las zonas donde se riega la superficie sembrada, por lo que su rendimiento por unidad de superficie es menor.

Pocos son los estudios que se han realizado sobre esta cactácea. En general, han

sido las instituciones de educación superior las que más han aportado a la investigación de diversos aspectos sobre ella; resultados que por lo regular son poco difundidos, y por tanto no llegan a sus usuarios directos.

Por su parte los organismos gubernamentales que deberían de estar involucrados con estos aspectos, no lo consideraban un rubro importante hasta hace algunos años en que el Japón comenzó a realizar estudios sobre las propiedades alimenticias e industriales del nopal. Sin embargo, hasta el momento no se han integrado estos estudios aislados en una estrategia completa para su producción y comercialización interna y externa.

La razón por la cual no se canalizan recursos hacia este rubro, es porque no existe bien definido el nivel organizacional de los productores, sus canales de comercialización internos y externos, sus objetivos y metas cuantitativas con un enfoque de planeación estratégica nacional e internacional, con lo cual no resulta rentable el invertir en ello.

Para empezar, los objetivos se definen en función a las necesidades, recursos y aspiraciones de cada productor, por lo que no son del todo coherentes con la realidad y la potencialidad del mercado. Para dar respuesta a estas necesidades, se creó el Sistema Producto Nopal Tuna, integrado por agrupaciones de productores, la SARH, la SECOFI, la SRE y BANCOMEXT, el cual tras hacer unos primeros planteamientos en 1992, no tuvo un seguimiento coordinado.

Por tanto, " dado que resulta más eficaz canalizar esfuerzos hacia acciones bien definidas ", esa canalización está en espera de que ocurra lo primero, por lo que estamos en un círculo vicioso, que sólo puede ser roto con acciones conjuntas que emprendan los productores; quienes a su vez no lo hacen por estar divididos.

Por su parte la burocratización de los intereses en el sector público, como modelo integrador de las políticas o lineamientos de acción a nivel nacional; no ha cumplido con su objetivo, al mostrar un nulo interés por financiar un proyecto para tal fin, por no contar con los elementos suficientes para reconocer su justo valor y rentabilidad.

Por otra parte, la mayor producción y productividad de nopal verdura en el país, se da en la delegación Milpa Alta en el D.F., que es donde más estudios se han realizado y se han aplicado sus sugerencias; como la producción en microtúneles que permite abastecer al mercado durante la época de invierno; sin embargo, la producción de nopal verdura ha sido vista como complemento de los ingresos familiares, por lo que la visión que tienen del mismo lo limita a cultivo de traspatio o silvestre, sin que esto fomente la realización de estudios para mejorar la calidad de su producción y productividad. así como la aplicación de los mismos.

Además, para integrar la producción agrícola con su industrialización, requiere de una enfoque visionario, enfrentarse a los retos y opciones de diversificación de tan versátil producto, en diferentes productos alternativos, dándoles un mayor valor agregado.

Un primer reto es conformar figuras organizacionales, que conforme a la ley se denominan agroasociaciones, para el cual los productores no están dispuestos a involucrar sus intereses con otro socio aportador del capital, ni entre ellos mismos, que a su vez, no disponen de capital, ni del convencimiento para pasar por un proceso agroasociativo. Con lo que el nopal no pasa de ser un cultivo de " fin de semana " en las zonas productoras.

La problemática de un productor de nopal verdura corresponde a la problemática microempresarial, específicamente en la modalidad de agroindustria. Por lo que su resolución depende de acciones que consoliden su posición, no que la dispersen. De lo contrario la transferencia de valor de la agricultura a la agroindustria quedará en manos de terceros.

La función de las organizaciones o grupos de productores que existen se limita a solucionar problemas de comercialización nacional, buscando los puntos de venta más adecuados para el producto cosechado. Se puede apreciar que la comercialización es un grave problema, pues no existen canales adecuados de comercialización para su distribución y venta: para un mercado tan grande, ya que

en todo el país se consume el nopal verdura, siendo más consumido por las clases bajas que por las medias y altas; lo que hace que su demanda anual sea constante durante todo el año, incrementándose en Semana Santa y Navidad.

Su comercialización se hace en los grandes centros de distribución del país, como: Centrales de Abasto, entre ella tenemos a la de Iztapalapa y Ecatepec, la Merced, en el mercado de Jamaica, mercados públicos y tiendas de autoservicio. En épocas de mayor demanda lo trasladan a otras partes del país.

Por la inmensa lista de cualidades y atributos del nopal, así como de demandantes, lo único que parece faltar son oferentes visionarios y capacitados para diversificar las múltiples opciones que este producto ofrece. De donde se pueden derivar varios procesos para su industrialización; encontrándose diferentes nichos de mercado como potencialidades no explotadas.

Para lograrlo es necesario hacer un cambio organizacional, que abarque las áreas funcionales de toda entidad lucrativa, comenzando por cuestiones humanas como el enfoque de liderazgo integrador de los elementos del proceso administrativo, para el planteamiento adecuado de objetivos, su seguimiento, control y logro eficiente y eficaz. De ahí derivaran las soluciones a problemas derivados del mal funcionamiento de las mencionadas áreas funcionales.

## **CONCLUSIONES CAPITULO IV.**

**La exportación de nopal se ha impulsado en los últimos años, debido a la necesidad creciente de buscar nuevos mercados demanden este producto.**

**Se consideran que los principales estados exportadores de nopal son: El Estado de México, Jalisco, Nuevo León, Tamaulipas, Puebla y Coahuila.**

**La SECOFI ubica las exportaciones de nopal dentro de la fracción arancelaria 0709.90.99, la cual corresponde al resto de las hortalizas frescas o congeladas y por lo tanto no se ha podido precesar el volumen de nopal que se exporta.**

**Los países exportadores de nopal, además de México (destinando su producción al mercado europeo), entre otros se encuentran Perú, Colombia y Sudafrica que su producción se destina para el forraje. Se considera como una posible competencia, de México.**

**México en el comercio internacional es importante conocer los acuerdos comerciales que nos puedan beneficiar.**

**Japón constituye uno de los principales consumidores de alimentos; para exportar nopal a Japón, se tiene que tomar en cuenta ciertas normas, leyes y reglamentos, tales como la Legislación para el control en materia de comercialización de productos agrícolas, está a cargo del Ministerio de Agricultura. Este ministerio tiene la responsabilidad de la administración en la JAPANESE AGRICULTURAL STANDAR LAW. (JAS)**

**La normatividad establecida por la JAS, se compone de dos partes principales:**

- 1.- Normas voluntarias de calidad**
- 2.- Normas obligatorias de etiquetado.**

**Los objetivos de estas normas y leyes:**

**-Mejorar la calidad de los productos agrícolas y forestales, pero tambien se pretende la racionalización de la producción, la distribución y las prácticas comerciales de estos productos.**

**-El aseguramiento de la calidad.**

Es de gran importancia saber que los productores extranjeros pueden obtener de la JAS una aprobación del proceso productivo y de la fábrica.

