



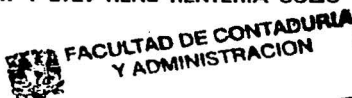
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

**LA FRESA MEXICANA: ANALISIS, RETOS Y EXPECTATIVAS DE SU COMERCIALIZACION EN EL MERCADO JAPONES**

**TESIS PROFESIONAL**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**  
P R E S E N T A N :  
**PERALES GOMEZ ANGELICA PATRICIA**  
**TENORIO LUNA ROCIO NAYELI**  
**VAZQUEZ MENDOZA FELIPE**

ASESOR DE LA TESIS PROFESIONAL  
L.A. Y L.E. RENE RENTERIA SOLIS



ABR. 22 2002



COORDINACION DE  
EXAMENES PROFESIONALES

200

MEXICO, D. F.

**TESIS CON FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**Paginación**

**Discontinua**

*A ti Dios, que siempre has estado conmigo,  
con mi hija y con mi familia.*

*A mi pequeña "GGI", mi luz, por todos los momentos que te  
roba y por todos aquellos que estaremos juntas, por que eres mi  
inspiración y mi razón de ser.*

*A mi familia, por que los amo,  
a ti mami, por que gracias a ti estoy aquí,  
a ti papi por que siempre has creído en mí,  
y a mi hermano por que siempre estas a mi lado.*

*A mis amigos que no necesito nombrar  
por que están en mi corazón, porque  
gracias a su apoyo logramos este trabajo,  
por que aunque el destino nos marque  
rumbos diferentes nuestra amistad durará  
por siempre.*

*También dedico este trabajo a todas aquellas  
personas que nos apoyaron, a nuestros profesores  
y al Lic. Rene Renteria, nuestro asesor, por su  
paciencia y sabiduría, y muy en especial a mi  
Universidad Nacional Autónoma de México, mi hogar.*

**A mis Padres:**

**Por su esfuerzo, comprensión e  
incondicional apoyo brindado  
para el logro de todas nuestras  
metas.**

**Los amo**

**A mi esposo:**

**Por su gran apoyo, constante  
impulso y por estar conmigo siempre,  
y en especial en este logro tan  
importante para mi.**

**Te amo**

**A mi hermana:**

**Por la unión que siempre  
hemos tenido.**

**Gracias**

**A mis amigos:**

**Patty, Felipe y Fede,  
Por mantener siempre  
nuestra amistad y por  
todo el esfuerzo  
dedicado.**

**A nuestro querido Asesor, el Lic. René Rentería**

**Por su gran apoyo, tiempo y dedicación.  
¡Muchas Gracias!**

**Rocío Nayeli**

A mi gran amigo: Dios,  
por estar conmigo y mi familia en todo momento.

A ti mamá †

Porque sé que donde quiera que te encuentres  
compartirás esta alegría conmigo siempre,  
¡Bendita seas!

A ti papá

Porque has sabido llevarme por el buen camino,  
tus sabios consejos y tu gran esfuerzo  
no han sido en vano. ¡Te quiero mucho!

A mis hermanos Eduardo y Raúl

Por aquellas noches de desvelo y  
los momentos que hemos compartido juntos.  
¡Gracias!

A mis verdaderas amistades: Nayeli, Patty, Bety, Juan Carlos, Felipe,  
Alberto, Héctor, Alejandro, Federico y los de la Prepa 9

Por estar presentes en los momentos alegres y  
más difíciles de mi vida.  
Gracias por no dejarme solo.

**A mi asesor el L.A. y L.E. René Rentería Solís**

**Por la paciencia y empeño dedicados para la  
elaboración de este trabajo.**

**A todos mis profesores**

**Aquellos "Héroes Anónimos" que con sus conocimientos  
y experiencias compartidas a lo largo de mi carrera,  
me motivaron a llegar a la meta.**

**A mi Universidad Nacional Autónoma de México**

**A mi alma mater por darme el cobijo de un segundo hogar y  
la oportunidad de ocupar un lugar en sus  
aulas del conocimiento para hacerme una  
persona de provecho.**

**¡Que Dios bendiga a todos!**

**Con afecto:**

**Felipe**

# ÍNDICE GENERAL

PRÓLOGO	I
INTRODUCCIÓN	II
CAPÍTULO UNO. GENERALIDADES	1
1.1. Importancia de la fresa dentro de la fruticultura nacional	2
1.2. Características generales del cultivo de la fresa en México	5
1.2.1. Descripción y clasificación de la fresa	5
1.2.2. Variedades de la fresa	6
1.2.3. Ciclos de producción	7
1.2.4. Principales usos de la fresa	13
1.3. Situación actual de la fresa en el mercado nacional	14
1.3.1. Zonas de Producción	14
1.3.2. Estadísticas de Producción	20
1.3.3. Empresas importadoras y exportadoras de fresa por fracción arancelaria	21
1.3.4. Volumen porcentual de producción, superficie cosechada y de exportación	27
1.3.5. Consumo Nacional	28
1.4. La fresa en el mercado internacional	29
1.4.1. Principales países productores e importadores	29
1.4.2. Estadísticas de producción e importación de los principales países	31
1.5. Participación de México en el mercado exportador de la fresa	32
CAPÍTULO DOS. PERFIL DEL MERCADO DE DESTINO	34
2.1. Retos para el exportador mexicano en el mercado Japonés	35
2.2. Perfil del mercado Japonés	36
2.2.1. Características del mercado Japonés en cuanto a Normas para la importación de productos agropecuarios	38
2.2.2. Población	39
2.2.3. Situación Política	39
2.2.4. Promoción a las importaciones	39
2.2.5. Desregulaciones	40
2.2.6. Demanda de la fresa en Japón	41
2.2.7. Cifras de producción y exportación de fresa japonesa	42
2.2.8. Niveles de Importación en Japón	43
2.2.9. Ventajas de Comercializar la fresa a Japón	45
2.3. Regulaciones en Japón	47
2.3.1. Alimentos Prohibidos	47
2.3.2. Reglamentos Sanitarios	47
2.3.3. Estructura de la Tarifa Arancelaria Japonesa	48
2.3.4. Procedimientos aduaneros en Japón	49
2.3.5. Revisión e inspección aduanal en Japón	50



2.3.6. Autorización de Importación	51
2.3.7. Ley de Cuarentena Vegetal	52
<b>CAPÍTULO TRES. PROCEDIMIENTOS GENERALES DE EXPORTACIÓN</b>	<b>54</b>
3.1. Documentos de exportación	55
3.1.1. Factura comercial o pro forma	55
3.1.2. Lista de empaque	55
3.1.3. Documento de transporte	56
3.1.4. Documento de embarque	56
3.1.5. Carta de instrucciones	57
3.1.6. Certificado de Origen	57
3.1.7. Certificado Fitosanitario Internacional	57
3.2. Obtención de los documentos de exportación	58
3.2.1. Obtención y llenado del Certificado Fitosanitario Internacional	58
3.2.2. Obtención y llenado del Certificado de Origen	59
3.2.3. Certificado Sistema General de Preferencias (SGP)	59
3.3. Actividades y trámites elaborados por parte del exportador de Fresa	60
3.4. Regulaciones Arancelarias	61
3.4.1. Tratamientos Arancelarios	62
3.4.2. Clasificación Arancelaria	62
3.4.3. Clasificación Arancelaria de la Fresa	63
3.5. Regulaciones no Arancelarias	64
3.5.1. Regulaciones no Arancelarias Cuantitativas	64
3.5.2. Regulaciones no Arancelarias Cualitativas	64
3.5.2.1. Regulaciones Sanitarias y Fito-zoosanitarias	64
3.5.2.2. Normas de Calidad	65
3.5.2.3. Requisitos de Envase y Embalaje	73
3.5.2.4. Requisitos de Etiquetado	74
3.5.2.5. Marca de País de Origen	74
3.5.2.6. Regulaciones Ecológicas	75
3.5.3. Obligaciones del exportador de fresa en cuanto a Normas de Calidad	76
3.6. Procedimientos aduaneros en México	77
3.6.1. Servicios prestados por una agencia aduanal	78
3.6.2. El Despacho aduanal de exportación	79
3.7. Términos Generales de Negociación Internacional (INCOTERMS)	80
3.7.1. INCOTERMS (International Commercial Terms)	80
3.7.2. Objetivos	81
3.7.3. Clasificación	81
3.8. Formas de Pago	86
3.8.1. Cheque	87
3.8.2. Giro Bancario	87
3.8.3. Orden de Pago	88
3.8.4. Cobranza Bancaria Internacional	89
3.8.5. Carta de Crédito	90

3.9. Contratos Internacionales	92
3.9.1. Contrato Comercial Internacional	92
3.9.2. Contratos de Agencia o Representación Internacional	93
3.9.3. Contrato de Compra Venta	93
<b>CAPÍTULO CUATRO. COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA A JAPÓN</b>	95
4.1. El Plan de Exportación	96
4.2. Canales de distribución de bienes de consumo en Japón para la importación de productos agropecuarios	98
4.3. Transporte	98
4.4. Regulaciones de Envase, Empaque y Embalaje	101
4.5. Regulaciones de etiquetado	104
4.6. Precios	105
4.7. Comité empresarial México - Japón	106
4.7.1. Cómo hacer negocios en Japón desde el punto de vista mexicano	106
4.8. Perspectivas de las relaciones comerciales México – Japón	107
4.9. Acuerdo Comercial entre México y Japón	108
4.10. Apoyos al exportador	109
4.10.1. Otros apoyos proporcionados por BANCOMEXT	114
4.11. Fluxograma de la aplicación del proceso de comercialización de Fresa a Japón	116
<b>CONCLUSIONES</b>	122
<b>ANEXOS</b>	126
<b>BIBLIO-HEMEROGRAFIA</b>	145
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b>	148

## PRÓLOGO

La presente investigación se realizó considerando la posibilidad de incrementar las exportaciones de productos agrícolas, específicamente la fresa, al mercado japonés. Así, dentro de este esquema, se contempló la gran oportunidad que tienen los productores y comercializadores de fresa de exportar este producto debido a las favorables condiciones climatológicas que presenta México para su producción, a la demanda de productos alimenticios por parte de Japón y las ventajas que brinda la apertura comercial de México, la cual ha contribuido de manera importante al desarrollo del país, alcanzando un nivel que ha permitido a las empresas mexicanas tener la calidad y eficiencia que requieren los mercados internacionales. "Asimismo se ha contemplado la posible firma del Tratado de Libre Comercio entre estos dos países"<sup>1</sup>. Lo anterior es a efecto de contribuir como una opción más de comercialización para beneficio de los productores de fresa.

Se pretende conocer si la producción de fresa en México es adecuada, si el producto es competitivo y así aprovechar las oportunidades que brinda el mercado internacional para su comercialización. Cabe mencionar que es importante analizar, bajo este contexto, los apoyos financieros y tecnológicos que se poseen con el objetivo de ofrecer un producto más competitivo, lo cual implicaría un incremento favorable a las exportaciones.

Para la realización de esta investigación se tomó como referencia el periodo comprendido entre los años de 1993 a 2000 debido a que se considera tiempo suficiente para analizar los cambios y el comportamiento que ha tenido México en cuanto a producción, exportación y competencia de fresa, así como la situación del país de destino dentro de este rubro.

La tarea de exportar la fresa a Japón fue captada en el marco de la "Administración" a través del Comercio Internacional y Mercadotecnia como herramientas básicas para realizar esta actividad, así mismo se lleva a cabo la investigación documental como fuente de obtención de datos y análisis del perfil general del país importador.

Se agradece la colaboración recibida de todas las instituciones privadas y gubernamentales a las cuales se les solicitó apoyo e información para la realización de esta investigación.

---

<sup>1</sup> "En septiembre primer acercamiento comercial México - Japón" El Financiero, Sección Economía, pag. 15, 25 de julio de 2001.

## INTRODUCCIÓN

Debido a la integración de México al Comercio Internacional a través de acuerdos, tratados y convenios con diversos países entre ellos Estados Unidos, Canadá y Japón, las empresas mexicanas se ven en la necesidad de ingresar al mundo de la globalización para obtener beneficios dentro de la economía nacional. Bajo este contexto un sector importante es la agricultura mexicana, la cual no ha tenido el suficiente apoyo por parte del gobierno en los últimos años; sin embargo a partir del presente sexenio se ha fomentado el apoyo a los pequeños exportadores dentro de este sector lo cual implica una ventaja para comercializar estos productos en el extranjero.

El presente estudio tiene como objetivo determinar la factibilidad de la exportación de la fresa al mercado japonés, proporcionando la información necesaria para llevar a acabo un adecuado proceso de comercialización, considerando que Japón es un país política y económicamente estable, y que su orografía y condiciones climatológicas le imposibilitan ser autosuficiente en la producción de diversos productos agrícolas.

Esta investigación representa una herramienta de consulta útil para quien desee conocer el perfil del mercado japonés, los procedimientos, medios y trámites necesarios para la exportación de fresa.

El contenido de esta investigación se encuentra dividida de la siguiente manera:

El capítulo I muestra una visión general sobre la importancia de la fresa en el mercado nacional, sus características generales como son clasificación, variedades, ciclos de producción y principales usos; su situación actual tanto en el mercado nacional como internacional; zonas de producción, volumen, principales

países y empresas importadoras y exportadoras así como la participación de México en el mercado exportador de fresa.

En el capítulo II del presente estudio se describe el perfil del mercado japonés, los procedimientos aduaneros en Japón, las características y condiciones generales en que se encuentra esta Nación, proporcionando así una visión amplia sobre el mercado al cual se desea exportar la fresa.

El capítulo III trata sobre las normas, regulaciones, trámites y documentación necesaria que se requiere para llevar a cabo los procesos de exportación de fresa. De igual forma se hace mención de los procedimientos aduaneros en México, los Términos Generales de Negociación Internacional (INCOTERMS), formas de pago, así como los contratos que se consideran más convenientes.

Por último el capítulo IV proporciona un esquema sobre el proceso de comercialización que se lleva a cabo para el ingreso de la fresa mexicana hacia Japón, así como los diversos apoyos proporcionados por empresas gubernamentales e internacionales para el fomento a las exportaciones.

Asimismo se anexan los principales formatos utilizados en la exportación de productos agrícolas con la finalidad de que el lector conozca los documentos necesarios para realizar la exportación de la fresa.

# **CAPÍTULO UNO**

# **GENERALIDADES**

## CAPÍTULO UNO

### GENERALIDADES

#### 1.1. IMPORTANCIA DE LA FRESA DENTRO DE LA FRUTICULTURA NACIONAL

Gracias a la gran diversidad de climas y de medios ecológicos existentes en el país, México es capaz de llegar a producir frutas muy variadas y de diversas especies, muchas de las cuales, en algunos países vecinos o en algunos otros en los que pudiera realizarse un consistente comercio, no pueden llegar a ser producidas, por la carencia de los convenientes medios ecológicos para su producción.

"Esta privilegiada situación puede llegar a constituir la base de un fuerte y bien organizado mercado de exportación, generador de divisas, tan necesarias en la estabilización de la balanza de pagos"<sup>1</sup>.

México cuenta con una gran diversidad de climas y medios ecológicos suficientes para la fructificación de nuevas especies frutales de gran demanda internacional ya sea en forma fresca o industrializada. Es necesario aprovechar estos recursos potenciales tan valiosos, y mediante una apropiada organización establecer grandes áreas dedicadas a la obtención de fruta para exportación, teniendo siempre en cuenta todos los factores que intervienen en la comercialización internacional, como son la calidad, selección, la preservación, el adecuado empaque y presentación, el uso de normas internacionales de calidad, etc.

En comparación con otras frutas la importancia del cultivo de la fresa a nivel regional se debe al gran número de empleos que genera en la época de cosecha, por las diversas actividades que se dan en las empacadoras y por las grandes inversiones que se canalizan para su producción.

La fresa en los últimos años y en muchos países ha alcanzado un notable desarrollo, mayor que las demás especies de frutos pequeños con los que tradicionalmente se asocia: frambuesa, mora, etc. El hecho de que pueda madurar prácticamente durante todo el año, su alto contenido en vitamina C casi análogo al de los agrios, su posibilidad de utilización industrial en la obtención de diferentes productos, hace explicar su rápida difusión.

Con el objeto de destacar la importancia del cultivo de la fresa en comparación con el resto de las especies frutícolas, se ha elaborado el cuadro **No. 1.1** en el que puede verse la superficie cultivada y el valor de la producción de las principales especies que se producen en el país.

---

<sup>1</sup> Esteban Calderón Alcaráz "*Fruticultura General*" Editorial Limusa, México, 1998

## CUADRO No. 1.1

### PRINCIPALES CULTIVOS EN MÉXICO (1993-1999)

año	miles	Aguacate	Durazno	Fresa	Limón	Mandarina	Mango	Manzana	Melón	Naranja	Nuez	Piña	Plátano	Sandia	Uva
1993	Has.	83	41	6	81	11	120	66	30	241	38	6	79	28	43
	ton	709	153	95	725	118	1151	538	394	2914	47	212	2207	388	467
	\$	\$378,563	\$305,558	\$184,664	\$84,903	\$59,784	\$1,221,701	\$547,008	\$402,880	\$1,570,453	\$305,909	\$115,934	\$1,393,729	\$304,476	\$693,289
1994	Has.	90	40	5	82	12	128	61	31	257	39	6	75	29	42
	ton	800	154	95	813	137	1118	488	447	3191	42	229	2295	420	537
	\$	\$,183,890	\$302,781	\$169,128	\$822,155	\$65,643	\$1,250,419	\$656,686	\$469,315	\$992,993	\$278,295	\$4,181	\$1,640,949	\$338,434	\$627,824
1995	Has.	90	41	7	87	12	135	61	28	273	41	6	74	31	42
	ton	790	120	132	947	192	1342	413	424	3572	46	281	2033	485	474
	\$	\$1,101,256	\$366,653	\$239,290	\$987,000	\$79,821	\$1,739,377	\$763,629	\$55,594	\$1,992,493	\$62,594	\$32,938	\$1,992,409	\$438,838	\$1,041,692
1996	Has.	90	40	7	82	13	139	60	0	313	41	8	68	0	41
	ton	838	151	119	917	187	1190	427	0	3985	44	301	2209	0	407
	\$	\$1,765,215	\$570,557	\$377,752	\$937,674	\$139,001	\$1,794,955	\$1,101,119	\$864,014	\$2,773,751	\$43,235	\$338,040	\$2,614,934	\$765,053	\$1,123,470
1997	Has.	81	37	6	84	13	149	62	0	307	45	11	68	42	33
	ton	762	129	98	937	195	1501	629	0	3944	52	391	1714	709	380
	\$	\$3,255,309	\$566,693	\$347,326	\$1,214,729	\$103,749	\$2,117,507	\$1,000,447	\$0	\$2,331,114	\$811,538	\$397,669	\$2,117,515	\$985,611	\$1,683,763
1998	Has.	93	39	7	86	15	154	59	28	305	48	25	66	37	34
	ton	877	116	119	973	150	1474	370	553	3331	62	480	1525	692	396
	\$	\$3,422,296	\$533,762	\$543,799	\$1,530,911	\$147,141	\$2,792,626	\$1,245,905	\$1,173,147	\$2,589,366	\$1,159,593	\$1,018,562	\$2,556,369	\$1,163,028	\$1,872,807
1999	Has.	78	0	6	109	0	153	63	0	299	0	0	71	0	38
	ton	807	0	141	1215	0	1449	442	0	2903	0	0	1737	0	479
	\$	\$4,369,349	\$0	\$636,718	\$2,672,694	\$0	\$2,526,046	\$1,355,856	\$0	\$3,021,677	\$0	\$0	\$2,651,876	\$0	\$2,442,172
total has.	605	238	44	611	76	978	432	117	1995	252	62	501	167	273	
total ton	5583	823	799	6527	979	9225	3307	1818	23840	293	1894	13720	2694	3140	
total \$	\$15,475,877	\$2,646,004	\$2,498,677	\$8,250,070	\$595,139	\$13,442,631	\$6,670,650	\$2,964,950	\$15,271,847	\$2,661,164	\$1,907,324	\$14,967,781	\$3,995,440	\$9,485,017	
Rend. Ton/ha	9228	3458	18159	10682	12882	9433	7655	15538	11950	1163	30548	27385	16132	11502	

Fuente: SAGARPA, Anuario Estadístico de Producción Agrícola de los Estados Unidos Mexicanos. México, 2001



Haciendo un análisis del cuadro **No. 1.1**, en el periodo comprendido de 1993 a 1999, del total de 14 frutas seleccionadas, la fresa ocupa el último lugar en cuanto a la superficie cultivada con 44,000 has; el lugar número 13 por el volumen producido con 799,000.00 ton; el lugar número 3 por el rendimiento obtenido con 18,159,000 ton/ha y el lugar número 12 por el valor de la producción con \$ 2,498,677,000.

El rendimiento de la fresa sólo es superado por los cultivos de frutas como la piña y el plátano: como puede observarse en el cuadro anterior, su precio unitario es inferior a la de los cultivos que tienen un rendimiento menor como es el caso de la nuez, durazno y manzana, por ello su rentabilidad económica por unidad de superficie es, sin duda, muy superior a la de los cultivos antes enumerados; esto se puede notar por el lugar que ocupa en la producción que es superada por los siguientes cultivos: la naranja, el mango, el aguacate y el plátano, los cuales tienen una superficie inmensamente superior.

**CUADRO No. 1.2**  
**CONSUMO PERCÁPITA DE LA FRESA EN MÉXICO**  
**(1993-1999)**

AÑO	IMPORTACIONES TON.	EXPORTACIONES TON.	CONSUMO NACIONAL TON.	PRODUCCIÓN TOTAL TON.	CONSUMO PERCÁPITA KG/PERS.
1993	6,382	27,771	73,278	101,049	0.838
1994	9,755	36,209	68,552	104,761	0.768
1995	3,776	47,202	88,413	135,615	0.970
1996	4,444	40,175	83,417	123,592	0.896
1997	3,741	18,504	83,635	102,139	0.880
1998	5,765	59,828	59,979	119,807	n/d
1999	6,910	97,183	n/d	n/d	n/d

Fuente: SAGARPA, Centro de Estadística Agropecuaria  
n/d: No disponible

Debido al elevado consumo per cápita de los mexicanos, hay frutas que superan a la fresa en valor, superficie y rendimiento; es decir, la fresa es consumida por reducidos grupos sociales dado su elevado precio.

El cuadro **No. 1.2** nos muestra que el consumo per cápita no ha tenido una variación significativa durante los últimos años, siendo éste no mayor a 0.870 Kg/persona en promedio.

## 1.2. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL CULTIVO DE LA FRESA EN MÉXICO.

### 1.2.1. Descripción y clasificación de la fresa

La fresa es originaria de Europa y América.

Nombre científico: *fragaria chiloensis*.

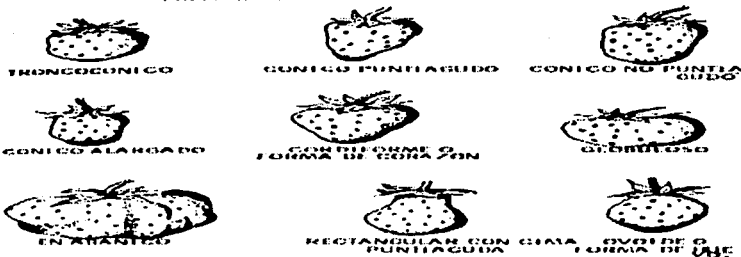
Familia: rosácea y género *fragaria*.

Las especies que existen son:

- *Fragaria chiloensis*
- *Fragaria virginia*
- *Fragaria vesca*: crece en los bosques espontáneamente
- *Fragaria moschata*
- *Fragaria grandiflora*
- *Fragaria collins*
- *Fragaria alpina*
- *Fragaria daltoniana*
- *Fragaria mexicana*
- *Fragaria californiana*

Especies de fresa:

EL SIGUIENTE ESQUEMA MUESTRA LAS DIFERENTES VARIEDADES DE FRESA MAS COMUNES EN MÉXICO.



Dibujo No.1

Fuente: Alma V. Martínez Silva, "Tesis Diseño, Implantación y Control de un Proyecto para la Exportación de Fresa", IPN, México, 1982.

### 1.2.2. Variedades de la fresa

El número de variedades es enorme, debido al hombre y su afán de obtener variedades con cualidades diferentes, se calcula en mil las ya obtenidas y esta suma sigue creciendo.

"Para obtener éxito en el cultivo de un fresal en un medio y en un clima determinados es necesario elegir cuidadosamente la variedad de acuerdo a sus cualidades específicas ya sea para un cultivo intensivo o temprano, su resistencia a la conservación y, sobre todo, su capacidad de adaptación a la naturaleza del suelo o clima" <sup>1</sup>.

El autor Luis Mario Montes en su libro titulado "*Las Fresas*" nos indica que se incluye en tres grandes grupos la numerosa variedad de fresas:

- El más conveniente, desde el punto de vista comercial, comprende las variedades Híbridas o Inglesas.
- Variedades de las Cuatro Estaciones también conocidas como de frutos pequeños.
- Las variedades de Gran Fruto, reflorescientes que poseen la virtud de dar una segunda cosecha.

Anteriormente se cultivaban en México cuatro variedades de la especie fragaria vesca:

- **La thioga:** planta vigorosa que se adapta a los suelos salinos medianamente grande, de forma cónica, de carne color rosado, jugosa y fragante y de sabor ligeramente acidulado.
- **La solana:** planta que se adapta a suelos salinos, tiene gran fertilidad, sus frutos muy grandes que pueden alcanzar de 40 a 45 gramos de peso, de forma irregular y color rojo brillante, compacta y resistente al transporte.
- **La fresno:** planta muy vigorosa, medianamente grande, de color rojo brillante, sabor dulce acidulado y resistente al transporte.
- **La alessio:** fruto de color oscuro más pequeña que la thioga y su forma es semi-cónica, de buen sabor y muy productiva.

En la actualidad, en la ciudad de Irapuato Guanajuato, se cultivan tres variedades de fresa, las cuales son:

---

<sup>1</sup> Pérez Alfonso José Luis "*Cultivo de Fresas*" Editorial Denwey, México 1997

- Chandler
- Cama Rosa
- Pico de pájaro

### 1.2.3. Ciclos de Producción

El cultivo del fresal es una de las actividades más costosas y delicadas del ramo agrario; conjuga, además del uso de técnicas y aparatos agrícolas modernos, un elevado y constante empleo de mano de obra, lo que redundará en un alto costo de producción.

Para tener una buena producción en los cultivos de la fresa es necesario conocer el tipo de suelo en el cual dicho fruto pueda reproducirse óptimamente. Cabe destacar que es indispensable tener una serie de cuidados que llevarán a un mejor desarrollo del fruto desde su plantación, hasta su recolección o cosecha.

- Exigencias del clima y el suelo

La fresa es una planta que requiere bastante humedad y tierra rica por lo que los factores que intervienen en su cultivo son principalmente el clima y terreno, siendo esta fruta en realidad de climas cálidos, desarrollándose también en templados y muy escasamente en los fríos y esto si se le proporcionan todos los cuidados necesarios.

Como lo menciona Luis Mario Montes en su libro *"La Fresa"*, la menor producción se obtiene en regiones cuya temperatura anual varía entre 20 y 30 grados, por lo que se obtienen buenos resultados en zonas con temperatura media anual entre 15 y 20 grados centígrados pero en que los límites absolutos no bajen de cinco grados bajo cero.

"En climas templados y húmedos la mayoría de las plantaciones se realiza en primavera. Si el tiempo no acompaña las plantas pueden meterse en hojas de polietileno entre 1.1 y 0 grados centígrados hasta que las condiciones sean favorables, dichas plantas crecen tan bien como las recientemente sacadas de la tierra."<sup>1</sup>

La fresa es una fruta de gran aceptación y puede ser cultivada en amplias zonas, desde el llano, la montaña y los bosques (fresa silvestre). "La mayor parte de los suelos donde se cultiva, son suelos profundos, ubicados en terrenos planos y de bajo riego. Según el sistema de clasificación de suelos de la FAO/UNESCO, la mayor parte de estos suelos pueden considerarse pertenecientes a las unidades de clasificación denominadas Vertisol y Phaeozon, los primeros contienen un alto contenido de arcilla, la cual debido a su alto índice de contracción y expansión

<sup>1</sup> Luis Mario Montes *"La Fresa"* Editorial Albatros, Buenos Aires, 1994.

ocasionada por los cambios de humedad, da una característica típica de agrietamiento cuando el suelo se encuentra seco, los segundos son aquellos que no poseen un contenido de arcilla tan elevado"<sup>1</sup>.

"El terreno ideal es el suelto, arenoso, pobre en calcáreo y enriquecido con materia orgánica que lo calienta, lo reaviva, lo amalgama, dándole coherencia y humedad"<sup>2</sup>. Las tierras fuertes, las decididamente calcáreas, claras, muy pedregosas, son inadecuadas; asimismo conviene a la fresa una tierra rica en humus, así es que deberá abonarse con estiércol podrido antes de la plantación. Sin embargo hay que mencionar que maduran antes en un suelo arenoso que en uno arcilloso.

Con respecto a las precipitaciones pluviales, tanto el exceso como la falta de agua presentan serios inconvenientes para el éxito de las cosechas. La fresa no puede producirse si no puede regarse el terreno y debe hacerse en terrenos que no contengan muchas sales.

La Enciclopedia Agrícola de Escobar, menciona de una manera general que el cultivo de las fresas sin irrigación de los terrenos es posible en zonas que reciban entre quinientos y novecientos milímetros de lluvia al año; debemos añadir, sin embargo, que la fresa prospera igualmente en regiones de fuerte pluviosidad como el Japón donde las precipitaciones alcanzan de dos mil hasta dos mil quinientos milímetros. La distribución de estas precipitaciones durante los meses de mayo a octubre tienen sus repercusiones sobre la producción, el fresal prefiere las pequeñas lluvias frecuentes separadas por periodos cálidos, que las fuertes lluvias demasiado espaciadas.

- Ciclos de siembra

"Las fresas son capaces de reproducirse sexual y asexualmente o por multiplicación vegetativa, pero el medio más eficaz utilizado es éste último ya que es más acelerado y además porque para utilizar el método genético debe conocerse mucho sobre el origen de las semillas y es frecuente la obtención de resultados inesperados por la aparición de plantas que retornan a sus formas primitivas. Pero es sumamente útil para crear nuevas variedades".<sup>3</sup>

Para llevar a cabo el proceso de multiplicación de semillas debe iniciarse utilizando los semilleros, que son los lugares donde se podrá germinar la semilla y donde permanecerán las plantitas hasta que se trasladen a espacios más amplios, los viveros o directamente al campo donde se establece el fresal.

---

<sup>1</sup> Noel Solorio Suárez "La comercialización de la fresa en el estado de Michoacán" UACH, 1990.

<sup>2</sup> Escobar "Enciclopedia Agrícola" UACH, 1990.

<sup>3</sup> Luis Mario Montes "La Fresa" Editorial Albatros. Buenos Aires. 1997

Existen muchos modelos de semilleros, pero son más útiles unos cajones de 70 centímetros de frente por 50 de fondo y 10 de alto, que tengan un fondo agujerado. "Se llenan estos recipientes con una mezcla de tierra negra en un 50%, arena fina en un 25% y estiércol en un 25%".<sup>1</sup> En cada cajón pueden ubicarse aproximadamente 100 plantitas.

Después de varios cuidados para la preparación del semillero, dependiendo de los cultivadores, resta solo ubicar los semilleros en un lugar iluminado y aireado. Si se siembra en otoño o en invierno es necesario protegerlos en lugares cerrados llamados invernáculos que los cubren de los cambios bruscos de temperatura.

Los cultivos de tipo comercial se siembran en el período cálido entre septiembre y fines de noviembre sin olvidar otorgar los cuidados mínimos necesarios como regar diariamente, proteger contra el sol, lluvias y granizo.

Al cabo de unos 20 días las plantas en los semilleros ya habrán crecido y se procederá a eliminar un cierto número de plantas de acuerdo a la densidad de siembra y quedarán solo las calculadas como adecuadas. Se continúan los cuidados hasta que el desarrollo y crecimiento de las plantas hace necesario su trasplante.

El trasplante puede hacerse ya directamente en el terreno destinado al plantío o pasarlas a los viveros. En el caso del primero, debe hacerse en épocas que no sean de frío excesivo ni de fuertes calores o sea entre los meses de septiembre a abril, pero deben protegerse las plantas por la llegada de cualquier contingencia.

Para la ubicación de las plantas en viveros debe cuidarse su protección por medio de parapetos o murallas de varios materiales, siguiendo una serie de pasos para el cuidado de la planta.

La plantación de un fresal puede tener una duración que oscila de unos meses a unos pocos años o con plantas espontáneas puede ocupar el mismo terreno durante decenas y hasta centenas de años. En cultivos agrícolas, en los que se intenta conseguir elevadas producciones en cantidad y calidad no se mantendrá más allá de dos años debido a la disminución de la productividad y a la reducción del tamaño del fruto después del primer año.

La constitución y aprovechamiento de plantaciones durante dos años pueden ser interesantes en determinados ambientes o eventualmente para la producción de frutos destinados a la industria, ya que al segundo año se produce una disminución de tamaño.

Las plantaciones pueden ser anuales y bianuales:

---

<sup>1</sup> Luis Mario Montes "La Fresa" Editorial Albatros. Buenos Aires. 1997.

La firmeza del fruto disminuye con la edad de la planta, ya sea en las plantaciones de verano o de invierno, lo cual se puede observar en la cosecha, pues el fruto producido en enero y febrero es más firme que el producido en mayo.

Las plantaciones de segundo año presentan inconvenientes para envíos a larga distancia, son atacadas por las plagas y sirven como foco de diseminación de enfermedades a nuevas huertas vecinas.

El frío natural recibido por estas plantas en otoño e invierno retrasa el crecimiento vigoroso y de alta producción.

"En Michoacán el 20% y en Guanajuato la mayoría de las plantaciones permanecen en explotación por dos años, debido al aparente ahorro de obtener dos cosechas por una sola inversión".<sup>1</sup>

Si el fruto puede mejorarse es conveniente hacer un estudio económico para decidir si el cultivo de un año puede ser más remunerativo que de dos años.

Para renovar un plantío se corta el follaje después de la cosecha, se abona la tierra y se hace un desahije general dejando únicamente las plantitas nuevas bien espaciadas.

"Las regiones donde se cultivan las fresas se pueden dividir convenientemente en Regiones lo suficientemente húmedas para prescindir del riego artificial, y Regiones en que las plantas se cultivan con riego artificial".<sup>2</sup>

La fecha de trasplante es un punto de vital importancia, ya que puede influir, no solo en el mayor o menor número de plantas, sino también en el posterior comportamiento de éstas. En general se pueden distinguir dos épocas de plantación: verano y otoño o invierno.

**Plantación de verano:** según las distintas regiones, las fechas pueden variar desde junio a septiembre. Sin embargo se consideran más idóneas las comprendidas entre agosto y septiembre. En esta época se utiliza la planta denominada frigo, que habiendo sido recogida en diciembre del año anterior se ha conservado en cámaras frigoríficas.

**Plantación de otoño e invierno:** En esta época la planta empleada se recoge directamente de los viveros, por lo que se le suele denominar planta natural. Las

---

<sup>1</sup> Pérez Soto Francisco "Estudio Econométrico para la Comercialización de la fresa en México", UACH, 1992

<sup>2</sup> Escobar "Enciclopedia Agrícola" UACH.

fechas más frecuentes se encuentran entre mediados de octubre y el comienzo de diciembre.

"La mejor época de plantación es distinta para las diferentes variedades, por ejemplo, en Zamora, Michoacán, se recomienda la variedad "thioga", del 25 de julio al 10 de agosto, "la solana", del 1º al 10 de agosto, "la fresno", del 5 al 20 de agosto, así mismo es variable de uno a otro lugar, debido principalmente al clima".<sup>1</sup>

En México es necesario determinar, como consecuencia de lo anterior con base en la experiencia, la mejor época de plantación de cada variedad en las diferentes zonas productoras de fresa.

En las plantaciones de verano, los trasplantes se hacen en agosto e inmediatamente después de los replantes inician su desarrollo de hojas (vegetativo).

"Al llegar el otoño y conforme los días son más fríos y cortos, las yemas florales se empiezan a formar, el crecimiento vegetativo se reduce, las raíces y la corona acumulan almidón por lo que las plantas entran en un periodo de invernación; al aproximarse la primavera, la temperatura aumenta y las plantas reanudan su desarrollo, pero como los demás días siguen siendo cortos, se inicia la afloración y posterior fructificación".<sup>2</sup>

Con los días largos y las temperaturas altas, las plantas no florecen ni producen fruto, se desarrollan vegetativamente formando sus estolones; estas consideraciones indican que la selección de la mejor época de plantación es de gran importancia en la producción de la fresa.

La humedad alta y continua durante las primeras semanas después de la plantación, estimula un buen crecimiento, se recomiendan aplicaciones ligeras de fertilizantes nitrogenados para mantener una fertilidad adecuada y obtener el máximo crecimiento y almacenaje de reservas durante el verano y otoño.

En el caso del estado de Guanajuato la mayoría de las compañías cultivadoras de fresa, importan de Estados Unidos, durante el mes de junio, el tallo y raíz de una planta llamada "Planta Madre" la cual es transportada libre de tierra, lavada, sin hojas, avalada por el gobierno del país de origen, bajo conservación en frío y en un tiempo específico hacia los viveros de las compañías importadoras, que generalmente están ubicados en el Estado de Zacatecas, los cuales por la altura en que se encuentran y climas muy extremos que posee dicho estado presentan excelentes condiciones para el óptimo desarrollo de la planta.

<sup>1</sup> Martínez Alfaro Rigoberto "Producción y Comercialización de la fresa en el Valle de Zamora" UACH, 1989.

<sup>2</sup> J. V. Maroto Borrego "Producción de fresas y fresones" Ediciones Mundi-Prensa, 1998



Durante los meses de julio y agosto la planta madre comienza su desarrollo el cual consiste en el nacimiento de otras plantitas conocidas como plantas hijas, las cuales comienzan a desarrollarse por sí solas; esto indica que dichas plantitas están listas para ser separadas de la planta madre y ser trasladadas a Irapuato Guanajuato durante el mes de septiembre para su posterior cultivo.

El periodo de desarrollo de las plantas hijas ocurre entre los meses de septiembre, octubre y noviembre para que, a partir de diciembre, comiencen a darse los primeros frutos. En enero es cuando las plantas empiezan a producir más y necesitan de calor y agua. En los meses de junio y julio es cuando comienzan las lluvias en exceso y la producción empieza a decaer, dado que la fruta comienza a pudrirse por el exceso de agua.

Como todo cultivo, la fresa es susceptible de dañarse por plagas, las cuales son controladas por pesticidas autorizados por la SAGARPA. Las plagas que dañan a la fresa son combatidas por los siguientes pesticidas autorizados:

PLAGA	PESTICIDA
Araña. Se alimenta con la sabia de la planta y se esconde bajo las hojas de la misma.	Agrimec
Trips. Mosquito del trigo que chupa la flor de la fresa. Es más común en época de calor.	Thiodan Lanate
Palomilla. Infecta la planta con el polvo fino que expide.	Thiodan Lanate
Gusano. Se alimenta de las hojas de las plantitas.	Omite Nudrín 90 (metomilo)
Hongos. Depredador común en las cosechas.	Omite Nudrín 90 (metomilo)

- **Recolección**

El fruto se cosecha en diferentes estados de madurez, según el uso y lugar donde se pretenda vender; para consumo fresco el fruto debe tener color rosa, cuando mucho tres cuartos de color rojo, si se cosecha más maduro éste se daña con mayor facilidad o se pudre en el transporte. El destinado para uso industrial se debe cosechar completamente maduro.

"El periodo de cosecha de la fresa es de siete meses; inicia en octubre para terminar en abril del siguiente año, pero como ya se mencionó estos periodos varían de acuerdo al clima y tipo de fresa cultivada".<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Luis Mario Montes "La Fresa" Editorial Albatros. Buenos Aires. 1997

La recolección de los frutos puede ser manual o mecánicamente, debe hacerse en las primeras horas de la mañana, con el fin de que éstos estén turgentes y aun no hayan sufrido los rigores del calor del día.

Cuando se hace manualmente cada recogedor va provisto de uno o varios cestitos o cajas, en dichos cestos no se deben colocar frutos deteriorados, ya que pueden transmitir la pudrición a los demás frutos. Una vez llenos dichos cestos se trasladan a un lugar sombreado o a un pequeño cobertizo construido al lado de la parcela, donde se procede a la selección y clasificación.

