



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

LA EXPORTACIÓN DE CÁPSULAS DE NOPAL DESHIDRATADO
A JAPÓN COMO POSIBILIDAD DE DIVERSIFICACIÓN
COMERCIAL

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
PRESENTA:
JONATHAN CASTELLANOS MARINO

ASESOR: MTRO. MANUEL MARTÍNEZ JUSTO

MARZO, 2007



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.

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS .4	
1.1 El comercio internacional agropecuario	4
1.2 El comercio exterior de México.....	8
1.3 Comercio exterior del nopal.....	10
CAPÍTULO II. CUALIDADES DEL NOPAL COMO PRODUCTO DE EXPORTACIÓN15	
2.1 Producción del nopal en México	16
2.1.1. Producción de nopal en huertos familiares y plantaciones	16
2.1.2. Producción de nopal en cielo abierto.....	16
2.1.3. Forraje estratégico.....	17
2.1.4 Producción de nopal en sistema micro túnel	17
2.2 El cultivo y sus exigencias.....	18
2.2.1. Formas de reproducción	18
2.2.2. Selección de material vegetativo	19
2.2.3. Tratamiento del material vegetativo.....	19
2.2.4. Reparación del terreno.....	20
2.2.5. Trazo de plantación	20
2.2.6. Época de plantación.....	20
2.2.7. Densidad de plantación	21
2.2.8. Plantación	21
2.2.9. Control de malezas	22
2.2.10. Fertilización.....	23
2.2.11. Podas	23
2.2.12. Riego	23
2.3 Proceso de producción de cápsulas de nopal deshidratado	24
CAPÍTULO III. PERFIL DEL MERCADO META: JAPÓN	25
3.1 Características de Japón.....	25
3.1.1. Clima	27
3.1.2. Moneda.....	27
3.1.3. Formalidades Migratorias.....	27
3.1.4. Horarios de Trabajo.....	28
3.1.5. Transportes	28
3.1.6. Descripción Del Mercado.....	31
3.1.7. Competidores Nacionales e Internacionales.....	31
3.1.8. Principales Características del Sector Importador.....	32
3.2 Requisitos para la importación	32
3.2.1. Ley de Normas Agrícolas Japonesas (JAS).....	36
3.2.2. Ley de Sanidad de Alimentos (Food Sanitation Law)	37
3.2.3. Certificado Fitosanitario.....	38
3.2.4. Flujo de importaciones	38

CAPÍTULO IV. PROCESO EXPORTADOR Y APOYOS A LA COMERCIALIZACIÓN 42

4.1 Marco Legal del Comercio Exterior Mexicano	42
4.2 Documentos para exportar	48
4.3 Transporte	54
4.4 Envase y embalaje para la exportación	55
4.5 Incoterms	57
4.6 Formas de pago	59
4.6.1. Carta de crédito (Letter of Credit o L/C)	59
4.6.2. Cobranza de exportación (cobranza documentaria)	64
4.6.3. Orden de pago o transferencia	65
4.7 Programas de apoyo a la exportación	65
4.7.1. Apoyos para la promoción	65
4.8 Apoyos financieros	68
4.8.1 Programas de Financiamiento	68
4.8.2 Banca múltiple	75
4.8.2 Banca privada	77
4.8.3 Apoyos a la Comercialización	79
4.9 Tasas de interés nacionales e internacionales	84

CONCLUSIONES

89

ANEXOS

93

Anexo 1

93

Anexo 2

96

Anexo 3

97

Anexo 4

98

Anexo 5

101

FUENTES DE CONSULTA

103

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

103

FUENTES ELECTRÓNICAS

103

FUENTES HEMEROGRÁFICAS

104

INTRODUCCIÓN.

El comercio exterior mexicano se ha caracterizado por destinar gran parte de las exportaciones a los Estados Unidos de Norte América (EU). Debido a la situación geográfica con la que cuenta México, este destino es considerado como el más viable ya que el proceso exportador hacia nuevos países puede ser desconocido para algunas empresas mexicanas. Es por ello que la diversificación económica del país es uno de los temas de mayor importancia puesto que el grado de dependencia en la demanda estadounidense nos coloca en una situación desventajosa debido al impacto que podría tener en la economía mexicana las fluctuaciones de la economía vecina. Las alternativas del país son diversas, partiendo del hecho que se cuenta con una gran variedad de climas que favorecen una basta gama de productos agrícolas con alto grado de aceptación internacional.