Con esta aprobación, JAS autoriza utilizar esta meta con el proceso de inspección para cada operación de exportación que se realice hacia el mercado japonés.

Con respecto al comercio entre México y Francia, con lo que se refiere a las legumbres y hortalizas exportadas a Francia se observa que éstas participan con el 1.4% del total de las exportaciones.

Al igual que en Japón se tiene que tomar en cuenta ciertas formalidades:

- Factura del exportador
- Licencia de importación
- Declaración de importación
- Certificado de origen, la SECOFI se encarga de expedirlo y autorizarlo.
- Marcas de origen
- Idioma, para realizar los trámites aduaneros tiene que ser uno de los doce países de la Unión Europea.
- Certificados fitosanitarios
- Visas técnicas.

Otro de los países en estudio, fue Canadá, ya que México se encuentra entre los principales proveedores de frutas y hortalizas de Canadá con un 9% , es decir ocupa el segundo lugar después de Estados Unidos.

Un alto porcentaje (93%) de las importaciones de frutas y hortalizas entran en el mercado canadiense por cinco ciudades: Toronto (41%), Montreal (25%), Vancouver (16%).

En Canadá el departamento de Agricultura administra las leyes de rotulación y reglamento para ciertos segmentos de la industria de alimentos tales como frutas y verduras frescas y procesadas.

Con lo referente a etiquetado:

- 1.- los productos deben venderse por peso
- 2.- Los alimentos deben de contener la descripción de los ingredientes.

**En caso de que se exporte el nopal fresco: el Departamento de Agricultura de Canadá regula toda importación de productos frescos, estableciendo como requisito contar con una licencia del importador.**

**Las cajas que contiene el producto debe estar marcado con el nombre del producto, la cantidad y el nombre de la dirección del empacador.**

**Para que una empresa pueda exportar debe estar preparada en muchos aspectos como son:**

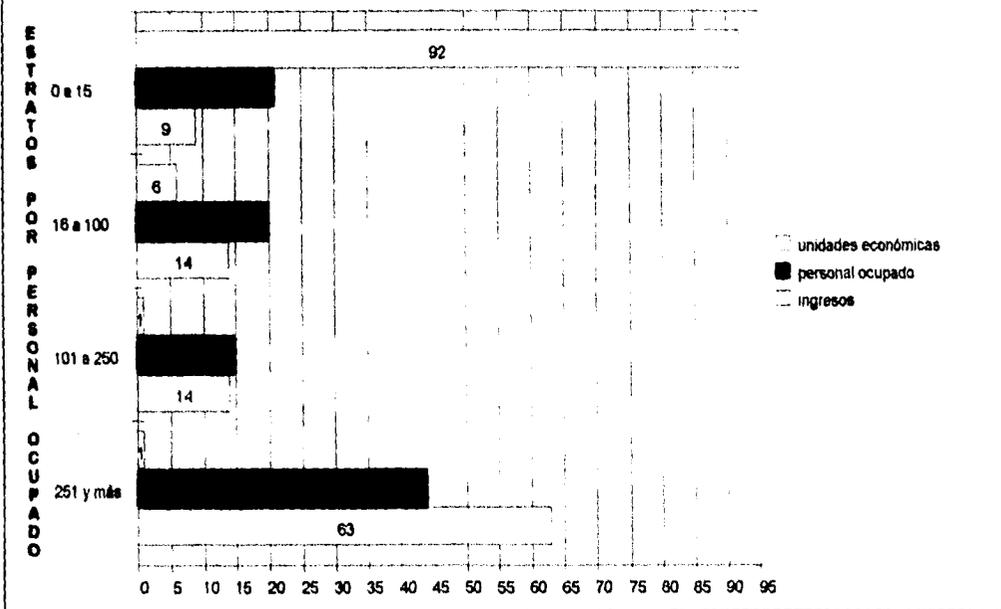
- Contar con una organización interna, es decir ser una empresa consolidada.**
- Conocer el mercado hacia donde se piensa exportar, así como sus requisitos legales, fitosanitarios, etc.**
- Contar con la infraestructura adecuada para llevar a cabo un plan de exportación**
- Conocer los canales de distribución más convenientes.**

## **ANEXOS**

## **INDICE DE ANEXOS**

Cuadro I.1	Unidades económicas Personal Ocupado e Ingresos por estratos. 1993. ....	100
Cuadro II.1	Evolución de la Población Rural y Urbana en México .....	102
Cuadro II.2	Tenencia de la Tierra en la Nueva Ley Agraria. ....	103
Cuadro II.3	Sujetos de crédito en el Campo Mexicano. ....	104
Cuadro II.4	Modalidades de Agroasociaciones. ....	105
Cuadro II.5	Proceso Agroasociativo, principales actividades. ....	107
Cuadro IV.1	Tabla de exportación definitiva fracción 07099099. ....	108
Cuadro IV.2	Canales de distribución del mercado central de Venta al por mayor. ....	109
Cuadro IV.3	Certificados de Origen. ....	110
Anexo IV.4	Solicitud de Permiso de importación y Exportación y anexo de la solicitud. ....	113
Anexo IV.5	Sistema Nacional de Promoción Externa. ....	119
Anexo IV.6	Sistema Mexicano de Promoción Externa. ....	123

UNIDADES ECONÓMICAS, PERSONAL OCUPADO E INGRESOS POR ESTRATOS 1993



**CUADRO II. 1**

**EVOLUCION DE LA POBLACION RURAL Y URBANA EN MEXICO (1900-2025)**

AÑO	POBLACION TOTAL	DISTRIBUCION		POBLACION URBANA RESTO	
		RURAL	URBANA	CD. DE MEXICO	DE CIUDADES
		%	%	%	%
1900	13,606,672	71	29	4	25
1920	14,334,780	68	32	6	28
1940	19,635,552	64	36	10	26
1960	34,923,129	49	51	17	34
1980	69,392,635	33	67	20	47
2000	109,839,016	23	77	23	51
2010	128,241,000	18	81	23	57
2025	154,085,000	14	86	23	63