En caso de querer obtener un coste bajo en la producción, como ocurre con la que se destina a la industria de la transformación, no existe otra alternativa que recurrir a las cosechadoras o a lo que se le llama recolección mecánica. "Existen dos clases de cosechadoras: las rastrilladoras, que extraen el fruto de la planta tirando de él y desprendiéndole a la altura de su unión con el pedúnculo, y las segadoras que seccionan el pedúnculo por medio de uñas y tijeras"<sup>1</sup>. En México es difícil que la mayoría de los cultivadores cuenten con este tipo de tecnología. Frecuentemente la recolección se realiza manualmente.

#### **1.2.4. Principales usos de la fresa**

- Fresa fresca, fresa congelada

Casi en su totalidad el consumo de fresa es en estado fresco aunque también es notable el consumo de la fresa industrializada, sobre todo en forma de mermelada y en los últimos años tiende a generalizarse el consumo de fresa congelada con azúcar.

"Fresa congelada con azúcar; el principal abastecedor es el estado de Michoacán con el 72% del volumen para este rubro y el resto es de Guanajuato. El congelado de la fresa se concentra principalmente durante los meses de marzo a junio, siendo el mes de abril el más importante, la participación de Guanajuato es en los meses de octubre y noviembre. La fresa congelada en su gran mayoría (85%) es para la exportación presentándose un 14% para la industria de mermelada y mínimas cantidades para el consumo directo".<sup>2</sup>

- La industrialización

Está considerada como un servicio más de la comercialización que modifica físicamente la fresa, añadiéndole posibilidades de presentación al producto. Se pueden hacer:

- Jugos de frutos

---

<sup>1</sup> J.V. Maroto Borrego "Producción de fresas y fresones" Ediciones Mundi-Prensa. 1998

<sup>2</sup> Jorge Fernando Ayala R. "Comercialización de la fresa mexicana", UACh. 1997.

- Fabricación de confituras
- Fabricación de pulpas
- Fresas en almíbar
- Productos para confitería y pastelería
- Conservas
- Licores
- Mermelada de fresa: Cabe señalar que al respecto en su mayoría la producción de mermelada de fresa es para consumo nacional y puede hacerse con fresa fresca o congelada. El principal comprador siempre ha sido Estados Unidos, siguiéndole en importancia Canadá, Japón y Reino Unido. La exportación se efectúa a través de brokers o compañías exportadoras mexicanas cuando es para Europa.
- Industria farmacéutica: Sus propiedades terapéuticas han sido reconocidas por destacados doctores de todos los países. En infusión son astringentes, diuréticos y utilizados contra la diarrea, disentería y afecciones de los riñones y vejiga.

Las fresas y los fresones son frutos muy apreciados como postre, consumido directamente con vino, nata, nueces, etc. También en la obtención de zumos, para ser consumidos directamente o dar sabor de "fresa" a multitud de preparados, como batidos, yoghurt, etc. La apreciación de estos frutos en la moderna dietética, además de basarse en su aroma y sabor, se fundamenta su riqueza en vitamina C.

### **1.3. SITUACIÓN ACTUAL DE LA PRODUCCIÓN DE LA FRESA EN EL MERCADO NACIONAL.**

#### **1.3.1. Zonas de producción.**

"En la década de los noventa el promedio de las superficies sembradas se ubicó en 6,875 has; las áreas destinadas durante este periodo estuvieron por arriba de las 5,500 has; el promedio de la superficie cosechada fue de 6,192 has".<sup>1</sup>

En el cuadro **No. 1.3** se analiza tanto la superficie cosechada como la sembrada del periodo comprendido entre los años de 1993 a 1999.

Durante este periodo, el promedio de las superficies sembradas se ubicó en 6,870 has, y el promedio de la superficie cosechada fue de 6,351 has.

En los años de 1993 a 1995 se puede observar que de la superficie cosechada se obtuvo una disminución con respecto a la superficie sembrada de un 11% en promedio.

<sup>1</sup> Revista "Claridades Agropecuarias", No. 55, México, marzo 1998.

El año de 1994 fue el que menor superficies sembradas y cosechadas presentó, las cifras alcanzaron 5,556 y 4,977 has respectivamente. La tasa anual de crecimiento de superficie sembrada ha sido de 4.61% y de superficie cosechada de 6.43%. (Véase cuadro **No. 1.3**)

La producción también se ha visto incrementada teniendo en el año de 1995 un nivel alto con 131,839 ton; sin embargo, también se reporta un porcentaje alto de superficie no cosechada (14.42%), mientras que en los siguientes dos años (1996 y 1997) éstas pérdidas de producción disminuyeron considerablemente hasta un 3.67% (1997), repercutiendo en un aumento en el tonelaje de la producción de la fresa.

En 1998 se observa una importante recuperación de la producción respecto de 1997, y en 1999 se reporta un crecimiento mayor al de 1995, con 141,464 ton y un porcentaje del 7.42% de superficie no cosechada, 7% de pérdida de producción menor a la reportada en 1995.

Lo anterior se debe a que las condiciones climatológicas favorecieron los cultivos, así como también el interés de los productores por aumentar las cosechas año con año, utilizando mejores métodos de producción.

**CUADRO No. 1.3**  
**CULTIVO DE LA FRESA EN MÉXICO**  
**(1993-1999)**

AÑO	SUPERFICIE		% DE SUPERFICIE NO COSECHADA	PRODUCCIÓN EN TONELADAS	RENDIMIENTO TON/HA COSECHADA (MILES)	VALOR PROD. MILES DE \$
	SEMBRADA HA	COSECHADA HA				
1993	6,352	5,761	9.30%	94,657	16,430	184,664
1994	5,556	4,977	10.42%	95,008	19,089	169,128
1995	8,354	7,149	14.42%	131,839	18,441	239,290
1996	7,496	7,193	4.04%	119,148	16,564	377,752
1997	6,360	6,126	3.67%	98,398	16,062	347,326
1998	6,718	6,539	2.66%	118,805	18,168	543,799
1999	7,256	6,717	7.42%	141,464	21,080	636,718

\* Dato estimado basándose en el promedio de los porcentajes obtenidos entre la superficie sembrada sobre la superficie cosechada de los años de 1993 a 1998, debido a que dicha información no se encuentra disponible a la fecha.

Fuente: SAGARPA, Centro de Estadística Agropecuaria

A pesar de que en 1996 se obtuvo un rendimiento de 16,564 ton/ha, aparentemente mayor al de 1997, cabe destacar que las hectáreas sembradas fueron de 7,496 y 6,360 has respectivamente y que las pérdidas de la superficie cosechada al último año (1997) fueron de 0.37% menores a las del año anterior (1996), por lo que se demuestra que el valor de la producción fue en aumento. (cuadro **No. 1.3**).

El cultivo de la fresa ha tenido un importante crecimiento en el rubro de rendimiento debido a la introducción de nuevas variedades con mayor resistencia a plagas y enfermedades, a la introducción de nuevas y mejores tecnologías, la mejor selección de compra del producto primario, es decir de la planta madre, ya que al ser un producto de exportación, en un mediano plazo se ha visto beneficiado en el intercambio comercial, permitiendo flujos de capital a ese sector.

En el cuadro **Número 1.4**, se presentan los estados más importantes en cuanto a producción de fresa así como la superficie de cultivo de los años de 1993 a 1999 para analizar el crecimiento de la misma durante este periodo.

**CUADROS No. 1.4**  
**SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN Y VALOR DE LA FRESA POR**  
**ENTIDAD FEDERATIVA.**  
Años agrícolas

1993				
ENTIDAD	SUPERFICIE COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	VALOR \$	% PRODUCCIÓN
Guanajuato	2,634	43,210	\$ 66,284,140.00	45.65%
Michoacán	2,531	31,247	\$ 55,828,980.00	33.01%
Baja California	354	16,312	\$ 53,060,736.00	17.23%
Baja California S	37	1,577	\$ 4,357,251.00	1.67%
Jalisco	43	1,077	\$ 2,220,774.00	1.14%
Edo. México	115	1,038	\$ 2,387,400.00	1.10%
Aguascalientes	9	86	\$ 245,100.00	0.09%
Veracruz	17	58	\$ 146,000.00	0.06%
Zacatecas	6	37	\$ 118,400.00	0.04%
Morelos	15	15	\$ 15,000.00	0.02%
Oaxaca	0	0	\$ -	0.00%
Sinaloa	0	0	\$ -	0.00%
<b>Total</b>	<b>5,761</b>	<b>94,657</b>	<b>\$ 184,663,781.00</b>	<b>100 %</b>

Fuente: Anuario estadístico de la producción: "El Sector Alimentario en México", INEGI 2000

**SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN Y VALOR DE LA FRESA POR ENTIDAD FEDERATIVA.**

Años agrícolas

1994				
ENTIDAD	SUPERFICIE COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	VALOR \$	% PRODUCCIÓN
Michoacán	1,951	39,445	\$ 71,001,000.00	41.52%
Guanajuato	2,353	31,389	\$ 64,535,784.00	33.04%
Baja California	455	20,015	\$ 25,159,055.00	21.07%
Baja California S	36	1,988	\$ 5,264,224.00	2.09%
Edo. México	114	1,017	\$ 1,337,395.00	1.07%
Jalisco	22	682	\$ 818,400.00	0.72%
Oaxaca	13	258	\$ 516,000.00	0.27%
Aguascalientes	17	151	\$ 387,466.00	0.16%
Zacatecas	6	31	\$ 77,500.00	0.03%
Morelos	10	30	\$ 31,500.00	0.03%
Sinaloa	0	0	\$ -	0.00%
Veracruz	0	0	\$ -	0.00%
<b>Total</b>	<b>4,977</b>	<b>95,006</b>	<b>\$ 169,128,324.00</b>	<b>100%</b>

1996				
ENTIDAD	SUPERFICIE COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	VALOR \$	% PRODUCCIÓN
Michoacán	3,807	73,198	\$ 142,750,700.00	55.52%
Baja California	661	29,713	\$ 43,117,000.00	22.54%
Guanajuato	2,254	20,178	\$ 35,715,060.00	15.31%
Baja California S	180	5,542	\$ 10,756,024.00	4.20%
Edo. México	109	1,893	\$ 3,028,800.00	1.44%
Oaxaca	55	641	\$ 1,602,500.00	0.49%
Jalisco	27	397	\$ 1,217,996.00	0.30%
Sinaloa	21	124	\$ 651,000.00	0.09%
Aguascalientes	11	103	\$ 334,750.00	0.08%
Zacatecas	7	33	\$ 99,000.00	0.03%
Morelos	17	17	\$ 17,000.00	0.01%
Veracruz	0	0	\$ -	0.00%
<b>Total</b>	<b>7,149</b>	<b>131,839</b>	<b>\$ 239,289,830.00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Anuario estadístico de la producción: "El Sector Alimentario en México", INEGI 2000

**SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN Y VALOR DE LA FRESA POR ENTIDAD FEDERATIVA.**

Años agrícolas

1996				
ENTIDAD	SUPERFICIE COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	VALOR \$	% PRODUCCIÓN
Michoacán	3,958	57,148	\$ 175,866,713.00	47.96%
Guanajuato	2,371	30,442	\$ 143,068,876.00	25.55%
Baja California	517	24,528	\$ 41,270,400.00	20.59%
Baja California S	54	2,588	\$ 5,005,192.00	2.17%
Jalisco	132	2,062	\$ 7,071,772.00	1.73%
Edo. México	109	1,894	\$ 3,409,200.00	1.59%
Sinaloa	29	290	\$ 450,000.00	0.24%
Aguascalientes	11	165	\$ 529,881.00	0.14%
Oaxaca	2	21	\$ 65,100.00	0.02%
Morelos	10	10	\$ 15,000.00	0.01%
Veracruz	0	0	\$ -	0.00%
Zacatecas	0	0	\$ -	0.00%
<b>Total</b>	<b>7,193</b>	<b>119,148</b>	<b>\$ 377,752,134.00</b>	<b>100%</b>

1997				
ENTIDAD	SUPERFICIE COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	VALOR \$	% PRODUCCIÓN
Michoacán	3,032	52,030	\$ 149,492,534.00	52.88%
Guanajuato	2,420	34,188	\$ 119,736,632.00	34.74%
Baja California	363	7,623	\$ 54,885,600.00	7.75%
Edo. México	130	2,270	\$ 11,350,000.00	2.31%
Jalisco	59	1,127	\$ 3,743,003.00	1.15%
Baja California S	102	930	\$ 7,258,510.00	0.95%
Aguascalientes	13	201	\$ 699,480.00	0.20%
Zacatecas	1	15	\$ 90,000.00	0.02%
Sinaloa	1	8	\$ 36,160.00	0.01%
Morelos	3	3	\$ 7,500.00	0.00%
Oaxaca	2	3	\$ 27,000.00	0.00%
Veracruz	0	0	\$ -	0.00%
<b>Total</b>	<b>6,126</b>	<b>98,398</b>	<b>\$ 347,326,421.00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Anuario estadístico de la producción: "El Sector Alimentario en México", INEGI 2000

## SUPERFICIE COSECHADA, PRODUCCIÓN Y VALOR DE LA FRESA POR ENTIDAD FEDERATIVA.

Años agrícolas

1998				
ENTIDAD	SUPERFICIE COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	VALOR \$	% PRODUCCIÓN
Michoacán	3,279	58,226	\$ 275,113,685.00	49.55%
Guanajuato	2,413	27,851	\$ 147,026,822.00	23.25%
Baja California	506	26,292	\$ 89,494,024.00	21.95%
Baja California S	50	2,658	\$ 10,540,472.00	2.22%
Edo. México	130	2,271	\$ 15,843,555.00	1.90%
Jalisco	102	829	\$ 3,685,998.00	0.69%
Aguascalientes	37	548	\$ 1,644,000.00	0.44%
Morelos	22	130	\$ 451,000.00	0.02%
Oaxaca	0	0	\$ -	0.00%
Sinaloa	0	0	\$ -	0.00%
Veracruz	0	0	\$ -	0.00%
Zacatecas	0	0	\$ -	0.00%
<b>Total</b>	<b>6,539</b>	<b>118,805</b>	<b>\$ 543,799,555.00</b>	<b>100%</b>

1999				
ENTIDAD	SUPERFICIE COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN (TON)	VALOR \$	% PRODUCCIÓN
Michoacán	3,399	71,959	\$ 299,816,384.00	47.08%
Guanajuato	2,468	30,220	\$ 168,148,915.00	26.41%
Baja California	566	32,922	\$ 137,291,324.00	21.56%
Baja California S	72	3,248	\$ 14,995,888.00	2.35%
Edo. México	130	2,322	\$ 13,967,062.00	1.90%
Jalisco	38	425	\$ 1,285,581.00	0.20%
Aguascalientes	41	365	\$ 1,204,500.00	0.19%
Morelos	3	3	\$ 8,500.00	0.02%
Oaxaca	0	0	\$ -	0.00%
Sinaloa	0	0	\$ -	0.00%
Veracruz	0	0	\$ -	0.00%
Zacatecas	0	0	\$ -	0.00%
<b>Total</b>	<b>5,717</b>	<b>141,464</b>	<b>\$ 636,718,152.00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Anuario estadístico de la producción: "El Sector Alimentario en México", INEGI 2000



Michoacán, Guanajuato y Baja California han contribuido con el 95% de las superficies sembradas a escala nacional y han participado a su vez con el 95% del volumen total de la fresa.

Los cuadros anteriores muestran que el Estado de Michoacán es el principal productor del país. Se considera que en lo que va de los años noventa, (a excepción del año de 1993, cuando el Estado de Guanajuato ocupó el primer lugar en producción de fresa en el ámbito nacional) ésta entidad ha participado con el 51% de la superficie sembrada, el 55% en cosechada y el 52% de la producción total del país. Dentro de Michoacán destacan tres regiones productoras: Valle de Zamora, la región de Panindícuaro así como el Valle de Marabatio; considerando los años de 1995 a 1997 los volúmenes de producción estuvieron por arriba de las 40,000 toneladas, llegando a niveles como el de 1995, cuando se alcanzaron 73,000 toneladas

Guanajuato es considerado el segundo estado productor del país, con una participación de 37% en superficie sembrada, 32% en cosechada y 27% en producción. La región de Irapuato se considera la principal zona productora de ese estado. En el año de 1993 fue mayor su producción que la del estado de Michoacán.

Baja California es la entidad más joven en la producción de fresa, sin embargo su crecimiento es cada vez más significativo.

Existen otros Estados que cultivan la fresa, pero en menor escala, estos son: Jalisco, Estado de México, Aguascalientes, Baja California Sur, Morelos, Oaxaca, Sinaloa, Veracruz y Zacatecas.

### **1.3.2. Estadísticas de producción**

El cultivo de la fresa en México data del siglo pasado eso es hasta después de la segunda guerra mundial cuando cobra mayor importancia, en la segunda mitad de la década de los 50's se incrementa más la superficie cultivada teniendo un promedio de 3,267 hectáreas y una producción de 78,504 ton. Para la segunda mitad de los años 60's la superficie llega a 7,419 has, con una producción de 765,772 ton, representando un rendimiento de 15.59 ton/ha, es decir, el rendimiento se incrementa en casi 400 % en solo 10 años; es en esta fecha donde se logra la mayor producción de fresa en el ámbito nacional. En los primeros años de los 70's la superficie empezó a disminuir hasta llegar a cerca de 6,000 has, esta tendencia siguió hasta los 80's en donde se cultivaron en promedio 4,178 has.

En el cuadro **No.1.5** se analiza la superficie y la producción de la fresa en México, hasta la década de los noventas.

**CUADRO No. 1.5**  
**ESTADÍSTICAS DE PRODUCCIÓN DE LA FRESA EN MÉXICO POR DÉCADAS**  
**(1950-1999)**

DÉCADA	SUPERFICIE CULTIVADA (HAS.)	PRODUCCIÓN TONELADAS	RENDIMIENTO
50'	3,276	78,504	23,963
60'	7,419	765,772	103,217
70'	8,197	1,008,974	123,090
80'	48,078	684,661	14,240
90'	85,191	1,040,505	14,955

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria, SAGARPA y, SE (antes SECOFI)

Como se puede observar en el cuadro **No. 1.5**, en la década de los 70's, la producción de la fresa, así como el rendimiento de la misma fueron muy elevados en comparación de las dos décadas anteriores; para los años 80's, la superficie cultivada tuvo un gran aumento; sin embargo la producción fue sumamente baja. En los años 90-99, la superficie cultivada siguió en aumento y así mismo, la producción fue mayor a la de los 80's; sin embargo, el rendimiento fue bajo en comparación a las décadas anteriores.

**1.3.3. Empresas importadoras y exportadoras de fresa por fracción arancelaria.**

A continuación se muestra una lista de las empresas mexicanas que se dedican a la importación de la fresa:

**Fracción Arancelaria: 0811.10.01 Fresas**

Esta fracción se refiere a las empresas que se dedican a la importación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Frutos sin cocer o cocidos con agua o al vapor, congelados, incluso con adición de azúcar o de otros edulcorantes. – Fresas (frutillas), las cuales se listan a continuación:

RAZÓN SOCIAL
ABASTECEDORA DE ALIMENTOS Y EMBUTIDOS, S.A. DE C.V.
COMERCIALIZADORA E IMPORTADORA DUCK, S.A. DE C.V.
FREXPORT, S.A. DE C.V.
BAJA CALIFORNIA CONGELADOS, S.A. DE C.V.
M DEL CARIBE, S.A. DE C.V.

El cuadro **No. 1.6** nos muestra que las empresas mexicanas registradas con la fracción arancelaria 0811.10.01 importan la fresa de los siguientes países:

**CUADRO No. 1.6**  
**Países que exportan fresa a México**  
**Valor en Dólares**  
**Volumen (Kg)**

País	1997		1998		1999	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
CHILE	22,584	21,980	--	--	--	--
CHINA	--	--	--	--	24,769	21,000
E.U.	179,245	182,051	424,099	515,459	126,374	65,050

Fuente: BANCOMEXT.

Tomando como referencia el cuadro **No. 1.6**, puede observarse que la fresa importada con dicha fracción arancelaria, en su mayoría, es proveniente de los Estados Unidos y que el año de 1998 fue el que mayor demanda registró tanto de volumen como valor en dólares, ya que únicamente se registró importaciones de dicho país.

**Fracción Arancelaria: 0810.10.01 Fresas**

Esta fracción se refiere a las empresas que se dedican a la importación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Los demás frutos frescos. – Fresas (Frutillas), las cuales se listan a continuación.

RAZÓN SOCIAL
MORENO JIMENEZ MARIO
VÉLIZ MARTÍNEZ ROQUE
PLAZA COLOSO, S.A. DE C.V.
CASA LEY, S.A. DE C.V.
CENTROS COMERCIALES SORIANA, S.A. DE C.V.
FRUGASA, S.A. DE C.V.
GONZÁLEZ ZAPATA GERARDO
DUBACANO, S.A. DE C.V.
COMERCIALIZADORA ACE DE TECATE, S.A. DE C.V.
FREXPORT, S.A. DE C.V.
COMESTIBLES NATURALES DE LAGO AZUL, S.A. DE C.V.
RAMÍREZ RAMÍREZ ALEJANDRO
COMPRONOR, S.A. DE C.V.
FRUTAS FINAS DEL NOROESTE, S.A. DE C.V.
PRODUCE INTERAMERICANA, S.A. DE C.V.
IMPORTADORA Y EXPORTADORA DE FRUTAS Y LEGUMBRES, S.A. DE C.V.
APOYOS LOGISTICOS AYALA, S.C.
OPERADORA DE CIUDAD JUAREZ, S.A. DE C.V.
NAVARRO GARCÍA CELIA
C.H. ROBINSON DE MEXICO, S.A. DE C.V.
SISTEMAS INDUSTRIALES DE MAQUINARIA, S.A. DE C.V.
BALLERO NIETO HUMBERTO

El cuadro **No. 1.7** muestra que las empresas mexicanas registradas con la fracción arancelaria 0810.10.01 importan la fresa únicamente de los ESTADOS UNIDOS. Asimismo, puede observarse que en los últimos tres años ha incrementado la demanda, tanto en Valor como en Volumen:

**CUADRO No. 1.7**  
**Países que exportan fresa a México**  
**Valor en Dólares**  
**Volumen (Kg)**

País	1997		1998		1999	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen
E.U.	3,430,015	3,464,675	4,716,344	3,953,219	6,854,316	5,436,201

Fuente: BANCOMEXT.

**Fracción Arancelaria: 0812.20.01 Fresas**

Esta fracción se refiere a las empresas que se dedican a la importación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Frutos conservados provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada o sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar provisionalmente su conservación, pero impropios para la alimentación en tal estado. – Fresas (frutillas), las cuales se listan a continuación:

RAZÓN SOCIAL
AGRUPACION DE COMERCIO EXTERIOR MOJIFI, S.A. DE C.V. DISTRIBUIDORA DE FRESA MEGIL, S.A. DE C.V.

El cuadro **No. 1.8** muestra que las empresas mexicanas registradas con la fracción arancelaria 0812.10.01 importan la fresa únicamente de los ESTADOS UNIDOS. Asimismo, puede observarse que en los últimos dos años ha incrementado la demanda, tanto en Valor como en Volumen:

**CUADRO No. 1.8**  
**Países que exportan fresa a México**  
**Valor en Dólares**  
**Volumen (Kg)**

País	1998		1999	
	Valor	Volumen	Valor	Volumen
E.U.	691,126	1,255,828	866,889	1,358,912

Fuente: BANCOMEXT.

A continuación se muestra una lista de las empresas mexicanas que se dedican a la exportación de la fresa:

**Fracción Arancelaria: 0811.10 Fresas**

Esta fracción se refiere a las empresas que se dedican a la exportación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Frutos sin cocer o cocidos con agua o al vapor, congelados, incluso con adición de azúcar o de otros edulcorantes. – Fresas (frutillas), alguna de las cuales se listan a continuación:

RAZÓN SOCIAL
SIASMEX, S.A. DE C.V.
FRUTAS Y VEGETALES DE ZAMORA S.A. DE C.V.
FRESAS DE JACONA, SOC. DE PROD. RURAL DE R.L.
PROCESADORA GARCÍA, S.A. DE C.V.
LEÓN CHÁVEZ RAÚL
EMPACADORA LATINOAMERICANA, S.A. DE C.V.
CONGELADORA AMERICA, S.A. DE C.V.
GRUPO FREZA, S.A. DE C.V.
CONGELADORA DE ZAMORA, S.A.
SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL DE R.L.
VEGEMEX, S.A. DE C.V.
PEPINEX, S.A. DE C.V.
FREXPORT, S.A. DE C.V.
SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL DE R.I.
EMPAC CHAPALA, S.A. DE C.V.
FRUTAS TARA, S.A. DE C.V.
PROVEEDORA DE ALIMENTOS SELECTOS, S.A. DE C.V.
AGRI AMERICAN, S.A. DE C.V.
MEX FRIUT, S.A. DE C.V.
COMPAÑÍA COSMO, S.A. DE C.V.
PROVEEDORA DE FRUTAS, S.A. DE C.V.
INTERFRUT, S.A. DE C.V.
SECTOR DE PRODUCCIÓN HFRUTI Y AGRO JANAMUATO 1
PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE JACONA, S. DE R.L.
CONGELADORA NIÑO, S.A. DE C.V.
SOC. PROD. RURAL DUERO DE ZAMORA, S.A. DE C.V.
CONGELADORA CHIQUITA, S.A. DE C.V.
EXPORTADORA DE HORTALIZAS, S.A. DE C.V.
EMPACADORA DEL BOSUE, S.A. DE C.V.
SIASPORT, S.A. DE C.V.

El cuadro **No. 1.9** muestra que las empresas mexicanas registradas con la fracción arancelaria 0811.10 exportan la fresa a los siguientes países:

**CUADRO No. 1.9**  
**Países importadores de fresa mexicana**  
**Valor en Dólares**  
**Volumen (Kg)**

País	1997		1998		1999	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
AFGANISTÁN	--	--	--	--	29,847	38,266
ALEMANIA	--	--	--	--	18	20
ARGENTINA	465,966	382,833	338,276	281,261	--	--
AUSTRALIA	863,239	842,936	869,330	676,899	1,183,512	1,159,720
BRASIL	92,926	95,220	92,713	68,480	40,529	45,600
CANADÁ	397,634	509,146	533,692	576,176	748,732	800,422
COREA DEL SUR	432,407	421,125	--	--	--	--
CUBA	--	--	--	--	15,857	17,000
ECUADOR	--	--	--	--	126	132
ESPAÑA	14	20	37	47	--	--
E.U.	8,025,356	9,997,934	5,970,901	5,980,364	8,679,949	9,531,216
FRANCIA	721,899	618,590	657,670	462,359	1,370,787	1,244,368
ISRAEL	--	--	--	--	4	4
JAPÓN	613,483	426,475	249,343	266,947	421,800	465,431
NICARAGUA	--	--	--	--	90	100
NVA. ZELANDIA	10,884	14,936	--	--	6	2
PAÍSES BAJOS	--	--	30,698	34,465	--	--
PANAMÁ	--	--	4	5	4,443	3,300
QATAR	13,718	18,779	--	--	--	--
INGLATERRA	95,511	98,361	210,936	196,340	330,246	331,757
SUDÁFRICA	8	2	--	--	--	--
TAILANDIA	116,227	71,305	--	--	--	--
TRIN. Y TOBAGO	12,432	13,427	--	--	--	--
ISLAS VIRGENES	126,084	175,580	--	--	--	--

Fuente: BANCOMEXT

Tomando como base el cuadro **No. 1.9**, puede observarse que la fresa mexicana es exportada, bajo dicha fracción arancelaria, a varios países entre los que destacan AUSTRALIA, CANADÁ E INGLATERRA por el aumento a la demanda de dicho producto tanto en valor y volumen en los últimos tres años; hay países como ESTADOS UNIDOS, FRANCIA y JAPÓN en los cuales la fresa mexicana también es exportada; sin embargo, en 1998 registraron bajas en la demanda del producto. BRASIL es otro de los países que importa el producto de México; sin embargo, su demanda bajó considerablemente en 1999.

### Fracción Arancelaria: 0810.10 Fresas

Esta fracción se refiere a las empresas que se dedican a la exportación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Los demás frutos frescos. – Fresas (frutillas), las cuales se listan a continuación:

RAZÓN SOCIAL
RANCHO CAMINO REAL, S.A. DE C.V.
AGRIVIDA, S.A. DE C.V.
RUIZ ESPARZA ARELLANO FELIPE
PROMOTORA MEXICANA GAITÁN, S.A. DE C.V.
JUSTO GABEIRAS JOSE
PRODUCTOS AGRÍCOLAS LA CAMPIÑA, S.A. DE C.V.
PUNTA COLONET SAN TELMO, S.P.R. DE R.I.
GONZÁLEZ SALAZAR DAVID DANIEL
GARCÍA AGUNDEZ MIGUEL ÁNGEL
GONZÁLEZ SANDOVAL CONRRADO
MESTA GONZÁLEZ MARÍA TRINIDAD
SAN VICENTE CAMALÚ, S.P.R. DE R.I.
SOCIEDAD AGRÍCOLA BELLA VISTA, S.P.R. DE R.L.
SOCIEDAD DE PRODUCCIÓN RURAL DE R.L.
FREXPORT, S.A. DE C.V.
EMPACADORA DEL BOSQUE, S.A. DE C.V.
SIASPORT, S.A. DE C.V.
IMPORTADORA Y EXPORTADORA GUTIÉRREZ, S.A. DE C.V.

El cuadro **No. 1.10** muestra que las empresas mexicanas registradas con la fracción arancelaria 0810.10 exportan la fresa a los siguientes países:

**CUADRO No. 1.10**  
Países importadores de fresa mexicana  
Valor en Dólares  
Volumen (Kg)

País	1997		1998		1999	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
ALEMANIA	125,465	97,334	30,512	21,919	—	—
CANADÁ	26,036	10,300	—	—	99,063	74,935
SUR COREA	263,268	196,207	—	—	—	—
DINAMARCA	64,156	44,016	—	—	—	—
E.U.	11,901,757	6,950,591	27,382,963	11,164,191	21,698,797	17,405,704
FRANCIA	3,620	2,380	76,786	56,461	169,838	112,221
ITALIA	48	10	—	—	—	—
JAPÓN	14	9	—	—	48	34
PAÍSES BAJOS	24,195	23,576	29	10	5,662	1,476
PANAMA	—	—	—	—	2,051	2,800
REINO UNIDO	25,295	18,861	4,309	1,199	10	4

Fuente: BANCOMEXT

Tomando como base el cuadro **No. 1.10**, puede observarse que la fresa mexicana es exportada, bajo dicha fracción arancelaria, a varios países entre los que destacan ESTADOS UNIDOS y FRANCIA por el aumento a la demanda de dicho producto tanto en valor y volumen en los últimos tres años; hay países como REINO UNIDO y PAÍSES BAJOS en los cuales la fresa mexicana también es exportada; sin embargo, su demanda bajó considerablemente en 1999.

#### 1.3.4. Volumen porcentual de producción, superficie cosechada y de exportación de fresa.

**CUADRO No. 1.11**  
**VOLUMEN PORCENTUAL DE PRODUCCIÓN, SUPERFICIE**  
**COSECHADA Y DE EXPORTACIÓN DE FRESA.**  
**(1993-1999)**

AÑO	SUPERFICIE		COMERCIO EXTERIOR	
	SEMBRADA HA	COSECHADA HA	IMPORTACIONES (TON)	EXPORTACIONES (TON)
1993	6,352	5,761	6,392	27,771
1994	5,556	4,977	9,755	36,209
1995	8,354	7,149	3,776	47,202
1996	7,496	7,193	4,444	40,175
1997	6,360	6,126	3,741	18,504
1998	6,718	6,539	5,765	59,828
1999	7,258	6,717	N/d	N/d

Fuente: SAGARPA y SE, Centro de Estadística Agropecuaria.

En el cuadro **No. 1.11** se presentan la superficie sembrada y cosechada del país en los años de 1993 a 1999, así como tonelaje destinado a la exportación, y la importación que se realiza en México.

Cabe hacer mención que alrededor del 80% de la producción total del país se destina a la exportación, por lo cual, los freseros están sujetos de cierta forma al mercado de Estados Unidos, que es en la mayor parte el principal importador de

<sup>\*</sup> Dato estimado basándose en el promedio de los porcentajes obtenidos entre la superficie sembrada sobre la superficie cosechada de los años de 1993 a 1998, debido a que dicha información no se encuentra disponible a la fecha.



fresa mexicana, debiéndose exportar en la época que dicho país no produce, o sea durante los meses de octubre a marzo (periodo invernal), la fruta que no puede ser colocada durante ese periodo (abril a septiembre) se destina al mercado nacional. La fresa congelada se exporta básicamente de los estados de Irapuato y Michoacán, por ser ellos concesionarios principales de este tipo de presentación.

### 1.3.5. Consumo nacional

El consumo nacional de las frutas más comunes, en comparación con el de la fresa se puede considerar alto, esto explicado por el alto precio de la fresa y ello por el alto costo de producción y las características del producto que es muy perecedero y de difícil manejo.

En términos generales, en los últimos años se ha incrementado el consumo nacional de fresa fresca debido al aumento de la producción. Dos son las entidades que abastecen el mercado nacional: Michoacán y Guanajuato, por su parte las producciones obtenidas en Jalisco, Estado de México y Querétaro son destinadas a cubrir su consumo interno.

**CUADRO No. 1.12**  
**Consumo Nacional de Fresa**  
**(1993-1997)**

AÑO	CONSUMO NACIONAL (TON.)	%
1993	73,278	18.44
1994	68,552	17.25
1995	88,413	22.25
1996	83,417	21.00
1997	83,635	21.06
1998	n/d	--
1999	n/d	--
<b>Total</b>	<b>397,295</b>	<b>100%</b>

Fuente: SAGARPA. Los datos de 1998 y 1999 no se encuentran disponibles a la fecha  
N/d: No disponible

En el cuadro **No. 1.12** se muestra el consumo nacional de fresa en los últimos cinco años. Se observa que en 1995 se registró el mayor porcentaje de consumo en toneladas de dicho producto.

## 1.4. LA FRESA EN EL MERCADO INTERNACIONAL

### 1.4.1. Principales países productores e importadores.

De la demanda de productos agrícolas en los mercados internacionales, las frutas juegan un papel importante como generadoras de divisas para muchos países productores. Algunos productos presentan una mayor demanda que otros, la naranja, la manzana, el plátano, etcétera; sin embargo, otros, aún cuando el volumen comercializado es menor, constituyen una fuente significativa de ingresos para los productores, como es el caso de la fresa.

"En el ámbito mundial podemos detectar a cinco países que aportan poco más del 55% de la producción mundial de la fruta: Estados Unidos, España, Japón, Polonia e Italia (Véase Gráfica No. 1)".

**CUADRO No. 1.13**  
**PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE FRESA**  
**1993-1997**  
**(miles de toneladas)**

PAIS	1993	1994	1995	1996	1997
E.U.	656.62	748.33	728.56	738.17	738.17
ESPAÑA	261.4	282.3	285.5	217	236.1
JAPÓN	207.4	197.8	201.5	201.5	201.5
POLONIA	199.98	141.6	211.3	181.2	140
ITALIA	194.33	190	190.1	168.6	150
OTROS	1,000.05	1,084.75	1,100.82	1,125.40	1,116.09
<b>MUNDIAL</b>	<b>2,519.78</b>	<b>2,644.68</b>	<b>2,717.78</b>	<b>2,631.87</b>	<b>2,581.86</b>

Fuente: ASERCA con datos de la FAO

"Estados Unidos ha demostrado una tendencia a la alta en cuanto a la producción de la misma, mientras que España a la baja, por lo que se ha decidido destinar una superficie cultivable mayor".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Revista "Claridades Agropecuarias", No. 55, México, marzo 1998.

<sup>2</sup> Revista "Claridades Agropecuarias", No. 55, México, marzo 1998.

Japón mientras tanto, de los pocos productos que se pueden obtener con relativa abundancia, está la fresa cuya producción le permite atender parte de su mercado interno.

Con excepción de 1994, la producción de fresa en este país se ha mantenido relativamente estable, aportando alrededor del 7.7 % del total mundial lo que lo ubica como el tercer productor mundial de la fruta. Debido a que disminuyó su producción de fresa y a que su consumo poblacional es el mismo, ha provocado que sus compras externas se incrementen, repuntándose hasta en un 50.2%.

Italia y Polonia se encuentran como el cuarto y quinto lugar más importante en producción de fresa en el ámbito mundial respectivamente, su contribución al total mundial es prácticamente muy similar (6.84 y 6.67 % respectivamente). Ambos países presentan una tendencia a la baja en su producción.

Pese a que la producción mundial de fresa ha presentado un comportamiento cíclico en los últimos años, el comercio internacional del producto ha ido en pleno crecimiento, dando a entender que el consumo en diferentes ciudades ha ido en aumento, ejemplo de ello es Canadá.

De acuerdo con las estadísticas dadas a conocer por la FAO, haciendo un comparativo de los últimos dos años (1997 y 1996) se estima que la producción mundial de la fresa vaya en descenso, destacando los casos de Polonia e Italia cuya producción registra una contracción en 1997 respecto de 1996 (**véase cuadro No.1.13**). España es el único país que presenta un comportamiento positivo. Estados Unidos y Japón no sufrieron cambios drásticos entre un año y otro; en el primero se debió a los bajos precios que se pagaron a los productores de fresas, lo que frenó el estímulo para cultivar este producto. Mientras tanto, la producción japonesa se mantiene en el mismo nivel debido a que, tanto la superficie cultivada como los rendimientos, no sufrirán cambios<sup>1</sup>.

Sin embargo uno de los elementos que se ha analizado son los efectos de los fenómenos meteorológicos como "El niño", "La niña", las lluvias en Europa o la escasez de humedad, los cuales producen resultados negativos a la agricultura en general y la producción de la fresa en particular.

En cuanto a las principales importaciones de fresa es importante señalar que la mayor parte de éstas se encuentran concentradas en cinco países, que al igual que las exportaciones, la mayoría son europeos: Alemania, Francia, Canadá Reino Unido y Estados Unidos, los que importan 73% del total mundial (**Véase Gráfica No. 2**).

---

<sup>1</sup> Revista "Claridades Agropecuarias". No. 55. México marzo 1998.

**CUADRO No. 1.14**  
**PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE FRESA**  
**miles de toneladas**  
**(1993-1997)**

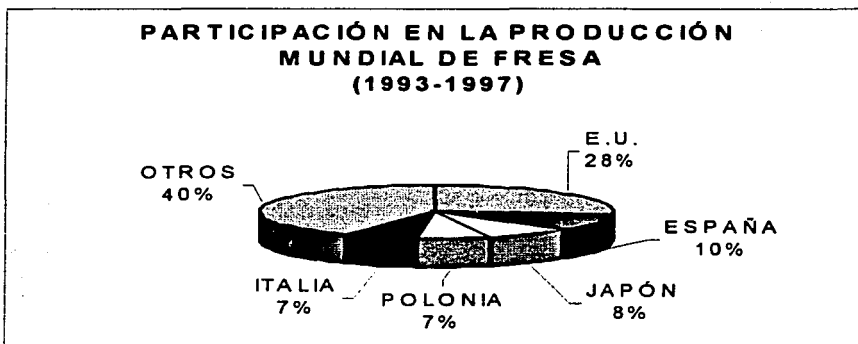
PAIS	1993	1994	1995	1996	1997
ALEMANIA	96.95	85.2	128.24	140.5	136.05
FRANCIA	50.8	53.01	62.61	63.99	62.07
CANADÁ	36.33	36.22	39.21	37.52	36.39
R. UNIDO	21.76	19.38	26.49	25.48	24.71
E.U.	10.8	14.23	19.82	26.68	25.87
OTROS	28.09	87.42	99.11	104.45	101.34
<b>MUNDIAL</b>	<b>298.73</b>	<b>295.46</b>	<b>375.48</b>	<b>398.38</b>	<b>386.43</b>

Fuente: ASERCA con datos de la FAO

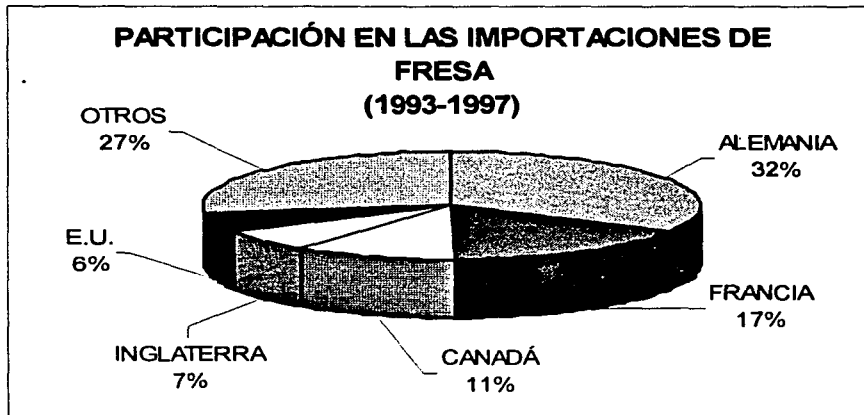
De los países importadores de fresa el más destacado es Alemania cuyas compras externas representaron entre 1993 y 1996 una tercera parte del total mundial. Sus compras externas han registrado un importante dinamismo pese a que su producción ha crecido 32.1% sin embargo, esta ha sido insuficiente para cubrir su consumo interno.