Es necesario tener una visión de exportación más allá de la frontera norte para lograr una diversificación comercial. Con el desarrollo de los medios de transporte ahora es posible llegar a cualquier parte del mundo, esto aplicado en el comercio se traduce en la posibilidad de llevar los productos a cualquier lugar donde exista una demanda por ellos. Un ejemplo de socios comerciales potenciales serían la Unión europea y Asia. La población europea y asiática superar por mucho a la población total de todo el continente americano. De acuerdo a información presentada en el portal de Éxito Exportador tan solo “en Asia se concentra el 56% de la población mundial mientras que en Europa solo el 12.4%”.

En el continente asiático, los países que presentan un mayor crecimiento basado en el Producto Interno Bruto son: China, Japón, Rusia y Corea del Sur. Mientras que en el continente europeo los países con altos niveles de crecimientos económicos son: Inglaterra, Alemania, Francia y España.

Los niveles de población más altos se encuentran en Asia por lo que la penetración en esos mercados podría representar una ventaja sin importar que sea en un sector

pequeño. Entre los países asiáticos, Japón representa una buena opción como destino de productos agrícolas debido a la alta densidad de población concentrada en un territorio muy reducido. Por lo que las áreas de producción de materias primas se ven reducida. Teniendo México una ventaja sobre Japón debido a la diferencia en cuanto a territorio y variedad de climas que presenta.

El intercambio comercial entre México y Japón en productos agrícolas se basan principalmente en melón y aguacate, permitiendo de esta manera incrementar la diversidad de productos exportables y desarrollar la exportación de cápsulas de nopal deshidratado. La desventaja que se puede presentar con estos productos es el bajo valor agregado que contienen, por lo que cierto nivel de industrialización es necesario. El nopal vendido en fresco no presenta grado de preparación alguno, por lo que las preparaciones en salmuera y escabeche pueden generar un mayor valor.

Debido a que en Japón el tiempo es lo más escaso, las opciones de alimentos saludables se puede ver reducida, por ello, con las cápsulas de nopal deshidratado podrían representar una muy buena y rápida opción para el mantenimiento diario del cuerpo.

El nopal es considerado un símbolo en la historia mexicana, un alimento de importante contenido calórico recomendado como complemento alimenticio y hasta tratamiento para enfermedades como la diabetes, control de colesterol, entre otras. Es un alimento con características nutritivas interesantes para aquellos que buscan salud. Es relativamente de fácil producción ya que las características de la tierra y cuidados no son tan exigentes como cualquier otro producto agrícola. Su celulosa proporciona fibra indispensable para el funcionamiento gastrointestinal, su accesibilidad económica y el encontrarlo en cualquier estación del año, es considerado como un producto atractivo para su comercialización en el extranjero, en este caso Japón.

Cuando se ha tenido primer contacto con el exterior, es importante además del contrato, tener conocimiento de las leyes que rigen al producto, ya que el cumplimiento

de estas, se garantiza la inexistencia de amenazas a la salud humana. Pero no representan una entrada directa, ya que para que el producto sea aceptado en Japón es necesario realizar ajustes en la presentación del producto para ser aceptado. Las leyes japonesas tienen sus requisitos particulares por lo que se debe cumplir con ellas y lograr penetrar en el mercado.

En el contrato debe ser establecido el medio de transporte y la forma de pago a utilizar, seleccionando los más adecuados de acuerdo a las necesidades de la empresa. Se deben conocer las diferentes opciones para tomar las decisiones adecuadas.

El financiamiento al comercio exterior en México, esta presenta, tanto en la banca múltiple como en la privada. Además de contar con préstamos, se tienen incentivos fiscales que representan ganancias para los exportadores.

A pesar de los papeleos, formalidades y ajustes al producto, la exportación no representa un desafío, sino una oportunidad de crecimiento y reconocimiento internacional. La diversificación de mercados, ayuda a evitar impactos económicos directos debido al cambio en la demanda del mercado local, consolidando la fortaleza y presencia del exportador.

Por eso la exportación de cápsulas de nopal deshidratado entre México y Japón es una opción viable en el mercado asiático y de esta forma coadyuvar a diversificar el destino de las exportaciones mexicanas.

CAPÍTULO I. COMERCIO INTERNACIONAL DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Desde los principios de la historia humana, el intercambio de bienes ha jugado un papel importante en el desarrollo de las naciones. Con el inicio de los trueques se dio un progreso en las operaciones de cambio, y con la creación de las monedas un salto aun mayor.