**CUADRO II.1**

**TENENCIA DE LA TIERRA EN LA NUEVA LEY AGRARIA**

		LIMITE SUPERIOR DE PEQUEÑA PROPIEDAD EN HECTAREAS	
		PERSONA FISICA	PERSONA MORAL
<b>TIPO DE TIERRAS</b>			
<b>AGRICOLAS</b>			
Riego	Cultivos anuales	100	2.500
	frutales	300	7.500
Temporal		200	5.000
<b>FORESTALES</b>		800	20.000
<b>GANADERAS</b>			
Tierras húmedas y semihúmedas		500	12.500
Tierras semihúmedas		1.500	37.500
Tieras áridas	Clase A	5.000	125.000
	Clase B	10.000	250.000
	Clase C	15.000	375.000

## **CUADRO II.2**

### **TENENCIA DE LA TIERRA EN LA NUEVA LEY AGRARIA**

Tipo de tierras	Limite de superficie de pequeña propiedad en hectáreas		
	Persona física	Persona moral	
<b>AGRICOLAS</b>			
Riego			
	Cultivos anuales	100	2500
	Frutales	300	7500
Temporal		200	5000
<b>FORESTALES</b>		800	20000
<b>GANADERAS</b>			
	Tierras húmedas y semihúmedas	500	12500
	Tierras semiáridas	1500	37500
	Tierras áridas		
	Clase A	5000	125000
	Clase B	10000	250000
	Clase C	15000	375000

### **CUADRO II.3**

#### **SUJETOS DE CREDITO EN EL CAMPO MEXICANO**

**Ejido / Comunidad;**  
**Sociedad de Producción Rural;**  
**Sociedades Civiles;**  
**Sociedades Mercantiles:**

**Sociedad Anónima;**  
**Sociedad de Responsabilidad Limitada;**  
**Sociedad Cooperativa;**  
**Unión de Crédito;**  
**Contratos de Asociación en Participación\***

#### **ORGANIZACIONES DE SEGUNDO GRADO**

**Unión de Ejidos / Unión de Comunidades;**  
**Unión de Sociedades de Producción Rural;**  
**Asociación Rural de Interés Colectivo;**  
**Sociedades Civiles;**  
**Sociedades Mercantiles:**

**Sociedad Anónima;**  
**Sociedad de Responsabilidad Limitada;**  
**Unión de Crédito;**  
**Contratos de Asociación en Participación\***

\* Los contratos los firman personas sujetos de crédito.  
Las figuras asociativas del esquema deberán ser objeto de atención institucional prioritaria.

**MODALIDADES DE AGROASOCIACIONES****CUADRO II.4**

<b>MODALIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>REGULACION</b>
<b>RENTISMO</b>	El productor cede temporalmente el uso de sus recursos a cambio de una renta fijando en especie o en dinero, en plazos y condiciones pactadas, sin formalidades legales.	Artículos del 2453 al 2458 del C.C.
<b>APARCERIA</b>	Es una modalidad natural de asociación en participación pues se pueden explotar recursos ociosos o subaprovechados	Artículos del 2739 al 2763 del C.C.
<b>CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INSUMOS, SERVICIOS Y PRODUCTOS.</b>	Forma asociativa que establece descuentos e incentivos que hacen atractiva la relación entre las partes, evitándose en lo general compartir riesgos más allá de los previsibles, estableciéndose compromisos que son negociados normalmente con base en una propuesta por parte de los empresarios.	Las diferentes variantes de contratos de compraventa se rigen por los artículos 2248 y 2322 de C.C. características de las mercancías servicios, profesionales los artículos 2606 y 2615.

<b>MODALIDAD</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>REGULACION</b>
<b>PARTICIPACION ACCIONARIA</b>	<p>Se compone de socios cuya obligacion se limita al pago de sus acciones; las que sirven para transmitir y acreditar el caracter del socio en relacion con su aporte al capital social, como titulo de crédito y como expresi3n de sus derechos y obligaciones</p>	<p>Ley General de sociedades mercantiles articulos 87 al 206</p> <p>La sociedad An3nima es la clasica .Otras personas morales que pueden ser tipificadas como asociaciones en participaci3n acci3naria: Sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades civiles , las asociaciones rurales de inter3s colectivo (ARIC)</p> <p>Sociedades de solo productores : Sociedad de produc. rural, sociedades civiles, uniones de cr3dito o sociedad: cooperativas.</p>
<b>PARTICIPACION PATRIMONIAL CON CAPITAL DE RIESGO</b>	<p>Representa mayor complejidad en cuanto a sus variables de integraci3n , administraci3n y funcionamiento, sobre todo se van a realizar inversiones en terrenos, construcciones e instalaciones en donde las partes que se asocian normalmente tienen que construir nuevas figuras asociativas en las que los socios , adem3s de participar con aportaciones ecoc3micas via compra de acciones, se llegan a incorporar como administradores de acuerdo a su experiencia y capacidad tecnica</p>	<p>Las personas morales que pueden establecerse dentro de la modalidad de participaci3n patrimonial son similares a las se3aladas en el rubro de participaci3n accionaria, reiterando que la diferencia m3s importante es el compromiso e involucramiento que tienen tanto empresarios como productores en el desarrollo de las empresas creadas bajo el concepto participaci3n patrimonial</p>

## **CUADRO II.5**

### **PROCESO AGROASOCIATIVO** **PRINCIPALES ACTIVIDADES**

<b>PROMOCION</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. SELECCION DE LINEAS DE PRODUCCION FIRA-BANCA</li><li>2. IDENTIFICACION DE EMPRESARIOS Y PRODUCTORES.</li><li>3. PROMOCION PROGRAMA CON EMPRESARIOS Y PRODUCTORES.</li><li>4. PERFIL PRELIMINAR AGROASOCIATIVO.</li><li>5. NEGOCIACIONES PREVIAS DEL PROYECTO.</li></ol>
<b>NEGOCIACION</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. DETECCION NECESIDADES DE INVERSION.</li><li>2. DEFINICION DE LA PARTICIPACION DE LOS ASOCIADOS.</li><li>3. BASES OPERATIVAS DE LA MODALIDAD AGROASOCIATIVA.</li><li>4. PARTICIPACION TECNICA FINANCIERA FIRA-BANCA.</li></ol>
<b>ORGANIZACION</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. ELABORACION DEL CLAUSULADO DEL CONVENIO O ESTATUS</li><li>2. FORMALIZACION Y PROTOCOLO DE LA MODALIDAD AGROASOCIATIVA.</li><li>3. INICIO DE TRAMITES FORMALES.</li><li>4. FORMULACION Y EVALUACION DEL PROYECTO.</li><li>5. DETECCION DE NECESIDADES DE CAPACITACION.</li><li>6. CONTRATACION DE CREDITO.</li><li>7. ELABORACION DE TRABAJO ORGANIZATIVO-ADMINISTRATIVO.</li></ol>
<b>EJECUCION</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. ELABORACION DE CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PRODUCTIVAS ORGANIZATIVAS Y ADMINISTRATIVAS.</li><li>2. DETERMINACION DE RESPONSABLES DE EJECUCION DE OBRA Y/O CONTRATACION.</li><li>3. AJUSTE DEL REGLAMENTO DE TRABAJO.</li><li>4. INICIO O CONTINUACION PROGRAMAS DE CAPACITACION.</li><li>5. CONTRATACION DE ASISTENCIA TECNICA INTEGRAL ( TECNICO-ADMIVA. )</li></ol>
<b>SEGUIMIENTO</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. CONSTITUCION DE COMITE DE SEGUIMIENTO.</li><li>2. INICIO Y ANALISIS DEL COMITE DE SEGUIMIENTO</li></ol>