**1.4.2. Estadísticas de producción e importación de los principales países**

**GRÁFICA No. 1**



GRAFICA No. 2



Fuente: ASERCA con datos de la FAO

### 1.5. PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN EL MERCADO EXPORTADOR DE LA FRESA

México se ha caracterizado por ser uno de los principales países exportadores de una gran variedad de productos en los que destacan los frutos. Bajo este contexto cabe señalar que el valor de exportación ha registrado una tendencia creciente en los últimos 6 años (1993-1999).

Esto mismo ha ocurrido con el valor de la fresa; la tasa media anual para el periodo de 1993 a 1998 fue del 25%, al pasar de 22 md a 67 md, de un año a otro.

"Las regiones productoras del país se han especializado en el mercado nacional o internacional dependiendo de la tecnología e infraestructura con que cuentan. Así, la región del Valle de Zamora y Baja California parte de su producción está destinada a la exportación en fresco o congelado, mientras que la región de Irapuato y restantes del estado de Michoacán son destinadas al consumo del mercado nacional"<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Revista "Claridades Agropecuarias", No. 55. México, marzo 1998.

El principal país de destino de la producción de fresa mexicana es Estados Unidos, ya que capta el 95% del volumen total exportado, esto se debe a que complementa dicho mercado durante el periodo invernal.

En el año de 1992 las exportaciones se vieron afectadas, pero a partir de 1993 y hasta 1995 se observa una importante recuperación, llegando en este último año a exportar cerca del 50% de la producción total del país.

Para 1998 los principales mercados de destino fueron: Estados Unidos (97%), Gran Bretaña y Alemania (con 1% cada uno). Cabe señalar que se han realizado, aunque en montos poco significativos, exportaciones de fresa a Francia, Países Bajos, España e Italia.

En lo referente a los periodos de exportación ésta se realiza prácticamente durante todo el año; sin embargo el periodo de mayor flujo de volúmenes es en el lapso de diciembre a junio (periodo invernal).

Se considera que las perspectivas para la comercialización internacional de fresa son positivas, ya que es un producto que se exporta desde hace más de cuarenta años y el principal importador es Estados Unidos durante el periodo invernal. Se debe tomar en cuenta que Nueva Zelanda y Canadá sólo compiten durante los dos últimos meses del año; por lo tanto es necesario que se refuerce el posicionamiento en nuestro principal mercado importador así como emplear una estrategia de diversificación de mercados.

La fresa es una fruta que puede tener una gran demanda en diferentes mercados, entre ellos está Japón y la Unión Europea, en este sentido es importante notar que se tiene que cumplir con las exigencias de dichos mercados para poder contar con una mayor aceptación.

# **CAPÍTULO DOS**

## **PERFIL DEL MERCADO DE DESTINO**

## CAPÍTULO DOS

### PERFIL DEL MERCADO DE DESTINO

Japón, a fin de garantizar la sanidad de los alimentos, ha establecido, al igual que otras naciones, normas y requisitos adecuados a sus singulares hábitos alimenticios. "La proporción de autosuficiencia alimenticia de Japón es sumamente baja y por lo menos el 40% de los alimentos consumidos en éste país son importados. La proporción de dependencia de Japón en los alimentos importados es elevada tanto para los productos primarios como para los alimentos procesados. Debido a esto, a los japoneses les preocupa asegurar la calidad de sus alimentos. En este sentido, se considera que las exportaciones de alimentos frescos mexicanos al Japón tienen grandes posibilidades, principalmente con ajo, melón, aguacate, toronja, pepino, piña, fresa y limón persa".<sup>1</sup>

#### 2.1. RETOS PARA EL EXPORTADOR MEXICANO EN EL MERCADO JAPONÉS

Dicho lo anterior, por las características que representa el mercado de Japón, éste puede resultar muy atractivo para el exportador mexicano; sin embargo, existe la idea de que se trata de un mercado tan difícil, que inhibe a los exportadores potenciales antes de intentar incursionar en él. En la revista *Negocios Internacionales* 77 de agosto de 1998 se menciona que ésta percepción se basa, principalmente en los siguientes factores:

- Falta de conocimiento del mercado japonés y de las oportunidades de negocio que representa.
- Alto nivel de calidad y precios competitivos que caracteriza a los productos que penetran a ese mercado.
- Problemas de comunicación, resultado de las diferencias de cultura, idioma y huso horario, entre otros.
- Volumen de la demanda japonesa, que hace recomendable la consolidación de la oferta exportable.
- Carácter de largo plazo de las relaciones comerciales que establecen los empresarios japoneses, misma que impone un ritmo en las negociaciones, que requiere paciencia y perseverancia de los potenciales socios mexicanos.

Pero, como se observa en el comportamiento de las exportaciones mexicanas a Japón en los últimos años, "este es un mercado de grandes oportunidades, donde los retos pueden convertirse en logros a través de adecuadas estrategias de promoción, control de calidad y precios competitivos"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Revista *Negocios Internacionales* No. 77, Consejería Comercial en Japón, Agosto 1998

<sup>2</sup> Revista *Negocios Internacionales* No. 77, Consejería Comercial en Japón, Agosto 1998



Dentro de los aspectos generales que debe tomar en cuenta el exportador, es el considerar el comercio internacional como un intercambio no solo de mercancías, sino de culturas. Esto significa que, para realizar una operación comercial, primero debe conocer no solamente los requerimientos del cliente, sino también varios aspectos de su cultura (entre ellos el idioma), su forma de hacer negocios e inclusive sus costumbres, tales como las reglas de etiqueta, los hábitos de puntualidad, etc., así como también para conocer personalmente a los clientes y su filosofía.

En el caso del mercado japonés, debido a la diferencia en las costumbres en la forma de consumir los alimentos entre las dos culturas, mexicana y japonesa, se ha comprobado que uno de los principales obstáculos lo constituye el estar consciente de que, para exportar se requiere adaptarse a las especificaciones del mercado de destino.

La palabra comercio, en el idioma japonés, además del significado de intercambio de mercancías tiene una connotación de continuidad, es decir, que las operaciones deben ser vistas bajo una óptica de constancia o permanencia. En este sentido, las operaciones esporádicas o que benefician a una sola de las partes involucradas, no tiene cabida en el mercado japonés.

"En la cultura japonesa, tradicionalmente el consumidor come con los ojos y no con la boca, es decir, que los alimentos deben ser atractivos a la vista, lo que constituye un factor más relevante incluso que el sabor".

El consumidor japonés promedio prefiere frutas, vegetales y platillos que tengan buen aspecto y color, a diferencia de la cultura mexicana, en lo que lo más importante es el sabor, aunque la apariencia no sea muy atractiva.

## 2.2. PERFIL DEL MERCADO JAPONÉS

"Japón está situado al este de la costa del Continente Asiático. Las 7,000 islas que lo componen se extienden en un arco de alrededor de 3,000 kilómetros de nordeste a sudoeste. Esa área total, tomando en cuenta los territorios del Norte, es de 377,819 km<sup>2</sup>, aproximadamente el 67% corresponde a bosques, zonas volcánicas, áreas montañosas y campos, el 14% a tierra de cultivo y el 15% a áreas habitables con una densidad de 1,500 personas por km<sup>2</sup>, lo que hace de Japón un país con alta dependencia de productos importados."<sup>2</sup>

Las cinco islas principales son, Hokkaido, Honshu, Shikoku, Kyushu y Okinawa.

Al igual que México, Japón está localizado en la Cuenca del Pacífico, es un vecino con el cual se comparte el mismo océano y es un país política y socialmente

<sup>1</sup> México en el comercio internacional de frutas. BANCOMEXT, 1990

<sup>2</sup> Productos Prioritarios de Exportación con posibilidades en el mercado de Japón. BANCOMEXT. 1990.

estable, esto ofrece a las empresas extranjeras grandes oportunidades para entablar negocios seguros y de largo plazo.

Japón es un país geográficamente pequeño, con un territorio de menos de una quinta parte del territorio de México, sin embargo, su población que alcanza más de 126 millones de personas, sobrepasa a la de México. El producto interno bruto japonés lo convierte en la segunda economía más grande del mundo. "Japón es un gran importador, incluso importa más que Francia o que el Reino Unido; en 1998 fue el tercer importador más grande del mundo sólo superado por los Estados Unidos y Alemania"<sup>1</sup>.

"Después de los Estados Unidos, Japón constituye el segundo mercado de consumidores más grande en el mundo tanto en población como por ingreso: importó en 1989 más de 2,000 billones de dólares"<sup>2</sup>. El sistema de empleo de largo plazo y la correlación entre ingresos y antigüedad tienen un efecto considerable en el patrón de consumo de los japoneses. Su elevado índice de ahorro "que en marzo de 1997 alcanzaba aproximadamente 9 billones de dólares"<sup>3</sup>, uno de los índices más altos en el mundo, y su política gubernamental de fomento a las importaciones (especialmente de productos provenientes de países emergentes), hacen de Japón uno de los mercados más atractivos del mundo.

Una característica que distingue a la sociedad japonesa de otras es la relativa pequeña brecha existente entre los ricos y los pobres, y el hecho de que la gran mayoría de su población pertenece a la clase media. Como resultado del rápido y sostenido crecimiento económico de Japón desde la década de los 60 hasta los 80' s, el ingreso de la clase media creció considerablemente generando un gran mercado para los productos de consumo. Eso ha derivado de un aumento en la calidad de vida y una diversificación de los estilos de vida de los japoneses, lo que a su vez se refleja en una gran variedad de necesidades de los consumidores, lo que ofrece significativas oportunidades para exportar a dicho mercado.

Un indicador de la popularidad de los productos extranjeros es el auge en la importación individual por parte de los propios consumidores quienes hacen pedidos de productos directamente a empresas que no están en Japón.

Las sociedades evolucionan con el tiempo, y en el caso de Japón esto aplica de manera particularmente rápida. En los últimos años, el promedio de edad está subiendo rápidamente, el tiempo para el ocio está aumentando y cada vez más mujeres se integran a la fuerza laboral. Estos cambios han tenido un gran impacto en los estilos de vida del japonés y como consecuencia natural esto ha provocado cambios en las necesidades de consumo y el desarrollo y venta de los productos.

<sup>1</sup> Revista *Negocios Internacionales* No. 77. Consejería Comercial en Japón. Agosto 1998

<sup>2</sup> Como exportar a Japón. BANCOMEXT, México, 1998.

<sup>3</sup> Kaji, Shahoco, "The Japanese Financial Sector and Globalization", en Jethro, "Focus Japan", Vol. 25 No. 5, mayo 1998. Tokio, Japón, p.13

### **2.2.1. Características del Mercado Japonés en cuanto a Normas para la importación de productos agrícolas.**

Debido a la situación insular y a su característica geografía montañosa, con una superficie cultivable muy reducida, Japón ha padecido tradicionalmente la necesidad de importar productos agrícolas.

Es un hecho reconocido que la introducción de flora y fauna dañinas tales como insectos, bacterias, etcétera, a cualquier país, eleva considerablemente la posibilidad de contaminar la vegetación y los cultivos de los países importadores de dichos productos, ocasionándoles severos perjuicios. Por esta razón, en todo el mundo se han implantado estrictos controles a fin de prevenir y evitar esta circunstancia.

Japón no es la excepción y ha promulgado también una legislación que regula la importación de productos agrícolas.

"Desde el punto de vista fitosanitario, el gobierno japonés ha adoptado medidas de inspección sumamente rígidas para prevenir la introducción de dichas plagas. El rango de plantas sujetas a inspección es sumamente amplio e incluye mercancías tales como: semillas, plantas ornamentales, bulbos y tubérculos, flores, frutas, hortalizas, cereales, leguminosas, especias y condimentos crudos, así como hierbas medicinales. Si durante la inspección se descubren plagas dañinas, de inmediato se ordena la desinfección, retiro o destrucción de tales plantas".<sup>1</sup>

"Es por ello que la detección por parte de las autoridades sanitarias japonesas de una sola larva de mosca o cualquier otro tipo de plaga, llega a ocasionar muy serios problemas, que pueden provocar la prohibición total a la importación de un determinado producto"<sup>2</sup>.

Este tipo de situaciones genera desconfianza por parte del importador y puede ocasionar, además, que los requisitos sanitarios alcancen medidas más estrictas, como actualmente es obligatorio que en los certificados fitosanitarios internacionales se inscriba claramente la leyenda "Este producto no es originario del Estado de Chiapas"<sup>3</sup>. En Japón las autoridades sanitarias llegan al extremo de que la omisión de ésta leyenda sea motivo suficiente para detener la importación.

La presencia de residuos químicos tales como insecticidas, herbicidas, pesticidas y fertilizantes en los productos agrícolas también da origen a severas medidas prohibitivas.

<sup>1</sup> Nakahara Matzuoka Kozo. "Regulación, requisitos y situación de la importación de productos agropecuarios en el mercado japonés". México, 1990.

<sup>2</sup> Nakahara Matzuoka Kozo. "Regulación, requisitos y situación de la importación de productos agropecuarios en el mercado japonés". México, 1990.

<sup>3</sup> Nakahara Matzuoka Kozo. "Regulación, requisitos y situación de la importación de productos agropecuarios en el mercado japonés". México, 1990.

"Para exportar a Japón, el proveedor extranjero hace frente a la tarea de entender la Legislación y los complicados Reglamentos relacionados con la sanidad de los alimentos en dicho país. En algunos casos, los alimentos que se han descargado en los muelles, han regresado a su origen debido a que violaban las normas sobre alimentos".<sup>1</sup>

### **2.2.2. Población**

"La población total de Japón en 1999 era de 126,166,000 personas, del total de la población 48.5% son hombres y 51.5% son mujeres. Las principales ciudades Tokio, Osaka y Nagoya, concentran aproximadamente la mitad de la población nacional. El poder adquisitivo de sus habitantes figura entre los más altos"<sup>2</sup>.

"Información estadística disponible indica que, en la actualidad, la población económicamente activa en Japón es de 68.3 millones de habitantes y la efectivamente empleada es de 66.1 millones, lo que representa una tasa de desempleo del 3.3%".<sup>3</sup>

### **2.2.3. Situación política**

Japón es una Monarquía Constitucional, del que el Jefe de Estado es el Emperador, símbolo de unidad nacional; sus poderes están sujetos a la ley del país y todas sus funciones políticas deben ser aprobadas por el Gabinete. La ley del país esta regida por la constitución, que no puede ser violada por ninguno de los tres órganos en los que se divide el poder: La Dieta (Órgano Legislativo), El Gabinete (Órgano Ejecutivo) y el Órgano Judicial.

### **2.2.4. Promoción a las importaciones**

Las promociones son realizadas por medio de JETRO-MÉXICO.

"Japan External Trade Organization" (JETRO) es una entidad del gobierno japonés sin fines de lucro dedicada a la promoción del intercambio económico de Japón con los demás países con el objetivo de lograr un comercio global equilibrado.

"Fue fundado en 1958, su sede está localizada en Tokio y una subsele en Osaka, cuenta también con 35 oficinas regionales en Japón y 80 oficinas en 58 países. En un principio el objetivo de JETRO fue promover las exportaciones japonesas para impulsar el desarrollo económico de la posguerra. Sin embargo en la década de los 80's, a medida que el superávit japonés aumentaba, JETRO comenzó a promover las importaciones en Japón, misión que prevalece actualmente. JETRO

<sup>1</sup> Alimentos Frescos. "Guía de exportación sectorial" BANCOMEXT. México. 2000.

<sup>2</sup> Statistics Bureau. Monthly Statistics of Japan. (Management and Coordination Agency. No. 434. Agosto 2000). p.12

<sup>3</sup> Alimentos Frescos. "Guía de exportación sectorial" BANCOMEXT. México. 2000.

también participa activamente impulsando el desarrollo de las industrias de soporte en diversos países y promueve los intercambios internacionales en diversos niveles".<sup>1</sup>

"La oficina de JETRO en la ciudad de México, cuenta con información del mercado japonés además de mecanismos de apoyo potencial al exportador mexicano, que le facilitan el incursionar con éxito en uno de los mercados más grandes del mundo".<sup>2</sup>

Las actividades de JETRO comprenden:

- Apoyo a productos mexicanos con potencial exportador a Japón
- Promoción de las inversiones directas japonesas en México
- Impulso al desarrollo de la industria de soporte mexicana
- Apoyo al intercambio tecnológico
- Brindar información comercial sobre el mercado japonés
- Cooperación y colaboración con los principales organismos promotores del comercio y la inversión de México

En Japón, tanto el sector privado como el público han realizado esfuerzos en los últimos años para corregir la balanza comercial con diversos países. Por ejemplo, por muchos años, el mes de octubre, ha sido declarado oficialmente como el mes de la expansión de las importaciones, y en todo el país se llevan a cabo eventos para promover el entendimiento del papel que juegan las importaciones para mejorar la calidad de vida, y para coadyuvar a estos esfuerzos, así como para vigorizar sus propios programas de promoción de importaciones. JETRO, organiza varios eventos cada mes de octubre, dentro de los que se destacan la realización de exhibiciones de productos extranjeros prometedores.

Dentro de los países desarrollados, Japón es uno de los países en donde se ha avanzado más en la liberación de las importaciones, por ejemplo, hasta el primero de abril de 1998 solo cinco productos permanecían con restricciones a la importación y actualmente éstos son los productos marinos.

### **2.2.5. Desregulaciones**

"La desregulación está en marcha en Japón, a través de revisiones a las leyes desde el año de 1967 y para 1994, más de 670 productos que requerían autorización fueron liberalizados. En marzo de 1995, el gobierno Japonés adoptó el Plan para Promover la Desregulación, con el propósito de impulsar la calidad de vida de los japoneses a través de expandir la variedad de opciones para los

---

<sup>1</sup> Carta ANIERM. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, enero 2000

<sup>2</sup> Carta ANIERM. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, enero 2000

consumidores, así como también al reducir la brecha entre los precios de los productos japoneses y extranjeros. En marzo de 1998, cerca de 2,833 regulaciones fueron abolidas en 12 sectores, incluyendo la informática, las telecomunicaciones y la distribución”<sup>1</sup>.

“Como ejemplo de lo anterior, en 1996 se implementó un nuevo sistema aduanero para obtener el paso inmediato de la carga aérea a través de la aduana japonesa, así como también la disminución de la documentación requerida para tal efecto.”<sup>2</sup>.

### **2.2.6. Demanda de la fresa**

Japón es un país en el que los hábitos alimenticios han incluido desde antaño el consumo de frutas y verduras frescas, constituyendo, junto al arroz y al pescado, los componentes básicos de la dieta japonesa.

La principal característica que busca el consumidor japonés en las frutas es la frescura, la presentación también es un factor fundamental. En este sentido, el consumidor es tremendamente cuidadoso rechazando los productos que tengan algún defecto.

“El grado de auto-abastecimiento, aunque ha descendido ligeramente en las últimas décadas, continúa siendo bastante elevado, cifrándose en un 94 % para verdura y en un 75% en frutas, entre ellas, la fresa”<sup>3</sup>.

“Los Japoneses gastan aproximadamente el 16% de su ingreso disponible en alimentos (un porcentaje relativamente alto de su ingreso disponible en comparación con otros países industrializados) y el 16% de este presupuesto se destina a la compra de frutas y vegetales.”<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Carta ANIERM. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, enero 2000

<sup>2</sup> Carta ANIERM. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, enero 2000

<sup>3</sup> El Mercado de Frutas y Verduras en Japón Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid, 1990

<sup>4</sup> Alimentos Frescos, “Guía de exportación sectorial” BANCOMEXT, México, 2000.

## 2.2.7. Cifras de producción y exportación de fresa japonesa

**CUADRO No. 2.1**  
**Producción de fresa en Japón**  
**(1993-1998)**  
**(miles de toneladas)**

PAÍS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
JAPÓN	207.4	197.8	201.5	201.5	201.5	201.5	N/D

Fuente: ASERCA con datos de la FAO

En el cuadro anterior puede observarse que la producción de fresa en Japón se ha mantenido en el mismo nivel los últimos cuatro años reportados (1995-1998), pero en menor cantidad respecto de 1993. En 1994 la producción fue muy baja. Como resultado de lo anterior, la producción no es suficiente para abastecer al mercado japonés haciendo necesario la importación de este producto.

**CUADRO No. 2.2**  
**Exportaciones japonesas de fresa fresca**  
**(1999-2000)**  
**Valor en Yenes**  
**Volumen (miles Kg)**

País	1999		2000	
	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN
KOREA	744	456	--	--
HONG KONG	2,719	3,669	2,292	3,733
GUAM	172	514	--	--
<b>TOTAL</b>	<b>3,635</b>	<b>4,639</b>	<b>2,292</b>	<b>3,733</b>

Fuente: BANCOMEXT

Como se puede notar en el cuadro anterior, las exportaciones de fresa Japonesa son muy escasas. En lo referente a los dos últimos años reportados, sólo muestra exportaciones de fresa fresca en su mayoría a Hong Kong.

### 2.2.8. Niveles de importación en Japón

"Las importaciones totales de Japón en 1997 sumaron US\$ 411,296 MM, es decir 10.2% del PIB<sup>1</sup>. Aproximadamente 22% de sus importaciones provienen de Estados Unidos. "Los productos Mexicanos que Japón importó en 1997 representaron el 0.47% del total de sus importaciones"<sup>2</sup>.

En la actualidad, el principal obstáculo que encuentran las exportaciones de frutas y verduras frescas a Japón es la existencia de una rígida reglamentación fitosanitaria, que prohíbe la importación de una gran parte de productos agrícolas frescos en función del país o área geográfica de procedencia por plagas o enfermedades que según dicha reglamentación son endémicas en esas zonas. El sistema supone una importante barrera proteccionistas.

A continuación se presentan los principales productos mexicanos que importa Japón:

**CUADRO No. 2.3**  
**Importaciones japonesas**  
**(1996-1999)**  
**Valor en Dólares**

PRODUCTOS	1996	1997	1998	1999
Alimentos	324,575,130	357,653,181	342,332,960	395,378,064
Materias primas	187,230,515	196,821,492	184,579,512	202,192,529
Combustibles	652,956,468	460,462,028	203,044,454	311,898,739
Manufacturas	707,541,383	588,891,217	483,171,870	724,681,927
Otros	19,054,904	13,808,444	11,527,921	18,391,044
Total	\$1,891,358,400	\$1,617,636,362	\$1,224,656,717	\$1,652,542,303

Fuente: Revista Jetro 2000

Como se observa en el cuadro anterior, puede apreciarse que la importación de alimentos en este país es muy importante, dentro de este concepto, el cual ha aumentado de 1996 a la fecha, podemos encontrar la calabaza, el espárrago, el mango, el melón, el aguacate, el garbanzo y las semillas de ajonjolí, que son de los principales productos alimenticios mexicanos comprados en el mercado japonés.

<sup>1</sup> La información estadística contenida en esta sección fue elaborada por la Consejería con datos tomados del Reporte Mensual de Estadísticas de Japón. BANCOMEXT. El tipo de cambio promedio yen/USD que se consideró es de 120.41 yenes/USD\$1.00 para 1997. p. 79,84.

<sup>2</sup> Reporte Mensual de Estadísticas de Japón. BANCOMEXT. p. 84. México, 2001.



**CUADROS No. 2.4**  
**Importaciones japonesas de fresa**  
**(1997-2000)**  
**Valor en Yenes**  
**Volumen (miles Kg)**

**Fresa Fresca**

País	1997		1998		1999		2000	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
Korea	67,839	47,855	164,866	84,194	511,037	264,829	1,103,251	626,328
USA	4,475,828	3,921,524	4,157,185	4,114,897	4,323,512	3,539,691	4,197,341	3,543,907
Kenya	0	0	0	0	0	0	784	839
N.Zeland	142,624	142,946	171,480	153,238	164,683	140,196	215,977	177,308
Nethlds	0	0	60	233	0	0	0	0
R. Nauru	0	0	0	0	0	0	360	334
Australia	0	0	0	0	0	0	9,728	12,458
<b>Total</b>	<b>4,686,291</b>	<b>4,112,325</b>	<b>4,493,591</b>	<b>4,352,562</b>	<b>4,999,232</b>	<b>3,944,716</b>	<b>5,527,441</b>	<b>4,361,174</b>

Fuente: Imports of commodity by country, Jetro; Tomos Años: 1997, 1998, 1999, 2000

**Fresa con azúcar**

País	1997		1998		1999		2000	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
Korea	1,375,012	283,287	1,614,244	292,520	2,643,531	488,831	2,091,607	376,787
China	6,614,867	887,101	6,409,773	973,369	8,054,264	1,011,004	8,831,913	1,002,397
Thailand	1,441,662	382,566	992,716	144,253	598,161	80,042	807,680	102,670
USA	11,295,179	2,406,437	10,402,648	2,612,726	8,424,141	1,930,991	7,978,224	1,667,894
México	1,689,583	312,110	945,988	207,142	1,438,609	269,621	1,031,913	165,681
Chile	601,755	113,490	643,251	126,683	554,009	103,646	823,131	137,354
Francia	0	0	5,184	2,334	14,382	5,305	29,532	10,812
Nethlds	18,000	2,833	0	0	0	0	0	0
Egipto	0	0	0	0	0	0	81,492	11,118
Perú	34,034	7,132	0	0	0	0	0	0
Macao	21,973	3,929	0	0	0	0	0	0
Moroco	0	0	40,320	9,228	0	0	0	0
Canadá	1,200	565	1,200	640	7,260	3,997	5,280	2,724
<b>Total</b>	<b>23,093,265</b>	<b>4,399,450</b>	<b>21,055,324</b>	<b>4,368,895</b>	<b>21,734,357</b>	<b>3,893,437</b>	<b>21,680,772</b>	<b>3,477,437</b>

Fuente: Imports of commodity by country, Jetro; Tomos Años: 1997, 1998, 1999, 2000

## Fresa Congelada

País	1997		1998		1999		2000	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
Korea	1,100	216	614,331	90,044	1,160,813	194,253	202,993	33,232
China	1,139,657	147,035	824,024	111,244	2,294,286	247,018	1,791,649	176,479
Thailand	20,000	4,251	22,000	4,975	71,700	13,824	80,710	14,124
Sweden	5,982	2,906	6,730	3,560	1,496	722	748	232
Netherlands	12,000	1,982	22,500	5,207	0	0	16,240	3,707
Belgium	0	0	1,800	862	0	0	0	0
France	7,250	5,461	17,556	11,817	11,192	9,157	11,987	6,659
Spain	4,400	6,017	1,600	2,516	11,275	1,687	2,020	1,649
Poland	314,093	54,299	254,700	64,441	150,910	44,879	58,380	10,159
USA	2,501,119	497,917	2,897,680	755,972	4,286,061	1,027,067	3,241,063	681,977
México	13,716	3,201	176,234	33,339	462,580	82,047	280,425	47,275
Chile	86,605	14,167	77,359	19,248	266,487	53,743	190,926	32,277
Tunisia	0	0	1,000	1,402	1,600	1,704	0	0
N.Zeland	0	0	1,000	203	0	0	0	0
Portugal	0	0	0	0	0	0	2,000	571
Austral	0	0	0	0	500	288	0	0
Turkey	0	0	3,500	4,247	2,000	1,041	46,160	10,561
<b>Total</b>	<b>4,105,922</b>	<b>737,452</b>	<b>4,922,014</b>	<b>1,109,077</b>	<b>8,720,900</b>	<b>1,677,430</b>	<b>5,925,301</b>	<b>1,018,902</b>

Fuente: Imports of commodity by country, Jetro; Tomos Años: 1997, 1998, 1999, 2000

Las fracciones arancelarias 0811.10.10 y 0811.10.20 corresponden al estado de la fresa en que más importa Japón de México y que, como se puede observar, ha figurado dentro del mercado, teniendo la mayor cantidad importada en 1999 con la fracción 0811.10.20 y la fracción 0811.10.10 en los años de 1997 a 2000 se ha mantenido estable, siendo esta fracción la más sobresaliente de las exportaciones mexicanas de fresa (Véase cuadros fresa con azúcar y fresa congelada).

El principal competidor que tiene México en cuanto a exportación de la fresa es Estados Unidos, que de acuerdo a las cifras mostradas, es el país que tiene las mayores exportaciones hacia Japón en todas las fracciones arancelarias de la fresa. Cabe mencionar que otros países importantes en este rubro son Corea, China y Chile; los primeros dos países reportan exportaciones considerables superiores a las de México; en cambio Chile ha exportado a Japón constantemente, pero muy por debajo de las cifras mexicanas. México se encuentra en buena posición en el mercado ya que en los años reportados (1997-2000) tuvo exportaciones a Japón de este producto.

### 2.2.9. Ventajas de comercializar la fresa a Japón

"Aunque las frutas no forman parte de la dieta diaria del pueblo japonés, existe demanda por plátano, uva melón, kiwi, cereza, fresa, naranja, limón y toronja. Algunos de estos productos, como naranja y melón, pese a que se producen en Japón, no alcanzan la producción necesaria para abastecer el mercado durante

todo el año. Para esto se sugiere a las empresas mexicanas que ofrezcan productos diferenciados"<sup>1</sup>.

"En el caso de frutas, ofrecer productos orgánicos resaltando sus propiedades nutricionales, así como aprovechar los meses del año en que la producción nacional agrícola es muy baja o prácticamente nula, e incursionar con productos mexicanos de alta calidad"<sup>2</sup>.

El mercado japonés ha venido llamando la atención, tanto de los países en desarrollo como de los países industrializados, en razón de su fuerte potencial para absorber importaciones. El Sr. Kozo Nakahara Matsuoka en su libro *Regulación, requisitos y situación de la importación de productos agropecuarios en el mercado japonés*, apoyando esta tesis, menciona los siguientes factores:

- El poder adquisitivo de los consumidores y compradores potenciales japoneses es uno de los más altos en el ámbito mundial, con un desarrollo y crecimiento económico sostenido, baste señalar que, con una población de más de 126 millones de habitantes, actualmente su ingreso per cápita es superior al de los Estados Unidos de América y al de la Comunidad Económica Europea. Paralelamente, se le considera como el país con la mayor capacidad de ahorro, ya que la familia típica japonesa cuenta con ahorros bancarios equivalentes a más de un año del ingreso promedio.
- Japón está ubicado en la zona geográfica de mayor crecimiento económico e industrial en la actualidad (Lejano Oriente y Pacífico). El establecimiento de negocios en Japón es, en la práctica, como tener un boleto de entrada a esta importantísima región. Por otra parte, siendo Japón uno de los mercados más competitivos del mundo, su entrada en él confiere al exportador de cualquier parte del mundo mayor prestigio y fuerza tal y, por lo tanto, mayores facilidades para ingresar a cualquier otro mercado.
- Este es un momento oportuno para introducirse al mercado japonés, ya que el gobierno de este país está estimulando directamente entre los consumidores el aumento en la adquisición de los productos importados, lo que obedece, por una parte, a la intención de reducir el superávit que mantiene sobre la mayoría de los países con los que realiza actividades de Comercio Exterior y, por otra parte, debido al excedente de divisas resultante de la constante revaluación del yen frente al dólar, lo que ha permitido que, por ejemplo, de 1980 a la fecha, el poder de compra del yen se haya duplicado.
- Tradicionalmente Japón ha venido restringiendo sus importaciones en general; sin embargo, en los últimos 13 o 14 años, el gobierno japonés está asumiendo una política de liberación de las importaciones, sobre todo de los productos agrícolas, debido, en parte, a la presión ejercida por varios países

<sup>1</sup> Revista *Negocios Internacionales* No. 77, Consejería Comercial en Japón, Agosto 1998

<sup>2</sup> Revista *Negocios Internacionales* No. 77, Consejería Comercial en Japón, Agosto 1998

exportadores y principalmente de los Estados Unidos de Norteamérica, su principal socio comercial. Ya en la actualidad existe sólo un mínimo de artículos que se importan con cuotas o restricciones de volumen para proteger a la industria doméstica; sin embargo, los aranceles japoneses se encuentran entre los más bajos de los países industrializados y los procedimientos de inspección de aduanas sobre los productos importados, si bien es cierto que tienen fama de rígidos, también es cierto que se han simplificado grandemente.

Por lo tanto, el sistema legal de importación japonés presenta barreras no mayores que las de cualquier otro país y que los exportadores mexicanos con verdaderos deseos de introducirse en este atractivo mercado podrán superar.

### **2.3. TIPOS DE REGULACIONES EN JAPÓN**

#### **2.3.1. Alimentos Prohibidos**

Están prohibidos los alimentos que pudieran ser dañinos para la salud o que se sospeche que han estado en contacto con sustancias venenosas o contaminadas con microorganismos patógenos, los más vulnerables al contacto con estos microorganismos son los productos agrícolas, entre ellos las frutas y verduras.

Los adelantos en la ciencia han hecho posible desarrollar y comercializar alimentos y bebidas sin la adecuada garantía de seguridad. Por esta razón, el Ministerio de Salud y Bienestar de Japón está autorizado para prohibir la venta de ciertos productos alimenticios que no se ha comprobado todavía que son benéficos para la salud humana. El Ministerio prohibirá dichos productos alimenticios de reciente surgimiento cuando considere que los nuevos productos podrían representar un peligro, aunque los alimentos ya hayan sido llevados al mercado.

#### **2.3.2. Reglamentos Sanitarios**

"La Actual ley de Sanidad de Alimentos japonesa entró en vigor en 1947. Incluye en una ley general a todos los reglamentos relacionados con los alimentos, los aditivos para alimentos, los utensilios para comer, los recipientes de alimentos, la maquinaria para el empaque y procesamiento de los alimentos y juguetes infantiles. La ley confiere la autoridad de la administración de la salud pública al Ministerio de Salud y Bienestar y en los gobernadores de las prefecturas. La oficina de Salud Ambiental recae en el Ministerio de Salud y Bienestar. Las oficinas de Salud Pública de las prefecturas son responsables de la inspección de sanidad de los alimentos y del otorgamiento de licencias para negocios. El Ministerio de Salud y Bienestar se ocupa principalmente de coordinar las políticas de las diversas prefecturas y de la planeación administrativas general para la sanidad de los alimentos".<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Alimentos Frescos," Guía de Exportación Sectorial", 1ª edición BANCOMEXT, México, 2000

La Ley de Sanidad de Alimentos se aplica a todos los alimentos y bebidas que se consumen en Japón. Los alimentos producidos en Japón y los alimentos importados reciben el mismo trato de acuerdo con las disposiciones de la ley. De acuerdo con el artículo 1, <la ley de Sanidad de Alimentos tiene por objeto la prevención de todos los riesgos para la salud ocasionados por causas biológicas, químicas o físicas, tales como el envenenamiento, uso de servicio de mesa, papel de envoltura latas, botellas y otros empaques contenedores>.

### **2.3.3. Estructura de La Tarifa Arancelaria Japonesa**

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en su publicación Alimentos Frescos, Guía de Exportación Sectorial menciona, en lo que refiere a los derechos arancelarios, cuatro diferentes niveles de aranceles. La primera columna denominada General.

La segunda columna denominada WTO (World Trade Organization, Organización Mundial de Comercio), que a su vez corresponde al MFN, registra los aranceles vigentes en periodos anuales y corresponde al arancel (ad valorem) menor al general que se aplica a todos los países miembros de esta organización y es, en consecuencia, aplicable a México, en caso de que el producto no se encuentre preferenciado.

La tercera columna llamada preferencial, lista los aranceles que constituye el Sistema de Preferencias Generalizadas del Japón; no siempre el producto en cuestión se encuentra dentro de este esquema, sin embargo, cuando es el caso México goza de preferencia japonesa, en tanto que es país en vías de desarrollo.

“El sistema arancelario preferencial de Japón tiene como objetivo promover la industrialización y alentar el crecimiento en los países en desarrollo, mediante la reducción de los aranceles sobre las importaciones provenientes de esos países; y contribuye a la solución de los problemas existentes entre los países existentes y los países en desarrollo. El sistema arancelario preferencial de Japón (Sistema Generalizado de Preferencia, SGP) entró en vigor el primero de agosto de 1971 y se basó en un acuerdo logrado por la Reunión de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1970. El uso de este sistema se prorrogó hasta el 31 de marzo de 2001”.<sup>1</sup>

Japón posee un sistema de preferencias arancelarias, con el objeto de estimular las exportaciones de los países en vías de desarrollo. Para poder aprovechar estos beneficios se debe solicitar recibir tratamiento arancelario preferencial para productos agrícolas, del cual se puede tener una reducción arancelaria que puede ir del 10 al 100 %, también es necesario un Certificado de Insumos Importados del Japón, el cual contiene datos como la ruta de transporte, los criterios de origen,

<sup>1</sup> Alimentos Frescos.” Guía de Exportación Sectorial”. 1ª edición BANCOMEXT, México. 2000

fecha de certificación de origen (debe coincidir aproximadamente con la fecha de exportación), número de certificación, principalmente, este es elaborado por lo regular por las autoridades aduanales del país de origen o bien por un organismo público que haya sido autorizado por el director de las aduanas japonesas.

La cuarta columna denominada Temporary, se aplica sólo en casos de emergencia e indica cuando a un producto se le han suspendido las preferencias arancelarias; evidentemente, ésta disposición tiene carácter eventual.

**Japón: Niveles arancelarios aplicables a la importación de alimentos frescos procedentes de México**

F.A.	DESCRIPCIÓN	MFN	GSP
0810.10.000	Fresas	6.7%	7.3%

Fuente: Guía de Exportación Sectorial, Alimentos Frescos, Bancomext 2000

#### **2.3.4. Procedimientos aduaneros en Japón.**

El libro Guía de Exportación Sectorial de Alimentos Frescos, Bancomext 2000, indica que los procedimientos de importación comienzan con la firma de un contrato de compraventa o importación, entre un importador Japonés y un exportador extranjero. Las etapas principales de una operación de importación incluyen la obtención de una carta de crédito para la importación, la importación efectiva del cargamento, la venta en el mercado local y el pago.

Las operaciones de importación incluyen lo siguiente:

- Firma de un contrato de importación
- Obtención de una licencia de importación y otros documentos necesarios de acuerdo con la Ley de Control de Divisas y del Comercio Exterior (en caso de que se requiera un certificado de cuota de importación, debe de obtenerse por adelantado)
- La expedición de una carta de crédito (C/C)
- La llegada de todos los documentos de embarque
- La llegada del cargamento; la descarga y transferencia del cargamento a un área afianzada
- El despacho aduanal
- La recepción del cargamento
- La entrega del cargamento al usuario
- El pago

La declaración de importación la debe presentar el importador; sin embargo, como práctica usual, un agente de despacho aduanal presenta la solicitud en nombre del importador una vez hecho el pago de aranceles, así como los siguientes documentos:

- Factura
- Certificado de Origen (este documento es solamente necesario cuando se solicitan tasas de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio o tasas preferenciales).
- Certificado Fitosanitario Internacional
- Declaraciones detalladas según el tipo de empaque empleado, fletes, primas de seguro
- Permisos de importación u otros documentos requeridos por disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera (solamente necesarios cuando la importación del cargamento está restringida por disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera).
- Declaraciones detalladas de las reducciones o exenciones fiscales (solamente cuando sean solicitadas)
- Declaración del pago de impuestos (solamente cuando se requiere dicho pago)

Los funcionarios de aduanas tienen como regla limitar las solicitudes de otros documentos a aquellos que son absolutamente necesarios para los procedimientos de revisión aduanal.