Con forme fue evolucionando la oferta de bienes, se incluyeron los servicios a este intercambio. De esta manera, el valor de las transacciones fue en aumento, en especial en el área de los servicios debido al valor agregado que implican. A mayor grado de industrialización, mayor era el valor agregado de los bienes objeto de enajenación.

1.1 El comercio internacional agropecuario

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo económico, político, comercial, cultural a nivel mundial es primordial hoy día para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, aun las naciones más ricas requieren recursos de los cuales carecen, mediante las negociaciones al igual que los acuerdos mundiales suplen sus necesidades así como debilidades en otras zonas.

El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos producen mejor, y luego intercambian con otros países lo que a su vez ellos producen mejor.

Se debe entender al comercio internacional como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se da origen a salidas (exportaciones) y entradas (importaciones) de mercancías procedentes de otros países.

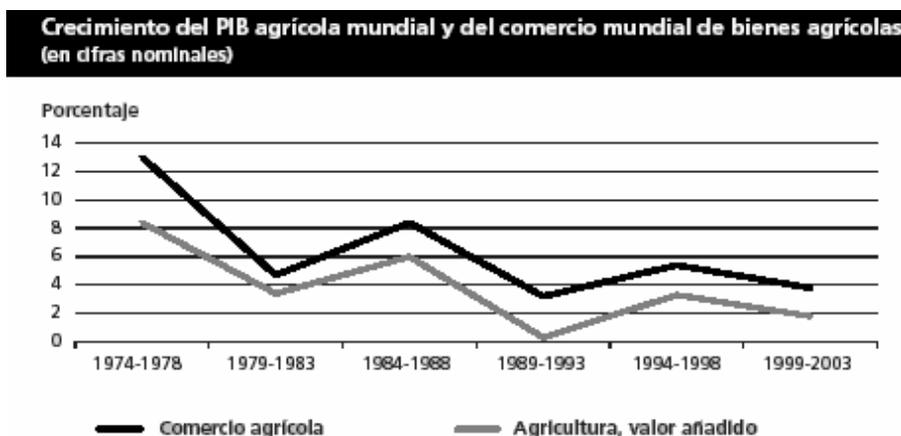
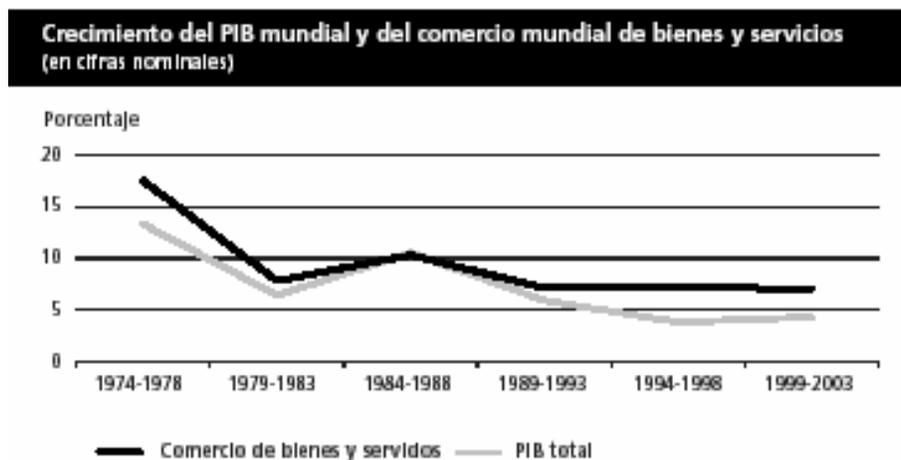
El origen del comercio internacional se encuentra en el intercambio de riquezas o productos de países tropicales por productos de zonas templadas o frías. Conforme se

fueron aplicando mejoras en el sistema de transporte y los niveles de producción fueron mayores, el comercio internacional fue cada vez mayor debido al incremento de las corrientes de capital y servicios en las zonas mas atrasadas en su desarrollo.

En el intercambio internacional de insumos y productos, el sector agrícola representa un área medular en el movimiento de mercancías del mundo ya que esta es el área con la cual se alimenta a toda la población mundial.

El comercio mundial de productos agrícolas ha aumentado de manera más rápida que el PIB agrícola mundial, aunque en un ritmo más lento que el comercio global de bienes y servicios y que el PIB global. El crecimiento lento de la agricultura se debe principalmente al valor agregado de estos productos, que comparados con los de bienes y servicios se encuentra muy por debajo.