**CUADRO IV. 1**

**TABLA DE EXPORTACION DEFINITIVA FRACCION: 07099099  
(TONELADAS)**

<b>PAIS</b>	<b>ENE-DIC.92</b>	<b>ENE-DIC.93</b>	<b>ENE-MAR 94</b>
ALEMANIA	3 520	1,204	1.788
BELICE	15 368	7,251	185
CAMERUN	0	360	0
CANADA	308.793	487,258	156.595
CUBA	79	30	0
ESPAÑA	140	49	0
ESTADOS UNIDOS	75 792.217	42,346,330	18.874.928
FEROE ISLAS	2.623	0	0
FRANCIA	446 938	292,933	72.975
JAPON	0	4.967	1
MALASIA	0	0	64 429
<b>TOTAL</b>			
<b>DE TONELADAS</b>	<b>76 853.163</b>	<b>43,326,794</b>	<b>19 170.</b>

**FUENTE : BANCO DE MEXICO.**

CUADRO IV-2  
JAPON

CANALES DE DISTRIBUCION DEL MERCADO  
CENTRAL DE VENTA AL POR MAYOR



1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No.			
1. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		<b>GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCE'S CERTIFICATE OF ORIGIN</b> (Combined declaration and certificate)			
		Issued in ..... (Country)			
		<small>See notes on back</small>			
1. Means of transport and route (as far as know)			4. For official use		
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct: that all the goods were  produce in ..... (Country)  and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to  (Importing country)		
Please and date, signature and stamp of certifying authority			Please and date, signature of authorized signatory		



**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE**  
**CERTIFICADO DE ORIGEN**  
 (Instrucciones al Reverso)

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

1. Nombre y Domicilio del Exportador:  Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: De: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td> </td><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table> A: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td> </td><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table>			D	D	M	M	A	A		D	D	M	M	A	A
	D	D	M	M	A	A											
	D	D	M	M	A	A											
3. Nombre y Domicilio del Productor:  Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador:  Número de Registro Fiscal:															
5. Descripción del (los) bien(s):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Como Neto	10. País de Origen												
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																	
Firma Autorizada:			Empresa:														
Nombre:			Cargo:														
Fecha: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td> </td><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr> </table>		D	D	M	M	A	A	Teléfono:		Fax:							
	D	D	M	M	A	A											

**SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL  
SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSION  
EXTRANJERA  
DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO  
EXTERIOR**

Junio de 1995

**AL PUBLICO EN GENERAL  
INSTRUCTIVO DE EXPORTACION**

**Requisitos que deberá cumplir para tramitar solicitudes de Permisos de Exportación.**

1.- Presentar solicitud de permiso de importación y exportación debidamente requisitada en el formato (240-001), el cual se proporciona gratuitamente en la ventanilla de atención al público ubicada en Insurgentes Sur No. 1940, Planta Baja. Deberá formular la solicitud en idioma español, a máquina y sin borraduras ni enmendaduras.

2.- Si la solicitud de permiso de exportación está a nombre de una **persona moral**, deberá presentar original y dos copias de la credencial de acreditamiento expedida por La Dirección General de Asuntos Jurídicos de esta Secretaría, ubicada en Av. Adolfo López Mateos No. 3025 Col. Héroes de Padierna, 5o. piso, el original de la credencial será devuelto al momento de la recepción de la documentación. En caso que no cuente con dicha credencial deberá anexar a cada solicitud copia simple del Acta Constitutiva de la Empresa y del poder para suscribir y tramitar, original y dos copias de una identificación oficial vigente del apoderado, el original será devuelto al momento de la recepción de la documentación y dos copias del Registro Federal de Contribuyentes con homoclave de la empresa.

3.- Si la solicitud de permiso de exportación está a nombre de una **persona física**, y la solicitud es ingresada por el propio interesado, deberá presentar original y dos copias de una identificación oficial vigente, el original será devuelto al momento de la recepción de la documentación y dos copias del Registro Federal de Contribuyentes con homoclave

En caso de designar a un apoderado, deberá presentar original y dos copias de la credencial de Acreditamiento, expedida por la Dirección General de Asuntos Jurídicos de esta Secretaría ubicada en Av. Adolfo López Mateos No. 3025 Col. Héroes de Padierna, 5o. piso, el original de la credencial será devuelto al momento de la recepción de la documentación. En caso de que no cuente con dicha credencial deberá anexar a cada solicitud: un Poder para suscribir y tramitar, original y dos copias de una identificación oficial vigente del poderdante y del apoderado, el original será devuelto al momento de la recepción de la documentación y dos copias del Registro Federal de Contribuyentes con homoclave del poderdante.

4.- La solicitud deberá contener nombre (s) y número (s) de patente (s) de (los) agente (s) aduanal (es) que intervendrá (n) en la operación, (HASTA CINCO AGENTES).

5.- En la solicitud se deberá (n) mencionar la (s) aduana (s) de salida (HASTA CINCO ADUANAS) y el (los) país (es) de destino del producto al que se desea exportar, (en caso de que sean más de cinco países deberá indicarlos en un listado anexo a la solicitud).

6.- Deberá anotar la fracción arancelaria que el Agente Aduanal asignó a la mercancía que contempla la solicitud. Cabe señalar que cada solicitud debe referirse únicamente a mercancía clasificadas bajo una misma fracción arancelaria.

7.- Las solicitudes de **MODIFICACION DE PERMISOS** de exportación, deberán acompañarse del **ORIGINAL Y DOS COPIAS DEL PERMISO Y TARJETA MAGNETICA** correspondiente (**INCLUYENDO HOJA DE DESCARGOS Y ANEXOS AUTORIZADOS**). Dicha documentación será devuelta junto con la resolución respectiva. Además deberá anexar la documentación necesaria para su acreditamiento en cada solicitud.

Las modificaciones sólo procederán si se refieren al aumento de valor de la mercancía, el país de destino, la descripción del producto sin que se altere su naturaleza, aduanas, agentes aduanales v prórroga.