### **2.3.5. Revisión e inspección aduanal en Japón**

A los japoneses les preocupa de manera natural garantizar la seguridad de los gigantescos volúmenes de productos alimenticios que deben importarse cada año para hacer frente a los faltantes de la producción local. Es evidente que, en vista de que no puede ejercerse ningún control sobre el cultivo, procesamiento y empaque sanitarios en el país de origen, debe presentarse una minuciosa atención en el punto de entrada a Japón. El Ministerio de Salud y Bienestar ha despachado inspectores de sanidad de alimentos a todos los puertos principales para supervisar la inspección de los productos alimenticios.

Se tomará una decisión de si se deben hacer pruebas o una revisión, en caso necesario, después de evaluar los siguientes factores:

- El historial de importación del cargamento de algún producto en particular,
- Si las autoridades aduaneras han informado sobre alguna violación,
- Si la información con relación a los aspectos sanitarios del cargamento es inapropiada o insuficiente,

Los productos que no están en conformidad con las normas oficiales, se rechazan naturalmente en ese momento. Se considera que los alimentos que se ha determinado que no requieren revisión, han pasado los procedimientos de notificación de importación y pueden ahora proseguir para llevar a cabo el despacho aduanal.

Los cargamentos que violen la Ley de Sanidad de Alimentos se retienen en un almacén afianzado y, después de recibir el aviso, el importador los regresará al puerto de embarque, los destruirá o llevará a cabo los procedimientos necesarios en el almacén afianzado. De manera simultánea, se notificará a la oficina de Aduanas que el cargamento viola la Ley de Sanidad de Alimentos y que no puede admitirse su ingreso al país.

De acuerdo con la de la Ley de Sanidad de Alimentos en Japón, en 1995, los importadores de productos alimenticios estipulados y productos relacionados sufragarán el costo de las pruebas y análisis ordenados por el Ministro de Salud y Bienestar en estaciones de inspección especialmente designadas. Se requiere que los importadores prueben que el producto no viola las disposiciones de la Ley de Sanidad de Alimentos. Otros productos alimenticios se inspeccionarán en estaciones de cuarentena con un método que garantiza la seguridad de los alimentos importados, sin trastornar los procedimientos de importación.

“Uno de los objetivos de la inspección de importación es asegurar el pago de los aranceles aduaneros apropiados y de los impuestos locales sobre el consumo. Se logra lo anterior confirmando que la declaración de importación y el contenido real del cargamento sean iguales y determinando si se aplica cualquier restricción a la importación del cargamento. De esta manera, puede inspeccionarse el cargamento cuando haya necesidad de confirmar que es idéntico al incluido en la declaración de importación, o para determinar las tasas arancelarias o las fracciones arancelarias. Además, en caso de que el mismo importador y exportador efectúe de manera repetida la importación del mismo tipo de cargamento y que se anexe un permiso de importación (que registre los resultados de inspecciones aduanales pasadas) a la declaración de importación y que no surjan dudas con respecto a las cifras de la tasa fiscal o la tasa arancelaria, las aduanas tienen instrucciones de evitar la duplicación omitiendo la inspección cuando sea posible”.<sup>1</sup>

### **2.3.6. Autorización de importación**

Conforme menciona el libro Guía de Exportación Sectorial de Alimentos Frescos, se expide un permiso de importación a través del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, una vez que se determina que la declaración de importación está legalmente en orden y cuando el cargamento y la información presentada en la declaración son idénticos. Se determina lo anterior mediante la revisión de los documentos presentados o por medio de la inspección del cargamento. Deben también cumplirse los siguientes requisitos legales antes de que se expida un permiso:

- En caso de que se requiera deben pagarse los aranceles aduaneros y los impuestos locales sobre el consumo

---

<sup>1</sup> Alimentos Frescos, "Guía de Exportación Sectorial", 1ª edición BANCOMEXT, México, 2000



- Los artículos que se están importando no deben estar prohibidos tales como narcóticos, etc.
- Cuando los artículos que van a importarse estén controlados por otras disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera, deben presentarse todos los permisos, aprobación u otros documentos necesarios.
- Los artículos que se están importando no deben llevar etiquetas que falseen su origen.

### **2.3.7. Ley de cuarentena vegetal**

En 1914 el gobierno Japonés estableció un sistema de cuarentena vegetal cuyo objeto es impedir la entrada de enfermedades y plagas.

La ley de Cuarentena regula la importación y comercialización de frutas y verduras frescas en Japón, mediante la *Plant Protection Law*, las cuales están bajo la jurisdicción del *Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries*. El propósito de estas leyes es evitar la introducción de plantas y frutos frescos afectados por enfermedades o plagas mediante el establecimiento de un conjunto de medidas que prohíben la importación de ciertos productos, la inspección de las importaciones y esterilización o rechazo de los productos basándose en los resultados de la cuarentena.

Las normas para la Cuarentena Vegetal son:

- Establecimiento de áreas de producción (áreas de control intensivo de plagas).
- Desinfestación e inspección en el país exportador.
- Observación y verificación de los procedimientos de desinfestación e inspección por parte de los funcionarios de protección vegetal enviados desde Japón.
- Límites sobre métodos de empaque y transporte.

Lo anterior, basándose en que las principales enfermedades y plagas que da lugar a la prohibición para la importación en Japón de alimentos frescos son:

- Mosca mediterránea de la fruta
- Nemátodo cístico de la papa
- Catarinita de la papa
- Nemátodo barrenador de los cítricos
- Palomilla de la manzana
- *Rodopholus citrophilus*
- Gorgojo de camote
- Mosca nociva para el trigo
- Minador de la enredadera del camote
- *Trichcchinis caudata*
- Verruga de la papa
- *Bakansia oryzae*

- Gorgojo del camote de las Indias Occidentales
- Mosca oriental de la fruta, mosca de queensland de la fruta

En el caso específico de las frutas y hortalizas procedentes de México, existe un particular cuidado con la mosca de la fruta y con los productos procedentes de Chiapas, es por eso que todos los frutos frescos están sujetos a inspección de importación.

La información presentada anteriormente es una clara muestra del perfil del mercado de destino, en este caso Japón, para la importación de productos agrícolas, en especial la fresa.

**CAPÍTULO TRES**

**PROCEDIMIENTOS  
GENERALES DE  
EXPORTACIÓN**

## CAPÍTULO TRES

### PROCEDIMIENTOS GENERALES DE EXPORTACIÓN

#### 3.1. DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

Los documentos que se mencionan a continuación son los necesarios para la exportación de productos agrícolas, y es indispensable que sean elaborados por cualquier empresa que desee exportar dichos productos a cualquier parte del mundo.

##### 3.1.1. Factura Comercial o pro forma

En el libro de *BANCOMEXT, Guía Básica del Exportador 2000*, se explica que la factura comercial es un documento que se presenta en el país de destino en original y seis copias, con firma autógrafa, en español o en inglés, que debe incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía (nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque), no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas.
- Cantidades, peso y medidas del embarque.
- Precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda (el valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad, como dólares estadounidenses, marcos, libras, etc.) y señalar su equivalente en moneda nacional, sin incluir IVA.
- Tipo de divisa utilizada.
- Condiciones de venta. Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos a la importación.

##### 3.1.2. Lista de Empaque

Documento que debe coincidir con la factura y que permite al exportador identificar las mercancías a través de números y marcas y tener conocimiento de la cantidad exacta de los artículos que contiene cada bulto, caja, envase u otro tipo de embalaje. Es importante su elaboración ya que en caso de siniestros o imprevistos, garantiza al exportador que durante el tránsito de las mercancías, se

pueda hacer sin mayores dificultades las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.

"La lista de empaque debe ser elaborada por el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento de la factura comercial y se entrega al transportista"<sup>1</sup>.

En ocasiones es recomendable indicar la medida de los bultos, debido a que en algunos casos el flete se cotiza por la relación peso-volumen-valor del embarque.

### **3.1.3. Documento de transporte.**

"Título de consignación que expide la Compañía transportista, en original y seis copias, en el que se indica que la mercancía se ha embarcado a un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra"<sup>2</sup>. A partir de ese momento el transportista es responsable del envío y la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas.

Este título se incluye en la documentación que se envía al importador. Los términos del documento de transporte deben coincidir con los de la carta de crédito o con los del contrato de venta y la factura.

Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, este documento se denomina:

- Guía Aérea (aéreo)
- Conocimiento de embarque (marítimo)
- Carta de Porte (autotransporte)
- Talón de embarque (ferrocarril)

### **3.1.4. Documento de Embarque**

"Consiste en un contrato entre el propietario de los productos que se van a exportar y el transportista que se obliga a llevar la mercancía hasta un destino específico; de otra forma, también representa el recibo del comprador, así como el comprobante de propiedad en las transacciones internacionales"<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Guía "*Guía Básica del Exportador*" 7ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

<sup>2</sup> Guía "*Guía Básica del Exportador*" 7ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

<sup>3</sup> Alimentos Frescos "*Guía de Exportación Sectorial*" 1ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

### **3.1.5. Carta de Instrucciones**

Esta carta se incluye en la documentación que se envía al agente aduanal. Este documento, como lo indica su nombre, gira instrucciones al agente aduanal para indicarle las condiciones de cómo debe de ser exportado el producto al país de destino y debe de incluir la siguiente información:

- Nombre y dirección de la Compañía exportadora
- La indicación de ser Carta de Instrucciones
- Nombre, dirección y teléfonos de la Agencia Aduanal del país de origen
- Nombre, dirección y teléfonos de la Agencia Aduanal del país de destino
- Nombre y firma del responsable del embarque

La carta de instrucciones debe de ir acompañada de la factura comercial y el talón de transportista (documento de transporte).

### **3.1.6. Certificado de Origen**

"Es el documento donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar de un trato preferencial arancelario. Por consiguiente, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales."<sup>1</sup>

Anteriormente dicho certificado acompañaba a cada embarque; sin embargo, a raíz de tratados actuales que México ha firmado recientemente, este mecanismo se ha modificado, ya que un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año. En cada tratado o acuerdo de comercio se considera el uso del certificado de origen, lo que permitirá que las empresas mexicanas exportadoras gocen de preferencias arancelarias en los mercados de destino.

### **3.1.7. Certificado Fitosanitario Internacional**

"Es una constancia destinada a facilitar el comercio internacional, ya que pretende dejar de manifiesto la sanidad de los productos vegetales, es decir, que se asegure que el embarque de exportación ha sido debidamente inspeccionado y se encuentra libre de plagas agrícolas de importancia cuarentenaria; este documento lo emite la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), a través del Consejo Nacional de sanidad Vegetal (CONASAG), previo pago de acuerdo a las tarifas vigentes establecidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)".<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Guía "Guía Básica del Exportador" 7ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

<sup>2</sup> Alimentos Frescos "Guía de Exportación Sectorial" 1ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

## 3.2. OBTENCIÓN DE LOS DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN

Para la obtención de los documentos de exportación requeridos por las autoridades mexicanas, es necesario que el exportador de fresa acuda a las dependencias gubernamentales autorizadas para expedirlos.

### 3.2.1. Obtención y llenado del Certificado Fitosanitario Internacional

"Es una constancia destinada a facilitar el comercio internacional, ya que pretende dejar de manifiesto la sanidad de los productos vegetales, es decir, que se asegure que el embarque de exportación ha sido debidamente inspeccionado y se encuentra libre de plagas agrícolas de importancia cuarentenaria; este documento lo emite la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), a través del Consejo Nacional de sanidad Vegetal (CONASAG), previo pago de acuerdo a las tarifas vigentes establecidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)".<sup>1</sup>

De acuerdo con el libro Alimentos frescos, "Guía de Exportación Sectorial" de BANCOMEXT, el Certificado Fitosanitario debe ser llenado por la autoridad que lo expide; aún así, el exportador de fresa debe de tener conocimiento del llenado del mismo, para ello y de acuerdo con el formato del certificado (ver ANEXO I) se debe de tomar en consideración lo siguiente:

- La fecha de inspección, de expedición y el lugar de expedición deben corresponder a las fechas y lugares en que fueron realizadas esas acciones (casillas 1a, 1b, y 1c).
- En el apartado de la DESCRIPCIÓN se inscribe la siguiente información:

Los puntos 2 y 3 solamente requieren datos que el exportador de fresa puede proporcionar. En el punto 4 se anota el nombre del producto (fresa) y la cantidad en unidad de medida correspondiente.

En los puntos 5 y 6 (nombre botánico de las plantas y origen de las mismas), el exportador de fresa debe recurrir a las delegaciones de la SAGARPA para conocer estos datos. Los puntos 7 y 8 (número y descripción de los empaques), requieren mencionar el número de bultos y su descripción.

El medio de transporte declarado (punto 9) se refiere al tipo de transporte que será utilizado para la exportación del producto (aéreo, ferroviario, marítimo, terrestre).

Finalmente en el punto 10 se debe anotar el lugar por donde entrará la mercancía al mercado externo de destino.

<sup>1</sup> Alimentos Frescos "Guía de Exportación Sectorial" 1ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

- En el apartado de **TRATAMIENTO DE DESINFECCIÓN O DESINFESTACIÓN**, se vacía la siguiente información:

En el punto 11 se escribe la fecha en que se ha realizado el tratamiento de desinfección.

En el punto 12 se especifica el tipo de tratamiento aplicado.

El nombre del producto químico utilizado para la desinfección se anota en el punto 13.

La temperatura utilizada en el tratamiento de desinfección y la duración del proceso se anotan en el punto 14.

La cantidad del producto químico utilizado para la desinfección de la fresa, será señalada en el punto 15.

Finalmente si se considera necesario adicionar cualquier información con respecto al proceso de tratamiento, ésta se indica en el punto 16.

### **3.2.2. Obtención y llenado del Certificado de Origen**

El Certificado de Origen es un documento emitido por la Secretaría de Economía (antes Secretaría de Comercio y Fomento Industrial – SECOFI) o las cámaras empresariales, el cual manifiesta formalmente, por medio del exportador de fresa, que el producto es originario de México.

Para el llenado de este certificado, es indispensable que el exportador de fresa lleve a cabo las indicaciones especificadas al reverso de este documento (ver ANEXO II).

### **3.2.3. Certificado S.G.P.**

El Certificado S.G.P. (Sistema Generalizado de Preferencias) también es emitido por la Secretaría de Economía. Este certificado (conocido como "Forma A") es utilizado únicamente con los países que otorgan beneficios arancelarios a través de este sistema, entre ellos se encuentra Japón.

Si el exportador de fresa goza de preferencias en sus exportaciones, puede hacer uso de este certificado. Las instrucciones del llenado del mismo están especificadas al reverso del documento (ver ANEXO III).



### 3.3. ACTIVIDADES Y TRÁMITES ELABORADOS POR PARTE DEL EXPORTADOR DE FRESA

A diferencia de los documentos de exportación los cuales deben de ser obtenidos en dependencias gubernamentales, existen trámites que deben de ser elaborados por el exportador de fresa los cuales son solicitados por la aduana y el cliente o son elaborados para comprobación de la venta del producto o para aclaraciones posteriores de la misma; estos documentos deben de ser archivados por si se presenta alguna situación extraordinaria que pueda perjudicar a ambas partes.

Los trámites son los siguientes:

- Elección de la Fracción Arancelaria de Exportación. El exportador de fresa debe tener conocimiento de la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE) para la elección de la fracción arancelaria de su producto; la fracción correspondiente a las fresas frescas sin adición de azúcar es la **0810.10.02**. El resto de la clasificación arancelaria de fresa se explica con mayor detalle en el capítulo uno "Generalidades".
- Pago de derechos del Certificado Fitosanitario Internacional por medio del Formato 5 de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), y pagado en cualquiera de las instituciones bancarias mexicanas (ver ANEXO IV). Este documento se presenta por triplicado y las instrucciones de llenado se especifican en el mismo.
- Factura Comercial o Pro forma: Trámite expedido por el vendedor de fresa para el comprador japonés en original y seis copias. Es un documento de venta firmado y fechado en donde se incluyen los detalles de la transacción, inclusive puede ser considerado como contrato de compra-venta; éstas se registran en dólares, dado su carácter internacional, y no están afectadas por el Impuesto al Valor Agregado (ver ANEXO V).
- Lista de Empaque: este documento debe de ser elaborado por el exportador de fresa en original y seis copias, ya que, además de ser una extensión de la información contenida en la factura comercial o pro forma, permite identificar con facilidad el número y contenido de cada caja o bulto; es de mucha utilidad para muchos de los agentes que intervienen en el proceso de exportación (exportador, transportista, compañía de seguros, personal de aduana y comprador).

La Lista de Empaque detalla el acomodo y la distribución de los bienes contenidos en un embarque, numerando desde la primera hasta la última caja, paquete o contenedor; especifica el volumen, los pesos correspondientes, número de piezas, piezas por paquete, etc.

La Lista de Empaque debe ser colocada en la parte exterior de cada caja o contenedor en una bolsa impermeable marcada "lista de empaque". Para el transportista es indispensable esta lista, ya que con ella identifica los paquetes, cajas o contenedores, pesos y volúmenes con el objeto de clasificarlos correctamente y enviarlos por la ruta que les corresponde (ver ANEXO VI).

- El Documento o Lista de Embarque "es un contrato entre el propietario de los productos que se van a exportar y el transportista que se obliga a llevar la mercancía hasta un destino específico; de otra forma, también representa el recibo del comprador, así como el comprobante de propiedad en las transacciones internacionales"<sup>1</sup>. El formato de este trámite es personalizado.
- Diagrama de Embarque: este diagrama es elaborado por el exportador de fresa en original y dos copias, únicamente si es solicitado por el cliente. El diagrama de embarque le muestra al comprador japonés la manera en cómo están acomodadas las cajas o cubetas dentro del contenedor. El formato de éste diagrama es personalizado.
- El Documento de Transporte es un título de consignación expedido por la compañía transportista en original y seis copias. En éste trámite se indica que las fresas se han embarcado hacia su destino final que es Japón, además de hacer constar la condición en que se encuentran.

Con este trámite el transportista se hace responsable del envío y la custodia de las fresas hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas.

- Carta de Instrucciones: esta carta se incluye en la documentación que se envía al agente aduanal. Este trámite, como lo indica su nombre, gira instrucciones al agente aduanal para indicarle las condiciones de cómo deben de ser exportadas las fresas a Japón.

La carta de instrucciones debe ir acompañada de la factura comercial y el documento de transporte (ver ANEXO VII).

- Certificado de Azúcar: este trámite es elaborado por el exportador de fresa sólo cuando el producto contenga este conservador natural. El formato de este documento es personalizado.

### 3.4. REGULACIONES ARANCELARIAS

"El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabrican en el país de origen. Los aranceles a la exportación tienen igual finalidad protectora,

<sup>1</sup> Alimentos Frescos "Gula de Exportación Sectorial" 1ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante con el fin de asegurar el abastecimiento del mercado nacional".<sup>1</sup>

De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior (artículo 12) existen tres clases de aranceles:

- **Ad Valorem:** se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula con base en el valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Dicho artículo define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo.
- **Específico:** se expresa en términos monetarios por unidad de medida.
- **Mixto:** Es una combinación de los dos anteriores.

#### **3.4.1. Tratamientos arancelarios**

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios en función del origen de la mercancía que llega a sus aduanas. Por ello, como se menciona en el libro *Guía Básica del Exportador de BANCOMEXT 2000*, sus tarifas de importación pueden constar hasta de tres columnas:

- La primera identifica el arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC, que generalmente es el tratamiento de nación más favorecida o arancel general.
- La segunda corresponde al arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede el trato preferencial (arancel inferior o exención del mismo) como resultado de un convenio comercial.
- En la tercera se pueden encontrar los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado trato diferencial.

#### **3.4.2. Clasificación arancelaria**

Las mercancías, al pasar por la aduana están sujetas a inspección a fin de definir su situación arancelaria, el arancel que les corresponde, establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas.

---

<sup>1</sup> Guía "Guía Básica del Exportador" 7ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), el cual ha adoptado la mayoría de los países.

Como se establece en el libro *Guía Básica del Exportador de BANCOMEXT 2000*, la clasificación arancelaria de las mercancías es un tema muy importante dentro de los sistemas de control de comercio exterior dado que:

- Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de países en el mundo, ya que la clasificación de un producto en México, por ejemplo, será la misma que se aplicará en países que también utilizan el SA.
- Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de nombre común para todos, en todas partes sin importar el idioma.
- Facilita el estudio del comercio exterior, ya que por medio de la fracción arancelaria se puede determinar cuánto se importa y se exporta de un producto.

### **3.4.3. Clasificación arancelaria de la fresa**

A continuación se muestra las principales fracciones arancelarias aplicables para la importación y exportación de la Fresa:

Fracción Arancelaria: 0811.10.01 Fresas

Esta fracción se refiere a la exportación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Frutos sin cocer o cocidos con agua o al vapor, congelados, incluso con adición de azúcar o de otros edulcorantes. – Fresas (frutillas).

Fracción Arancelaria: 0810.10.01 Fresas

Esta fracción se refiere a la exportación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Los demás frutos frescos. – Fresas (Frutillas).

Fracción Arancelaria: 0810.10.02 Fresas

Esta fracción se refiere a la exportación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Fresas frescas sin adición de azúcar – Fresas (frutillas).

Fracción Arancelaria: 0812.20.01 Fresas

Esta fracción se refiere a la exportación de frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones. Frutos conservados provisionalmente (por ejemplo: con gas sulfuroso o con agua salada o sulfurosa o adicionada de otras sustancias para asegurar provisionalmente su conservación, pero impropios para la alimentación en tal estado. – Fresas (frutillas).

### **3.5. REGULACIONES NO ARANCELARIAS**

"Son todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. Estas resultan más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, en la mayoría de las ocasiones no son tan transparentes, se originan en varias fuentes, no siempre resulta fácil su interpretación y pueden ser modificadas en tiempos relativamente cortos"<sup>1</sup>

El número de regulaciones no arancelarias existentes en los diferentes mercados es muy amplio, algunas son más conocidas y se emplean con mayor frecuencia en el comercio internacional de mercancías, éstas se pueden dividir en dos clases:

#### **3.5.1. Regulaciones no arancelarias cuantitativas**

El libro Guía Básica del Exportador de BANCOMEXT, menciona las siguientes regulaciones no arancelarias cuantitativas que se utilizan en el comercio internacional:

- Permisos de exportación e importación
- Cuotas
- Precios Oficiales
- Medidas contra prácticas desleales: dumping y subvenciones

#### **3.5.2. Regulaciones no arancelarias cualitativas**

##### **3.5.2.1. Regulaciones sanitarias y fito-zoosanitarias**

Son aquellas regulaciones que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio. Dichos riesgos son los siguientes: la introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas, así como la presencia de aditivos contaminantes, toxinas y organismos en alimentos y forrajes que puedan causar enfermedades que pongan en peligro la sanidad del importador.

Cada país es responsable de establecer y hacer cumplir estas regulaciones en la materia para los productos que comercializan. Los aspectos básicos que cubren las regulaciones sanitarias y fito-zoosanitarias son los siguientes:

- Proceso de producción: se considera todo el proceso de elaboración del alimento, desde la limpieza e higiene personal de los trabajadores que están en contacto directo de alimento, hasta el equipo y los utensilios empleados en la siembra, cosecha, selección y empaque del producto. También involucra la

<sup>1</sup> Guías "Guía Básica del Exportador" 7ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

limpieza general de las bodegas donde se almacena el producto y del lugar donde se lleva a cabo la selección del empaque.

- Uso de pesticidas y fertilizantes: esto significa que el uso de plaguicidas y fertilizantes autorizados en los productos agrícolas está regulado.
- Pruebas de laboratorio: son los métodos de análisis para determinar el contenido de sustancias tóxicas y residuos presentes en los alimentos.
- Inspecciones: son los mecanismos de inspección de productos para verificar el cumplimiento de las regulaciones establecidas.
- Certificaciones sanitarias: es la entrega de certificados a los productores o exportadores que demuestran que han cumplido con las regulaciones. En México lo expide la Dirección General de Sanidad Vegetal (SAGARPA).
- Regímenes de cuarentena: tratamientos establecidos para eliminar plagas y/o ubicar el producto de importación en una zona denominada área de cuarentena hasta que esté libre de plaga.
- Determinación de zonas libres de plagas y enfermedades: es la calificación que otorga la autoridad sanitaria del país importador a las zonas productora de un país, exportador cuando se considera que están libres de plagas y enfermedades.

"Para la exportación de hortalizas y frutas es necesario contar con el Certificado Fitosanitario Internacional. Este documento se obtiene en la Dirección General de Sanidad Vegetal, en las Jefaturas de Programa de Sanidad Vegetal o en los Distritos de Desarrollo Rural de las 33 Delegaciones Estatales de la Secretaría de Agricultura Ganadería Desarrollo Rural Pesca y Alimentación (SAGARPA). Asimismo, para el trámite de ese Certificado se requiere efectuar un pago de derechos según la tarifa vigente que se actualiza semestralmente por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para lo cual se utiliza el formato SHCP 5".<sup>1</sup>

### **3.5.2.2. Normas de calidad**

Estas normas especifican aspectos de color, tamaño, forma, textura, madurez, limpieza y defectos permitidos de los productos.

Dichas normas se aplican principalmente para garantizar que los estándares de calidad que exigen los países importadores a los productos provenientes del extranjero, sean iguales a los establecidos a similares mercancías producidas internamente.

Como se define en la revista CARTA ANIERM (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana) de enero de 2000-en el apartado de **NORMAS Y COMERCIO EXTERIOR**, la norma internacional generalmente aceptada deberá ser de aplicación general, no discriminatoria y orientarse a propósitos definidos como preservación del medio ambiente, salud,

---

<sup>1</sup> Alimentos Frescos "Guía de Exportación Sectorial", 1ª Edición BANCOMEXT, México, 2000

seguridad y protección al consumidor. Adicionalmente, las disposiciones de la norma deben asegurar un tratamiento igual a los productos del exterior que lo que se ofrece a los nacionales.

"El codex alimentarius fue creado por una comisión en 1962 para llevar a cabo un programa conjunto de dos organizaciones de las Naciones Unidas: La organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) sobre normas alimentarias. El Codex comprende una amplia colección de normas alimentarias que se han establecido para proteger la salud del consumidor, facilitar el comercio internacional de productos alimenticios y homologar normas y disposiciones en materia de sanidad. Dicha comisión FAO/OMS del Codex Alimentarius consiste en un órgano intergubernamental con alrededor de 150 países miembros que participan en su labor. Las normas de la comisión se presentan oficialmente a los Gobiernos de los Estados Miembros de la FAO y de la OMS para su aceptación y su incorporación en la legislación alimentaria nacional."<sup>2</sup>

"Cada país tiene su legislación propia en materia de regulaciones alimentarias, existen normas alimentarias mundiales del Codex Alimentarius de carácter general para: etiquetado y declaración de propiedades, residuos de plaguicidas y contaminantes; y aditivos alimentarios".<sup>3</sup>

#### **Las normas oficiales mexicanas se dividen en:**

- Norma Oficial Mexicana Obligatoria (NOM)
- Norma Mexicana no Obligatoria (NMX)

En términos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (julio 1992), la fresa tiene la norma mexicana: NMX-FF-062-1987.

De acuerdo con lo establecido en la Secretaría de Economía, esta Norma Mexicana, vigente a partir de 1992, establece las características de calidad que debe cumplir la fresa (*Fragaria Vesca*) en estado fresco destinada al consumo humano y se complementa con las siguientes Normas Mexicanas vigentes:

- NMX-FF-6 Productos alimenticios no industrializados para uso humano Fruta Fresca - Terminología.
- NMX-FF-9 Productos alimenticios no industrializados para uso humano Fruta Fresca - Determinación de tamaño basándose en el diámetro ecuatorial.
- NMX-Z-12 Muestreo para la inspección por atributos.

Para los efectos de esta norma se entiende por fresa a la infructescencia de receptáculo carnoso, ovado de color rosa a rojo, succulento y fragante, de la planta

<sup>2</sup> Alimentos Frescos," Guía de Exportación Sectorial", 1ª edición BANCOMEXT, México, 2000

<sup>3</sup> Alimentos Frescos," Guía de Exportación Sectorial", 1ª edición BANCOMEXT, México, 2000

de tallos rastreros perteneciente a la familia de las Rosáceas, género y especie *Fragaria Vesca*.

### TERMINOLOGÍA

**DEFECTO MENOR.** Es aquel que disminuye realmente la apariencia, calidad de mercado de una fruta (ver cuadro No. 3.6).

**DEFECTO MAYOR.** Es aquel que disminuye seriamente en apariencia, calidad de consumo o calidad de mercado de una fruta (ver cuadro No. 3.6).

**DEFECTO CRÍTICO.** Es aquel que disminuye muy seriamente la apariencia, calidad de consumo y calidad de mercado de una fruta (ver cuadro No. 3.6).

**CANASTILLAS.** Envase de plástico de ocho caras con figuras regulares que forman redecillas, estando en la cara superior libre de estas. Las dimensiones de la canastilla son: base inferior 6.5 cm, base superior 10.0 cm x 10.0 cm, y altura 6.0 cm con una capacidad aproximada de 350 a 450 g.

**FRESA EN ESTADO SAZÓN.** Parte del periodo de maduración de la fresa, en la cual es susceptible, en condiciones apropiadas, de seguir transformándose, y alcanzar la madurez de consumo.

### CLASIFICACIÓN Y DESIGNACIÓN DEL PRODUCTO

Las fresas se clasifican por tamaño y por calidad. Por tamaño en función de su diámetro ecuatorial de acuerdo al cuadro **No. 3.1**.

**CUADRO No. 3.1**  
**CLASIFICACIÓN DE LA FRESA POR TAMAÑOS**

TAMAÑO	INTERVALO DEL DIÁMETRO ECUATORIAL (cm)		
A	Mayor	de	3.2
B	2.6	a	3.2
C	2.0	a	2.5
D	1.6	a	1.9

Fuente: Secretaría de Economía, Norma Mexicana NMX-FF-062-1987, México, 1992.

Por calidad en función de sus especificaciones en tres grados de calidad en orden descendente: México Extra, México 1 y México 2



La fresa se designa por su nombre, variedad, tamaño y grado de calidad. El producto que no se clasifica de acuerdo con alguno de los grados de calidad enunciados anteriormente, se designa como "No Clasificado".

El término "No Clasificado", no es un grado de calidad dentro del texto de esta norma, sino una designación que denota que ningún grado de calidad se dio al lote.

### ESPECIFICACIONES

El producto objeto de esta norma en sus diferentes grados de calidad debe cumplir con las especificaciones siguientes:

**ESPECIFICACIONES SENSORIALES.** Las fresas deben ser frescas, limpias, sanas, enteras y bien desarrolladas; deben tener forma, sabor y olor característicos de la variedad, así como poseer consistencia firme; deben tener un pedúnculo con una longitud máxima de 1.5 cm; tienen que estar exentas de humedad exterior anormal; estar prácticamente libres de descomposición o pudrición, así como de defectos de origen mecánico, entomológico, microbiológico, meteorológico, genético fisiológico u otros y presentar en su superficie una coloración roja, que se extiende del ápice hacia la base del pedúnculo, y cubrir del 50% hasta 100%.

**ESPECIFICACIONES FÍSICAS.** Las fresas deben presentar los tamaños de acuerdo al cuadro **No. 3.2**.

**CUADRO No. 3.2  
ESPECIFICACIONES DE TAMAÑO**

TAMAÑO	CALIDAD		
	MÉXICO EXTRA	MÉXICO 1	MÉXICO 2
A	X	X	X
B	X	X	X
C		X	X
D			X

Fuente: Secretaría de Economía, Norma Mexicana NMX-FF-062-1987, México, 1992.

**ESPECIFICACIONES DE MADUREZ.** Las fresas deben presentar una coloración roja que se extienda del ápice hacia la base del pedúnculo y cubra un mínimo del 50% de la superficie.

**ESPECIFICACIONES DE DEFECTOS.** Las fresas deben estar exentas de defectos de acuerdo al cuadro **No. 3.3**.

**CUADRO No. 3.3  
ESPECIFICACIONES DE DEFECTOS**

TIPO DE DEFECTO	C A L I D A D		
	MÉXICO EXTRA	MÉXICO 1	MÉXICO 2
Menor	exento	se permite	se permite
Mayor	exento	exento	se permite
Crítico	exento	exento	exento

Fuente: Secretaría de Economía, Norma Mexicana NMX-FF-062-1987, México, 1992.

**TOLERANCIAS.** Para las especificaciones físicas y de defectos, en los distintos grados de calidad, las tolerancias permitidas se presentan en el cuadro **No. 3.4**.

**PUDRICIÓN.** En un lote de fresas se permite en punto de embarque de 0 a 1% de producto con pudrición visible y en punto de arribo un 2% de producto con punto.

En las tolerancias de las especificaciones físicas y de defectos se da el porcentaje permitido para el lote. En fresas, al porcentaje permitido que no corresponde a la designación declarada, se evalúa por conteo.

**NOTA:** Los residuos tóxicos están sujetos a las tolerancias establecidas por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y la de Salud, incluyendo aquellos correspondientes a los residuos de plaguicidas productos mejoradores de la apariencia y otros.

**CUADRO No. 3.4  
TOLERANCIAS PARA LAS ESPECIFICACIONES FÍSICAS Y DE DEFECTOS.**

ESPECIFICACIONES	TOLERANCIA (%)					
	MÉXICO EXTRA		MÉXICO 1		MÉXICO 2	
	p.e.	p.a.	p.e.	p.a.	p.e.	p.a.
Físicas (tamaño)	5	5	10	10	15	15
Defecto menor	10	12	—	—	—	—
Defecto mayor	6	7	10	12	—	—
Defecto crítico	4	5	6	7	10	12
Total de Defectos Permitidos.	10	12	10	12	10	12

p.e. : punto de embarque.

p.a. : punto de arribo

Fuente: Secretaría de Economía, Norma Mexicana NMX-FF-062-1987, México, 1992.

## MUESTREO Y TOMA DE MUESTRA

El muestreo del producto puede establecerse de común acuerdo vendedor y comprador; a falta de éste, debe llevarse a cabo, de acuerdo con las descripciones indicadas en la NMX-Z-12, norma complementaria.

### MÉTODO DE PRUEBA

Para verificar si un lote cumple con las especificaciones físicas establecidas en esta norma las determinaciones correspondientes deben realizarse de acuerdo a los procedimientos establecidos en las normas complementarias enunciadas anteriormente.

### MARCADO, ETIQUETADO, ENVASE Y EMBALAJE

**MARCADO Y ETIQUETADO.** Cada envase debe llevar en el exterior una etiqueta o impresión permanente, con caracteres legibles e indelebles redactados en español, que tengan como mínimo los datos siguientes:

- Fresa en estado fresco y variedad.
- Identificación simbólica de la fresa en estado fresco.
- Marca o identificación simbólica del productor o envasador.
- Nombre y dirección del productor, distribuidor o exportador, y cuando se requiera el del importador
- Zona regional de producción y la leyenda Producto de México
- Fecha de envasado.
- Designación del producto.
- Contenido neto en kilogramos al envasar.

**NOTA:** Todos los textos anteriores pueden figurar en otro idioma, cuando el producto es para exportación, y el importador lo requiera.

### PRESENTACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL ENVASE Y EMBALAJE

Los envases deben reunir la calidad y resistencia que garantiza el estibado y la transportación al lugar de consumo; estos pueden ser de madera, cartón y madera cartón u otro material aceptable y conveniente, de las dimensiones que se adapten a las necesidades de transportación nacional e internacional.

Los envases deben reunir las condiciones de higiene, ventilación y resistencia a la humedad y temperatura, que garanticen una adecuada conservación de la fruta.

Los envases que se utiliza comúnmente para envasar fresas se enlistan en el cuadro siguiente:

### CUADRO No. 3.5 ENVASES DE FRESA MÁS UTILIZADOS

TIPO DE ENVASE	MATERIAL	DIMENSIONES EXTERIORES (cm)			CANASTILLAS POR ENVASE	KILOGRAMOS DE PRODUCTO
		LONGITUD	ANCHURA	ALTURA		
CAJA	CARTÓN	44.0	33.0	6.5	8	3.0
CAJA	CARTÓN	48.0	31.0	10.5	12	6.0
CAJA	CARTÓN	50.0	30.0	10.5	12	6.0
CANASTA DE CARTÓN		24-30CM DE ALTO POR 22-29CM DE DIÁMETRO			--	5.0-7.0

Fuente: Secretaría de Economía, Norma Mexicana NMX-FF-062-1987, México, 1992.

Las normas vinculadas con los productos agropecuarios, se pueden verificar a través de las publicaciones de la Secretaría de Economía (antes SECOFI) y/o en la Dirección General de Sanidad Vegetal de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), así como en la Comisión Nacional de Sanidad Agropecuaria (CONASAG) que tiene una vinculación estrecha con el Comité Especializado en frutas y vegetales tropicales frescos del Codex Alimentarius las que pueden ser consultadas en la página web de la FAO (<http://www.fao.com.mx>).

#### Normas Internacionales de Calidad.

La norma de calidad internacional aplicada a la fresa en todo el mundo, está establecida por parte de la USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos), la cual clasifica a la fresa en las siguientes formas:

- Por grados:

**GRADO A:** Este grado de la fresa es conocido como grado alto, con un 5% de defecto como máximo y es utilizada para adornos en repostería.

**GRADO B:** Acepta un poco más de defecto; su coloración es un poco verdosa en la punta y ésta es utilizada generalmente para la producción de yoghurt.

**GRADO C:** es el grado de fresa más barato, dado que tiene más defecto que el grado anterior; ésta es utilizada para la producción de mermelada.

**GRADO SUBESTANDAR:** Es la fresa totalmente verde y muy maciza; ésta es utilizada para hacer puré de fresa.

**CUADRO No. 3.6**  
**APÉNDICE CLASIFICACIÓN DE DEFECTOS PARA FRESA FRESCA EN**  
**FUNCIÓN DE SU ORIGEN Y DE LA INCIDENCIA EN LA FRUTA**

ORIGEN DEL DEFECTO	TIPO DE DEFECTO		
	MEJOR	MAYOR	CRÍTICO
<b>MECÁNICO</b>			
• Maquiladoras	Cuando la fruta presenta pérdida de firmeza y el área afectada está ligeramente reblandecida con respecto al resto de la superficie y ocupa hasta un 25%.	Cuando el área afectada está sin firmeza y la piel presenta un color más oscuro y ocupa desde el 25 hasta el 35% de la superficie.	Cuando la pulpa está sin firmeza y la piel presenta un color oscuro y ocupa un área mayor del 35% de la superficie.
• Raspaduras	Cuando la fruta se encuentra sin piel en un área de hasta 50 mm <sup>2</sup> de la superficie.	Cuando la fruta se encuentra en un área mayor de 50 mm <sup>2</sup> y hasta 120 mm <sup>2</sup> de la superficie.	Cuando la fruta se encuentra sin piel en un área mayor de 120 mm <sup>2</sup> de la superficie.
<b>METEOROLÓGICO</b>			
• Quemaduras de sol	Cuando presenta un color rojo más intenso en el área afectada y además es notable una ligera resequedad en esta zona y se encuentra afectando un área mayor de 25 mm <sup>2</sup> y hasta 100 mm <sup>2</sup> .	Cuando presenta un área afectada mayor de 100 mm <sup>2</sup> y hasta 250 mm <sup>2</sup> .	Cuando presenta un área afectada mayor de 250 mm <sup>2</sup> .
<b>GENÉTICO-FISIOLÓGICO</b>			
• Deformación	Cuando se altera ligeramente la forma característica y afecta la apariencia.	Cuando se altera la forma característica y se afecta seriamente la apariencia.	Cuando se altera la forma característica y se afecta muy seriamente la apariencia.
<b>ENTOMOLÓGICO</b>			
• Fresa sin achenios	Cuando la fruta se encuentra sin achenios y el área afectada es mayor del 10% y hasta el 18% de la superficie.	Cuando el área afectada es mayor del 18% y hasta del 25% de la superficie.	Cuando el área afectada es mayor del 25% de la superficie.
• Picaduras	Cuando presenta perforaciones ocupando en superficie de la fruta un área de hasta 4 mm <sup>2</sup> .	Cuando presenta perforaciones ocupando en la superficie de la fruta un área mayor de 4 mm <sup>2</sup> y hasta de 25 mm <sup>2</sup> .	Cuando presenta perforaciones ocupando en la superficie de la fruta un área mayor de 25 mm <sup>2</sup> .
<b>OTROS</b>			
• Fruta Contaminada	Cuando la fruta presenta adherida materia extraña afectando un área de hasta el 5% de la superficie.	Cuando la fruta presenta adherida materia extraña afectando un área mayor del 5% y hasta 10% de la superficie.	Cuando la fruta presenta adherida materia extraña afectando un área mayor de 10% de la superficie.