Gráfica 1.1.1

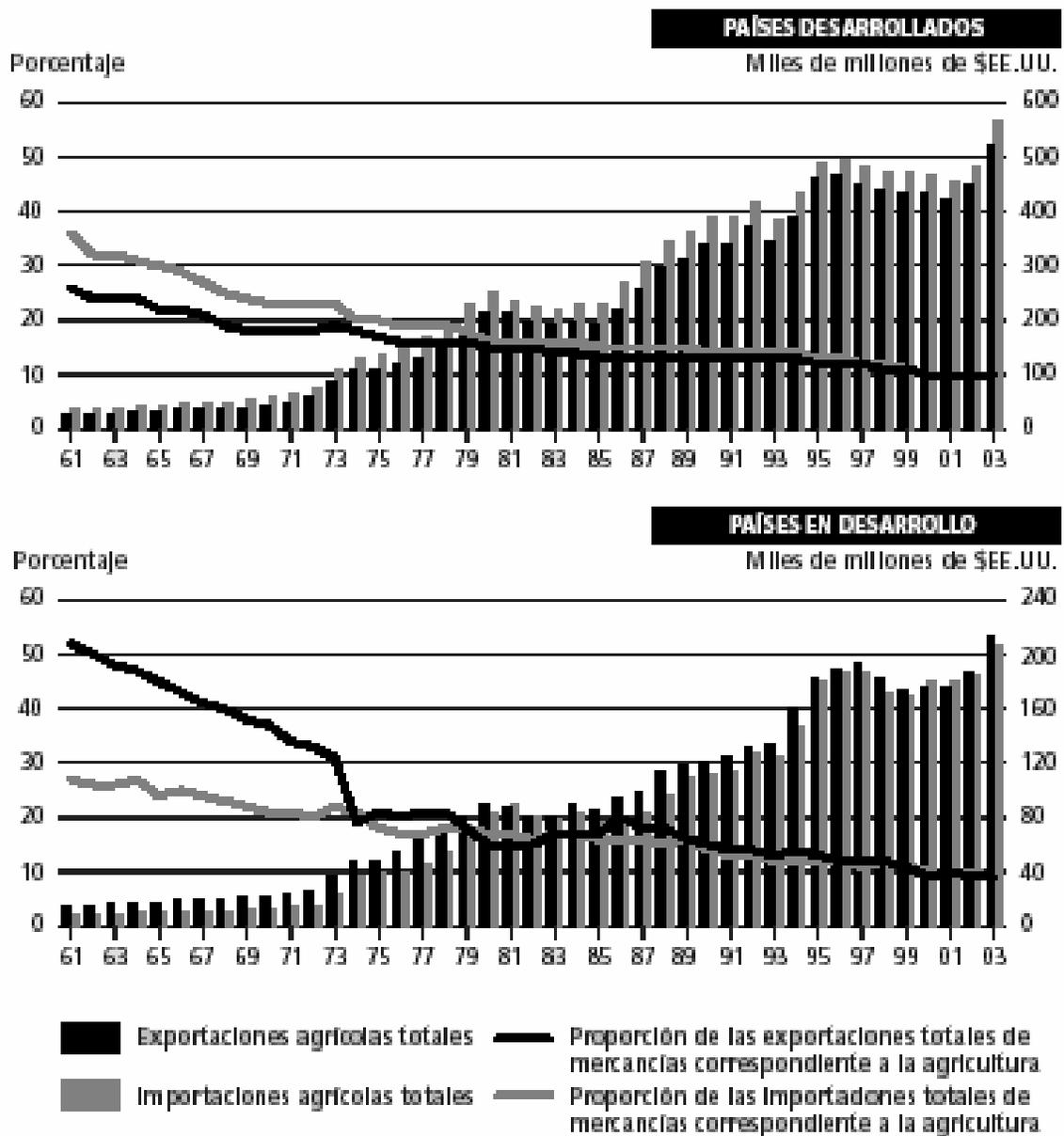


Fuente: FAO

Tanto los países en vías de desarrollo como los desarrollados han mantenido casi equilibradas las importaciones y exportaciones de productos de este sector, aunque el nivel de industrialización representa una gran diferencia en volumen entre productos frescos y procesados.