Deberá presentar la solicitud de permiso de importación o exportación, o su modificación con la documentación respectiva (ver puntos 2 y 3 de este instructivo) en original y dos copias

Es importante que antes de acudir a la ventanilla para ingresar su solicitud, usted haya verificado perfectamente los datos ahí sentados con lo que en este instructivo se indica, así como todos aquellos errores involuntarios que pueden presentarse al momento de llenar la solicitud, dado que la falta o aumento de un número o letra puede ser motivo de cancelación.

La persona encargada de la recepción de las solicitudes le entregará un comprobante que avale la realización del trámite, éste deberá firmarse por el interesado manifestando estar de acuerdo con lo capturado. Este documento deberá presentarlo al momento de recoger la resolución a su solicitud.

Cabe destacar que es requisito indispensable que la persona que suscribe la solicitud se presente en la ventanilla para ingresar el documento. De lo contrario la persona que se presente en ventanilla deberá contar con un poder para tramitar. Para que el poder sea aceptado deberá ser otorgado con la razón social actualizada de la empresa.

## ANEXO A

### REPORTE DE UNIDADES

Clave de la Unidad	Nombre de la Unidad
CBZ	CABEZA
CC	CENTIMETRO CUBICO
CM	CENTIMETRO
CN/	CENTINEWTON POR
CP	CABALLO DE POTENCIA
DTE	DECITEX
G	GRAMO
GHZ	GIGAHERTZ
JGO	JUEGO
KG	KILOGRAMO
KVA	KILOVOLT AMPER
KWK	KILOVATIO
KWH	KILOVATIO HORA
L	LITRO
M	METRO
M2	METRO CUADRADO
M3	METRO CUBICO
MHZ	MEGAHERTZ
MIL	MILLAR
ML	MILILITROS
MM	MILIMETRO
MPA	MEGA PASCAL
PAR	PAR
PZA	PIEZA
RPM	REVOLUCIONES POR MINUTO
VOL	VOLUMETRICO



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR  
**SOLICITUD DE PERMISO DE  
 IMPORTACION O EXPORTACION**

H02A 1

SOLICITUD NUMERO  
 (CITESE PARA CUALQUIER INFORMACION)

(1) SECTOR PUBLICO   
 PRIVADO

(2) REGIMEN ADUANAL: \_\_\_\_\_  
 (3) MODALIDAD: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

SELLO DE RECEPCION

REG. NAL. DE IMP. Y ESP. (8)

REG. FED. DE CONTRIBUYENTES (9)

CANTIDAD A IMP. O EXP (10)

UNIDAD DE MEDIDA (11)

VALOR EN D.L.S E.U.A. (12)

ADUANA (13)

PAIS DE ORIGEN O DESTINO (14)

NOMBRE O RAZON SOCIAL (4)

DOMICILIO CALLE No. O LETRA COD. POST.

LOCALIDAD ESTADO TELEFONO

MERCANCIA A IMPORTAR O EXPORTAR (5)

FRACCION ARANCELARIA (6)

AUTORIZACION PARA SUSCRIBIR LA SOLICITUD (7)

NOMBRE:

CARGO O PUESTO EN LA EMPRESA:

NUM DE REGISTRO: PROTESTO DECIR VERDAD

TELEFONO: FIRMA

INFORMACION

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

INTERESADO

240 - 001



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR  
**SOLICITUD DE PERMISO DE  
IMPORTACION EXPORTACION**

SOLICITUD NUMERO  
(CITASE PARA CUALQUIER INFORMACION)

ACTIVIDAD O GIRO PRINCIPAL		(15)	
USO ESPECIFICO DE LA MERCANCIA		(16)	
PERIODO EN QUE SE CONSUMIRA LA MERCANCIA.		(17)	
PERMISO ANTERIOR DEL PRODUCTO SIMILAR		(18)	
<input type="text"/> NUMERO	<input type="text"/> FECHA	<input type="text"/> CANTIDAD	<input type="text"/> EXISTENCIAS
ANEXOS PARA IDENTIFICAR LA MERCANCIA		(19)	
<input type="checkbox"/> CATALOGO	<input type="checkbox"/> FOTOGRAFIA	<input type="checkbox"/> PLANO	<input type="checkbox"/> OTROS (ESPECIFICAR) _____
DATOS COMPLEMENTARIOS		(20)	
JUSTIFICACION DE LA IMPORTACION O EXPORTACION		(21)	

INTERESADO

240-001-1



SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR  
ANEXO A LA SOLICITUD DE  
IMPORTACION O EXPORTACION

SOLICITUD NUMERO  
(CITASE PARA CUALQUIER INFORMACION)

NOMBRE O RAZON SOCIAL <span style="float: right;">(22)</span>					
PARTIDAS DE MERCANCIA A IMPORTAR O EXPORTAR <span style="float: right;">(23)</span>					
PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO EN DLS. E.U.A.	
				UNITARIO	TOTAL

NOMBRE Y FIRMA DEL RESPONSABLE (24)

HOJA No. \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ (25)

INTERESADO

240-001-2

**SISTEMA NACIONAL DE PROMOCION EXTERNA (SINPEX)**  
**CECULA DE IDENTIFICACION DE INTERESES DE INVERSION Y DE ALIANZA ESTRATEGICA**

Fecha

Número SINPEX



**1. PROYECTO**

**A. INTERES DE NEGOCIO** (marque sólo una opción)

INVERSION EXTRANJERA 100 %

COINVERSION (señale la participación del socio extranjero)

MAYORIA

50%

MINORIA

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

SUBCONTRATACION

FUSIONES Y ADQUISICIONES

LICENCIAS O FRANQUICIAS

**B. DESCRIPCION DETALLADA DEL PROYECTO O INICIATIVA DE NEGOCIO**

(Si el espacio no es suficiente por favor anexe hoja)

**C. PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS A QUE SE REFIERE EL PROYECTO**

PRODUCTOS	FRACCION ARANCELARIA	SIC
1 _____		
2 _____		
3 _____		
<b>SERVICIOS</b>		<b>SIC</b>
1 _____		
2 _____		
3 _____		

**D. DESTINO PRINCIPAL DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS GENERADOS POR EL PROYECTO**

MERCADO MEXICANO                       MERCADO INTERNACIONAL

**E. MONTO DEL PROYECTO**

RANGO EN DOLARES PREVISTO PARA EL PROYECTO (MILLONES)

01 A 1     1 A 25     25 A 10     10 A 25     MAS DE 25 MILLONES

FUENTES DE FINANCIAMIENTO (%)

\_\_\_\_\_ RECURSOS PROPIOS    \_\_\_\_\_ RECURSOS DE LOS SOCIOS POTENCIALES    \_\_\_\_\_ CREDITO

**F. UBICACION DEL PROYECTO**

AMPLIACION (Estado en que se ubica) \_\_\_\_\_

NUEVA INSTALACION (Estados que prefiere) \_\_\_\_\_

SI EL INTERES SE REFIERE A INVERSION EXTRANJERA 100% POR FAVOR PASI A LA SECCION 3.