Fuente: Secretaría de Economía, Norma Mexicana NMX-FF-062-1987, México, 1992

- Por concepto de Calidad:

COLOR: Roja, rosácea o verde

DEFECTO: Acotorrada, machacada

CARÁCTER: Textura aguada o rota

- Por tamaño:

CHICA: 3/8" a 7/8"

MEDIANA: 7/8" a 1 1/4"

GRANDE: 1 1/4" en adelante

### OTRAS NORMAS INTERNACIONALES DE CALIDAD

Es importante señalar que existen normas internacionales de calidad adoptadas por numerosos países. De ellas destacan las conocidas como ISO 9000.

Aún cuando cada mercado de exportación tiene sus propias normas de calidad para cada producto, éstos tienden a adoptar normas estandarizadas. Esto significa que cada país tendrá en el futuro cercano normas comunes aceptadas internacionalmente.

#### LA NORMA ISO 9000 (*International Standard Organization 9000*)

La ISO 9000 es una norma de calidad para la comercialización de productos; con éstas normas se certifican tanto el proceso productivo de la empresa como la del producto. Este sistema se basa en el principio de lograr la satisfacción del cliente evitando inconformidad en todas las etapas de la cadena de suministro. Si se realizan las tareas en forma correcta desde el inicio, no habrá desperdicio, los costos serán mínimos y las utilidades máximas.

La norma ISO 9001 es un modelo para el aseguramiento de la calidad en el diseño, el desarrollo, la producción, la instalación y el servicio post-venta. Por su parte, la ISO 9002 es un sistema para el aseguramiento de la calidad en la producción, la instalación y el servicio post-venta. La ISO 9003 es un modelo para el aseguramiento de la calidad en la inspección y en los ensayos finales. Finalmente, la ISO 9004 incluye directivas encaminadas a la gestión de la calidad.

#### **3.5.2.3. Requisitos de envase y embalaje**

El envase y embalaje tienen como finalidad proteger a los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que éstos lleguen en óptimas

condiciones al consumidor final. Es importante señalar que no tendría sentido embarcar productos perecederos de primera calidad y alto valor en empaques de mala calidad que podría ocasionar daños y/o descomposición al producto. Diversos países establecen reglamentaciones sobre materiales y características que deben cumplirse en su empaque.

#### **3.5.2.4. Requisitos de etiquetado**

En este tipo de regulación se establecen los requerimientos de información de la etiqueta y cómo presentarla, sobre todo cuando su destino es el consumidor final.

La etiqueta sirve para que el consumidor conozca la marca del producto que va adquirir, el país de origen, quién lo produce, cantidad, ingredientes y características, entre otros aspectos.

"Cada país se encarga de establecer y hacer cumplir las regulaciones de etiquetado de las mercancías que se han de comercializar en el mercado. En el caso de Japón, la autoridad encargada es el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca".<sup>1</sup> Los elementos que pueden incluirse en las regulaciones del etiquetado son los siguientes:

- Nombre comercial del producto
- Nombre, dirección del productor, exportador, importador, distribuidor
- País de origen
- Registro ante la autoridad competente
- Peso neto, cantidad del producto, volumen
- Instrucciones de uso y de almacenamiento
- Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima
- Lote.

Es importante hacer notar que dependiendo del tipo de producto que se trate, será la información que deberá de ser incluida en la etiqueta. La información debe presentarse en el idioma del país importador.

#### **3.5.2.5. Marca de país de origen**

"Una marca es el nombre, término, signo, símbolo o diseño o una combinación de todos éstos que identifica y distingue a un producto de los demás competidores. Esta misma se va fortaleciendo en el mercado con el tiempo, y demuestra confianza, seguridad y calidad".<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Alimentos Frescos, "Guía de Exportación Sectorial", 1ª edición BANCOMEXT, México, 2000

<sup>2</sup> Philip Kotler "Fundamentos de Mercadotecnia" Editorial Prentice Hall, México, 1991

### **3.5.2.6. Regulaciones ecológicas**

Son todas aquellas normas, reglas y políticas que cada país establece para la preservación y protección del medio ambiente.

En el mundo existe diversidad de criterios en materia ecológica; cada país establece sus propias regulaciones. A fin de homologar estos criterios, se ha tomado como referencia las normas de carácter internacional. En este sentido, la *International Standard Organization* (ISO) trabaja en la preparación de las primeras normas internacionales sobre sistemas de gestión ambiental. Éstas se relacionan específicamente con los pasos que deben seguir los fabricantes o las empresas de servicios para cumplir con los criterios internacionalmente aceptados de manejo ambiental. El acatamiento de estas normas será un factor competitivo para las empresas exportadoras.

#### **NORMA ECOLÓGICA ISO 14000**

El propósito de ésta serie es promover una gestión más eficaz y racional del medio ambiente en las empresas y organizaciones. Actualmente existen 21 estándares relativos a sistemas de administración ambiental que incluyen Sistemas de Administración de la ecología; Guías Generales para Auditorías Ecológicas; Aspectos complementarios y en desarrollo de otros estándares, incluyendo etiquetas ecológicas y declaración; Evaluación del Ciclo de Vida.

Estas se relacionan específicamente con los pasos que deben seguir los fabricantes o las empresas de servicios para cumplir con los criterios internacionalmente aceptados de manejo ambiental, en el ámbito de sistemas de administración, productos y servicios. El acatamiento de estas normas será una ventaja competitiva en el ámbito mundial para las empresas exportadoras.

Las series 14000 incluyen:

#### **Sistemas de Administración de la Ecología**

- ISO 14001 - Especificaciones y guías para su empleo
- ISO 14004 - Líneas generales sobre los principios de administración de la Ecología.

#### **Guías generales para Auditorías Ecológicas**

- ISO 14010 - Principios Generales
- ISO 14011 - Procedimientos de auditoría para sistemas administrativos de la ecología.
- ISO 14012 - Criterios para calificar a los auditores de la ecología.

Aspectos complementarios y en desarrollo de otros Estándares, incluyendo Etiquetas Ecológicas y Declaración.

- ISO 14020 - Principios generales sobre etiquetado ecológico.
- ISO 14021 - Declaración voluntaria, reclamos sobre ecología, términos y



- definiciones.
- ISO 14022 - Simbología.
- ISO 14023 - Metodológicas sobre pruebas y verificación.
- ISO 14024 - Programas sobre protección y principios: guías, prácticas y procesos de certificación.
- ISO 14031 - Evaluación del desarrollo o actuación ecológica.

#### Evaluación del Ciclo de Vida.

- ISO 14040 - Guía para principios y marcas de desarrollo.
- ISO 14041 - Objetivos y definiciones / rango e inventario de la evaluación.
- ISO 14042 - Impacto de la evaluación
- ISO 14043 - Interpretación del ciclo de vida
- ISO 14050 - Términos y definiciones, guía 64 para aspectos ecológicos y estándares del producto.

### **3.5.3. Obligaciones del exportador de fresa en cuanto a normas de calidad**

El exportador de fresa debe cumplir con todos los requisitos y procedimientos necesarios para exportar esta fruta a Japón. A pesar de que los japoneses se han ocupado en abrir sus mercados aboliendo y reduciendo los aranceles, eliminando o haciendo menos estrictas las restricciones sobre los volúmenes de importación y mejorando el acceso para los principales productos agropecuarios, son muy exigentes en cuanto a sus importaciones y cualquier anomalía interrumpe la relación comercial.

#### **CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE CALIDAD MEXICANAS**

Cada país tiene su legislación propia en materia de regulaciones alimentarias; por lo tanto, el exportador de fresa, además de conocer las normas de calidad japonesas para exportar esta fruta, también debe de conocer las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) que regulan la calidad de los productos agropecuarios.

En términos de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización (julio 1992), la fresa tiene la norma mexicana: NMX-FF-062-1987.

#### **CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE CALIDAD INTERNACIONALES**

A pesar de que cada país tiene sus propias normas de calidad en cuanto a productos agrícolas, existen normas internacionales de calidad adoptadas por numerosos países. De ellas destacan las conocidas como ISO 9000. Esto significa que cada país tendrá en el futuro cercano normas comunes aceptadas internacionalmente.

Además de las normas ISO 9000, existe la norma USDA (establecida por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos), norma internacional vigente en la actualidad y especialmente aplicada para la exportación de la fresa.

El exportador de fresa debe de tener un amplio conocimiento sobre estas normas internacionales, ya que son normas de calidad para la comercialización de productos y éstas certifican tanto el proceso productivo de la empresa como la del producto mismo.

## **CUMPLIMIENTO DE LAS REGULACIONES ECOLÓGICAS**

En el mundo existe diversidad de criterios en materia ecológica; cada país establece sus propias regulaciones. A fin de homologar estos criterios, se ha tomado como referencia las normas de carácter internacional. En este sentido, la *International Standard Organization (ISO)* trabaja en la preparación de las primeras normas internacionales sobre sistemas de gestión ambiental.

El exportador de fresa debe de tomar a consideración la norma ISO 14000 que es la que promueve una gestión más eficaz y racional del medio ambiente en las empresas y organizaciones, además de verificar los siguientes aspectos:

- Buena administración de los productos
- Comunicaciones de carácter ambiental
- Preparación y actuación en caso de accidente ecológico
- Percepción de los problemas ecológicos
- Medición y mejoramiento del medio ambiente
- Reducción de los riesgos de exportación
- Prevención de la contaminación
- Conservación de los recursos naturales
- Tratamiento de sustancias peligrosas
- Eliminación de residuos y desechos
- Gestión y tratamiento de aguas
- Calidad del aire
- Uso de la energía y el transporte

### **3.6. PROCEDIMIENTOS ADUANEROS EN MÉXICO**

Los pasos y las formalidades documentarias que se requieren para efectuar exportaciones de frutas frescas, se listan a continuación:

- Determinación de la fracción arancelaria de exportación
- Pedimento de exportación
- Factura Comercial
- Certificado de Origen
- Documento de embarque
- Lista de empaque
- Certificado fitosanitario internacional
- Carta de Instrucciones

- Otros documentos necesarios para el ingreso de la mercancía al país importador.

Con estos documentos, se efectúa el despacho aduanero, que debe realizarse por medio de un agente aduanal.

### **3.6.1. Servicios prestados por una agencia aduanal**

**IMPORTACIÓN:** Aquí se agrupan todas las gestiones realizadas en los diferentes ámbitos para lograr al menor costo posible un ágil y rápido libramiento a plaza de mercaderías contemplando el régimen de importación que se trate:

- Coordinación de embarques de importación
- Despacho de aduana
- Operativa para el libramiento de mercaderías desde zona primaria aduanera
- Tratamiento con depósitos fiscales, negociación de gastos, tarifas por estadía y almacenajes, agentes en general
- Búsqueda, selección y negociación de tarifas de flete internacional en las diferentes compañías de transporte aéreo, terrestre y marítimo
- Confección de presupuestos financieros de las operaciones de importación
- Operativa bancaria: apertura de cartas de crédito, cobranza documentaria, giros y transferencias
- Tratamiento con organismos que intervienen en la operativa de importación, certificaciones, autorizaciones e intervenciones previas

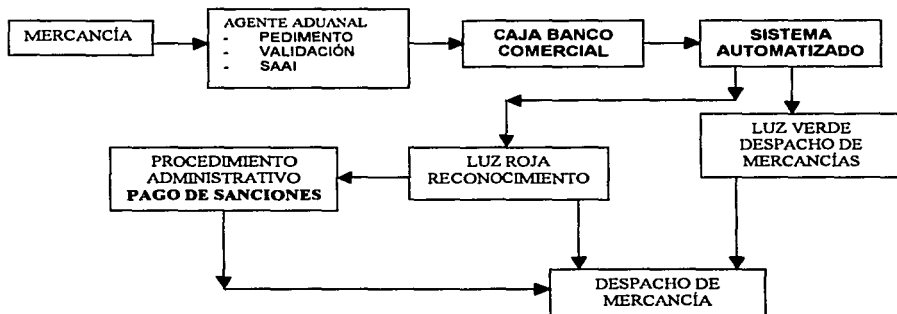
**EXPORTACIÓN:** Se agrupan aquí todas las gestiones realizadas en los diferentes ámbitos, para lograr al menor costo posible, un ágil y rápido embarque de mercaderías contemplando el régimen de exportación que se trate:

- Coordinación de embarques de exportación
- Despacho de aduana
- Operativa de embarque de mercaderías en zona primaria aduanera
- Tratamiento con depósitos fiscales, negociación de gastos y tarifas por movimientos portuarios y almacenajes, agente en general
- Búsqueda, selección y negociación de tarifas de fletes internacional en las diferentes compañías de transporte aéreo, terrestre y marítimo
- Gestión bancaria: confección de todo tipo de documentación considerando los medios de pago utilizados
- Análisis de cartas de crédito y cobranza documentaria
- Envío de documentos al exterior
- Tratamiento con organismos que regulan las destinaciones de exportación
- Certificaciones, autorizaciones e intervenciones previas
- Certificados sanitarios, de calidad, de origen, etc.

## ADUANAS

- Asesoramiento integral en temas aduaneros en todo lo referente a la ley
- Asesoramiento total en lo concerniente a los tratados suscritos por México

### 3.6.2. El Despacho Aduanal de Exportación



Fuente: La Clave del Comercio, Libro de Respuestas para el Exportador, BANCOMEXT, 1999.

**MERCANCÍA:** Fresas listas para ser exportadas y ser entregadas al Agente Aduanal que va a realizar el trámite de exportación ante la aduana.

**AGENTE ADUANAL:** Persona autorizada mediante una Patente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para realizar por cuenta del exportador de fresa el manejo del producto para ser exportado.

- **PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN:** Documento que formula el Agente Aduanal, conteniendo todos los datos que identifican al exportador de fresa, comprador de la misma y al producto para que este sea exportado (ver ANEXO VIII).
- **VALIDACIÓN:** Acción realizada por el Agente Aduanal mediante sistema de comunicación vía módem, que consiste en verificar por medio de una P.C. conectada a la aduana, la información contenida en el pedimento.
- **SAAI:** Sistema Automatizado Aduanero de Información, nombre del sistema utilizado por las aduanas para la validación de la información.

**CAJA BANCO COMERCIAL:** Banco Comercial situado dentro de las instalaciones de la Aduana en donde se paga impuestos y servicios (DTA), cuando procedan.

**SISTEMA AUTOMATIZADO:** Sistema de cómputo mediante el cual indica si la mercancía en cuestión deberá ser revisada físicamente o no.

**LUZ VERDE:** Si el resultado del Sistema Automatizado es Desaduanamiento Libre (luz verde), indica que la mercancía (fresas) no será revisada físicamente; solamente se hará una revisión documental de la misma, para después sea embarcada en el medio de transporte para su posterior envío a Japón.

**LUZ ROJA:** Si el resultado del sistema automatizado indica Reconocimiento Aduanero (luz roja), quiere decir que el embarque será reconocido (revisado) por la autoridad aduanera para verificar físicamente la mercancía (fresas) y ver si lo declarado corresponde a lo presentado a revisión.

**PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO:** Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA). Si dentro del reconocimiento (revisión) de la mercancía (fresas) se encuentra alguna discrepancia entre lo declarado y lo presentado a revisión, este procedimiento se inicia siempre y cuando la falta sea considerada como grave.

**DESPACHO DE MERCANCÍA:** Una vez terminado el reconocimiento de la mercancía (fresas) se procederá a la entrega de ésta para su exportación.

De esta manera es como se lleva a cabo el Despacho Aduanal de Exportación.

### **3.7. TÉRMINOS GENERALES DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (INCOTERMS)**

#### **3.7.1. Incoterms (International commercial terms)**

En el entorno del comercio exterior sería difícil realizar operaciones de importación y exportaciones sin reglas aceptadas en el ámbito internacional, es por eso, que los incoterms constituyen una base para regular las transacciones comerciales, delimitando a detalle, las responsabilidades y obligaciones entre el comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al lugar donde se entrega la mercancía.

"La Cámara de Comercio Internacional publicó por primera vez dichas reglas en el año de 1936 y subsecuentemente se han ido modificando en los años de 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la última revisión fue la de 2000".<sup>1</sup>

Regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega:

- Transferencias de riesgos entre el comprador y vendedor
- Costo a cuenta del comprador y vendedor

<sup>1</sup> Incoterms versión 2000, Cámara de Comercio Internacional, Ginebra Suiza, 1999.

- Documentación

### 3.7.2. Objetivos

- Establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional.
- Evitar incertidumbres y confusiones derivadas de las distintas interpretaciones de estos términos en diferentes países.
- Aclarar y especificar por cuenta de quién corren diferentes gastos que se van a originar durante el proceso de intercambio internacional.
- Unificar las interpretaciones jurídicas de varios tipos de contratos de diferentes países.
- Hablar el mismo idioma dentro del comercio internacional en las exportaciones e importaciones.
- Indicar en forma clara donde inicia y donde termina la responsabilidad tanto del vendedor y del comprador.

### 3.7.3. Clasificación

El libro Guía Básica del Exportador y Guía de Exportación Sectorial de Frutas Frescas 2000, explican los INCOTERMS como sigue:

#### **CUADRO No. 3.7 CLASIFICACIÓN DE INCOTERMS POR GRUPOS**

Los términos con las letras E y F son entregados en el país de origen y los que inician con C y D son entregados en lugar de destino.

E: EXW	Único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.
F: FCA, FAS y FOB	Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.
C: CFR, CIF, CPT y CIP	Términos según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de su envío y despacho.
D: DAF; DES; DEQ; DDU; Y DDP	Todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino corren por cuenta del vendedor.

Esta clasificación se conoce con las siguientes letras:

E= Exit (en punto de salida u origen)  
 F= Free (libre de flete principal)  
 C= Cost (costo de flete principal incluido)  
 D= Delivered (entregado en destino)

### CUADRO No. 3.8 CLASIFICACIÓN POR TIPO DE TRANSPORTE

A= Aéreo  
 M= Marítimo o fluvial  
 O= Cualquier tipo de transporte, incluyendo el multimodal  
 T= Transporte terrestre

Grupo	Sigla	Inglés	Español	Transporte
E= Salida	EXW	EXWorks	En punto de origen	O
F= Transporte principal no pagado	FCA FAS FOB	Free CARRIER Free Alongside Ship Free On Board	Libre (franco de porte) Libre al costado de buque Libre (franco) a bordo	T A M M
C= Transporte principal pagado	CFR CIF CPT CIP	Cost and FReight Cost Insurance and Freight Carriage Paid To Carriage and Insurance Paid to	Costo y flete Costo, seguro y flete Flete/porte pagado hasta Flete/seguro pagado hasta	M M O O
D= Destino o llegada	DAF DES DEQ DDU DDP	Delivered And Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quay Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid	Entregado en frontera Libre en el buque Entrega en el muelle Entregado aranceles sin pagar Entregado con aranceles pagados	O M M O O

Fuente: Guía Básica del Exportador 2000.

#### EXW

Significa que el vendedor completa su obligación cuando ha puesto la mercancía dentro de su fábrica, almacén u oficina a disposición del comprador.

El comprador acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte. Este término representa la obligación mínima para el

vendedor y no se usará cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación.

#### FCA

Significa que la obligación del vendedor termina cuando entrega la mercancía tramitada para su exportación al transportista que nombre el comprador en el lugar de convenio. Si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede elegirlo dentro del lugar o zona estipulada, en donde el transportista tomará la mercancía bajo su responsabilidad.

#### FAS

Se considera que la obligación del vendedor concluye cuando se ha colocado la mercancía a un costado del buque o barco, sobre el muelle o en lanchas de alijo en el puerto de embarque convenido. Esto significa que el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida y daño de la mercancía desde ese momento.

Este término requiere que el comprador tramite la mercancía para su exportación. No se usará cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación y sólo puede usarse para el transporte marítimo y fluvial.

El vendedor entrega la mercancía en el muelle, para que el comprador se encargue de subirla al buque; el despacho aduanal de exportación lo realiza el comprador, éste también cubrirá el costo de transporte desde el puerto de embarque asignado hasta el destino final.

#### FOB

La obligación del vendedor termina, cuando la mercancía ha pasado por la barandilla o riel del barco en el puerto de embarque asignado. Esto indica que el comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese punto.

Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y se usa únicamente para el transporte marítimo y fluvial.

#### CFR

Este término nos señala que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar la mercancía al puerto de destino convenido, pero los riesgos de pérdida y daños a la misma, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que la mercancía sea entregada a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando ésta ha pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque. Dicho término requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación y se usa sólo para el transporte marítimo y fluvial.



Se envía la mercancía hasta el puerto de destino y el vendedor paga el flete. El riesgo se queda en el puerto del país de origen, aunque el vendedor sea quien pague el transporte principal, pues el comprador contrata el seguro a su nombre.

#### CIF

Este término indica que el vendedor tiene las mismas obligaciones que en el CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y el riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima de seguro.

Este término le exige al vendedor efectuar los trámites de exportación. Se usa sólo para transporte marítimo y fluvial.

Se envía la mercancía hasta el puerto de destino, el vendedor paga el flete y el seguro que está a nombre del comprador, por lo que el riesgo se queda en el puerto de origen.

#### CPT

Significa que el vendedor paga el flete de transporte de la mercancía al lugar de destino asignado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfieren del vendedor al comprador si la mercancía se entregó bajo la custodia del transportista.

#### CIP

El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo el término CPT, pero además el vendedor tiene que proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que sufra algún daño durante su transportación. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. Dicho seguro lo debe obtener con la cobertura mínima.

Este término requiere que el vendedor tramite la exportación de la mercancía y puede ser usado para cualquier medio de transporte multimodal.

#### DAF

Este término indica que la obligación del vendedor termina cuando los artículos estén disponibles y tramitados para su exportación en el punto asignado en la frontera, pero antes de la aduana del país colindante.

El concepto frontera puede ser usado para cualquier frontera incluyendo la del país de exportación. Por lo tanto, es de vital importancia que la frontera en cuestión sea definida con precisión nombrando siempre el punto y el lugar de

término. El término se aplica principalmente cuando se transportan las mercancías por ferrocarril o carretera, pero puede ser usado en cualquier medio de transporte.

## DES

Este término señala que la obligación del vendedor termina, cuando la mercancía ha sido puesta a disposición del comprador a bordo del barco sin trámite de importación en el puerto de destino asignado. El vendedor tiene que asumir los costos y riesgos por traer los artículos al puerto de destino asignado. Este término se usará solamente en transporte marítimo o fluvial.

## DEQ

El vendedor termina su obligación de entregar cuando los artículos se han puesto a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado, y con los trámites de importación efectuados. El vendedor tiene que asumir todos los riesgos y costos incluyendo los aranceles, impuestos y cargos de entrega pertinentes. Este término no puede ser usado si el vendedor no puede obtener directa o indirectamente el permiso de importación.

Si las partes desean que el vendedor haga los trámites de importación y pague el arancel, las palabras "impuestos sin pagar" deberán usarse en lugar de "impuesto pagado".

Si las partes desean incluir al vendedor de hacer uno de los gastos de la importación de mercancía, tales como el IVA.

## DDU. (entregado, impuestos sin pagar)

El vendedor termina su obligación de entrega cuando la mercancía está a disposición del comprador en un lugar acordado en el país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos relacionados con llevar la mercancía hasta ese lugar. El comprador sufre cualquier costo adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

Si las partes desean que el vendedor efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esa manera.

Si las partes desean incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación (como el IVA), se debe añadir la declaración pertinente: Delivered Duty Unpaid, VAT Paid, o sea entregado con impuesto sin pagar, IVA pagado, en el lugar de destino convenido. Este término se emplea independientemente del modo de transporte.

El vendedor asume el riesgo hasta el punto de destino, así como los costos de trámites aduanales de importación.

DDP (entregado con impuesto pagado)

Este término indica que el vendedor finaliza su responsabilidad cuando la mercancía está a disposición en lugar asignado del país de importación. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo los aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de la mercancía, con los trámites aduaneros efectuados para su importación.

Este término no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación. Si las partes acuerdan que el comprador se encargue del trámite de importación de la mercancía y del pago del arancel, puede usarse el término DDU. Si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos gastos inherentes a la importación de los artículos tales como el IVA, deberá aclararse agregando la palabra explicativa Delivered Duty Paid, VAT unpaid (entregado con impuesto pagado, IVA sin pagar), lugar de destino asignado. En este término se usará el medio de transporte requerido.

Mientras que el término EXW encierra el mínimo de obligaciones para el vendedor, el término DDP significa el máximo de obligaciones.

CCI (Arbitraje de la Cámara de Comercio internacional)

Tanto el importador como el exportador que tuviera necesidad de recurrir a la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para llevar a cabo un arbitraje de parte de ésta, deberán especificar en forma muy clara tal situación en su compraventa o en cualquier otro documento que se hayan cambiado, antes de haber acordado cualquier transacción. El hecho de utilizar los incoterms 2000, no constituye por sí mismo un acuerdo para recurrir al arbitraje de la CCI.

Por tal motivo la cláusula tipo para acceder al arbitraje que recomienda la CCI es:

"Cualquier controversia que surja fuera de o en relación con el presente contrato será objeto de solución final con sumisión al reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional mediante uno o más árbitros designados de conformidad con dicho reglamento."<sup>1</sup>

### **3.8. FORMAS DE PAGO**

Los conceptos que se explican a continuación fueron obtenidos a través del libro Guía Básica de Exportación de Bancomext 1999.

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. Las más utilizadas son las siguientes:

---

<sup>1</sup> Incoterms versión 2000, Cámara de Comercio Internacional, Ginebra Suiza, 1999.

- Cheques
- Giros bancarios
- Órdenes de pago
- Cobranza bancaria internacional
- Carta de crédito

Sin duda alguna, la carta de crédito es la que brinda la mayor seguridad al exportador de que cobrará en su plaza.

### **3.8.1. Cheque**

Es muy frecuente que en las operaciones de comercio internacional los pagos se efectúen con cheques, porque se tiene la confianza de que se cobrarán sin dificultad; sin embargo, en muchas ocasiones esto no sucede. Incluso en las operaciones nacionales sucede que los bancos no paguen los cheques por diversos motivos, siendo el más común la falta de fondos (Ver ANEXO IX).

Las empresas o las personas físicas que reciben cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero difícilmente podrán estar seguros si en ese momento esos cheques o mejor dicho, si la cuenta que los respalda existe o tiene fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está autorizado para hacerlo. En estos casos el exportador recurre a un banco de su localidad y por lo general deposita ese cheque salvo buen cobro. El banco abonará la cantidad equivalente en moneda nacional sólo cuando cobre ese documento en el banco del extranjero (por lo general tres o cuatro semanas).

También es práctica común que compradores entreguen cheques posfechados, debido a que el beneficiario confía en que el deudor contará con fondos en la fecha propuesta; sin embargo, existe la posibilidad de que jamás se pueda cobrar el documento por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos de esta práctica son evidentes.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deberá prestar mucha atención a lo siguiente:

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente
- Que las cantidades anotadas con número y con letra coincidan
- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones

### **3.8.2. Giro Bancario**

Es un título de crédito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona física o moral, ya que no existen giros al portador.

Esta forma de pago tiene una gran aceptación en el comercio internacional, ya que se pueden emitir giros casi en cualquier divisa, además de que no es necesario tener alguna cuenta bancaria.

En México ésta forma de pago se tramita en cualquier banco. Así el comprador debe solicitar la venta de un giro internacional en el que se indique el importe, la divisa y la plaza del beneficiario.

Estos documentos también se caracterizan por ser de negociabilidad restringida, puesto que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta. Por ello el beneficiario no recibe efectivo y se le exige identificarse a satisfacción de las instituciones. Por regla general no se permite que estos documentos se endosen a terceros.

Quien pretenda vender sus productos conforme a esta modalidad de pago deberá investigar si el banco con el que opera el deudor (importador) puede emitir los giros con cargo al banco que atiende al acreedor (exportador). Con ello se asegura una transacción rápida y sin contratiempo.

Es una práctica común que los exportadores que aceptan esta forma de pago embarquen las mercancías antes de recibir el original del giro, lo cual no es nada aconsejable. Deberá esperarse a recibir el documento original y presentarlo para su cobro.

### **3.8.3. Orden de pago**

Otro medio empleado en el comercio internacional es la orden de pago. Para utilizarla es necesario que el beneficiario, posea una cuenta bancaria a fin de que los fondos se abonen precisamente en ella. Es pertinente destacar que no existen órdenes de pago condicionadas, es decir, el banco no puede exigir al beneficiario que pruebe, por ejemplo, que las mercancías se han embarcado a fin de efectuar el abono. Por tal razón esta forma de pago es recomendable sólo en los casos en que haya mucha confianza entre las partes (ver ANEXO X).

Las partes que por lo general intervienen en este tipo de operaciones son las siguientes:

- Ordenante: la persona que compra la orden de pago
- Beneficiario: la persona que recibirá en la cuenta previamente establecida el importe de la operación
- Banco ordenante: el que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador
- Banco pagador: el que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes

El ordenante (importador) es quien inicia los trámites en un banco de su localidad, generalmente con el que realiza sus operaciones. Requiere un formato previamente establecido, en el que anota el nombre y domicilio completo del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago que requiere, así como los datos completos del banco pagador y el número de cuenta en la que deberán abonar los fondos. Con esa información el banco ordenante transmitirá el mensaje respectivo, utilizando las vías de comunicación más modernas, para que la orden se abone al beneficiario.

Esta forma de pago es muy usual entre los exportadores mexicanos, ya que la utilizan para recibir los pagos por la exportación de sus productos o por anticipos convenidos con los clientes. Por ello es aconsejable que envíen sus datos y los del banco que maneja su cuenta en forma correcta, pero sobre todo que verifiquen con el banco antes de embarcar las mercancías, si ese fue el convenio, que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta; esto ayudará o eliminará cualquier problema con el manejo de esta forma de pago.

Por último, no debe olvidarse negociar con el cliente quién y cómo se cubrirán los gastos y las comisiones de los bancos que intervienen en la instrumentación de esta forma de pago.

#### **3.8.4. Cobranza Bancaria Internacional**

Los exportadores pueden emplear el servicio de cobranza internacional, el cual ofrecen los bancos para gestionar aquéllas a su nombre.

El solicitante (exportador) acude a un banco, generalmente de su localidad, para que le brinde el servicio de cobranza internacional. Por escrito deberá indicarle qué gestiones deberá realizar a su nombre.

Cabe señalar que las instrucciones que el exportador (vendedor) le da al banco deben de ser muy exactas, debido a que éste las acatará al pie de la letra. Para facilitar el manejo de esas instrucciones, los bancos cuentan con formatos preimpresos que el solicitante debe requerir.

El exportador también deberá entregar al banco (cedente), los documentos representativos de la mercancía y en ciertos casos algún título de crédito (letra de cambio o pagaré), a fin de que ese banco, por medio de su banco corresponsal, de preferencia establecido en la plaza del importador (comprador), presente o entregue a este último los documentos, contra el pago del importe respectivo o contra la aceptación del título de crédito. Es importante mencionar que, al igual que en las cartas de crédito, los bancos que operan este mecanismo de pago y los usuarios del mismo se rigen por las prácticas bancarias recopiladas en las Reglas uniformes para cobranzas, también conocidas como URC-522, por sus siglas en inglés.

Asimismo, es menester anotar que las cobranzas internacionales se dividen en cobranza simple, en la cual se manejan exclusivamente documentos financieros, como cheques, letras de cambio y pagarés, y cobranza documentaria que es la más usual y en la que se acompañan, además de los financieros, los documentos comerciales, facturas, conocimiento de embarque, etcétera, o la aceptación de un título de crédito, cuya fecha de vencimiento sea diferida.

De los títulos de crédito mencionados, el más utilizado es la letra de cambio. Sobre este punto se sugiere revisar las leyes respectivas de los países en los que se realicen operaciones comerciales internacionales. En México dichos documentos están regulados por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

El exportador también puede dar instrucciones a los bancos para que elaboren el título de crédito, lo mantengan en custodia y lo presenten para su pago. Incluso pueden realizar el protesto en caso de no obtener la aceptación o el pago del deudor.

### **3.8.5. Carta de Crédito**

Por su gran utilización en la práctica moderna del comercio internacional, la carta de crédito se ha convertido en un pilar fundamental del mismo; en otras palabras, en una verdadera institución.

Por su propia naturaleza, las cartas de crédito son operaciones independientes de los contratos en los que puedan estar basadas y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos. En consecuencia, no es necesario citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular. Pero, por el contrario, es muy importante que en una cláusula del contrato se estipule los términos y condiciones que hayan convenido las partes contratantes para la carta de crédito (ver ANEXO XI).

Asimismo, es importante destacar que los bancos, y todas las partes que intervienen en el manejo de una carta de crédito, solamente se vinculen con los documentos que se tramitan con base en esa operación, pero no con las mercancías. Por tanto, cualquier condición no documentaria que se establezca en una carta de crédito se pasará por alto.

También habrá que tomar en consideración que los bancos son muy cuidadosos al revisar la documentación de una carta de crédito, y aplican un criterio de estricta literalidad al texto de los términos y condiciones previstas en la carta de crédito. Así por ejemplo, para los bancos las siguientes expresiones constituyen discrepancia:

Hong Kong

Hongkong

Para tener una visión más clara sobre la operación de una carta de crédito, a continuación se presenta un ejemplo:

- Supóngase que una empresa mexicana necesita adquirir una máquina en España, y para asegurar la operación acude a su banco y le ordena la apertura de un crédito a favor de una empresa exportadora española, valedero o utilizable contra la presentación de los documentos que acrediten el embarque de la mercancía adquirida. El banco del importador mexicano, por medio de su corresponsal en España, procede a la apertura del crédito y trasmite las instrucciones al banco español para que se lleve a cabo la operación conforme los términos y las condiciones convenidas entre el importador y el exportador.

El corresponsal en España de ese banco mexicano avisa al beneficiario del crédito para que éste proceda al embarque de las mercancías y, una vez que presente los documentos comprobatorios de ello, podrá hacer efectivo el importe de la operación.

Es cierto que las cartas de crédito constituyen el instrumento de pago más confiable en las operaciones comerciales internacionales sin embargo, también son muy complejas desde el punto de vista operativo, ya que se emplean términos muy técnicos que sólo los especialistas entienden con precisión.

El secreto de las cartas de crédito de exportación radica en que se sepan interpretar adecuadamente sus términos y condiciones, y en que se confeccionen los documentos tal como sean requeridos, mientras que en las cartas de crédito de importación lo más importante es saber indicar al banco sobre los documentos y las condiciones que deben presentarse.

Participantes en una carta de crédito:

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

- **Exportador o vendedor:** su intervención se inicia al negociar (en un contrato) los términos y las condiciones de la carta de crédito; posteriormente tendrá que embarcar las mercancías de acuerdo con lo convenido. También se le conoce como el beneficiario, toda vez que él recibirá el pago pactado.
- **Importador o comprador:** es quien inicia los trámites para establecer la carta de crédito; se le conoce también como el ordenante, ya que es quien solicita en primera instancia la carta de crédito.
- **Banco emisor:** es el que emite o abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, es decir, del comprador (importador).
- **Banco intermediario:** se le dan distintos nombres, como notificador si únicamente avisa del crédito y confirmador si entrega la confirmación del crédito a su cliente, etc.



Para exportar es recomendable tratar de negociar que el pago de los productos se realice mediante una carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, sobre todo cuando no exista mucha confianza con su cliente.

La carta **irrevocable** tiene como característica principal que el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones. La única forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operación expresen su consentimiento para ese efecto.

En caso de que una carta de crédito no indique si es revocable o irrevocable, se considerará irrevocable, de acuerdo con el artículo 6 del documento UCP-500.

En la actualidad ésta es la modalidad de carta de crédito más utilizada, ya que otorga al exportador mayor seguridad y confianza. Adicionalmente, se debe señalar que en la práctica casi todos los bancos ya cuentan con formatos con la indicación impresa de que la carta de crédito es irrevocable.

De esta forma, si un exportador tiene ya en su poder una carta de crédito irrevocable sólo deberá presentar los documentos requeridos en orden y en los plazos previstos para obtener el pago correspondiente.

**Confirmada.** A diferencia de la anterior, la carta de crédito confirmada proporciona al exportador (beneficiario) seguridad absoluta de pago. Al efecto, en el artículo 9.b de las UCP-500, se establece: La confirmación de un crédito irrevocable por otro banco (banco confirmador) mediante autorización o a petición del banco emisor, constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al banco confirmador o a cualquier otro banco designado y cumplidos los términos y condiciones del crédito.

### **3.9. CONTRATOS INTERNACIONALES**

Para desarrollar actividades del comercio internacional, hay diversas formas contractuales, las cuales se pueden realizar en forma verbal, de un intercambio de correspondencia o, de los más recomendable, un contrato por escrito.

#### **3.9.1. Contrato Comercial Internacional**

"Es un acto o acuerdo entre dos o más partes domiciliadas en diferentes países, con el objeto de regular o regir sus respectivas obligaciones y derechos recíprocos en determinadas cuestiones comerciales. Ese pacto o acuerdo de voluntades puede ser o no escrito, ateniéndose en cuanto a la forma de su exteriorización a las modalidades establecidas por cada legislación. Los acuerdos alcanzados

mediante el envío de cartas, mensajes de telex o fax, o llamadas telefónicas, constituyen algunas de las formas en que se pueden concluir los acuerdos entre partes domiciliadas en diferentes países. Cada legislación, o bien los usos y costumbres, determinan las exigencias o particularidades que deben reunir los contratos. Debe hacerse notar que es bastante frecuente la identificación del contrato como fuente generadora de derechos y obligaciones entre las partes firmantes, con el instrumento donde éste consta, también llamado comúnmente contrato<sup>1</sup>.

En general puede decirse que un contrato comercial internacional surge o se concreta cuando una de las partes (exportador-proveedor-fabricante-constructor) hace una oferta y la otra parte, del extranjero, la acepta expresamente, y haciendo conocer al oferente dicha aceptación en la forma y tiempo debidos. Se entiende que el objeto del contrato debe versar sobre asuntos comerciales lícitos.

### **3.9.2. Contratos de Agencia o Representación Comercial Internacional**

"Este tipo de contratos tiene por objeto determinar las regulaciones, derechos y obligaciones mutuas que han de regular el objeto de los respectivos contratos y las consecuentes relaciones entre los agentes o representantes comerciales locales y sus mandantes o principales extranjeros. Estos contratos tienen por objeto regular la relación, la labor y las conductas de ambas partes contratantes, domiciliadas en diferentes países, con relación al tipo de representación o agencia que desean establecer. Los agentes o representantes en el exterior pueden ser subdivididos en dos grandes grupos: los agentes o representantes de ventas (de bienes o servicios), y los agentes o representantes de compras (de bienes o servicios). Estos agentes y representantes no venden ni compran por su propia cuenta, sino que lo hacen en nombre y por cuenta de sus respectivos mandantes o principales extranjeros."<sup>2</sup>

### **3.9.3. Contrato de Compra Venta**

En este tipo de contrato es muy importante que se contenga las especificaciones del producto con suficiente claridad y que se maneje una cláusula que cubra la posible renegociación a futuro del precio. La forma de pago también deberá especificarse en una cláusula del contrato, así como especificar el tipo de envase y embalaje seleccionado para proteger el producto y garantizar que llegue a su destino sin haber alterado su estado físico natural.

Otras cláusulas que debe contener:

- Fecha de entrega de mercancía
- Responsabilidad Civil (ejemplo: contra defectos de fabricación)
- Impuestos (para determinar quién cubrirá los gastos por la exportación)

<sup>1</sup> Domingo Valentín "*Contratos Comerciales Internacionales*" Diccionario Comentado, Argentina, 1993

<sup>2</sup> Domingo Valentín "*Contratos Comerciales Internacionales*" Diccionario Comentado, Argentina, 1993

- Cláusula Compromisora, conviene que ambas partes acuerden someterse a la conciliación o el arbitraje comercial internacional, para la interpretación, la ejecución y el cumplimiento de las cláusulas del contrato, así como para solucionar cualquier controversia que se derive del mismo, (Compromex) Comisión para la Protección del Comercio Exterior en México, pero se está en posibilidad de elegir libremente el tribunal u organismo que más convenga a sus intereses.