Gráfica 1.1.2

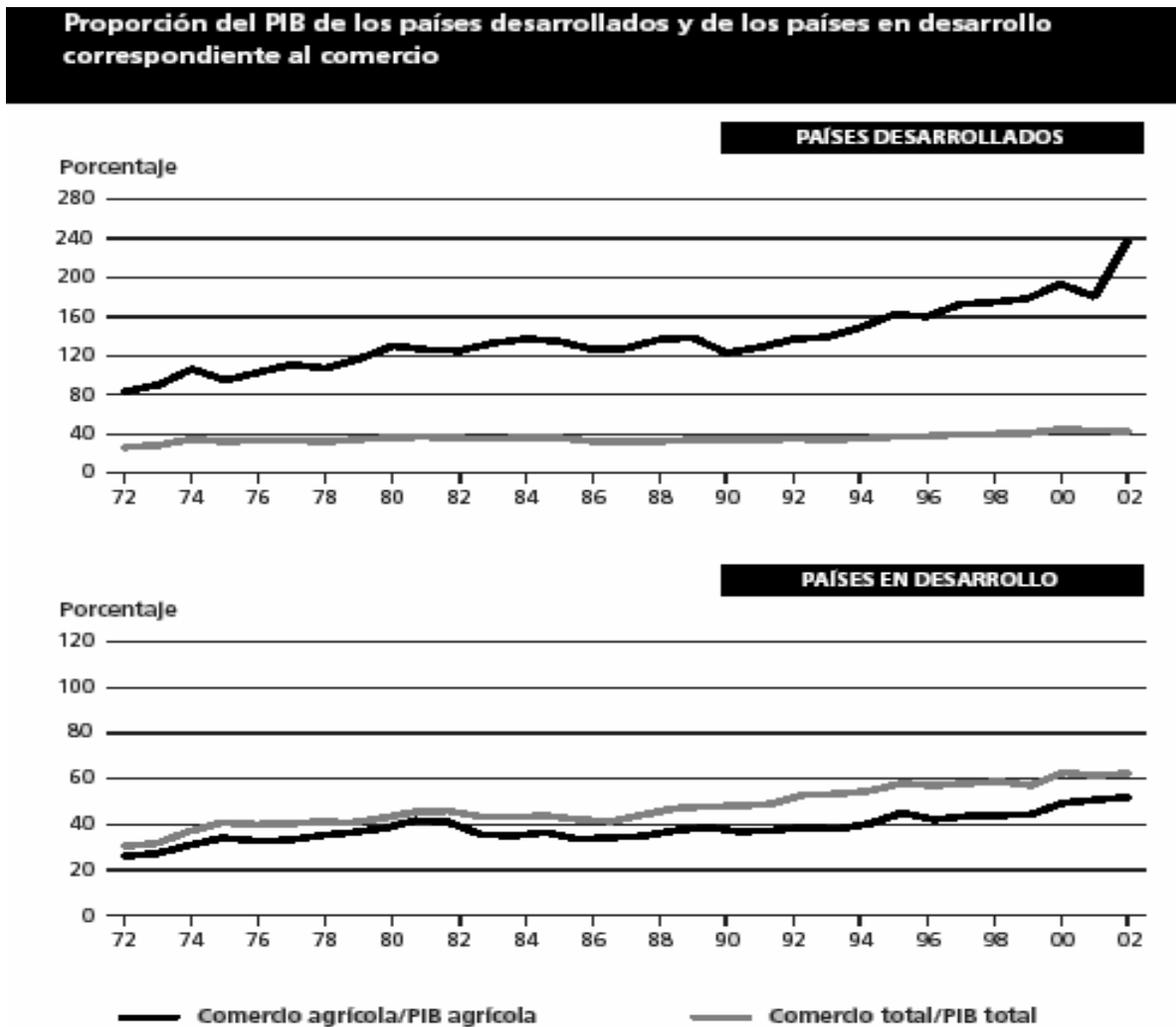
Comercio agrícola en los países desarrollados y en desarrollo



Fuente: FAO

En la gráfica 1.3 se muestra como el sector agrícola tiene gran peso en comparación con el PIB total. Los países desarrollados centran su atención en productos de otros sectores y adquieren ventaja en cuanto al comercio de bienes y servicios con altos grados de industrialización y valor agregado. En tanto que los países en desarrollo al no contar con el nivel de industrialización suficiente, centran su atención en la producción agrícola, cubriendo la demanda alimenticia de la población en constante crecimiento.

Gráfica 1.1.3



Fuente: FAO

1.2 El comercio exterior de México

La situación geográfica mexicana le permite entablar relaciones comerciales de manera más ágil y fluida con los EU. Con el paso del tiempo, el sector agrícola en México ha crecido. Muestra del crecimiento sectorial en las importaciones y exportaciones de productos agropecuarios es que hasta 1988, operó una política de precios agrícolas basada en esquemas de economía cerrada, en donde las importaciones eran realizadas por la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), o a través de permisos de importación.