**2. SOCIO POTENCIAL**

A. RECURSOS PARA EL PROYECTO	
OFRECE AL SOCIO POTENCIAL	REQUIERE DEL SOCIO POTENCIAL
<input type="checkbox"/> CAPITAL	<input type="checkbox"/> CAPITAL
<input type="checkbox"/> TECNOLOGIA	<input type="checkbox"/> TECNOLOGIA
<input type="checkbox"/> CAPACIDAD PRODUCTIVA	<input type="checkbox"/> CAPACIDAD PRODUCTIVA
<input type="checkbox"/> CANALES DE COMERCIALIZACION	<input type="checkbox"/> CANALES DE COMERCIALIZACION
<input type="checkbox"/> OTRO _____	<input type="checkbox"/> OTRO _____

**B. PERFIL BASICO DEL SOCIO DESEADO**

(Si el espacio no es suficiente por favor anexe hoja)

**3. EMPRESA QUE REGISTRA LA INICIATIVA**

**A. PERFIL DE LA EMPRESA**

ACTIVIDAD PRINCIPAL  
 PRODUCTOR     COMERCIALIZADOR     MAQUILADORA     EMPRESA DE SERVICIOS  
 ENTIDAD GUBERNAMENTAL     OTRO (describe): \_\_\_\_\_

CORPORACION A QUE PERTENECE \_\_\_\_\_

AÑO DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA \_\_\_\_\_ AÑO EN QUE COMENZO A EXPORTAR \_\_\_\_\_

¿HA REALIZADO INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR?     SI     NO

RANGO DE VENTAS (millones de dólares / último año)    Año \_\_\_\_\_

MENOS DE 1     1 A 25     25 A 100     10 A 25     MAS DE 25 MILLONES

INFORMACION ADICIONAL DE LA EMPRESA

(Si el espacio no es suficiente por favor anexe hoja)

**B. IDENTIFICACION DE LA EMPRESA**

NOMBRE \_\_\_\_\_

DIRECCION: CALLE Y NUMERO \_\_\_\_\_

COLONIA \_\_\_\_\_ CODIGO POSTAL \_\_\_\_\_

CIUDAD \_\_\_\_\_ ESTADO \_\_\_\_\_

PAIS \_\_\_\_\_

(LADA) TELEFONOS \_\_\_\_\_ (LADA) FAX \_\_\_\_\_

REPRESENTANTE: NOMBRE \_\_\_\_\_

CARGO \_\_\_\_\_

LA EMPRESA AUTORIZA QUE LOS DATOS DE ESTE APARTADO FORMEN PARTE DEL PERFIL A DIFUNDIR

SI     NO

## INSTRUCTIVO DE LLENADO PARA LA CEDULA DE IDENTIFICACION DE INTERESES DE INVERSION Y DE ALIANZAS ESTRATEGICAS

I.- Consideraciones Generales: Este formato consta de 3 secciones.

- Sección 1.- Datos referentes a la iniciativa del proyecto.
- Sección 2.- Datos referentes al socio potencial.
- Sección 3.- Datos referentes a la empresa que registra la iniciativa.

### II.- Instructivo

Fecha: Día, mes y año en que se elabora la cédula  
Clave SIMPEX: El sistema la proporcionará automáticamente

### I. PROYECTO

A.- Interés de Negocio: Marcar sólo una opción de acuerdo a las siguientes definiciones.

- *Inversión Extranjera 100%*: Negocio en que la totalidad del capital no sea mexicano.
- *Conversión*: Negocio con aportación de capital mexicano y extranjero para la constitución de una nueva empresa o para la ampliación de las actividades de una ya existente.  
Marcar con una "x" si la participación del capital extranjero es mayoría, 50 % ó minoría.
- *Transferencia de Tecnología*: Esquema bajo el cual se adopta la utilización de tecnología.
- *Subcontratación*: Esquema en que se adopta la utilización de la capacidad productiva para la fabricación de productos.
- *Fusión*: Integración de dos o más empresas independientes, prevaleciendo la razón social de una de éstas.
- *Adquisición*: Compra parcial o total de una empresa ya existente.
- *Licencias*: Adquisición de una patente y marca para elaborar o fabricar productos, sin especificación de insumos utilizados.
- *Franquicias*: Operación que estandariza todas las fases del proceso de producción y comercialización de un producto o servicio determinado

B.- Descripción Detallada del Proyecto: Este apartado le permite exponer libremente el negocio que propone a los socios potenciales, por lo que se le sugiere especificar características concretas del proyecto.

- Objetivos
- Infraestructura que se utilizará
- Mercados que pueden incursionar
- Aportaciones requeridas
- Tecnología a utilizar
- Procesos productivos
- Beneficios
- Otras que considere relevantes para un posible socio.

C.- Principales Productos o Servicios a los que se refiere el Proyecto:

*Productos y Servicios*: Anotar el nombre completo del producto o servicio a que se refiere el proyecto, así como la fracción arancelaria y el código SIC que corresponde a dicho producto. Si no los conoce, el promotor lo auxiliará.

D.- Destino Principal de los Productos o Servicios Generados por el Proyecto: Marcar sólo una opción

E.- Monto del Proyecto: Anotar la proporción estimada de las tres fuentes posibles de recursos en dólares de E E U U., entendiéndose por:

- *Recursos Propios*: Los que la empresa o sociedad mexicana aportará al proyecto.
- *Recursos de los Socios Potenciales*: La aportación de él o los inversionistas extranjeros.
- *Crédito*: Todo tipo de financiamiento complementario a las aportaciones de capital.

F.- Ubicación del Proyecto: En caso de una empresa establecida señalar su ubicación. En caso de una nueva, indicar el Estado en donde desearía ubicarse por orden de preferencia.

## 2. SOCIO POTENCIAL

A.- Recursos para el Proyecto: Marcar con una "x" los aspectos que ofrece y requiere del socio para el desarrollo del proyecto.  
Se entiende por capacidad productiva aquella disponible para la realización del proyecto cuando se ofrece o requiere capacidad disponible.