#### Recomendaciones:

- Es aconsejable antes de suscribir un contrato, consultar las disposiciones legales vigentes en los países en los que se pretende contratar con agentes o distribuidores, debido a que en algunos casos las regulaciones internas de los diferentes países protegen en forma exagerada a sus nacionales.
- Señalar el tipo de cargo que se otorga a la persona física o moral en el extranjero.
- Describir los productos para evitar errores.
- Proporcionar a su representante o distribuidora una lista de los productos que desea comercializar, precios, condiciones de venta y calidad, así como todo cambio.

#### Otras cláusulas

- Zona de exclusividad
- Monto de la comisión
- Forma de pago
- Rendición de cuentas
- Vigencia del contrato

Toda documentación que respalde una exportación, como son los certificados fitosanitarios, certificados de origen, permisos, facturas, etcétera, deben estar correctamente formulados y llenados sin errores, omisiones, alteraciones o borrones de ningún tipo, debido a que la Aduana Japonesa no acepta documentación equivocada o alterada, lo cual ocasiona que la mercancía quede detenida hasta que dichos problemas sean solucionados. Mientras tanto los productos agrícolas (altamente perecederos) terminan dañándose, inclusive pueden entrar en estado de pudrición, lo que llega a generar cuantiosos gastos y pérdidas.

**CAPÍTULO CUATRO**

**COMERCIALIZACIÓN DE  
LA FRESA A JAPÓN**

## **CAPÍTULO CUATRO**

### **COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA A JAPÓN**

Uno de los aspectos más importantes es la mentalidad exportadora, que consiste en la disposición para adaptarse a las exigencias del mercado de destino.

El exportar requiere realizar un esfuerzo, puesto que generalmente las condiciones en las que se comercializa un producto en el mercado nacional no son las adecuadas para exportarlo.

Esto incluye aspectos tales como la forma del empaque, la clasificación por tamaños, la selección estricta de calidad, adecuada a los requerimientos del cliente y país de destino, así como los servicios de logística de embarque que implica la venta al extranjero. Los aspectos tales como el cumplimiento de entrega, la determinación del volumen disponible con calidad para exportación, las especificaciones del empaque, tamaño, calidad, color y forma, entre otros, son determinados.

#### **4.1. EL PLAN DE EXPORTACIÓN**

"El plan de exportación es el documento que guía el esfuerzo exportador de cualquier empresa, el cual indica hacia dónde ir y cómo llegar al mercado internacional"<sup>1</sup>.

Indica también que es un plan de mercadotecnia aplicado a diversos y específicos mercados en el exterior. Es necesario diferenciar y hacerlo por separado, debido a que las condiciones del mercado internacional suelen ser muy diversas y diferentes en cuanto a aspectos como: canales de distribución, perfil, usos y costumbres de los consumidores, además de las diversas complicaciones impuestas por las barreras arancelarias, no arancelarias, tramitación aduanal, transporte, embalaje, contratación, medios de pago internacionales y las ventajas y restricciones que surgen de la existencia de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales.

El desarrollo de un buen plan requiere tanto del conocimiento de las capacidades propias como de las oportunidades que presente en el mercado internacional; conocimiento sobre el que se aplica la inteligencia, astucia y audacia para distinguir, aceptar y enfrentar los retos en busca de abrir nuevos mercados para aprovechar el potencial de negocio que éstos ofrecen. En el desarrollo de un plan de exportación, son esenciales cinco tareas:

---

<sup>1</sup> "Revista *Administrate Hoy*" octubre de 1999, sección de mercadotecnia.

- Descripción de la situación actual del negocio

Implica la elaboración de un resumen detallado de todos los aspectos relevantes de las operaciones actuales de las personas físicas o morales que deseen exportar fresa.

- Detección de oportunidades

Implica detectar oportunidades comerciales en el mercado internacional de fresa

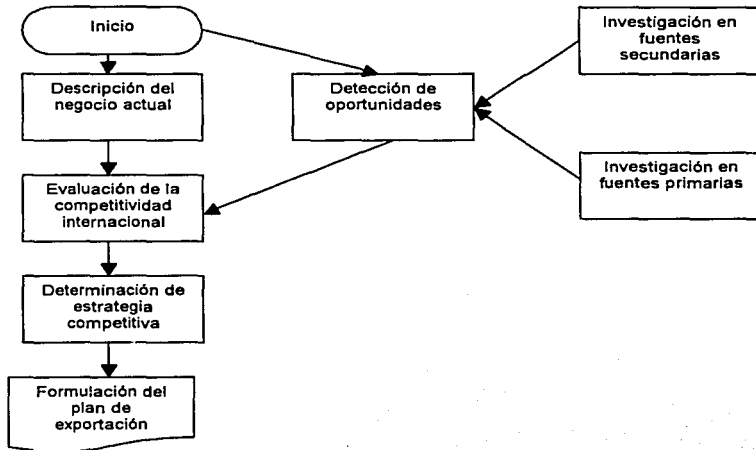
- Evaluación de la competitividad internacional

Implica evaluar la competitividad internacional de la empresa mediante el análisis comparativo entre las fuerzas y debilidades de la empresa contra los competidores de fresa en cada mercado meta.

- Determinación de la estrategia competitiva

Se determina las acciones para mejorar el funcionamiento de la Compañía en los nuevos mercados a penetrar y así incrementar el éxito de su esfuerzo exportador.

- Formulación del plan de exportación



## **4.2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE BIENES DE CONSUMO EN JAPÓN PARA LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS**

Los sistemas de distribución en Japón están altamente desarrollados para servir a las necesidades de consumidores y usuarios. Nakahara Matzuoka Kozo, en su libro "*Regulación y Situación de la Importación de Productos Agropecuarios en el Mercado Japonés*" menciona que el mecanismo de distribución en Japón incluye los siguientes elementos:

- **IMPORTADOR.** Son enormes compañías comercializadoras generales a las que se le conoce en japonés como "Sogo Shosha", las cuales tienen una considerable influencia en el comercio interior y exterior en Japón. También existen importadores de menor capacidad pero especializados en la distribución de productos agrícolas exclusivamente.
- **MAYORISTAS O BODEGUEROS (Central de Abastos).** Tienen una intervención fundamental dentro del esquema de distribución interna de productos importados en Japón, ya que tienen establecidos todos los canales para hacer llegar los productos a los consumidores intermedios y finales hasta el último rincón del archipiélago.
- **DETALLISTAS.** Comprende un amplio rango de negociaciones intermedias encargadas de hacer llegar los productos al consumidor final, tales como grandes almacenes o tiendas de departamentos, procesadoras y empacadoras, supermercados, tiendas especializadas y tiendas de barrio (abarrotes).

## **4.3. TRANSPORTE**

Es el medio por el cual los productos son trasladados de un lugar a otro y permite que el consumidor tenga el producto en el estante y a buen precio. La transportación es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional y puede significar el fracaso o el éxito de una empresa.

Permite que el consumidor tenga oportunamente el producto a buen precio, por lo tanto es muy importante ya que también puede determinar la venta de una mercancía, es uno de los factores significativos del costo de una operación de comercio internacional y puede significar el fracaso o el éxito de una empresa. Se debe realizar un análisis del medio de transporte a utilizar ya que es determinante para que la mercancía llegue a tiempo al cliente o consumidor. Se debe tomar una decisión basándose en el análisis de costo de oportunidad de entrega (costo beneficio), dependiendo de las características del producto, por ejemplo, si es perecedero o no y las condiciones del costo del transporte.

Toda mercancía cuyo valor en relación con su peso sea alto conviene remitirla por vía aérea, ya que el costo de transporte incide en proporción muy baja en el costo del producto. Además hay que tener en cuenta que a menor tiempo de transporte, son menores los riesgos, las primas de seguro son más bajas y los costos de embalaje también disminuyen.

Factores a considerarse:

- Precio
- Forma en que el cliente quiere recibir su producto
- Confiabilidad de los almacenes o puertos por los que transitará la mercancía.
- Costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y bodega.

Características

- Análisis exhaustivo del medio de transporte.
- Análisis de los costos y la oportunidad de entrega.
- Análisis del recorrido de la mercancía

Medios de transporte utilizados:

Desde la fábrica hasta el puerto o el aeropuerto de salida:

- Ferrocarril
- Camión

Desde el puerto o el aeropuerto de salida, hasta el puerto o el aeropuerto de llegada:

- Barco
- Avión
- Combinación de ambos

Desde el puerto o el aeropuerto de salida, hasta el almacén del comprador final:

- Tren
- Camión
- Barcaza
- Piggy back (semirremolques en plataforma de ferrocarril)
- Multimodal (combinación de los anteriores)

Transporte de la fresa

Es uno de los servicios más importantes de la comercialización de la fresa debido a que depende mucho la manera como será transportado el producto, los tiempos de entrega y si llega en condiciones óptimas. Consiste en aproximar las fresas a los lugares donde se encuentran los consumidores.



Se toma en cuenta lo delicado y perecedero de las fresas, se observa que el medio de transporte más recomendable es el aéreo, cuyo coste es elevadísimo, lo que significa que los precios deben ser también muy altos para que lleguen a ser rentables a los cultivadores.

Actualmente, se encuentran grandes camiones, ferrocarriles, barcos, etc., equipados con sistemas de refrigeración, por lo cual la fruta llega en mejores condiciones a los mercados.

Para llevar a cabo la comercialización de frutas se requiere un servicio de almacenamiento y recolección, que consiste en retener el producto un periodo mas o menos largo antes de ser distribuido al consumidor. Es necesario este servicio ya que la producción ocurre en un corto espacio de tiempo, mientras que la venta se verifica más lentamente.

En el caso de la fresa, éstas operaciones deben realizarse lo más rápido posible, ya que el periodo de recolección abarca de tres a cuatro meses, por otro lado, es un fruto que no admite demoras importantes. Hay que considerar que esta fruta, además de ser muy perecedera y delicada, se tiene forzosamente que recoger en un estado avanzado de madurez. Si a esto se une que posee un metabolismo extremadamente rápido y una gran facilidad para su descomposición, se encuentra a una fruta de difícil conservación. Estas medidas se basan en la elección de los frutos y en la limpieza y embalaje de los mismos.

La exportación de la fresa fresca tiene diferentes medios de transportación. En el caso del envío del producto a Japón, será necesario utilizar transporte aéreo de preferencia en aviones dotados con cámaras de refrigeración.

### Seguros

Incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran los bienes muebles o semimovientes durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales sufridos a causa de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Las coberturas del seguro no incluyen los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento, demora, pérdida de mercado, dolo o culpa del asegurado, robo en el que intervenga directa o indirectamente el enviado, empleado o dependiente del asegurado, falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envases o embalaje deficiente.

#### **4.4. REGULACIONES DE ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE**

La globalización de los mercados ha creado la necesidad en las empresas de incrementar su competitividad de mejorar sus estructuras organizacionales, lo cual impacta en la participación de los productos mexicanos en el mercado mundial y nacional.

En el mercado internacional, además de competir con calidad y precio, es imperativo lograr una diferenciación de los productos. Es por eso que una buena presentación del mismo lo hace diferente de los demás.

Dentro del proceso de comercialización existen disposiciones que deben de ser cumplidas por el exportador de la fresa con base en las normas de calidad establecidas tanto en el país de origen como en el de destino y de acuerdo a las características del producto que exige el importador japonés.

A continuación se explican cada uno de los factores que intervienen en la comercialización de un producto dentro del mercado.

##### **Envase y embalaje**

El envase es el recipiente que está en contacto con el producto; su función es proteger el producto de un deterioro, contaminación o adulteración, mejorando su presentación.

El embalaje es el que facilita las operaciones de transporte y manejo de los productos envasados.

Las funciones principales tanto del envase como del embalaje son:

- Exhibir el producto
- Permitir la conservación de los productos que contienen.
- Proteger y permitir la manipulación, transporte y comercialización del producto.
- Reducir las mermas y el desperdicio.
- Facilitar la separación, clasificación y selección de los productos.

En lo que se refiere al diseño estructural de la forma y los materiales del envase y embalaje, es necesario considerar:

- Las ventajas, desventajas, aspectos ecológicos, y limitaciones de los materiales utilizados.
- Los aspectos mercadológicos, la resistencia y el aprovechamiento de los espacios, de acuerdo a la forma diseñada.
- La estandarización de las dimensiones según las diferentes presentaciones del producto.
- Comunicar de manera adecuada el mensaje mercadológico.

- Captar la atención del consumidor.
- Destacar entre sus vecinos de anaquel, sobresaliendo entre sus enemigos y competidores.
- Invitar al consumidor a que lo tome entre sus manos, que lo observe y que lo compare.
- Hablar del producto contenido, de tal manera que el consumidor desee poseerlo.

El envasado y embalaje tienden a cumplir una serie de condiciones como son:

- Envases de poco volumen, conteniendo cantidades pequeñas de fresa más fáciles en cuanto a su venta.
- Economía en el embalaje.
- Buena presentación de la fruta.
- Buen acondicionamiento para el transporte.

Los tipos de envase y embalaje que actualmente se utilizan tienen las siguientes características:

- Cubetas de plástico de polietileno o cajas de cartón con capacidad para unos 12 kilogramos netos.
- Bolsa de plástico de polietileno en el interior de las cubetas o cajas de cartón utilizada como envase.
- Las cubetas o cajas de cartón son acomodadas en tarimas con capacidad para 144 kilos (en cada tarima se acomodan 12 cajas o 12 cubetas).
- Bandas de cinta de plástico que sirven para atar las tarimas con el producto.

El envase y embalaje deben contribuir a preservar la calidad del producto evitando cambios no deseados en su morfología o su grado de madurez. Cada producto fresco requiere de cuidados especiales. Asimismo deben proteger los productos contra golpes, por lo que será necesario pensar en sistemas de acojinamiento en el interior del envase evitando así daños por vibración, golpes, estiba, entre otros.

El cuidado adecuado de alimentos frescos se inicia desde los campos en que son cosechados y es desde allí que se tienen que tomar todas las medidas que contribuyan a una excelente protección del producto y a la calidad sanitaria que se requiere en los mercados internacionales.

### **Empaque de la fresa**

El éxito para colocar fresas en el mercado dependerá grandemente de una recolección adecuada, buena clasificación y forma de empaque.

Existen varios tipos de canastas en las cuales se puede empacar las fresas, éstas no deben estar vacías ni tan llenas que puedan magullarse las bayas, deberán estar lo suficientemente llenas a fin de que sea atractivo a los ojos del consumidor.

Los envases pequeños en los cuales se expanden fresas frescas al mercado se conocen como canastas, cajas, tazas, hallocks y cartones.

La mayor parte de las fresas son empacadas en canastas de una pinta (5 dl), aunque algunas canastas de un cuarto todavía se usan. Canastas de plástico con ventilación, de pulpa de papel comprimida, plástico o tablas de fibra están sustituyendo rápidamente a las cajitas de madera.

Después de la recolección las fresas deben ser clasificadas y empacadas; es de vital importancia que se supervise su empaque correctamente en el cobertizo.

El trabajo en el cobertizo de empaque incluye el recibir la fresa entregada por los recolectores, clasificación, empaque, colocación de canastillas en las rejillas, así como marcar y cerrar las mismas.

Los cobertizos para empaque o embarque varían considerablemente, el tipo más común es una construcción económica con techo de tablas, con paredes o sin ellas, éstos pueden ser fijos o temporales según la conveniencia de temporada de fresa.

El japonés presta su atención en el empaque que debe ser resistente y atractivo, ya que este dejará de consumir el producto si el empaque tiene algún desperfecto o si su caja o envoltura se encuentra ligeramente rayada o maltratada.

Frecuentemente los importadores japoneses sugieren a los exportadores que modifiquen la presentación y empaque de sus productos para satisfacer los gustos y preferencias del consumidor japonés; sin embargo, se debe tener cuidado en que aún efectuando modificaciones, los productos y sus empaques mantengan sus características propias que los distinguen perfectamente no sólo de los productos japoneses, sino también de la inmensa variedad de productos importados similares.

Desde el punto de vista comercial, es importante considerar que los empaques, además de cumplir con las regulaciones japonesas respecto a seguridad, higiene, dimensiones, etiquetado, instrucciones, etc., deben dar una imagen digna del precio que se paga.

En el caso de las frutas y hortalizas, el mercado japonés demanda una excelente presentación en cuanto a uniformidad en el color, tamaño, forma, limpieza y número de piezas que contenga cada caja; como si se tratara de productos industrializados.

Los envases deben proteger suficientemente los productos desde el momento mismo de su empaque hasta que lleguen a las manos del consumidor intermedio o final.

Generalmente se manejan cajas cuyo peso oscila entre 10 y 12 Kg, ya que se estima que con ésta capacidad, el producto está al alcance de cualquier consumidor intermedio o al menudeo, quien a su vez tendrá mejores expectativas de desplazarlo por unidades entre los consumidores finales.

#### 4.5. REGULACIONES DE ETIQUETADO

El *Libro de Alimentos Frescos, Guía de exportación Sectorial* señala que el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón, establece que la información contenida en la etiqueta del empaque debe estar en idioma japonés, permitiendo que el importador pueda adicionar una etiqueta indicadora suplementaria conteniendo la información obligatoria escrita en idioma japonés, si es que el idioma que aparezca en la etiqueta indicadora original es distinto al del país de destino. La información obligatoria es:

- Nombre común y tipo del producto
- Variedad y clase
- Peso neto, recuento, volumen y tamaño del producto.
- Madurez (el grado de madurez puede indicarse mediante una etiqueta, colocada en el país de destino, después de que los frutos hayan madurado, previo acuerdo al respecto con el exportador)
- País (opcionalmente: distrito donde se cultivó o nombre del lugar nacional, regional o local)
- Nombre, dirección y código autorizado del productor, empacador o distribuidor
- Instrucciones especiales de manejo (mediante símbolos "abrase aquí", "frágil", etc.)
- Fecha de empaçado, directa o en código
- Utilización de leyenda: el producto fue inspeccionado, se encuentra libre de moscas de la fruta y no procede del estado de Chiapas.

En el caso de la fresa debe incluirse información detallada acerca de los ingredientes o aditivos, así como recomendaciones para el consumo y la fecha de caducidad.

El exportador debe de informarse sobre las regulaciones no arancelarias que se puedan aplicar a la importación y comercialización de frutas y verduras frescas en Japón.

En 1995 se revisaron los reglamentos para hacer valer la Ley de Sanidad de Alimentos a fin de dar cabida a la tendencia internacional en etiquetado con respecto a la fechas de expiración de los productos alimenticios. Como resultado, las fechas de "es mejor si se consume para" o "fresco hasta" se están utilizando en lugar de las fechas de fabricación (o fechas de importación para los productos importados).

El Consejo de Investigación de Sanidad de Alimentos es un organismo asesor del Ministerio de Salud y Asistencia e investiga y discute problemas importantes con respecto a la sanidad de los alimentos.

#### 4.6. PRECIOS

El Precio es la cantidad de dinero o de otros objetos con utilidad necesaria para satisfacer una necesidad que se requiere al adquirir un producto.

El precio refleja el resultado de las estrategias y acciones del exportador, hay básicamente dos formas de determinar un precio internacional:

- Calcular el punto de equilibrio, las utilidades esperadas y sumarle los gastos hasta el punto de entrega convenido con el importador, a este proceso en forma general se le denomina costeo o costing.
- Comparar su producto respecto al mercado y competencia, y fijar su precio basándose en estos dos elementos; este método se denomina pricing.

Factores que influyen en la determinación de un precio internacional.

- Demanda del producto.
- Participación esperada del producto en el mercado.
- Reacciones de la competencia.
- La interacción con los demás elementos de la estrategia comercial de exportación.
- La logística internacional.
- Beneficios o restricciones arancelarias y no arancelarias.
- La adecuación al producto y su envase o embalaje.
- Al cotizar: conocer, indicar y aplicar correctamente en su contrato los Términos de Compra-Venta Internacionales. (INCOTERMS: FOB, CIF, otros).

Fases que debe considerar el exportador para determinar precios competitivos a escala internacional

- Definición de objetivos en materia de precios.
- Análisis de la situación de mercado.
- Cálculo de costos.
- Establecimiento de estructuras de precios objetivos: Presentación de una oferta.

Además de considerar:

- Tamaño del mercado.
- Análisis de la competencia
- Acopio de información sobre niveles y categorías de precios.

#### **4.7. COMITÉ EMPRESARIAL MÉXICO-JAPÓN**

El comité México-Japón promueve el acercamiento entre los hombres de negocios de Japón y México para que haya un mayor entendimiento entre ellos y puedan así aprovecharse mejor las oportunidades de negocios existentes en estos dos países.

En 1999 se observó una creciente participación en México de los hombres de negocios de Japón, misma que se traduce en mayores intercambios comerciales entre México y Japón, así como en investigaciones más cuantiosas en México por parte de las empresas japonesas. También se ha multiplicado en forma cada vez más importante las asociaciones, alianzas estratégicas y los contratos de transferencia de tecnología entre empresarios japoneses y mexicanos, evidenciando que tanto los esfuerzos de los gobiernos como de las comunidades empresariales de ambos países empiezan a dar frutos.

En los últimos cinco años, la inversión japonesa en México se ha incrementado notablemente, pasando de un promedio anual de 74 millones de dólares en el período de 1989 a 1993 a más de 250 millones de dólares de 1994 a 1998. Cabe añadir que en esta información no se incluyen inversiones de empresas japonesas efectuadas por sus subsidiarias en Estados Unidos y que son contabilizadas en México como inversiones norteamericanas.

De igual forma, el comercio entre Japón y México ha crecido más de 55% en el promedio anual de 1994 a 1998 con respecto al periodo de 1989 a 1993, sobrepasando la cifra de US\$5 mil millones en cada uno de los últimos 3 años. En 1998, las exportaciones de Japón a México ascendieron a U\$4,563 millones, las más altas jamás registradas, mientras que México exportó a Japón tan solo 856 millones de dólares, cifra que refleja la recesión económica por la que atraviesa Japón.

Para atraer inversiones japonesas a México es importante que el empresario japonés esté bien informado acerca de todas las ventajas que posee México como son su posición estratégica, su creciente mercado, su joven y pujante población, sus recursos naturales y demás. Con la finalidad de que los japoneses tengan información correcta y no se dejen impresionar por hechos aislados y poco consecuentes el Comité Empresarial México-Japón como una de sus actividades más importantes celebra en forma periódica Foros, Seminarios y Reuniones Plenarias.

##### **4.7.1. Cómo hacer negocios con Japón desde el punto de vista mexicano.**

El exportador mexicano debe estar consciente de las exigencias japonesas en cuanto a la calidad de productos o servicios, impecabilidad en el cumplimiento de los compromisos, puntualidad, profesionalismo y todo lo que puede llamar las Mejores Prácticas que caracterizan a Japón. Son también la perseverancia y la

paciencia, dos cualidades que los japoneses aprecian mucho y que son indispensables para concluir exitosamente cualquier negociación o trato con los empresarios japoneses, como también lo es el desarrollo de las relaciones humanas.

A diferencia de otras culturas, el trato personal y continuado es muy importante para dar confianza a los empresarios japoneses y poder así hacer negocios con ellos.

Las relaciones siempre empiezan con pocas operaciones donde se aprecia el cumplimiento de compromisos. Etapa por etapa, hay que ir ganando confianza con profesionalismo y seriedad. Es entonces cuando funcionan los tratos de negocios. Las relaciones de negocios con japoneses están basadas en la confianza al primer contacto personal.

#### **4.8. PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO - JAPÓN.**

Las relaciones comerciales bilaterales descansan tanto en las crecientes exportaciones e importaciones entre México y Japón, como en la integración de asociaciones, alianzas estratégicas o transferencias de tecnología que permitan aprovechar la complementariedad de éstos países y sus economías.

En repetidas ocasiones se ha hablado de estas complementariedades: Japón es un país restringido desde el punto de vista de territorio o recursos naturales, mientras que México está en una situación contraria. La población de Japón es estable y madura, mientras que la de México es creciente y joven. Japón posee grandes recursos tecnológicos y financieros, mientras que México padece de escasez de ellos.

Por otro lado, Japón esta cerca de los países asiáticos y México se encuentra en el continente americano a mitad de camino entre Alaska y Tierra de Fuego, lo que permite a los japoneses en México incursionar de forma eficaz hacia el norte y hacia el sur.

Además de su situación geográfica, México cuenta con los tratados de libre comercio en ambas direcciones: con Estados Unidos y Canadá y con muchos países de América Latina, todo lo cual puede ser aprovechado en forma conjunta entre empresarios japoneses y mexicanos. De ello depende, entre otras cosas, el futuro de nuestras relaciones bilaterales.



#### 4.9. ACUERDO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y JAPÓN

"La Misión Económica que llevó el Gobierno del Sr. Presidente Vicente Fox Quesada al Foro Económico Mundial de Davos Suiza, estuvo enfocada en tres vertientes fundamentales según explicó el Sr. Luis Ernesto Derbez, Secretario de Economía"<sup>1</sup>.

El primer aspecto fue dar a conocer lo positivo que ha sido el proceso de inserción de México en la economía mundial y el reconocimiento a la importancia que tiene para México mantener la apertura en su relación comercial y de inversiones con el resto del mundo.

El Sr. Derbez expresó que una visión promotora que hasta el momento no se daba en la relación de México, en la cual el Sr. Presidente Vicente Fox enarbola la importancia de promover ante un mercado como el de la Unión Europea y en el marco del Tratado de Libre Comercio con la misma, las posibilidades de exportaciones mexicanas. Es importante que México participe en este foro para dar a conocer la visión de lo que el país puede hacer y de lo que representa la relación comercial para el mismo, sobre todo para impulsar y consolidar exportaciones e inversiones.

Por otra parte, la Secretaría de Economía anunció un acuerdo a través del cual se facilitarán las relaciones comerciales entre México y Japón, para sentar las bases de un tratado de protección de inversiones que se firmaría en los próximos seis meses.

El Secretario de Economía dio a conocer que se reunió con el Ministro de Comercio Internacional, Economía e Industria de Japón, el Sr. Takeo Hiranuma donde sentaron las bases y se analizaron los beneficios de esta negociación; sin embargo, aseguró que es un acuerdo particular simplemente sobre ese tema y por lo tanto de momento no existe la intención de la firma de un Tratado de Libre Comercio.

El funcionario explicó que se iniciarán estudios para detectar aspectos de la evolución de ambas economías y mediante una programación de tres meses resolver pequeños detalles del acuerdo.

"El Sr. Hiranuma dijo que actualmente hay 350 empresas japonesas establecidas en México haciendo diversas actividades y a Japón le interesa mucho estrechar los lazos entre ambos países"<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> "Sección A, Negocios, Economía, Mercados, Finanzas Personales" Periódico Reforma, pag. 10 del miércoles 24 de enero de 2001.

<sup>1</sup> "Sección A, Negocios, Economía, Mercados, Finanzas Personales" Periódico Reforma, pag. 10 del miércoles 24 de enero de 2001.

#### 4.10. APOYOS AL EXPORTADOR

El Banco Nacional de Comercio Exterior es una Organización de apoyo a la comunidad empresarial con el fin de incrementar la competitividad internacional. Bancomext ofrece los servicios de información, asesoría, capacitación, asistencia técnica y promoción, asistencia financiera como son:

- Crédito al proveedor
- Crédito al comprador
- Cartas de crédito
- Garantías
- Capital de riesgo
- Servicios de tesorería
- Banca de inversión
- Fiduciario

El banco proporciona estos servicios directamente a través de intermediarios financieros. Cabe mencionar que el banco atiende a todos los estados del país a través de los centros Bancomext, a empresas con potencial de exportación, exportadores directos e indirectos, incluso, a compradores extranjeros que realizan importaciones de bienes y servicios producidos en México.

Además Bancomext cuenta con un programa integral para apoyar a los exportadores de frutas. Este programa de apoyos incluye tanto productos y servicios promocionales, como financieros y de garantías.

El fabricante de alimentos frescos que esté interesado en exportar y el exportador que quiera consolidar sus operaciones comerciales, pueden encontrar en los Centros Bancomext (CB), apoyos especializados en materia de Información, Asesoría, Capacitación, Asistencia Técnica, Promoción Externa, Publicaciones, Financiamientos y Garantías de Exportación. Las características de estos servicios se pueden consultar en la página Bancomext en Internet, en las siguientes direcciones:

<http://bancomext.com.mx>

<http://mexico.businessline.gob.mx>

<http://www.bancomext.com>

En Información se puede acceder a un acervo bibliohemerográfico con publicaciones especializadas, estadísticas de comercio exterior y bases de datos en línea, todo sobre alimentos frescos.

Si se desea conocer en qué países se está demandando "X" producto, puede solicitarse información sobre las Oportunidades de Negocios Internacionales, que

proporcionarán datos de los importadores extranjeros que han mostrado interés por adquirir productos frescos mexicanos.

También puede suscribirse al Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), el cual le permite consultar las demandas externas existentes.

A través de los Servicios de Asesoría, el exportador de este sector puede conocer los trámites que tiene que realizar y los documentos necesarios para comercializar sus productos. Bancomext también puede ayudar a determinar la fracción arancelaria del producto, los aranceles aplicables en la aduana extranjera o aprovechar posibles preferencias arancelarias establecidas en los acuerdos comerciales internacionales que ha suscrito México.

Solicite un estudio sobre las normas de calidad que para cada tipo de alimento se han establecido en los principales mercados importadores, o sobre cualquier otra regulación arancelaria.

Si no cuenta con un contrato de compraventa, quiere revisar el actual o requiere apoyo ante un problema legal con su importador, puede solicitar ayuda jurídica de los asesores de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (COMPROMEX).

En Capacitación, Bancomext le ofrece cursos y seminarios básicos y especializados en el sector de alimentos frescos, que le ayudarán a prepararse para exportar con éxito.

Si lo que se requiere es una asesoría especial para mejorar el proceso técnico o la calidad de sus productos, adecuar su empaque o bien obtener la certificación de alguna norma internacional, entonces hay que solicitar el apoyo del Programa de Asistencia Técnica que ofrece Bancomext.

Para promocionar sus productos en el exterior, las Consejerías Comerciales del Banco le pueden ayudar, entre otros aspectos, a participar en una misión comercial en los principales mercados, en una feria internacional especializada en el sector de alimentos frescos o pueden organizarle una agenda de trabajo con posibles clientes en el extranjero.

Existen Publicaciones editadas por Bancomext, en donde el productor de alimentos frescos que desea saber cómo exportar, puede adquirir El Ciclo Exportador y los Servicios de Apoyo en su versión impresa o disco compacto, la Guía Básica del Exportador y Documentos Técnicos sobre temas prácticos de exportación.

Si requiere conocer sobre posibles proveedores de insumos y servicios de apoyo para la comercialización de alimentos frescos, le sugerimos adquirir el Directorio de Exportadores (Bancomext Trade Directory of México).

También se puede obtener publicaciones por producto y mercado que han elaborado las Consejerías Comerciales en la colección de Perfiles y Estudios de Mercado para diferentes Tipos de alimentos frescos.

Una publicación mensual que resulta de interés por sus actualizados sobre aspectos prácticos de exportación por sectores y mercados, es la revista de Negocios Internacionales, en dónde encontrará información útil para el sector de alimentos frescos.

En Apoyos Financieros, el exportador de alimentos frescos que requiera financiamiento para la producción, inventarios y la venta externa, entre otros, puede acudir a su CB para obtener información y asesoría sobre los diferentes Programas Financieros y de Garantías de Crédito a la Exportación que ofrece Bancomext. O bien puede consultar la Guía de Acceso al Crédito que el Banco ha publicado para dar a conocer procedimientos y requisitos que deben cumplirse para acceder a los créditos de exportación.

Para mayor información sobre cualquiera de los apoyos de Bancomext, el exportador de alimentos frescos puede solicitarla desde su oficina vía telefónica al servicio de Telemarketing (5449-9008), (Lada nacional 01 800 903-6000), por el servicio Export Fax (5224-3600) o acudir directamente a cualquiera de los CB en la República Mexicana.

La Secretaría de Economía (antes SECOFI) es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene a su cargo, la formulación y conducción de las políticas generales de industria, comercio exterior, comercio interior y abastos, así como, la administración de diversos apoyos en estas materias y la negociación de tratados y acuerdos comerciales de México con el exterior.

A través de las oficinas de la Secretaría de Economía (SE), el empresario mexicano puede obtener información y apoyo en diversos aspectos industriales y de comercio exterior mediante programas e instrumentos, tales como:

- Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX): El PITEX permite importar temporalmente mercancías para incorporar a los productos de exportación o que intervengan en el proceso productivo sin el pago de: impuestos de importación, impuesto al valor agregado y cuota compensatoria, si la hubiera.
- Empresas de Comercio Exterior (ECEX): Empresas cuya actividad preponderante sea la comercialización de mercancías de exportación podrán obtener, entre otros beneficios, la expedición automática de constancia ALTEX y acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría Economía.

- **Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX):** Personas físicas o morales productoras de mercancías no petroleras que demuestren haber exportado dos millones de dólares el año anterior, o bien, el 40% de sus ventas totales si fuera exportador directo pueden obtener beneficios como: acceso a la devolución e cinco días de saldos a favor del IVA en las declaraciones provisionales y acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía.
- **Devolución de Impuestos a Exportadores (DRAWBACK):** Otorgar a las personas físicas o morales que realicen directa o indirectamente exportaciones, la devolución de impuestos de importación pagados por los bienes que se incorporen a mercancías de exportación o por las que retornen en el mismo estado.
- **Sistema Integral de Comercio Exterior (SICEX):** Sistema que integra todos los instrumentos de apoyo al comercio exterior (PEXIM, PITEX, DRAWBACK, CUPOS, etc.) lo que permitirá trabajar sin papelería (papeles) agilizando los mismos a través de la conectividad en línea.
- **Certificados de Origen:** expedir este documento para la obtención de preferencias en país de destino con los cuales tenemos Tratados, Acuerdos o algún tipo de preferencias.
- **Registro de empresas de Importación ubicadas en la franja norte o región fronteriza:** Este servicio permite beneficios arancelarios al obtener el registro de empresas de la frontera, reducción en los impuestos de importación.
- **Asignación de Cupos ALADI:** Este servicio permite reducir el pago de impuestos de importación en las mercancías que han sido negociadas en el marco de la ALADI con algunos países latinoamericanos.
- **Programa de Promoción de la Industria Maquiladora y sus Proveedores:** Atraer nuevas inversiones o maquila; otorgar facilidades administrativas de apoyos que concede el gobierno para el establecimiento y operación de empresas maquiladoras.
- **Programa para la Subcontratación Industrial:** Registro de oferentes de procesos industriales.
- **Programa de Desarrollo de Proveedores:** Vinculación entre grandes empresas y posibles proveedores de productos y servicios.
- **Empresas Integradoras:** Mecanismo que pretende elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas mediante su asociación, ya sea de la misma o diferente actividad económica que tengan un proyecto de negocios común.

- **Red de Centros Regionales para Competitividad Empresarial (Red Centro-Crece):** Servicios de diagnóstico empresarial para las micros, pequeñas y medianas empresas con servicios de consultoría experta.
- **Programa de promoción de agrupamientos industriales:** Integración y apoyo de diversos sectores en los estados de la República Mexicana.
- **Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE):** Módulo de Orientación al Exportador. Proporciona un servicio integral y accesible de información, orientación y asesoría de manera personalizada y a bajo costo al empresario exportador mexicano, especialmente a la micro, mediana y pequeña empresa.
- **Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX):** Ofrece soluciones rápidas a los planteamientos para facilitar y optimizar las actividades de comercio exterior a través del Foro Virtual.
- **Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM):** Promover la participación de las empresas mexicanas en el gran volumen de ofertas y demandas de bienes y servicios que conforman el mercado nacional; acceder a módulos de información específicos que permitirán a las empresas el buen aprovechamiento de las oportunidades de negocios, así como eficientar sus procesos productivos y mecanismos de comercialización.
- **Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas para incrementar la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa:** Promover el uso de herramientas que permitan aumentar la competitividad e incrementar el desarrollo de la industria de proveedores de bienes y servicios informáticos.
- **Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPI):** información sobre los parques industriales en México.
- **Sistema de Preferencias Arancelarias:** Información sobre el tratamiento que otorga México en tratados comerciales. Información sobre acuerdos y tratados comerciales, reglas de origen y periodos de desgravación por fracción arancelaria.
- **Sistema de Normas Oficiales, obligatorias y voluntarias, aplicadas en México:** Información sobre las normas registradas en México, así como de otras organizaciones internacionales.
- **Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC):** Vincular a las empresas con los servicios de apoyo tecnológico e investigación con que cuentan los centros e institutos tecnológicos, empresas de consultoría especializada o consultores independientes en el ámbito nacional.

- **Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE):** Programa aplicable a toda empresa manufacturera que opere bajo el concepto tradicional de producción en serie.
- **Guías empresariales:** Información necesaria para la toma de decisiones adecuadas para instalar u operar un negocio.
- **Evaluación de indicadores de competitividad:** Información para que el empresario realice una autoevaluación de su empresa bajo el esquema de benchmarking, que lo ayudará a mejorar su competitividad.
- **Sistema de autodiagnóstico:** Sistema que ayuda al empresario a detectar las áreas que requiere mejorar su empresa.
- **Sistema de Tecnologías de Producción:** Información relacionada con los distintos procesos productivos así como avances tecnológicos.

A través de estos programas la Secretaría de Economía lo puede apoyar en materia de sus requerimientos industriales, tecnológicos, normativos y de aprovechamiento de los esquemas específicos para las empresas exportadoras.

#### **4.10.1. Otros apoyos proporcionados por Bancomext**

Con objeto de apoyar a las empresas mexicanas que ya exportan, a consolidar o diversificar su presencia en los mercados internacionales, o a las que se inician en esta actividad, **BANCOMEXT** ofrece a la comunidad de comercio exterior de México, apoyos promocionales, diseñados para atender las necesidades particulares de cada empresa, en función de la etapa del ciclo exportador en que se encuentran.

Estos apoyos promocionales son:

- **Información:** Bancomext cuenta con diversas fuentes de información bibliohemerográfica, en medio impreso y magnético, especializadas en los diferentes temas de comercio exterior: directorios, tarifas arancelarias, legislación comercial, estadísticas de comercio exterior de México y sus principales socios comerciales que le permitirán al empresario mexicano conocer y analizar su participación en el mercado internacional o diversificar mercados.
- **Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX):** A través del SIMPEX, se ofrece información sobre los servicios de **BANCOMEXT**, licitaciones internacionales, directorio de exportadores, estadísticas de comercio exterior de México y parques industriales, entre otros. Asimismo, a través de este

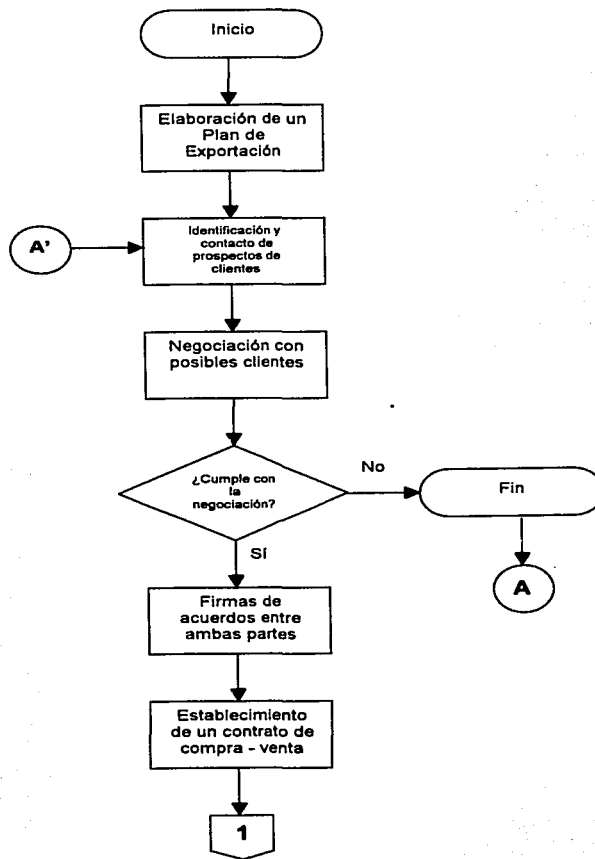
sistema se capta la demanda en el extranjero para mercancías que se producen en México.