Los principales cultivos de granos y oleaginosas tenían precios de garantía: maíz, frijol, trigo, soya, arroz, cártamo, cebada y ajonjolí. Estos precios eran respaldados por el Gobierno Federal a través de CONASUPO que, en función de los objetivos de abasto, regulación de precios y mantenimiento de la reserva de granos; compraba, financiaba, almacenaba y movilizaba las cosechas nacionales, estableciendo precios regulares para comprar y vender, sin considerar tiempos de cosecha, venta y/o costos de fletes, entre otros.

En 1989 se eliminó la mayor parte de los precios de garantía y se redujeron sustancialmente los aranceles. Con ello, se pusieron al descubierto una serie de problemas estructurales en la comercialización del sector agropecuario:

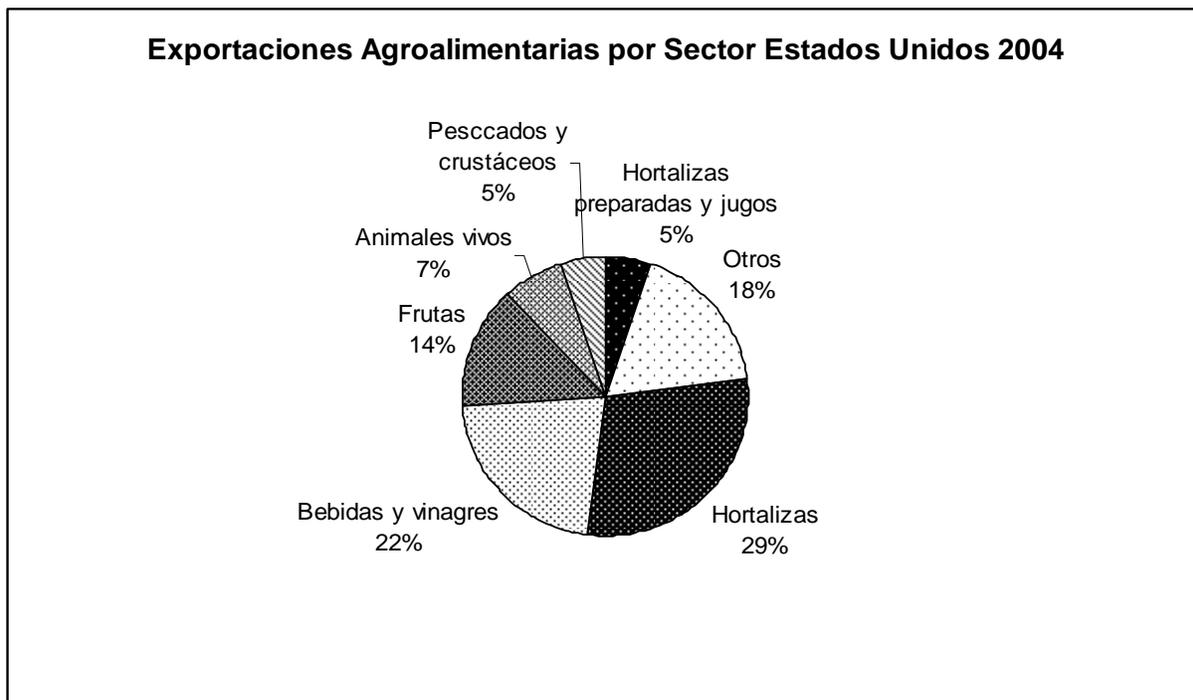
- Falta de conocimiento y práctica de los productores en los procesos comerciales.
- Oferta cíclica de productos agropecuarios frente a un patrón de demanda doméstica estable en el tiempo, provocando incrementos en los precios por acumulación de costos de almacenaje, conservación y financiamiento.
- Inexistente o insuficiente generalización de normas de calidad en las prácticas comerciales.
- Variaciones de los precios internacionales.

- Carencia de información oportuna para la toma de decisiones y desconocimiento de mecanismos para calcular los precios de mercado.

Estos factores representaron en 1989 y 1990, grandes problemas para la venta de cosechas nacionales. No había compradores para las cosechas, fijación de precios y falta de financiamiento para los costos de producción y almacenaje.

Tras la liberación comercial creada por el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) y formación de organismos gubernamentales para el establecimiento de normas que regulen el sector en México, al cierre del año 2004, las exportaciones agroalimentarias mexicanas con EU, se situaron en 8.1 mil millones de dólares; el 72% de las ventas se dividieron en cuatro principales subsectores: hortalizas, bebidas, frutas y animales vivos.