B.- Perfil Básico del Socio Deseado: Este apartado le permitirá especificar libremente las características del socio buscado:

- |   |                            |                           |
|---|----------------------------|---------------------------|
| - Nacionalidad                          | - Procesos productivos     | - Principales productos   |
| - Descripción de la maquinaria y equipo | - Ventas en el último año  | - Capacidad de producción |
|   | - Conocimiento del mercado | - Principales clientes    |

## 3. EMPRESA QUE REGISTRA LA INICIATIVA

A.- Perfil de la Empresa: Marcar con una "x" la opción que corresponda conforme a lo siguiente:

- *Productor*: Empresa que cuenta con la maquinaria y equipo para la producción de insumos intermedios o finales.
- *Distribuidor*: Empresa que comercializa uno o varios productos
- *Maquiladora*: Unidad productora de un bien destinado a la exportación especializada en una fase del proceso productivo.
- *Empresa de Servicios*: Empresa de asesoría y consultoría, turística, de transporte y comunicación.
- *Entidad Gubernamental*: Instituciones del gobierno federal, estatal o municipal.
- *Otra (describa)*: Favor de especificar cualquier otro tipo de empresa

- Anotar o marcar con una "X" la información que corresponda en los rubros:

- |                                 |                                     |
|---------------------------------|-------------------------------------|
| - Corporación a que pertenece   | - Año de constitución de la empresa |
| - Año en que comenzó a exportar | - Rango de ventas en dólares.       |

- *Información Adicional de la Empresa*: El objetivo es que la empresa describa en este espacio sus mejores características mismas que serán de utilidad para el establecimiento de alianzas estratégicas:

- |   |  |
|---|--|
| - Principales productos.  | - Descripción de la maquinaria y equipo. |
| - Ventas en el último año.  | - Capacidad de producción.               |
| - Experiencia en cuanto al conocimiento del mercado, así como sus principales clientes. |  |

En caso necesario favor de anexar hojas extras.

B.- Identificación de la Empresa:

- Nombre de la empresa.
- Dirección: calle y número, código postal, ciudad, estado, país, teléfonos y fax
- Nombre del representante y cargo.

Señalar si la empresa otorga su autorización para que sus datos de identificación sean difundidos a través del sistema, en caso contrario el proyecto se identificará con una clave.

instru02

**SISTEMA MEXICANO DE PROMOCION EXTERNA (SIMPEX)**

CEDULA DE IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

Fecha

Numero SIMPEX

**1. PRODUCTOS DE EXPORTACION A PROMOVER**

Si los espacios para productos de exportación son insuficientes anexe hojas adicionales con el mismo formato

PRODUCTO 1	FRACCION ARANCELARIA	SIC
PRODUCTO _____		
MERCADOS DE INTERES _____		
VOLUMEN MENSUAL DESTINADO A LA EXPORTACION _____		UNIDAD DE MEDIDA _____
INFORMACION SOBRE EL PRODUCTO		

PRODUCTO 2	FRACCION ARANCELARIA	SIC
PRODUCTO _____		
MERCADOS DE INTERES _____		
VOLUMEN MENSUAL DESTINADO A LA EXPORTACION _____		UNIDAD DE MEDIDA _____
INFORMACION SOBRE EL PRODUCTO		

PRODUCTO 3	FRACCION ARANCELARIA	SIC
PRODUCTO _____		
MERCADOS DE INTERES _____		
VOLUMEN MENSUAL DESTINADO A LA EXPORTACION _____		UNIDAD DE MEDIDA _____
INFORMACION SOBRE EL PRODUCTO		

**2. EMPRESA QUE REGISTRA LA INICIATIVA**

**A IDENTIFICACION DE LA EMPRESA**

**NOMBRE** \_\_\_\_\_

**DIRECCION** CALLE Y NUMERO \_\_\_\_\_  
COLONIA \_\_\_\_\_ CODIGO POSTAL \_\_\_\_\_  
CIUDAD \_\_\_\_\_ ESTADO \_\_\_\_\_  
PAIS \_\_\_\_\_  
(LADA) TELEFONOS \_\_\_\_\_ (LADA) FAX \_\_\_\_\_

REPRESENTANTE NOMBRE \_\_\_\_\_  
CARGO \_\_\_\_\_

**B PERFIL DE LA EMPRESA QUE REGISTRA LA INICIATIVA**

ACTIVIDAD PRINCIPAL  
 PRODUCTOR     DISTRIBUIDOR     MAQUILADORA     EMPRESA DE SERVICIOS  
 ENTIDAD GUBERNAMENTAL     OTRO (describe) \_\_\_\_\_

CORPORACION A QUE PERTENECE \_\_\_\_\_

AÑO DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA \_\_\_\_\_ AÑO EN QUE COMENZO A EXPORTAR \_\_\_\_\_

RANGO DE VENTAS (millones de dólares / último año)    Año \_\_\_\_\_  
 MENOS DE 1     1 A 25     25 A 100     100 A 250     MAS DE 25 MILLONES

INFORMACION ADICIONAL DE LA EMPRESA

(Si el espacio no es suficiente por favor anexe hojas)

**C. REFERENCIAS BANCARIAS**

NOMBRE DE LOS BANCOS \_\_\_\_\_

TARJETA BANCOMEXT \_\_\_\_\_

## INSTRUCTIVO DE LLENADO PARA LA CEDULA DE IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES COMERCIALES

I.- Consideraciones Generales: Este formato consta de 2 secciones.

- Sección 1 - Datos referentes a los productos de exportación a promover y
- Sección 2 - Datos referentes a la empresa que registra la iniciativa

II.- Instructivo

*Fecha:* Día, mes y año en que se elabora la cédula.  
*Código:* SIMPLEX El sistema lo proporcionará automáticamente.

### 1. PRODUCTOS DE EXPORTACION A PROMOVER

#### PRODUCTO 1, 2 y 3.

*Producto:* Anotar el nombre completo del producto o servicio que se desea comercializar, utilizando una sección por cada uno. Es muy importante anotar el nombre comercial del producto.

*Fracción Arancelaria:* Anotar la clasificación correspondiente a cada producto según la fracción arancelaria del Sistema Armonizado y el SIC (Standard Industrial Code), si no las conoce el promotor le auxiliara.

*Mercados de Interés:* Anotar claramente los mercados en que desea promover el producto o servicio correspondiente. Es importante especificar dos o tres mercados de su interés.

*Volumen Mensual Destinado a la Exportación:* Anotar el volumen físico de producción del producto o servicio que será destinado a la exportación.

*Unidad de Medida:* Anotar aquí la unidad de medida que utiliza para determinar la cantidad o alcance del producto o servicio a exportar.

*Información Sobre el Producto:* Anotar aquí breve y claramente cualquier información adicional que considere de importancia, para realizar de la mejor forma posible la comercialización del producto o servicio.

### 2. EMPRESA QUE REGISTRA LA INICIATIVA

#### A.- Identificación de la Empresa:

- Nombre de la empresa.
- Dirección: calle y número, código postal, ciudad, estado, país, tdx, teléfonos y fax.
- Nombre del representante y cargo.