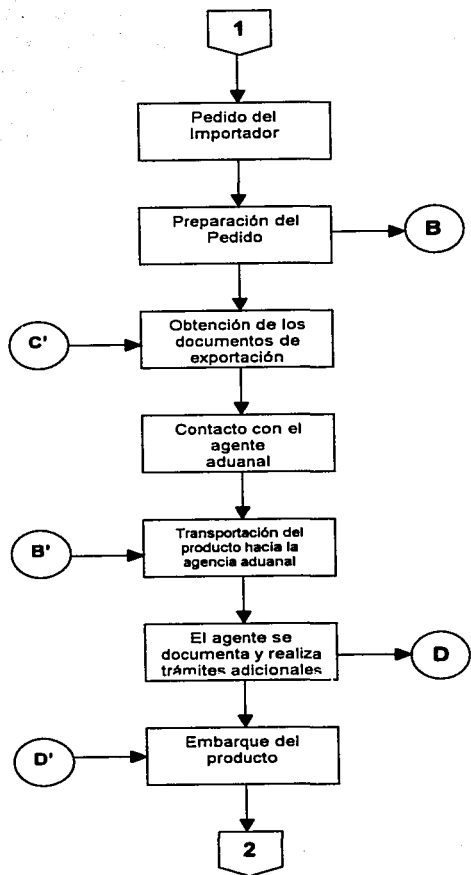
- **Publicaciones:** **BANCOMEXT** edita diversas publicaciones en materia de comercio exterior que buscan fomentar la cultura exportadora, promover la oferta exportable, difundir e informar sobre aspectos legales del proceso exportador que intervienen en la exportación y dar a conocer a las empresas mexicanas las oportunidades que existen en diferentes mercados internacionales. Entre otras, se destacan: **El Ciclo Exportador** y los **Servicios de Apoyo**; **Guía Básica del Exportador**; **Guías de Exportación Sectorial**; **Directorio de Exportadores de Bancomext** y **Perfiles y Estudios de Mercado**. Estos últimos ofrecen información sobre mercados y productos específicos.
- **Capacitación:** Se ofrece a la comunidad empresarial de México cursos y seminarios especializados en temas de comercio exterior, a través de los cuales se busca incorporar más empresas a la exportación así como mejorar el desempeño y las habilidades de los que ya exportan.
- **Asistencia Técnica:** Este servicio tiene como objetivo mejorar la competitividad de pequeñas y medianas empresas exportadoras a través de la solución de problemas en materia de productividad, calidad, diseño de productos y tecnología.
- **Asesoría:** Proporciona asesoría especializada en materia de segmentos de mercado, selección de canales de distribución aspectos legales, regímenes arancelarios de exportación e importación, reglas de origen, normas técnicas y requisitos sanitarios en país de destino, entre otros temas. Asimismo, se ofrece asesoría en materia de conciliación arbitraje y dictamen jurídicos a través de la **COMPROMEX**.
- **Licitaciones Internacionales:** Con este servicio se apoya a empresas mexicanas para participar en licitaciones internacionales que se realizan en los diferentes mercados internacionales.

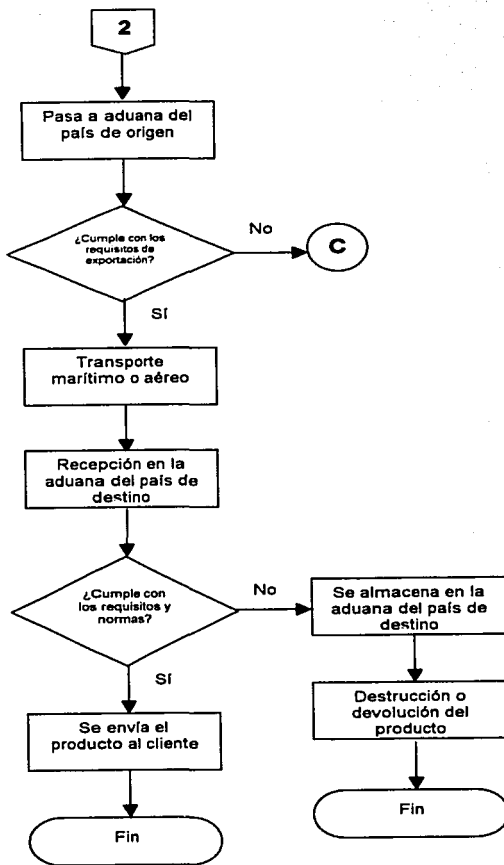
**Servicios de Promoción Internacional:** A través de la red de 37 Consejerías y Módulos Comerciales ubicados en los mercados de los principales socios comerciales de México, se apoya al empresario mexicano para realizar negocios comerciales y de inversión con empresarios extranjeros. Estos servicios incluyen agencias de trabajo entre empresas mexicanas y extranjeras y participación en eventos internacionales, que se complementan con información y asesoría en dichos mercados a través de las oficinas en México.

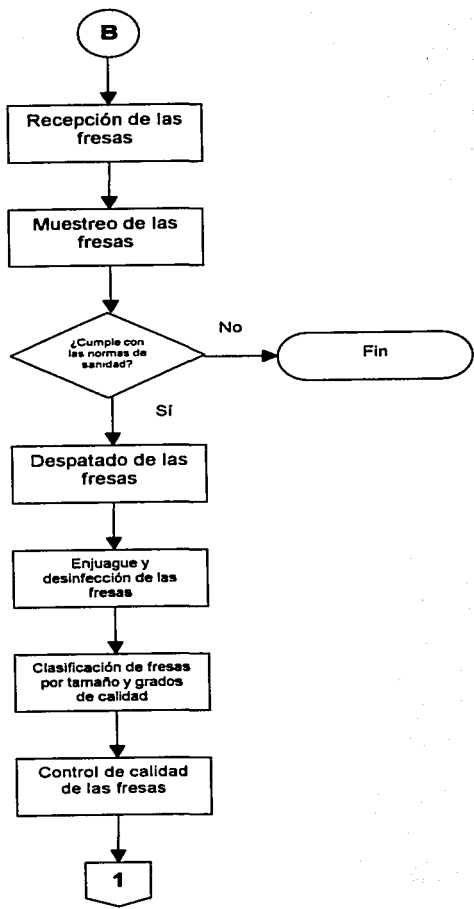


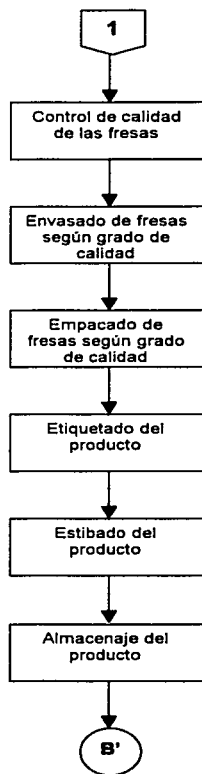
#### 4.11. FLUXOGRAMA DE LA APLICACIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE FRESA A JAPÓN

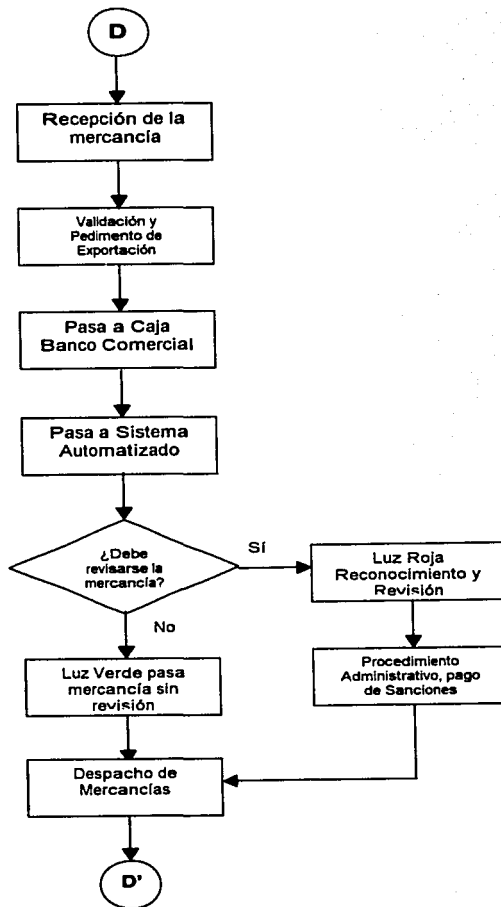












# CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES

1. El país satisface su demanda interna de fresa ya que su producción ha tenido un aumento significativo durante los últimos seis años (1993 - 1999), permitiéndole tener alternativas de penetrar en mercados internacionales como Estados Unidos y Japón.
2. La fresa que se produce en la zona del bajo (Irapuato, Guanajuato) es considerada como la de mayor calidad en el ámbito nacional, debido a factores como el clima y precipitaciones que hace que la cosecha se desarrolle en óptimas condiciones ofreciendo ventajas competitivas para los productores de esta zona. Del total de la producción nacional destacan los estados de Michoacán, Guanajuato y Baja California que contribuyen con el 95% de la superficie sembrada y volumen total de la fresa, siendo el principal productor del país el estado de Michoacán.
3. Los productores mexicanos de fresa tienen la posibilidad de hacer negocios a nivel internacional ya que el producto es competitivo y cubre las características de calidad que exigen los mercados internacionales, entre ellos el mercado asiático.
4. La región de Asia - Pacífico representa un área comercial prioritaria para nuestro país, toda vez que, siendo una de las zonas de crecimiento más dinámica en el mundo, ofrece grandes oportunidades para los productos mexicanos, además de ser un gran mercado que agrupa consumidores con alto poder adquisitivo; cerca de la mitad de la población mundial vive en ese continente, después de China, Japón y Korea son los países con mayor población.
5. Japón es un país factible para la exportación de la fresa mexicana considerando que es social y políticamente estable, la densidad de población, el aislamiento geográfico y su pequeña extensión territorial, aunado a su escasa producción agrícola resulta un excelente y atractivo mercado para la comercialización de la fresa, sobre todo porque los japoneses se encuentran en la necesidad de importar sus alimentos de otros países, incluyendo la fresa como una de sus frutas preferidas.
6. Entre México y Japón no existe un tratado de libre comercio, sin embargo, ambos países, por ser miembros de la OMC, gozan de preferencias arancelarias en sus operaciones comerciales, entre otras, nuestro país cuenta con un arancel preferencial para la exportación de la fresa el cual aplica en beneficio del exportador e impulsa la introducción del producto a este mercado. El arancel que Japón aplica a la importación de fresa procedente de México (fracción 0810.10.000) es más bajo en comparación con la Unión Europea.



7. Las exportaciones de fresa mexicana a Japón se han mantenido estables durante los últimos cuatro años (1997 – 2000), con esto se puede afirmar que México tiene una participación importante en dicho país; sin embargo, estas exportaciones pueden aumentar ya que empresas mexicanas como Congeladora Niño, S.A. de C.V., en Guanajuato, Fresas de Jacona, S.A. de C.V., en Michoacán y Baja California Congelados, S.A. de C.V., en Baja California Norte, por mencionar algunas, tienen la alternativa de seguir creciendo mediante el fomento a las exportaciones.

8. México y Estados Unidos han mostrado cifras estables de exportación de fresa a Japón en los últimos cuatro años (1997 – 2000) lo cual representa una clara participación de ambos países hacia dicho mercado y un gran reto para nuestra nación ya que la Unión Americana es el principal competidor como exportador de este cítrico.

9. El diseño y desarrollo de un adecuado envase y embalaje protege y da un valor agregado al producto ofreciendo calidad, presentación y posicionamiento del producto dentro del mercado, sin olvidar también que debe cumplirse con la normatividad del país receptor así como las medidas impuestas en el comercio internacional; esto representa ventajas competitivas para los exportadores de fresa.

10. Los medios de transporte utilizados para el traslado de la fresa a Japón son el aéreo y el marítimo. Preferentemente se emplea el transporte marítimo ya que representa un menor costo y garantiza que el producto llegue en condiciones óptimas a su destino. El transporte aéreo ofrece la ventaja de ser más rápido; sin embargo, el costo del mismo es muy elevado e influye en un aumento de costos al producto.

11. En la actualidad México fomenta sus exportaciones agilizando la tramitación de los documentos de exportación como los certificados de origen y fitozoosanitario; esto implica que los procesos sean más sencillos y se cumpla con los requisitos solicitados tanto en el país de origen como en el de destino. Algunos documentos como la factura comercial, lista de empaque y la carta de instrucciones deben ser elaboradas por el propio exportador ya que son requisitos indispensables para llevar a cabo el proceso de exportación.

12. Dentro del ámbito internacional tiene importante relevancia los incoterms o términos internacionales de comercio; es por ello que las partes negociadoras deben tener pleno conocimiento de dichos términos para llevar a cabo un efectivo intercambio comercial y evitar errores o demoras en los procesos de exportación. La elección de los adecuados términos de negociación internacional influyen de manera determinante en el precio del producto y transferencias de riesgo entre el comprador y el vendedor.

13. Por lo anterior expuesto, México es un país con grandes posibilidades de incursionar en el mercado japonés compitiendo con un producto de alta calidad como lo es la fresa, la cual cumple con las normas exigidas por los mercados internacionales ya que, por sus características y condiciones de cosecha en el país, ofrece oportunidades de exportación en cualquier época del año. Este producto, además de contar con apoyos por parte del gobierno mexicano, de empresas como Bancomext y Organismos Internacionales (Jetro) que promueven las exportaciones a Japón y que ofrecen al exportador ventajas competitivas, tiene gran aceptación y demanda en dicho país por lo que el análisis presentado en este documento indica que no tendría problemas para penetrar en ese mercado.

# ANEXOS

## **ANEXOS**

El comercio exterior es una actividad especializada que ha creado un procedimiento técnico para designar documentos, actos, obligaciones, modos de transporte, negociaciones, trámites de aduanas, bancos, etc., involucrados en el proceso de importación y exportación.

Es necesario que las personas que realizan actividades de comercio exterior conozcan este proceso, dado que les permitirá llevar a buen término su proyecto de comercio internacional.

La presente sección pretende definir y dar a conocer al lector cada uno de los documentos que son utilizados y requeridos por las autoridades mexicanas para efectuar exportaciones de alimentos frescos, ya que, además de cumplir con los trámites aduaneros que exigen los mercados importadores para la exportación de frutas y hortalizas, se requiere cumplir con controles sanitarios que se llevan a cabo en los organismos gubernamentales correspondientes. Todo esto con la finalidad de que el exportador de fresa pueda realizar con mayor precisión y menor riesgo sus actividades de comercialización internacional.

La documentación que aquí se presenta es la esencial para garantizar a las autoridades nacionales y extranjeras que el producto a exportar se encuentra en óptimas condiciones y de calidad requeridas bajo los lineamientos legales correspondientes para el buen control y manejo de las mercancías.

Cada uno de los documentos tiene una breve explicación de la forma en como deben de ser requisitados y ante qué dependencia gubernamental deben de ser solicitados y presentados.

## INDICE DE ANEXOS

ANEXO I	Certificado Fitosanitario Internacional	129
ANEXO II	Certificado de Origen de Artículos Mexicanos	130
ANEXO III	Certificado Sistema General de Preferencias	133
ANEXO IV	Formato 5 de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público	136
ANEXO V	Factura Proforma	138
ANEXO VI	Lista de Empaque	139
ANEXO VII	Carta de Instrucciones	140
ANEXO VIII	Pedimento de Exportación	141
ANEXO IX	Cheque	145
ANEXO X	Orden de Pago	146
ANEXO XI	Carta de Crédito	148

SEE RESERVE FOR ADDITIONAL INFORMATION VOIR REVERE POUR INFORMATION ADDITIONNEL ZISÄTZLICHE INFORMATIONEN SIEHE RÜCKSEITE



SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL  
DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

**CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL**  
DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951  
A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE



SECRETARÍA DE AGRICULTURA,  
GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL

**CERTIFICACION**

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

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

**DESCRIPCION**

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

**TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION**

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

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

**17. DECLARACION ADICIONAL**

SELLO

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

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

**CERTIFICATION**

This is to certify that the plants or plant products described below have been inspected according to appropriate procedures and are considered to be free of quarantine pests and practically free of other injurious pests; and that they are considered to be conform with the current phytosanitary regulations of the importing country.

- 1a. Inspection date
- 1b. Issuing date
- 1c. Place of issuing
2. Name and address of the exporter
3. Declared name and address of the consignee
4. Name of product and quantity declared
5. Botanical names of materials
6. Place of origin
7. Number and description of packages
8. Distinguished labels
9. Declared means of conveyance
10. Declared point of entry
11. Date
12. Treatment applied
13. Chemical (active ingredient)
14. Time and temperature
15. Concentration
16. Additional information
17. Additional declaration
18. Name and charge of authorized officer (type or print)
19. Signature of authorized officer
20. Inscription code

**NOTE:**

The Ministry of Agriculture, Livestock and Rural Development, its officials and/or representatives bear no financial responsibility regarding any misuse or unlawful application of the present certificate.

**CERTIFICATION**

C'est pour certifié que les végétaux ou produits végétaux décrits au dessous ont été inspectés suivant des procédures appropriées et ils sont estimés être libres d'ennemis d'importance quarantenaire, ainsi que pratiquement libres d'autres ennemis dangereux et qu'ils sont d'accord à la réglementation phytosanitaire en vigueur dans le pays importateur.

- 1a. Date d'inspection
- 1b. Date d'expédition
- 1c. Lieu d'expédition
2. Nom et adresse de l'exportateur
3. Nom et adresse déclarée du destinataire
4. Nom du produit et quantité
5. Nom botanique des matériaux
6. Lieu d'origine
7. Numéro et description des colis
8. Description des étiquettes des colis
9. Moyen de transport déclaré
10. Point d'entrée déclarée
11. Date
12. Traitement appliqué
13. Produit chimique (ingrédient actif)
14. Durée e température
15. Concentration
16. Information supplémentaire
17. Déclaration additionnelle
18. Nom et position de l'agent autorisé (utiliser lettres majuscules ou taper à la machine)
19. Signature de l'agent autorisé
20. Cief d'inscription

**NOTE:**

Le Ministère d'Agriculture, Élevage et Développement Rural, ainsi qu'aucun de ses agents ou représentants n'acquie pas aucune responsabilité économique dérivé de ce certificat.

**BESCHEINIGUNG**

Hiermit wird bescheinigt, daß die ausschließlich beschriebenen Pflanzen oder Pflanzenprodukte mit geeigneten Verfahren inspiziert worden sind und frei von Quarantänekrautern und anderen Schädlingen sind. Es wird bescheinigt, daß sie die Pflanzenschutzvorschriften des Importlandes erfüllen.

- 1a. Inspektionsdatum
- 1b. Ausstellungsdatum
- 1c. Ausstellungsort
2. Name und Adresse des Exporteurs
3. Name und Adresse des Empfänger
4. Name des Produktes und der deklarierten Menge
5. Botanischer Name des Pflanzen
6. Herkunftsort
7. Nummer und Beschreibung der Verpackung
8. Kennzeichnung/ Warenzeichen
9. Deklarierter Transportmittel
10. Deklarierter Ankuftsort
11. Datum
12. Behandlung
13. Chemische Produkte (aktive Inhaltsstoffe)
14. Dauer and Temperatur
15. Konzentration
16. Zusätzliche Information
17. Zusätzliche Erklärung
18. Name und Stellung des autorisierten Beamten
19. Unterschrift des autorisierten Beamten
20. Codenummer

**BEMERKUNG:**

Weder das Landwirtschaftsministerium noch seine Behörden oder Vertreter übernehmen die Verantwortung über den Inhalt dieser Bescheinigung.



**CERTIFICADO DE ORIGEN  
DE ARTICULOS MEXICANOS**

FOLIO NUMERO

1. NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2. NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO	
3. Nº DE ORDEN	4. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5. CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6. NUMERO Y FECHA DE FACTURA
7.-	8.-		
LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA		LUGAR Y FECHA: SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DEL EXPORTADOR	



## INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN ARTICULOS MEXICANOS

El certificado de origen de Artículos Mexicanos es un documento creado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para validar el origen de las mercancías fabricadas en nuestro país y que son exportadas hacia países con los que no se han negociado concesiones arancelarias a través de Acuerdos Comerciales o Tratados de Libre Comercio o que son enviadas a países que no otorgan preferencias arancelarias a los artículos mexicanos, que sin embargo, para la importación en los países de destino es un requisito "no arancelario" la presentación de un documento oficial que certifique el origen de los bienes que se importan.

Adicionalmente, los certificados de Artículos Mexicanos se emiten para productos que se exportan hacia países miembros de ALADI, pero que no se encuentran negociados en un Acuerdo Comercial, o también cuando se envían mercancías mexicanas hacia países del Sistema Generalizado de Preferencias y que no cumplen con las normas de origen exigidas por los esquemas preferenciales. En este último caso, los productos exportados deberán cumplir con un mínimo de integración nacional (35%) o con el "salto arancelario", de cualquier forma, previo a la emisión del certificado de origen se deberá tramitar el cuestionario de registro correspondiente, puede utilizarse indistintamente el formulario de cuestionarios ALADI o SGF.

El trámite es gratuito y tiene un plazo de respuesta de un (1) día hábil. Los documentos quedan a disposición del interesado durante 30 días en la Ventanilla, posteriormente son regresados al área. Debe acompañarse al certificado una copia legible de la factura de exportación y el anexo estadístico en original. En este último documento, deberá señalarse sin excepción, el número de folio que se le asignó al cuestionario de registro autorizado previamente.

### CASILLA NUMERO

Extremo superior derecho (S/N)  
FOLIO NÚMERO

### TEXTO

Este folio se da al autorizar el certificado de origen, sólo es utilizado este espacio por la Oficina expedidora.

No. 1.  
NOMBRE Y DIRECCION  
DE LA EMPRESA EXPORTADORA

Indicar los datos correspondientes al interesado que solicita el certificado y que coinciden evidentemente, con los de la factura se anexa al documento. Sin excepción, **no se emiten** certificados a empresas ubicadas fuera del territorio nacional.

No. 2.  
NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO

Señalar los datos correspondientes a la empresa que recibe finalmente los productos amparados por el certificado. Si se trata de una operación realizada a través de operadores comerciales internacionales (tradings o brokers), en el certificado **no se señalan** los datos del intermediario, si no **únicamente** los del destinatario final. Estos mismos deben aparecer en la factura que se anexa para el trámite.

No. 3.  
NUMERO DE ORDEN

Indicar el orden (1, 2, 3, 4,...) en que se individualizan las mercancías.

No. 4  
DESCRIPCION DE LA MERCANCIA

Indicar **únicamente** la descripción técnica y comercial de los productos exportados, tal como se registraron previamente en el Cuestionario y que debe coincidir asimismo, con la de la factura. Podrán hacerse anotaciones correspondientes a su Carta de crédito, licencia de importación, guía de embarque, etc., pero deberán indicarse abajo de la línea de cancelación.

No. 5  
CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA

Anotar la cantidad total del producto que se describe, en la misma unidad de medida que se indica en la factura, (piezas, kilos, litros, toneladas, etc.).

No. 6  
NUMERO DE FACTURA Y FECHA

Señalar el número(s) y fecha(s) de la(s) factura(s) que ampara(n) los productos descritos en el certificado y que se anexan al mismo. Estos deberán corresponder a la misma empresa que se menciona en la casilla núm. 1).

No. 7 LUGAR, FECHA Y SELLO DE  
LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA

Esta casilla es de USO OFICIAL el exportador deberá dejarla en blanco.

No. 8 LUGAR Y FECHA, SELLO DE  
LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION

Lugar y fecha de cuando se presenta para validar el documento; estampar el sello de la empresa, si se tiene, si no bastará con escribir la razón social del exportador (que deberá ser la misma que se indica en la casilla 1), por último, firma original del responsable de este trámite. **No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales de haberse llenado.**

NOTA: Una vez finalizado el llenado del certificado, deberá dibujarse una línea horizontal de cancelación desde la casilla núm. 3 hasta la núm. 7, de modo que cualquier anotación que se haga abajo de dicha línea sólo tenga el carácter de "observación".

Instructivo Certificado de Origen Artículos Mexicanos (1998)

1.- Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)			Reference No. <b>GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN</b>  <b>(Combined declaration and certificate) FORM A</b>		
2.- Goods consigned to (consignee's name, address, country)			Issued in _____ (country) <span style="float: right;">see notes overleaf</span>		
3.- Means of transport and route (as far as known)			4.- For Official use		
5.- Item number	6.- Marks and numbers of packages	7.- Number and kind of packages; description of goods	8.- Origin criterion (see notes overleaf)	9.- Gross weight or other quantity	10.- Number and date of invoices
11.- Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12.-Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct: that all the goods were  produced in _____ (country)  and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to  _____Importing country  _____		
_____Place and date, signature and stamp of certifying authority			_____Place and date, signature of authorized signatory 240-028		

## NOTES (1988)

### I. Countries which accept Form A for the purposes of the generalized system of preferences (GSP):

- Australia\*
- Austria
- Canada
- Finland
- Japan
- New Zealand
- Norway
- Sweden
- Switzerland
- United States of America
- European Economic Community
- Belgium
- Denmark
- France
- Federal Republic of Germany
- Greece
- Ireland
- Italy
- Luxembourg
- Netherlands
- Portugal
- Spain
- United Kingdom

People's Republic of Bulgaria  
Czechoslovak Socialist Republic  
Hungarian People's Republic  
Polish People's Republic  
Union of Soviet Socialist Republics

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

### II. General conditions

To qualify for preference, products must:

- (a) fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- (b) comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and
- (c) comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary).

### III. Entries to be made in box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with the rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- (a) Products wholly obtained; for export to all countries listed in Section I, enter the letter "P" in box 8 (for Australia and New Zealand box 8 may be left blank).
- (b) Products sufficiently worked or processed; for export to the countries specified below, the entry in box 8 should be as follows:
  - (1) United States of America: for single country shipments enter the letter "Y" in box 8, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter "Z" followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products (example "Y" 35% or "Z" 35%).
  - (2) Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter the letter "G" in box 8; otherwise "F".
  - (3) Austria, Finland, Japan, Norway, Sweden, Switzerland and the European Economic Community enter the letter "W" in box 8 followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature (harmonized system) heading of the exported product (example: "W" 94.18).
  - (4) Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland and the USSR: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter "Y" in box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fob price of the exported products (example "Y" 45%); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter "PK".
  - (5) Australia and New Zealand: completion of box 8 is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in box 12.

\* For Australia, the main requirements is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.

## **INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN FORMA "A" SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS SGP**

- Campo N° 1.-** Anotar el nombre de la empresa exportadora y su dirección, en caso de artesanías adquiridas de diferentes productores se especificará el nombre del proveedor principal y se indicará "y otros" cuyas copias de las facturas se anexarán.
- Campo N° 2.-** Anotar el nombre del consignatario, así como su dirección y país, este dato deberá coincidir con los de la factura.
- Campo N° 3.-** Anotar el medio o medios de transporte y ruta completa para la transportación de la mercancía, desde el lugar de origen hasta el de destino final, anotando la aduana mexicana de salida.
- Campo N° 4.-** Este campo lo llenará la autoridad expedidora y sólo en los casos en que el certificado se solicite después de haber despachado la mercancía y se anotará la leyenda "delivré a posteriori" o "issued retrospectively"; cuando se requiera de un duplicado del certificado por extravío o destrucción, en cuyo caso el interesado anotará la palabra "duplicata" o "duplicate".
- Campo N° 5.-** Anotar en forma progresiva el número de orden que le corresponda a los productos descritos en la casilla 7, para ello deben clasificarse por grupos tomando como base la naturaleza del producto y el diferente criterio de origen.
- Campo N° 6.-** Anotar los números y marcas de identificación de las cajas, paquetes, bultos, etc. según sea el caso, si no las hay anote w/m o w/n.
- Campo N° 7.-** Anotar la cantidad y clase de los paquetes (contenedor, cajas, bultos, etc.) y describir el contenido de cada uno especificando el total de cada tipo de mercancía. Para cada número de orden señalado en la casilla 5 deberá corresponder una descripción, cantidad y clase de paquetes.
- Campo N° 8.-** Anotar el criterio de origen que le corresponda al producto o grupo de productos señalados en la casilla 7.
- Campo N° 9.-** Anotar el peso bruto de las mercancías, incluyendo el empaque y embalaje indicando la unidad de medida al facturar (kilogramos, toneladas, litros, metros, etc.).
- Campo N° 10.-** Anotar el número o números de facturas de exportación que amparan la venta de las mercancías descritas en el campo n°. 7, así como la fecha en que fueron expedidas las mismas.
- Campo N° 11.-** Sólo para uso oficial (lugar, fecha, firma y sello de la autoridad legítimada).
- Campo N° 12.-** Declaración del exportador, anotar México como país productor, país de destino final de la mercancía, lugar y fecha en que es solicitado el certificado de origen y firma de la persona autorizada por la empresa exportadora.

### **Notas:**

- El Certificado de Origen debe ser requisitado, en su totalidad, en su idioma francés o inglés.
- Adjuntar al Certificado de Origen una copia de la(s) factura(s) correspondiente(s) así como el anexo estadístico de la SECOFI.
- No serán aceptados los Certificados de Origen que se presenten con tachaduras, borraduras o enmendaduras.
- Cuando solicite un certificado de origen después de haber realizado la exportación, deberá anexar copia del pedimento de exportación de la mercancía o el conocimiento de embarque (BL).

CERTIFICACIÓN O SELLO DEL BANCO



5PLA004

451

5

**DECLARACIÓN GENERAL DE PAGO DE DERECHOS**

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

ALR

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACION PERIODO

MES AÑO MES AÑO

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES (cantidades sin centavos, alineadas a la derecha, sin caracteres distintos a los números).

APellido PATRERNO, MATERNO Y NOMBRE(S) O DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL

SECRETARÍA  
SIGLAS ASES01

DESCRIPCIÓN DEL CONCEPTO	CLAVE	CANTIDAD A PAGAR

OBSERVACIONES

TOTAL DE DERECHOS	48000	
PARTE ACTUALIZADA DE DERECHOS	40014	
RECGARGOS	10000	
MULTA CORRECCION	10000	
CANTIDAD A PAGAR	80000	

NÚMERO DE TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA DE FONDOS: 208081

**DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL**  
 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES  
 CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACION  
 APELLIDO PATRERNO  
 APELLIDO MATERNO  
 NOMBRE (S)

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA DECLARACION SON CIERTOS

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL

- INSTRUCCIONES**
- Este documento será llenado a máquina. Únicamente se harán anotaciones dentro de los campos como rosa para sus aclaraciones.
  - Antes de su clave del RFC cuando se actualicen insertar en el mismo. Lea cuidadosamente las normas del Censo Único de Población (CURP), la cantidad a 18 caracteres en el espacio correspondiente.
  - PERIODO. Se anotará el período que corresponda utilizando del 2000 al 2000 y el mes y código para el año. Ejemplo: Suceso a Continuo del año 2000 y 01/2000 Cuando se trate de pagos de derechos que no se van a otorgar en un solo procedimiento, se anotará el mes y año en el primer periodo y el mes y año del segundo año en el segundo periodo.
  - Se anotará los pagos de la SECRETARÍA a la que corresponden los derechos que se pagan al COFACERVO y a la CLAVE correspondiente anotando la cantidad que se pagó al momento. En caso de que el monto de los pagos se anotara en este campo, deberá decirse a lo que corresponden los pagos, a fin de no proporcionar datos al documento relacionado.
  - CANTIDAD A PAGAR. En caso de que la declaración procediera del sentido contrario la base para el cálculo del monto de los derechos, se documentará con el documento relacionado.
  - Tributos de servicios diversos, se anotará los pagos de la SECRETARÍA que correspondan.

SE PRESENTA POR TRIPLICADO

CODIGO	DESCRIPCION	CODIGO	DESCRIPCION
400000	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400070	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400001	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400071	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400002	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400072	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400003	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400073	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400004	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400074	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400005	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400075	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400006	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400076	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400007	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400077	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400008	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400078	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400009	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400079	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400010	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400080	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400011	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400081	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400012	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400082	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400013	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400083	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400014	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400084	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400015	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400085	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400016	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400086	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400017	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400087	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400018	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400088	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400019	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400089	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400020	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400090	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400021	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400091	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400022	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400092	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400023	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400093	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400024	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400094	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400025	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400095	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400026	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400096	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400027	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400097	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400028	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400098	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400029	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400099	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)
400030	SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)	400100	SECRETARIA DE FOMENTO ECONOMICO FEDERAL (SEF)

NO SE DEBE USAR PARA CLASIFICAR LOS PRODUCTOS DEL SECTOR AGROPECUARIO, PISCICULTIVO Y MINERO. LA CLASIFICACION DE LOS PRODUCTOS DE ESTOS SECTORES SE EFECTUA EN EL REGISTRO FEDERAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.

400101 SECTOR AGROPECUARIO, PISCICULTIVO Y MINERO (SE) - PRODUCTOS

**FACTURA PRO FORMA**

Declaración del importador, en forma de factura, acerca del valor o del precio pagado

Por no tener una factura especial o comercial del vendedor o del transportista, solicito que acepte la declaración del valor o del precio pagado que, en forma de factura, se presenta a continuación:

Nombre y dirección del transportista \_\_\_\_\_  
 Nombre y dirección del vendedor \_\_\_\_\_  
 Nombre y dirección del consignatario \_\_\_\_\_  
 Nombre y dirección del comprador \_\_\_\_\_

He comprado esta mercancía. (No he comprado esta mercancía.) (He convenido en comprar esta mercancía.) (No he convenido en comprar esta mercancía.) Los precios (o en el caso de mercancías consignadas, los valores) que se expresan a continuación son verdaderos y correctos a mi leal saber y entender, y se basan en (marque con una X en qué se basa el precio o el valor):

- |                                                                                     |                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (a) El precio pagado o convenido según pedido<br>fechado el _____                   | (e) El conocimiento del mercado en los Estados<br>Unidos (si se trata del valor en los Estados<br>Unidos) _____ |
| (b) El asesoramiento del exportador por carta<br>o cable de fecha _____             | (f) El asesoramiento del director de aduana del<br>distrito _____                                               |
| (c) La comparación con el valor de envíos<br>recibidos anteriormente de fecha _____ | (g) Otros conceptos _____                                                                                       |
| (d) El conocimiento del mercado en el país de<br>exportación _____                  |                                                                                                                 |

A	B	C	D	E	F	G
Números de marcos de las cajas	Número de rubro del fabricante, símbolo o marca comercial	Cantidades y descripción completa	Precio de compra por unidad (moneda)	Precio total de compra (moneda)	Valor por unidad en el exterior	Valor total en el exterior

Para los precios en las columnas D y E, indique cuáles de los gastos siguientes están incluidos y cuáles no lo están:

Cantidad incluida	Cantidad excluida	Cantidad incluida	Cantidad excluida
Empaque _____	_____	Lanchaje _____	_____
Carreteje _____	_____	Flete mar firme _____	_____
Flete interior _____	_____	Derechos de aduana en los Estados Unidos _____	_____
Muestreo y cargamento en el exterior _____	_____	Otros gastos (identificados por nombre y cantidad) _____	_____
País de origen _____	_____	Total _____	_____

Si se recibe cualquier otra factura, la presentará inmediatamente al director de distrito de Aduana.

Fecha \_\_\_\_\_ Firma de la persona que extiende la factura \_\_\_\_\_

Cargo que desempeña y nombre de la empresa \_\_\_\_\_

## **COMPANÍA XXX, S.A. DE C.V.**

Dirección completa de la Compañía incluyendo teléfonos

### **CARTA DE INSTRUCCIONES**

**NOMBRE DE LA AGENCIA ADUANAL**  
**NOMBRE DEL PROPIETARIO O DIRECTOR GENERAL DE LA AGENCIA**  
**DIRECCIÓN**  
**CIUDAD Y ESTADO**  
**TELÉFONOS Y FAX**

NOS PERMITIMOS ENVIARLE LA MERCANCÍA AMPARADA CON LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

FACTURA No. \_\_\_\_\_ CON UN VALOR DE \$ (     )     US\$ (     )  
TALÓN DE TRANSPORTISTA No. \_\_\_\_\_

EXPORTACIÓN DEFINITIVA DE PRODUCTOS NACIONALES     (     )  
RETORNO DE EMPAQUES IMPORTADOS TEMPORALMENTE     (     )

PARA RETORNAR AL EXTRANJERO BAJO (apoyos gubernamentales, PITEX, ALTEX, etc.)

FECHA:     CONTENIDO EN:  
BARRILES     (     )     CAJAS     (     )     CUBETAS     (     )

**EN ESTE EMBARQUE SE UTILIZARON CAJAS O CUBETAS DE ORIGEN EXTRANJERO  
Y FUERON IMPORTADAS BAJO EL PEDIMENTO DE IMPORTACIÓN No. \_\_\_\_\_**

**EN ESTE EMBARQUE SE UTILIZARON     DE AZÚCAR NACIONAL, LA  
CUAL FUE ADQUIRIDA BAJO PROGRAMA (PITEX, ALTEX, etc.) PARA SU  
EXPORTACIÓN.**

AGENTE ADUANAL JAPONÉS:

DOMICILIO:

TELÉFONO:

FRONTERA O PUERTO DE SALIDA DE LA MERCANCÍA:

LINEA TRANSPORTISTA:

CAMIÓN No.     CON PLACAS:     CAJA No.