Gráfica 1.2.1



EXPORTACIONES DE MEXICO A ESTADOS UNIDOS 1999-2004 (MILLONES DE DOLARES)							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	VARIACION %
EXPORTACIONES	5549067	5949687	6061546	6275606	7122576	8097987	14

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos (2005), U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics

Es importante resaltar que tan sólo durante el 2004 el valor de las exportaciones mexicanas de hortalizas a EU registró un crecimiento de 13.2% respecto al 2003 al pasar de “2.1 mil millones de dólares a 2.4 mil millones de dólares”¹.

En el subsector de bebidas y vinagres, las exportaciones se componen principalmente de cerveza y tequila. La expansión de éstas es el resultado de la penetración de las marcas y productos mexicanos al mercado norteamericano y a las alianzas comerciales entre las empresas mexicanas y las de EU, aspa como las campañas de promoción exitosas que han contribuido al desarrollo de mercados. Este subsector representa el 22% del valor total de las exportaciones agroalimentarias a EU.

Los principales 50 productos de exportación de México a EU participan con el 83% de las exportaciones agroalimentarias. La cerveza destaca como el producto agroalimentario de mayor exportación con el “14.3% del total facturado y con un incremento del 9% con respecto al año anterior. En ese mismo año le siguen el tomate que registró ventas por 750 millones de dólares, el ganado bovino, camarones, pepinos, dulces, y galletas, los cuales también representaron incrementos importantes durante el año”².

En cuanto a las exportaciones del nopal no se tienen datos precisos, pero no representa gran impacto como el tomate o la cerveza, es por ello que se deben buscar alternativas de mercado al igual que cierto grado de industrialización para poder diversificar el destino de las exportaciones e incrementar el valor agregado por unidad.

1.3 Comercio exterior del nopal

A finales de los años setenta México inicia las exportaciones de nopal a los EU orientadas al “mercado de la nostalgia” (población de origen mexicano). Las exportaciones se realizaban en invierno debido a que la demanda había aumentado por la creciente población de origen mexicano, con ingresos más altos y porque en los meses de invierno cesa la producción de nopal de California y de Texas. Este mercado ha seguido creciendo.

¹ Claridades Agropecuarias, <http://www.infoaserca.gob.mx>, consultado el 22 de septiembre de 2006

² Idem

A principios de los ochenta comenzó la producción en Baja California y en San Luis Potosí, para abastecer el mercado californiano y texano respectivamente. En la década de los ochenta también comienza la exportación de nopal procesado en salmuera o en escabeche, expandiendo las exportaciones a Canadá y a países europeos. El único país que se ha incorporado a las exportaciones de nopal recientemente ha sido Chile en la década de los noventa, con pequeñas cantidades de nopal fresco exportadas a los EU. El consumo de nopal en el extranjero está todavía limitado a la población de origen mexicano, “el mercado de EU presenta un gran potencial con sus 13 millones de personas de origen mexicano”³.

El principal país importador de nopal verdura es los EU. El destino de este producto lo constituye la población de origen mexicano que radica en ese país conformando un nicho de mercado cuyo comportamiento sigue en buena medida las pautas de consumo de las familias mexicanas. México no importa nopal y es el principal abastecedor de esta verdura en el mercado de EU. Sólo recientemente ha incursionado Chile con algunas exportaciones de menor volumen de nopal fresco a Nueva York. Sólo dos países cultivan nopal para verdura: México con 10,400 ha. y EU que cultiva de 50 a 100 ha. en plantaciones. En México se utiliza un gran número de variedades de nopal bajo cultivo, la mayoría pertenecen al género *Opuntia* y sólo dos o tres corresponden al género *Nopalea*. En EU se cultiva nopal para verdura en Texas y California y en ambos estados producen variedades del género *Nopalea*.

Los nopales del género *Nopalea* se caracterizan por presentar cutícula gruesa, un color verde brillante, ausencia de espinas y muy pocos “ahuates”⁴, lo que facilita su limpieza. Sin embargo, los consumidores (incluyendo a EU) prefieren las variedades de *Opuntia*, argumentando que tienen mejor sabor. México es el único país que exporta nopal, sin embargo, las estadísticas son deficientes.

El Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEGI) en su Anuario Estadístico del Comercio Exterior (exportaciones), no define fracción arancelaria, ni volúmenes

³ Idem

⁴Vellosidad muy fina que cubre a cierto número de frutas y verduras que funge en cierta medida como espinas.

exportados de nopal (en cambio reporta alcachofas, setas y trufas, cuya superficie, volumen de producción y productores es mucho menor que el de nopal verdura).