**B.- Perfil de la Empresa:** Marcar con una "X" la opción que corresponda conforme a lo siguiente

- *Productor:* Empresa que cuenta con la maquinaria y equipo para la producción de insumos intermedios o finales.
- *Distribuidor:* Empresa que comercializa uno o varios productos
- *Maquiladora:* Unidad productora de un bien destinado a la exportación especializada en una fase de un proceso productivo.
- *Empresa de Servicios:* Empresas de asesoría y consultoría, turísticas, de transporte y comunicación
- *Entidad Gubernamental:* Instituciones del gobierno federal, estatal o municipal
- *Otro (describa):* Favor de especificar cualquier otro tipo de empresa

Anotar o marcar con una "X" la información que corresponda:

- Corporativo al que pertenece
- Año de constitución de la empresa
- Año en que comenzó a exportar
- Rango de ventas en dólares (último año).

- *Información Adicional de la Empresa:* El objetivo es que la empresa describa en este espacio sus mejores características dentro del mercado donde se encuentra ubicada mismas que serán de utilidad para el establecimiento de negocios.

- Principales productos
- Descripción de la maquinaria y equipo
- Ventas en el último año
- Capacidad de producción
- Experiencia en cuanto al conocimiento del mercado, así como sus principales clientes.

En caso necesario favor de anexar hojas extras.

**C.- Referencias Bancarias:**

- Anotar los nombres de los bancos con los que mantiene relación comercial.
- Si cuenta con tarjeta Bancomex anotar el número de cuenta.

## **BIBLIOGRAFIA.**

**Abdala, M., Comercio intencional: Retos y oportunidades para la empresa, serie documentos técnicos I, Centro de Servicios al Comercio Exterior del Banco Nacional de Comercio Exterior, México, julio 1994.**

**Ansoff, H. Igor. ,Gerencia Estratégica Creativa. John Wiley & Sons. Nueva York, 1979.**

**Borbolla, L. y Ayala J., Estudio de factibilidad técnica y económica para el establecimiento de una planta empacadora de nopal verdura en Milpa Alta, D.F., Tesis profesional Universidad Autónoma Chapingo, México, 1987.**

**Comisión del Régimen Interno y Concertación Política. , Crónica de la Reforma al Artículo 27 Constitucional. Instituto de Investigaciones Legislativas, México, D.F., 1978.**

**Soustelle, Jacques. .La vida cotidiana de los aztecas en vísperas de la Conquista. Fondo de Cultura Económica, México, 1983.**

**Lerma, Kirchner.,Comercio internacional, metodología para la formulación de Estudios de Competitividad Empresarial. E.C.A.S.A., México, 1992.**

**Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal. Gernika, S.A., México, 1994.**

**López Sandoval I., Análisis de la rentabilidad de nopal verdura en Milpa Alta. D.F., tesis profesional, Chapingo, 1992.**

**Lugo Ch. Héctor. , Modernización del sector agropecuario mexicano, Instituto de Propósitos Estratégicos A.C., México, 1990.**

**Martín, del Campo, Antonio, C. , *Estado Planificación y Agricultura*, México D.F., 1978.**

**Martínez Villegas, Fabián. , *Planeación Estratégica Creativa*, Editorial Pac. México, D.F. 1994.**

**Rodríguez Valencia., *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas*, E.C.A.S.A., México, 1993.**

**Serrano M., *Ensayos sobre Modernidad Nacional Marginalidad Urbana y Pobreza Rural*, Diana, México, 1990.**

**Secretaría de Programación y Presupuesto. , *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Talleres Gráficos de la Nación, 1989.**

***Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*. Cavallari Impresores y Editores, México, 1992.**

**Universidad Autónoma Chapingo. , *La Agroindustria en México*, Vol. I, 1987.**

**Von Hagen, Víctor W. , *Los aztecas*. La Habana, Cuba, 1988.**

## **HEMEROGRAFIA.**

**Anónimo.** " *Toponímico de Lugares Náhuatl* ", México, 1995.

**Anónimo.** " *Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa* ", **El Mercado de Valores**, revista mensual de Nacional Financiera, S.N.C., Año LIII, Sep., 1993.

**Anónimo.** " *Cultivo y Aprovechamiento del Nopal* ", Dirección General de Agricultura, Escuela Nacional de Agricultura, Chapingo, México.

**Apuntes del TLC,** " *Barreras Arancelarias para las Exportaciones Mexicanas* ", **Agrovisión**, revista de la sociedad rural, Año I, No. 12, Julio 1994.

**Biblioteca Central de la S.A.R.H. ,** " *Apuntes sobre el Nopal* ".

**Biblioteca Central de la S.A.R.H. ,** " *Cochinilla o Grana* ".

**Biblioteca Central de la S.A.R.H. ,** " *Principales Plagas del Nopal en el Valle de México* ".

**Calva, José Luis. ,** " *Efectos de la Estrategia Neoliberal en el Campo Mexicano* ", **El Financiero**, México, D.F. 5 de Agosto de 1995.

**I.N.E.G.I. ,** " *Censo Ejidal VII* ".

**CONAZA. ,** " *Aprovechamiento del Nopal Verdura* ". **Apuntes.**

**Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura en el Banco de México,** " *Agroasociaciones Empresariales, Opción para la Capitalización y Reconvertión en el Campo Mexicano* ", **Boletín Informativo**, Vol. XXV, Núm.

**242, Vol.XXV. Morelia, Mich., 30 sept. ,1992.**

**Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura en el Banco de México,**  
**"Notas sobre la Agroindustria ". Boletines Anuales Informativos, 1983-1993.**

**Flores Hernández,** "*Producción de vino y aguardiente de tma alternativa en el aprovechamiento del nopal*", **Ciencia y Desarrollo Vol. XVII, Núm. 102, México 1992.**

**García V.,** "*Cultive nopal verdura*" **Dirección General de Extensiones Agrícola,**  
**Escuela Nacional de Agricultura, Chapingo México.**

**Mendoza, Mercedes. ,** "*Agroasociaciones Encuentro con la Modernidad* ",  
**Agrovisión, México, D.F., Año 1 No. 7.**

**Ovalle Vázquez, Federico. ,** "*Expulsará a 15 millones de Campesinos la Actual Política Agroindustrial* ". **El Financiero, México, D.F., 11 de Junio de 1994.**

**Poder Ejecutivo Federal. ,** "*Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994* ". **S.S.P., México, D.F., 1989.**

**S.A.R.H. ,** "*Sistema Producto Nopal- Tima* ". **México, D.F., 1992.**

**S.A.R.H. ,** "*Estrategia Nacional de Mediano Plazo ( 1993-1999 ) de Desarrollo y Promoción de Exportaciones de Nopal Verdura* ", **México, D.F., 1993.**