CON PLACAS:

PERSONA RESPONSABLE DEL EMBARQUE:

FAVOR DE REMITIR SU CUENTA DE GASTOS A:

**ATENTAMENTE**

\_\_\_\_\_  
**RESPONSABLE  
CARGO**



# Lista de Empaque

**DIVISION**

ASOCIACION DE PRODUCTORES DE HORTALIZAS DE OAXACA, S.R.L.P					FECHA 30 Sept '99	
LISTA DE EMPAQUE					FOLIO NO. 1486 / 34 / 99	
DE: ORIGEN MEXICANO			A: DESTINO HOUSTON, TEXAS. ESTADOS UNIDOS			
EXISTENCIAS	REMISION	FACTURA	TRANSPORTE TERRESTRE			PLACAS
DESCRIPCION			UBICACION		CANTIDAD	
			(PAQUETES)		TOTAL	IMPORTE
DEL #	AL #	PZA	KGS			
ALCACHOFAS	1	30	25	10		
ESPARRAGOS	31	40	100	75		
COLIFLOR	41	45	25	80		
MANZANAS	46	75	89	1250		
TOTAL						
SOLICITANTE		AUTORIZO	RECBI	ENTREGUE		

PERMISO DE EXPORTACION

HOJA \_\_\_ DE \_\_\_

FECHA DE PAGO _____	NO. PERMISO _____	SELLO
TIPO DE OPERACION _____	CLAVE PERMISO _____ Y.C. _____	
ADUANAS/C. _____	FACTOR BOMBA EXTRANJERA _____	
FECHA PRESENT. _____	TRANSPORTE _____ PESO _____	
RFC _____	PAIS COMPRADOR _____ PAIS DESTINO _____	
EXPORTADOR _____	_____	
DOMICILIO _____	_____	
CIUDAD/ESTADO _____	CODIGO _____	
FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO _____		

TAX No. \_\_\_\_\_  
 MARCA, NUMERO, TOTAL DE BULTOS \_\_\_\_\_ CONOCIMIENTOS/USUA O VEHICULOS NOS.  
 V. ME \_\_\_\_\_ V. DLS. \_\_\_\_\_  
 VALOR COMERCIAL \_\_\_\_\_

No. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS				PRECIO UNITARIO	COMERCIAL	TASA	PP	IMPUESTO
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT./TAX/ U.S.T.					
	PERMISO(S) CLAVES/NUMEROS/FIRMA					DLS			

	CORREO DE BARRAS	CONTRIBUCIONES	
ACUSE DE RECIBO _____			
OBSERVACIONES _____		TOTALES _____	
PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL _____		EFFECTIVO _____	
		OTROS _____	
		TOTAL _____	

**INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACION**

<p><b>No. CAMPO</b>  <b>1.- FECHA DE PAGO</b>  <b>2.- TIPO DE OPERACION</b>  <b>3.- ADUANA/SECCION</b>  <b>4.- FECHA DE PRESENTACION</b>  <b>5.- R.F.C.</b>  <b>6.- EXPORTADOR</b>  <b>7.- DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO</b>  <b>8.- NUMERO DE PEDIMENTO</b></p> <p><b>9.- CLAVE DE PEDIMENTO</b></p> <p><b>10.- TC</b></p> <p><b>11.- FACTOR MONEDA EXTRANJERA</b></p> <p><b>12.- TRANSPORTE</b></p> <p><b>13.- PESO</b>  <b>14.- PAIS COMPRADOR</b>  <b>15.- PAIS DESTINO</b>  <b>16.- FECHAS/FECHAS/FORMAS DE FACTURACION</b>  <b>17.- COMPRADOR/DOMICILIO</b>  <b>18.- TAX NO.</b></p> <p><b>19.- MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS</b>  <b>20.- CONOCIMIENTOS/SOLIA O VEHICULOS</b></p> <p><b>21.- V.M.E. (VALOR FACTURA EN MONEDA EXTRANJERA)</b>  <b>22.- V.D.E.</b></p> <p><b>23.- VALOR COMERCIAL</b>  <b>24.- NO. DE ORDEN</b></p>	<p><b>CONTENIDO</b>  <b>FECHA EN QUE SE PRETENDI PAGAR CONTRIBUCIONES AL COMERCIO EXTERIOR, ARTICULO 86 Y 83 DE LA LEY ADUANERA. CLAVE QUE IDENTIFICA LA OPERACION.</b>  <b>5.- EXPORTACION</b>  <b>CLAVE DE LA ADUANA Y SECCION ADUANERA ANTE LA CUAL SE PROMUEVE EL DESPACHO. APENDICE 1. FORMA DE LA PRESENTACION DE LA MERCANCIA ANTE LA ADUANA, COMO LO MARCA EL ARTICULO 86 FRACCION I DE LA LEY ADUANERA.</b>  <b>CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL EXPORTADOR.</b>  <b>NOMBRE O RAZON SOCIAL TAL COMO LO HAYA MANIFESTADO PARA EFECTOS DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES. EL DOMICILIO FISCAL DEL EXPORTADOR TAL COMO LO HAYA MANIFESTADO PARA EFECTOS DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.</b>  <b>EL NUMERO ASIGNADO POR EL AGENTE O APODERADO ADUANAL, INTEGRADO POR DOS CAMPOS CONSTITUIDOS POR CINCO DIGITOS EN TOTAL. EL PRIMERO DE LOS CAMPOS CORRESPONDE AL NUMERO DE LA PATENTE DEL AGENTE O LA AUTORIZACION DEL APODERADO ADUANAL; EN ESTE REQUIERE MENOS DE CUATRO DIGITOS DE ANTEPONERAN CEROS PARA COMPLETAR EL CAMPO.</b>  <b>EL SEGUNDO DE LOS CAMPOS CON SIETE DIGITOS, LOS CUALES SERAN NUMERACION PROGRESIVA POR ADUANA, ABORDADA POR CADA AGENTE O APODERADO ADUANAL, REFERIDO A TODOS LOS TIPOS DE PEDIMENTO, EMPEZANDO CADA AÑO CON EL NUMERO 00001, QUE IRA ANTECEDIDO POR EL ULTIMO DIGITO DEL AÑO EN QUE SE ESTA FORMULANDO EL PEDIMENTO. CLAVE CON QUE SE IDENTIFICA EL REGIMEN ADUANERO DE QUE SE TRATE, SEGUN EL LISTADO QUE SE ACOMPAÑA COMO APENDICE 2.</b>  <b>TIPO DE CAMBIO DEL PESO MERCANTIL CON RESPECTO AL DOLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA PARA EFECTOS FISCALES, VIGENTE EN LA FECHA DE PRESENTACION DE LA MERCANCIA ANTE LA ADUANA, A QUE SE REFIERE EL ARTICULO 86 FRACCION I DE LA LEY ADUANERA O EN LA FECHA DE PAGO DE LAS CONTRIBUCIONES DE ACUERDO AL ARTICULO 83 SEGUNDO PARRAFO DE LA MISMA LEY, SEGUN SE TRATE.</b>  <b>FACTOR DE EQUIVALENCIA DE LA MONEDA EXTRANJERA EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, VIGENTE EN LA FECHA DE EXTINCION DE LA MERCANCIA O EN QUE SE REFIERE EL ARTICULO 86 FRACCION I DE LA LEY ADUANERA O EN LA FECHA DE PAGO DE LAS CONTRIBUCIONES DE ACUERDO AL ARTICULO 83 SEGUNDO PARRAFO DE LA MISMA LEY, SEGUN SE TRATE, CONFORME A LA PUBLICACION CORRESPONDIENTE EN EL D.O.F.</b>  <b>CLAVE DEL MEDIO DE TRANSPORTE EN QUE SE CONDUCE LA MERCANCIA, PARA SU SALIDA DEL TERRITORIO NACIONAL, CONFORME AL APENDICE 3.</b>  <b>CANTIDAD EN KILOGRAMOS, DEL PESO BRUTO TOTAL DE LA MERCANCIA.</b>  <b>CLAVE DEL PAIS DE RESIDENCIA DEL COMPRADOR DE LA MERCANCIA, CONFORME AL APENDICE 4.</b>  <b>CLAVE DEL PAIS DE ULTIMO DESTINO DE LA MERCANCIA, CONFORME AL APENDICE 4.</b>  <b>EL NUMERO TOTAL DE FACTURAS QUE AMPAREN LAS MERCANCIAS (ENTRE PARENTESIS).</b>  <b>EL NUMERO Y LA FECHA DE CADA UNA DE LAS FACTURAS COMERCIALES QUE AMPAREN LAS MERCANCIAS.</b>  <b>LA FORMA DE FACTURACION DE ACUERDO A LOS PROCEDIMIENTOS INTERNACIONALES VIGENTES.</b>  <b>NOMBRE DEL COMPRADOR DE LAS MERCANCIAS, ADEMAS EL DOMICILIO COMERCIAL DEL COMPRADOR DE LAS MERCANCIAS, INDICANDO EL ESTADO Y LA CIUDAD QUE CORRESPONDA Y/O EN SU DEFECTO, EL APARTADO POSTAL.</b>  <b>SI EL COMPRADOR SE ENCUENTRA REGISTRADO PARA EFECTOS FISCALES EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, SE ANOTARA EL NUMERO DE REGISTRO DEL COMPRADOR EN EL "INTERNAL REVENUE SERVICE", QUE SE UTILIZA PARA IDENTIFICAR LA EMPRESA EN SU PAGO DE IMPUESTOS.</b></p> <p><b>LAS MARCAS Y NUMEROS DE LOS BULTOS ASI COMO EL NUMERO TOTAL DE BULTOS QUE CONTIENEN LAS MERCANCIAS.</b>  <b>EL O LOS NUMEROS DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE O GUIA AEREA, EMBARQUE O GUIA AEREA; TRATANDOSE DE CONTENEDORES ADICIONALMENTE SE ANOTARAN LAS LETRAS Y NUMEROS DE ESTOS. SI EL MEDIO DE TRANSPORTE ES VEHICULO SE ANOTARAN LAS PLACAS DE CIRCULACION DEL MISMO, MARCA Y MODELO, O EL NUMERO DE REMOLQUE(O) O SEMIRREMOLQUE(S); O SI ES FERROCARRIL, SE ANOTARA EL NUMERO DE TUNON O PLATAFORMA.</b>  <b>ES EL TOTAL DE LAS MERCANCIAS QUE AMPAREN LAS FACTURAS, EN LA UNIDAD MONETARIA UTILIZADA EN LA FACTURACION.</b></p> <p><b>EL EQUIVALENTE EN DOLARES DE E.U.A., DEL VALOR TOTAL DE LAS MERCANCIAS QUE AMPAREN LAS FACTURAS EN MONEDA NACIONAL.</b>  <b>VALOR EN MONEDA NACIONAL QUE CORRESPONDA A LA MERCANCIA, SIN INCLUIR FLETES NI SEGUROS.</b>  <b>EL NUMERO PROGRESIVO ASIGNADO A CADA UNA DE LAS PARTIDAS DE MERCANCIA QUE AMPARE LA FACTURA, LAS FACTURAS, POR CADA NUMERO DE ORDEN SE ASIGNARA LA INFORMACION DE LOS SIGUIENTES CAMPOS, PUEDEN UTILIZARSE PARA ELLO DE TRES A CINCO REMOLQUES.</b></p>
<p><b>EN EL PRIMER REMOLQUE, EN DOS COLUMNAS SE ASIGNARA LA SIGUIENTE INFORMACION:</b></p> <p><b>25.- DESCRIPCION DE MERCANCIAS</b>  <b>26.- PRECIO UNITARIO</b></p>	<p><b>EN LA PRIMERA COLUMNA LA NATURALEZA Y CARACTERISTICAS TECNICAS Y COMERCIALES NECESARIAS Y SUFFICIENTES PARA DETERMINAR SU CLASIFICACION ARANCELARIA.</b>  <b>EN LA SEGUNDA COLUMNA EL RESULTADO DE DIVIDIR EL VALOR FACTURA, ENTRE LA CANTIDAD EN UNIDADES DE COMERCIALIZACION DE CADA UNA DE LAS MERCANCIAS.</b></p>
<p><b>EN EL SEGUNDO REMOLQUE, EN CUATRO COLUMNAS LA SIGUIENTE INFORMACION:</b></p> <p><b>27.- FRACCION</b>  <b>28.- CANTIDAD</b>  <b>29.- UNIDAD</b>  <b>30.- CANT. TPA.</b></p>	<p><b>EN LA PRIMERA COLUMNA LA FRACCION ARANCELARIA APLICABLE A LA MERCANCIA DESCRITA EN EL REMOLQUE ANTERIOR.</b>  <b>EN LA SEGUNDA COLUMNA SE ANOTARA LA CANTIDAD DE MERCANCIAS EN UNIDADES DE COMERCIALIZACION DE ACUERDO A LO SEÑALADO EN LA FACTURA.</b>  <b>EN LA TERCERA COLUMNA LA CLAVE CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD DE MEDIDA DE COMERCIALIZACION DE LAS MERCANCIAS, CONFORME AL APENDICE 5.</b>  <b>EN LA CUARTA COLUMNA LA CANTIDAD CORRESPONDIENTE CONFORME A LA UNIDAD DE MEDIDA DE LA TARIFA, DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION, ANOTANDO A CONTINUACION, PRECEDIDA DE UN CERO, LA CLAVE CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD DE MEDIDA DE APLICACION DE LA TARIFA, DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION, CONFORME AL APENDICE 5.</b></p>

EN LOS RENGLONES TERCERO, CUARTO Y QUINTO, EN TRES COLUMNAS SE ANOTARA LA SIGUIENTE INFORMACION.

- 31.- PERMISO(S) CLAVE(S) EN LA PRIMERA COLUMNA LA CLAVE DEL DOCUMENTO QUE COMPRUEBA EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES EN MATERIA DE RESTRICCIONES Y REGULACIONES NO AFANCLANAS REQUERIDAS CONFORME A LA LISTA QUE SE ACOMPAÑA COMO APENDICE B.
- 32.- NUMEROS EN LA SEGUNDA COLUMNA EL NUMERO DEL DOCUMENTO MENCIONADO EN LA PRIMERA COLUMNA.
- 33.- FIRMA EN LA TERCERA COLUMNA, EN OCHO CARACTERES, LA FIRMA ELECTRONICA QUE SE DA EN ACUERDO AL PERMISO O CERTIFICADO PROPORCIONADO. OPCIONALMENTE SE PUEDEN OMITIR LOS RENGLONES CUARTO Y QUINTO EN CASO DE NO REQUERIRSE Y TAMBIEN IMPRIMIR LA INFORMACION DE LOS RENGLONES TERCERO Y CUARTO EN UNO SOLO.

POR CADA FRACCION, EN DOS RENGLONES ASENTARA LA SIGUIENTE INFORMACION.

- 34.- COMERCIAL EN EL PRIMER RENGLON EL VALOR COMERCIAL EN MONEDA NACIONAL.
- 35.- DLS. EN IMPORTACION Y EXPORTACION: EN EL TERCER RENGLON EL VALOR FACTURA EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

POR CADA FRACCION, EN TRES COLUMNAS, SE ASENTARA LO SIGUIENTE.

- 36.- TABA EN EL PRIMER RENGLON LA TABA QUE CORRESPONDA CONFORME A LA TARIFA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.
- 37.- FP LA CLAVE O CLAVES CORRESPONDIENTES A LA FORMA DE PAGO DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION, CONFORME AL APENDICE B.
- 38.- IMPUESTO RESULTADO DE LOS CALCULOS PARA DETERMINAR LOS IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR, PUDIENDO UTILIZARSE HASTA DOS RENGLONES, DEPENDIENDO DE LAS FORMAS DE PAGO EMPLEADAS.
- 39.- ACUSE DE RECIBO LA FIRMA ELECTRONICA COMPUESTA DE OCHO CARACTERES CON LA CUAL SE COMPRUEBA QUE EL PEDIMENTO HA SIDO VALIDADO.
- 40.- CODIGO DE BARRAS EL CODIGO DE BARRAS IMPRESO POR EL AGENTE O APODERADO ADUANAL, CONFORME AL FORMATO ESTABLECIDO POR LA ADMINISTRACION GENERAL DE REGALACION, EL CUAL SE ANEXA COMO APENDICE 10

EL CODIGO DE BARRAS DEBERA IMPRIMIRSE EN LA COPIA DESTINADA AL TRANSPORTISTA.

- 41.- CONTRIBUCIONES EN TRES COLUMNAS SE ANOTARAN LAS ABREVIATURAS DE LOS CONCEPTOS DETALLADOS AL TERMINO DE ESTE PARRAFO, (SUSI) FORMA(S) DE PAGO Y EL IMPORTE CORRESPONDIENTE CUANDO EXISTAN MAS DE UNA FORMA DE PAGO PARA UN MISMO CONCEPTO. SE UTILIZARAN LOS RENGLONES NECESARIOS.
- ADV. ADVANCEMENTO DE LA TARIFA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.
- DTA. DISEÑO DE TRAMITE ADUANERO.
- REC. RECADOS.
- TOTALES EL IMPORTE TOTAL DE LOS CONCEPTOS A LIQUIDAR, COMO SIGUE:

- 42.- EFECTIVO EL IMPORTE TOTAL A PAGAR EN EFECTIVO.
- 43.- OTROS EL IMPORTE TOTAL DE TODAS LAS FORMAS DE PAGO DISTINTAS AL EFECTIVO.
- 44.- TOTAL LA SUMA DE LOS CONCEPTOS ANTERIORES.
- 45.- OBSERVACIONES LAS AUTORIZACIONES DISTINTAS A LAS QUE CORRESPONDE MENCIONAR EN EL CAMPO -PERMISOS- QUE EN EL CASO DE REQUERIRN AL ALGUN DATO ADICIONAL AL PEDIMENTO, LAS MARCAS, NUMEROS Y SERIES DE LAS MERCANCIAS, ESPECIFICACIONES ADICIONALES QUE COMPLEMENTEN LA DESCRIPCION DE LAS MISMAS, LISTA DE EMPAQUE, ETC. CUANDO SE UTILICE LA CLAVE DE PEDIMENTO AA SE ANOTARA LA CLAVE DEL ALMACEN GENERAL DE DEPÓSITO (PATENTE), EL NOMBRE DEL ALMACEN Y EL NUMERO DE CARTA DE CUPO.

- 46.- PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL. EL NUMERO DE LA PATENTE O AUTORIZACION OTORGADA POR LA ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS AL AGENTE O APODERADO ADUANAL, QUE PROMUEVA EL DESPACHO, SU NUMERO COMPLETO Y FIRMA, ASI COMO SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES. SI EL PEDIMENTO LO SUCESIVE EL APODERADO DEL AGENTE ADUANAL, SE ASENTARA EL NUMERO DE LA PATENTE DEL AGENTE ADUANAL QUE REPRESENTA, NOMBRE COMPLETO Y FIRMA DEL APODERADO, ASI COMO SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.

- 47.- DISTRIBUCION DE COPIAS EL PEDIMENTO SE PRESENTARA EN ORIGINAL Y TRES COPIAS, DEBIENDO LLEVAR PREIMPRESO, EN LA PARTE INFERIOR DEL FORMULARIO QUE CORRESPONDA LO SIGUIENTE:  
ORIGINAL: ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS PRIMERA  
COPIA: TRANSPORTISTA SEGUNDA COPIA: EXPORTADOR TERCERA COPIA: AGENTE O APODERADO

ADUANAL

EN ESTOS CASOS, LA FORMA EN QUE SE IMPRIMA EL PEDIMENTO DEBERA SER BLANCA

#### NOTAS

CUANDO RESULTE INSUFICIENTE EL ESPACIO DEFINIDO DENTRO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACION PARA ASENTAR LOS DATOS DE FACTURACION/FORMA DE FACTURACION: MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS Y COMODORIENTOS, OTRA O VEHICULOS NUMEROS, SE PODRA HACER REFERENCIA DENTRO DE ESTOS CAMPOS, A UN ANEXO PRESENTADO EN FORMATO LIBRE, CON LOS DATOS CORRESPONDIENTES Y FIRMADO AUTOGRAFAMENTE POR AGENTE ADUANAL, SU REPRESENTANTE AUTORIZADO O EL APODERADO ADUANAL.

CUANDO RESULTE INSUFICIENTE EL ESPACIO DEFINIDO EN LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION BAJO EL RUBRO DE OBSERVACIONES, PARA LISTAR LAS MARCAS Y NUMEROS DE SERIE DE LAS MERCANCIAS, ESPECIFICACIONES ADICIONALES QUE COMPLEMENTEN LA DESCRIPCION DE LAS MISMAS, O SE DEBE AGREGAR ALGUN DATO ADICIONAL AL PEDIMENTO, TAL COMO LA LISTA DE EMPAQUE, ETC., SE PODRA HACER REFERENCIA A UN ANEXO, PRESENTADO EN FORMATO LIBRE, CON LOS DATOS CORRESPONDIENTES Y FIRMADO AUTOGRAFAMENTE POR AGENTE ADUANAL, SU REPRESENTANTE AUTORIZADO O EL APODERADO ADUANAL.

LOS ANEXOS DEBERAN CONTENER, ADENAS LOS DATOS NECESARIOS PARA IDENTIFICAR EL PEDIMENTO AL QUE PERTENECE, ESTO ES, EL NOMBRE, NUMERO DE PATENTE O AUTORIZACION DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL Y EL NUMERO Y FECHA DEL DOCUMENTO APODERADO, DICHO ANEXO ESTARA CONSTITUIDO POR LAS HOJAS QUE RESULTEN NECESARIAS Y FORMARA PARTE DE LA RECTIFICACION. LA HOJA O HOJAS QUE ANTECIEN LOS ANEXOS DEBERAN ESTAR NUMERADAS SUCESIVAMENTE E INDICAR EL NUMERO TOTAL DE LAS MISMAS, EN LA PARTE SUPERIOR DE CADA UNA DE ELLAS, TOMANDO EN CUENTA QUE LA RECTIFICACION DEBERA SOBREPONER LA HOJA UNO, DEBIENDO EXPRESAR TAMBIEN ESTE EL NUMERO TOTAL DE HOJAS QUE LA INTERVIENE. PARA ESTOS EFECTOS, NO PODRA UTILIZARSE EL REVERSO DE LA RECTIFICACION, PERO SI EL REVERSO DE LAS HOJAS DEL ANEXO, EN LOS CASOS QUE FUERE NECESARIO.

EN LOS PEDIMENTOS QUE COMPRENDEN UN TOTAL DE MERCANCIAS QUE REBASAN EL ESPACIO DESTINADO PARA ANOTAR SU DESCRIPCION Y EL TOTAL DE ESTAS SERA SUPERIOR AL ESPACIO DEFINIDO DENTRO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACION, SE RELACIONARAN EN FORMATO ANEXO AL PEDIMENTO, DEBIENDO UTILIZARSE TANTO COMO

FUERE NECESARIO PARA TAL EFECTO, EN ESTOS CASOS EL (LOS) FORMATOS ANEXOS DEBERAN LLEVAR IMPRESIÓN EN LA PARTE SUPERIOR LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS PARA IDENTIFICAR EL PEDIMENTO AL QUE PERTENEZCAN: FECHA DE PAISO, NÚMERO DE PEDIMENTO, DEBIENDO ANOTAR EN ESTOS CAMPOS LA INFORMACIÓN TAL Y COMO APARECE EN EL ORIGINAL, EN LA PARTE SUPERIOR DERECHA ASÍ COMO DEL DE LOS ANEXOS), SE DESTINARA UN ESPACIO DESIGNADO HOJA..... DE..... DONDE SE ASIENTARA EN FORMA SERRADA EL TOTAL DE HOJAS QUE INTEGREN CADA EJEMPLAR DEL PEDIMENTO Y LA HOJA DE QUE SE TRATA (EJEMPLO: SI CADA EJEMPLAR DE LA RESTRICCIÓN CONSTA DE 3 HOJAS, EN LA PRIMERA SE ANOTARA 1 DE 3, EN LA SEGUNDA 2 DE 3 Y EN LA TERCERA 3 DE 3), TOMANDO EN CUENTA QUE EL PEDIMENTO SERA SIEMPRE LA HOJA UNO, COMPLEMENTANDO DICHO FORMATO ANEXO, SE IMPRIMIRA ABAJO DE ESTA LOS SIGUIENTES TITULOS No. DE CUESTA, DESCRIPCIÓN DE MERCANCÍAS, PRECIO UNITARIO, FRACCIÓN, CANTIDAD, UNIDAD, CANT. TPA, PLUMAS, NOMBRE, CLAVES NUMEROS OFICINA, VALOR FACTURAS EN ADUANAS, OLS, TABAS Y MON. VAL., P. PAISO, IMP. TOS. LO ANTERIOR SERVIRA COMO REFERENCIA PARA SEGUIR EL PROCESO DE RELACIONAR LAS MERCANCIAS EN CUESTION. EL PEDIMENTO SE EXPEDIRA EN TODAS LAS HOJAS DE QUE CONSTE, Y SERA FIRMADO AUTOGRAVAMENTE POR AGENTE ADUANAL, SU REPRESENTANTE AUTORIZADO O EL APODERADO ADUANAL. LAS CANTIDADES EXPRESADAS QUE SE REFIERAN A VALORES MONETARIOS (VALOR FACTURA, EN ADUANAS, MONTO DE CONTRIBUCIONES) DEBERAN ASIENTARSE EN PESOS, OBTIENDO EL USO DE SIGNOS MONETARIOS, COMAS, ESPACIOS O FRACCIONES DE UNIDAD (CERRANDOSLA CANTIDAD A LA UNIDAD ENTERA MAS PROXIMA), LAS CLAVES O CODIGOS INTERNOS QUE SE DEBERAN UTILIZAR PARA TODOS LOS Paises DE LOS SISTEMAS BAJO O BAJO-CADENA Y MODULOS BANCAARIOS, ASÍ COMO LOS ABREVIOS RELATIVOS A LAS ESTADISTICAS Y A LOS PROGRAMAS VALIDADORES, SERAN LOS CONTEMPLADOS EN LOS MANUALES BAJO, SIENDO ESTOS LOS INSTRUMENTOS QUE DETERMINARAN LAS CLAVES A UTILIZAR.

LAS EXPORTACIONES MENCIONADAS QUE SE EFECTUEN EN VIGENCIA DEL TEXTO DEL TELE-CIRCULAR 388-A-H-1, SERA DEL 7 DE MARZO DE 1984 ENTENIDO POR LA ADMINISTRACION GENERAL DE ADUANAS, SE EFECTUARA CON ESTE PEDIMENTO PERO UTILIZANDO EL CODIGO 98810081. EN EL CAMPO CORRESPONDIENTE A LA FRACCION ARANCELARIA, AUNQUE BAJO NINGUN CONCEPTO ESTE CODIGO ES FRACCION ARANCELARIA, A ESTE CODIGO SE LE ASIGNARAN LAS SIGUIENTES TABAS:

TABA: 0%                           DTA CUOTA PLUAS VIGENTES AL MOMENTO DE LA EXPORTACION.

EN TODOS LOS CASOS ESTAS EXPORTACIONES SE HARAN COMO DEFINITIVAS (CLAVE A1) Y LA CANTIDAD CORRESPONDIENTE CONFORME A LA UNIDAD DE MEDIDA DE LA TARIFA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION DEBERA DECLARARSE EN KILOS.

LAS MEDIDAS DEL PAPEL EN QUE IRA IMPRESO EL FORMATO SERAN DE 28 CMS. DE LARGO POR 21.5 DE ANCHO (TAMARO CARTA).

**EDUARDO CAPETILLO VAZQUEZ**  
RFC: CTA-881182044  
CALLE SAN JERONIMO  
MEXICO DF

**CUENTA MAESTRA**



**1000000000**

PAGAMENTO EFECTUADO

LA CANTIDAD

**1000000000**

**B I T A L**

BANCO INTERNACIONAL

TRAMA

**76810519990716040118436464651176**

NUMERO DE CUENTA      NUMERO DE CUCRAS

# SOLICITUD DE ORDEN DE PAGO INTERNACIONAL

**B I T A L**



Authorized by the BSA

Circle K member 2633

QUEREMOS OFRECERLE UN SERVICIO RAPIDO Y EFICIENTE.  
 POR FAVOR AYUDENOS LLENANDO ESTA SOLICITUD EN FORMA CLARA Y CON LETRA DE MOLDE  
 LA INFORMACION SOLICITADA EN LOS ESPACIOS SOMBRREADOS ES OPCIONAL

(PARA UNO DE BITAL)

20: REFERENCIA  
 (El campo de referencia)

Numero Folio de C.T.

Ente destino: Plaza Suvarovs Estrada 111

**FECHA VALOR, DIVISA E IMPORTE**

32: FECHA

MONEDA

IMPORTE

**DATOS DEL ORDENANTE (QUIEN ENVIA EL PAGO)**

50: NOMBRE

DIRECCION

NUM DE CUENTA

**BANCO INTERMEDIARIO**

56: CODIGO DE RUTA

NOMBRE DEL BANCO INTERMEDIARIO

CIUDAD, ESTADO Y PAIS

**DATOS DEL BANCO PAGADOR (BANCO DONDE EL BENEFICIARIO MANTIENE SU CUENTA)**

57: CODIGO DE RUTA

NOMBRE DEL BANCO PAGADOR

CIUDAD, ESTADO Y PAIS

**DATOS DEL BENEFICIARIO (PERSONA QUE RECIBIRA EL DINERO EN SU CUENTA)**

59: NUM DE CUENTA

NOMBRE COMPLETO

DIRECCION

**DETALLE DEL PAGO (MENSAJE PARA EL BENEFICIARIO)**

70:

DATOS DE IDENTIFICACION

AUTORIZA CARGAR A MI CUENTA

FIRMA

ISS

NUMERO

NUMERO

MONEDA NACIONAL

DOLARES

## TERMINOS Y CONDICIONES

1. BITAL ENVIARA LA ORDEN DE PAGO DE ACUERDO A LAS INSTRUCCIONES PROPORCIONADAS POR EL CLIENTE EN ESTA SOLICITUD. EN TAL VIRTUD, SERA SU RESPONSABILIDAD PROPORCIONAR LA INFORMACION CORRECTA DEL BANCO EXTRANJERO Y DEL BENEFICIARIO Y EN NINGUN CASO BITAL QUEDARA OBLIGADO A VERIFICAR DICHA INFORMACION, EN CASO DE QUE EL CLIENTE REQUIERA QUE ESTA ORDEN SEA REENVIADA CUBRIRA EL COSTO CORRESPONDIENTE.
2. EN CASO DE DIVISAS DIFERENTES AL DOLAR AMERICANO BITAL ENVIARA LA ORDEN DE PAGO EL MISMO DIA DE LA SOLICITUD CON FECHA VALOR 2 DIAS HABILES DESPUES DE LA CONCERTACION Y PAGO DE LA MISMA, SIEMPRE Y CUANDO LA TRANSACCION SE REALICE ANTES DE LAS 13 HORAS, HORA DEL CENTRO, DEBIDO AL CAMBIO DE HORARIO EN LOS DIFERENTES PAISES.
3. BITAL NO SE HACE RESPONSABLE POR DEMORAS O FALTA DE PAGO EN EL EXTRANJERO DEBIDO A CAUSAS NO IMPUTABLES A EL, POR LO QUE EN CASO DE QUE EL BANCO EXTRANJERO CANCELE LA ORDEN DE PAGO, BITAL SE OBLIGA A DEVOLVER AL CLIENTE ORDENES DE LA CANTIDAD DE LA CANTIDAD MENUS LAS COMISIONES Y GASTOS DE MENSAJES, SIEMPRE Y CUANDO EL BANCO EXTRANJERO EFECTUE LA DEVOLUCION Y NOTIFICACION, RESPECTIVA A BITAL, CUYO CASO, EL BENEFICIARIO DE LA ORDEN, AUTORIZA LA DEVOLUCION DE LOS FONDOS.
4. LA DEVOLUCION DE FONDOS AL CLIENTE SE EFECTUARA DE LA SIGUIENTE FORMA:  
 • MEDIANTE ABONO A LA CUENTA EN DONDE SE EFECTUO EL CARGO POR LA EMISION DE LA ORDEN DE PAGO  
 • EN CASO DE QUE LA CUENTA DE CHEQUES DEL CLIENTE ESTE EN UNA MONEDA DISTINTA A LA DEL VOUCHER DE PAGO ENVIADO, EL DEPÓSITO SE HARÁ AL TIPO DE COMPRA EN LOCALIDAD VIGENTE EN LA FECHA EN QUE SE REALICE LA DEVOLUCION.
5. LA RESPONSABILIDAD DE BITAL TERMINA EN EL MOMENTO DE ENVIAR LAS INSTRUCCIONES AL BANCO EXTRANJERO.

## CODIGOS DE MONEDAS DISPONIBLES

PAIS	MONEDA	CODIGO
ESTADOS UNIDOS	DOLAR	USD
INGLATERRA	LIBRA ESTERLINA	GBP
SUIZA	FRANCO SUIZO	CHF
DINAMARCA	CORONA DANESA	DKK
JAPON	YEN JAPONES	JPY
CANADA	DOLAR CANADIENSE	CAD
NORUEGA	CORONA NORUEGA	NOK
COMUNIDAD EUROPEA	EURO	EUR
SUECIA	CORONA SUECA	SEK



LUGAR Y FECHA DE EMISIÓN: \_\_\_\_\_

NÚMERO DE NOMBRE DEL EMISOR: \_\_\_\_\_

EMISOR ESTABLECE POR MEDIO DE UN CREDITO DOCUMENTARIO EMBAQUE

CON VENCIMIENTO: \_\_\_\_\_

POR MEDIO DE SU CUENTA: \_\_\_\_\_

(NOMBRE Y DOMICILIO COMPLETO)

A FAVOR DEL: \_\_\_\_\_

(NOMBRE, DOMICILIO COMPLETO, C.A.D.A., PAÍS, TELÉFONO Y FAX)

POR UN IMPORTE DE: \_\_\_\_\_

(FAVOR DE INDICAR CON NÚMERO Y LETRA EL IMPORTE, ASÍ COMO LA MONEDA EN QUE DEBE PAGARSE)

CANTIDAD  NÁMERO APROXIMADA

PARA SER EMBAQUEDA O PAGADA A TRAVÉS DEL: \_\_\_\_\_

(PARA SER LLEVADO POR SEÑAL NO SE QUÉ SE EMITE UN BONO ESPECIAL)

RESPONDE CONTRA LETRAS DE CAMBIO:  A LA VISTA A \_\_\_\_\_ DÍAS

A CARGO DE SUS CORRESPONSALES

EMBARQUES POR LOS PERMISOS:  SI NOTRÁNSITOS PERMITIDOS:  SI NO

EMBAQUE O RECEPCIÓN DESDE: \_\_\_\_\_

(PUERTO DE EMBAQUE O RECEPCIÓN)

HASTA: \_\_\_\_\_

(PUERTO DE DESTINO O ENTREGA)

APROBANDO EL EMBAQUE DE: \_\_\_\_\_

(ESPECIFICAR BREVEMENTE LA RELACIÓN QUE DETALLE EL EMBAQUE)

LA DOCUMENTACIÓN A REQUERIR ES:

1. DOCUMENTO DE TRANSPORTE EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS

 CONDOMINIO DE EMBAQUE MARÍTIMO FERRONARRIA \_\_\_\_\_ CARRETERA AEREO \_\_\_\_\_ MULTIMODAL CREDITO POR: \_\_\_\_\_

FIRMADO ANTES DE: \_\_\_\_\_

EXPEDIDO A LA ORDEN DE BANCO INTERNACIONAL, S.A. INSTITUCIÓN DE BANCA MULTIPLE GRUPO FINANCIERO BOTAL PARA NOTIFICAR A: \_\_\_\_\_

MONTAJOS  FLETE PAGADO FLETE POR CARGAR \_\_\_\_\_

2. FACTURA COMERCIAL EXPEDIDA EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS FIRMADAS A NOMBRE DE: \_\_\_\_\_

(NOMBRE Y DOMICILIO COMPLETO)

PRECIO OTORGADO:  P.O.S. \_\_\_\_\_ CIF CFR \_\_\_\_\_

3. OTROS DOCUMENTOS EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS

 CERTIFICADO DE ORIGEN POLIZA DE SEGURO EN OTORGACIÓN CIF CERTIFICADO DE PESO CERTIFICADO DE CALIDAD LISTA DE CARGAS \_\_\_\_\_

OTRAS INSTRUCCIONES: \_\_\_\_\_

LAS CARGOS Y GASTOS EN EL ESTABLECIMIENTO ORIGINADO POR ESTE CREDITO SERAN CUBIERTOS POR  BENEFICIARIO POR CUENTA CUENTA

TODOS LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS DEBERAN SER PRESENTADOS DENTRO DE LOS \_\_\_\_\_ DIAS POSTERIORES A LA FECHA DE EMBAQUE O RECEPCIÓN PARA SU EMBAQUE

 CON CONFIRMACIÓN DE SU CORRESPONSAL SIN CONFIRMACIÓN

EL SEGURO SE TOMARÁ POR: \_\_\_\_\_

 NOMBRE O CIF

BAJO POLIZA NÚM.: \_\_\_\_\_

 LETRADE CON: \_\_\_\_\_

POR SU CUENTA CUENTA

EL SEGURO CUANTIA TODO RIESGO DE COBRO A SOBRESA EN CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE.

CONDICIONES ADICIONALES RELATIVAS AL SEGURO SI SE REQUIERE: \_\_\_\_\_

ESTA SOLICITUD DE APERTURA DE CREDITO DOCUMENTARIO SE SUJETA A LAS CONDICIONES CONTRACTUALES ESTABLECIDAS EN EL ANEXO "B" LAS CUALES BANCO INTERNACIONAL

S.A. INSTITUCIÓN DE BANCA MULTIPLE GRUPO FINANCIERO BOTAL EN SU SUCEDE BOTAL NOMBRE EL CREDITO DOCUMENTARIO.

EL APLICANTE

CORRESPONSAL

FIRMADO Y FIRMADO

FIRMADO Y FIRMADO



## BIBLIO-HEMEROGRAFÍA

- Koontz, Harold, Wehrich, Heinz. Administración, una perspectiva global. Mc. Graw Hill / Interamericana de México, S.A. de C.V. México 1994.
- Kotler, Philip. Fundamentos de Mercadotecnia. Prentice Hall. México 1991.
- Adminístrate Hoy, revista del mes de octubre, Sección Mercadotecnia. México 1999.
- Ayala R. Jorge Fernando. Comercialización de la fresa mexicana. UACH 1997.
- BANCOMEXT. Alimentos Frescos, Guía de exportación sectorial. México 2000.
- BANCOMEXT. Cómo exportar a Japón. México 1998.
- BANCOMEXT. Embalaje para exportación. México 1994.
- BANCOMEXT. Guía básica del exportador, 7ª. Edición. México 2000.
- BANCOMEXT. La clave del comercio, libro de respuestas para el exportador. México 1999.
- BANCOMEXT. Manual de normas y especificaciones de calidad para productos agrícolas de exportación. México 1993.
- BANCOMEXT. México en el comercio internacional de frutas. México 1990.
- BANCOMEXT. Reporte mensual de estadísticas de Japón. México 2001.
- BANCOMEXT. Territorios en disputa diplomática con Rusia desde la Segunda Guerra Mundial. Productos prioritarios de exportación con posibilidades en el mercado de Japón. México 1990.
- Calderón Alcarás, Esteban. Fruticultura general. Limusa. México 1998.
- Carta ANIERM, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana. México, enero 2000.
- Claridades agropecuarias num. 55. México, marzo 1998.
- Domingo, Valentín. Contratos comerciales internacionales. Diccionario Comentado. Buenos Aires 1993.

- Escobar. Enciclopedia agrícola. UACH 1990.
- González Elías, Martín. Producción y comercialización de la fresa en la región de Irapuato, Guanajuato. Tesis UACH 1993.
- Incoterms versión 2000. Cámara de Comercio Internacional. Ginebra, Suiza 1999.
- INEGI. Anuario estadístico de la producción. El sector alimentario en México. México 2000.
- Instituto Español de Comercio Exterior. El mercado de frutas y verduras en Japón. Madrid 1990.
- Jethro. Imports of commodity by country. 4 Tomos. Tokio Años: 1997, 1998, 1999, 2000.
- Kaji, Shahoco. The Japanese Financial Sector and Globalization. En Jethro, focus Japan. Vol. 25 No. 5, Tokio 1998.
- Maroto Borrego, J.V. Producción de fresas y fresones. Ediciones Mundi Prensa. México 1998.
- Martínez Alfaro, Rigoberto. Producción y comercialización de la fresa en el Valle de Zamora. UACH 1989.
- Martínez Silva, Alma V. Diseño, implantación y control de un proyecto para la exportación de fresa. Tesis IPN. México 1982.
- Montes, Luis Mario. La fresa. Albatros. Buenos Aires 1994.
- Nakahara Matzuoka, Kozo. Regulación, requisitos y situación de la importación de productos agropecuarios en el mercado japonés. México 1990.
- Negocios Internacionales Revista No. 77. Consejería Comercial en Japón. México, agosto 1998.
- Ortiz Reyes, Héctor. Carta de crédito como instrumento financiero e importaciones en el comercio internacional. México 1998.
- Pérez Alfonso, José Luis. Cultivo de fresas. Denwey. México 1997.
- Pérez Soto, Francisco. Estudio econométrico para la comercialización de la fresa en México. UACH 1992.

- Periódico El Financiero, sección Economía. En septiembre primer acercamiento comercial México-Japón, pág. 15. México 25 de julio de 2001.
- Periódico Reforma sección A, Negocios, Economía, Mercados, Finanzas Personales. Pág. 10. México 24 de enero de 2001.
- SAGARPA. Anuario estadístico de producción agrícola de los Estados Unidos Mexicanos. México 2001
- SAGARPA. Centro de estadística agropecuaria. México 2000.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Norma Mexicana NMX-FF-062-1987. México 1992.
- Solorio Suárez, Noel. La comercialización de la fresa en el estado de Michoacán. Tesis UACH 1990.
- Statistics Bureau, Monthly Statistics of Japan (Management and Coordination Agency, No. 434, agosto 2000).

## INDICE DE CUADROS

<b>Cuadro</b>	<b>Título</b>	<b>Pág.</b>
1.1	Principales cultivos en México (1993-1999)	3
1.2	Consumo Percápita de la fresa en México (1993-1999)	4
1.3	Cultivo de la fresa en México (1993-1999)	15
1.4	Superficie cosechada, producción y valor de la fresa por entidad federativa	16
1.5	Estadísticas de producción de la fresa en México por décadas (1950-1999)	21
1.6	Países que exportan fresa a México. Fracción Arancelaria 0811.10.01	22
1.7	Países que exportan fresa a México. Fracción Arancelaria 0810.10.01	23
1.8	Países que exportan fresa a México. Fracción Arancelaria 0812.10.01	23
1.9	Países importadores de fresa mexicana. Fracción Arancelaria 0811.10	25
1.10	Países importadores de fresa mexicana. Fracción Arancelaria 0810.10	26
1.11	Volumen porcentual de producción, superficie cosechada y de exportación de fresa	27
1.12	Consumo nacional de fresa (1993-1997)	28
1.13	Principales países productores de fresa (1993-1997)	29
1.14	Principales países importadores de fresa (1993-1997)	31
2.1	Producción de fresa en Japón (1993-1998)	42
2.2	Exportaciones japonesas de fresa fresca (1999-2000)	42
2.3	Importaciones Japonesas (1996-1999)	43
2.4	Importaciones japonesas de fresa (1997-2000)	44
3.1	Clasificación de la fresa por tamaños	67
3.2	Especificaciones de tamaño	68
3.3	Especificaciones de defectos	69
3.4	Tolerancias para las especificaciones físicas y de defectos	69
3.5	Envases de frutas más utilizados	71
3.6	Apéndice clasificación de defectos para fresa fresca en función de su origen y de la incidencia en la fruta	72
3.7	Clasificación de Incoterms por grupos	81
3.8	Clasificación por tipo de transporte	82