El nopal se exporta fresco o procesado en diferentes formas entre las que destacan:

- *Nopal fresco con espinas*. Los productores del norte de México (Baja California, Zacatecas, San Luís Potosí y Tamaulipas) exportan nopal casi todo el año. En invierno, al disminuir la producción en California y Texas a causa de las bajas temperaturas, los comerciantes de EU solicitan nopal a la zona productora del DF, realizándose los embarques por carretera o esporádicamente por avión en empaques de cartón⁵.
- *Nopal desespinado*. El nopal se desespina y pica en trozos pequeños en las ciudades fronterizas (Tijuana, BC, Reynosa y Tamaulipas) con mano de obra barata, se coloca en bolsas de polietileno y en camiones refrigerados se transporta a las ciudad de Los Ángeles (California), San Antonio, Houston y Dallas (Texas), para su distribución a supermercados, en donde se expende sobre mesas con frío⁶.
- *Nopal procesado en salmuera o en escabeche*. La exportación de nopal procesado la realizan gran número de empresas, para lo cual deben cumplir las normas sanitarias, arancelarias y comerciales de México y EU (o de los otros países donde esporádicamente se exporta). La forma más común de procesar es en salmuera (agua con sal), agregando al nopal: cilantro, cebolla y chile. En escabeche, el nopal se prepara con vinagre, puede ir sólo o comúnmente acompañado de especias: ajo, zanahoria, chile y cebolla. La mayoría de las empresas envasan en vidrio, algunas enlatan y otras lo manejan en bolsas de polietileno⁷.

⁵ Flores Valdez, Claudio, et al, (1995) Mercado Mundial del Nopalito, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y de la Agricultura Mundial, Universidad Autónoma Chapingo, pág. 33

⁶ Idem. pág. 33

⁷ Idem. pág. 33

- *Nopal precocido y congelado*. Esta forma de preparación es reciente, el nopal es empacado en bolsas de polietileno y con el cual han penetrado a los mercados nacionales y extranjeros⁸. No letras no números solo viñetas

Las importaciones de nopal de EU provienen en un 99.90% de México y el 0.10% de Chile, que envió por vía aérea a Nueva York principalmente.

Las exportaciones de nopal procesado se realizan en su mayoría en frascos con nopales cortados en salmuera o escabeche, otra forma de prepararlos es en mermelada pero ha tenido poca aceptación.

Se considera que la mejor forma de exportar los nopales procesados en salmuera o escabeche. Tomando en cuenta que en México el nopal se obtiene limpio (libre de espinas) y ahuates, en el mercado o en el centro comercial. No se debe olvidar que si el nopal se exporta limpio rápidamente se oxida (adquiere un tono café cobrizo en los cortes) lo que afecta su presentación, por lo que debe ser colocado en bolsa de plástico, mantenerse en frío y su duración en anaquel es limitada.

El país más importante (casi el único) que exporta al mercado internacional como proveedor es México. Chile ha iniciado recientemente algunas exportaciones de nopal en cantidades muy pequeñas al mercado de Nueva York.

Por razones geográficas, históricas y culturales, México se puede considerar como el único país que produce, consume y exporta nopal verdura. Recientemente han surgido algunos países que intentan exportar este producto, como es el caso de Chile que ha ensayado exportaciones de poco volumen al mercado de Nueva York. Sin embargo, Chile no es una amenaza para las exportaciones mexicanas de nopal, en parte por los costos de transporte y porque no disponen de la selección apropiada del material genético para el consumo humano. En México esto se ha desarrollado a través de siglos por parte de los pueblos que habitaban las zonas áridas y semiáridas del país.

⁸ Idem. pág. 34

El consumo de nopal está ligado a la cultura culinaria mexicana y no se utiliza como alimento en el resto de América Latina, tampoco en Europa, Asia, África ni Oceanía⁹.

En el resto de EU y Canadá consumen nopal los mexicanos y las personas de origen mexicano. En los países desarrollados también existe consumo de nopal por “gourmet”, pero este consumo es muy esporádico y poco importante.

En México el nopal se ubica dentro de las principales hortalizas, sin embargo se considera que se puede ampliar el consumo, con campañas de publicidad adecuadas en los estados del norte y costeros de la República, donde el consumo aún es pequeño. De cualquier manera México es el principal productor, consumidor y exportador.

En EU se presenta un gran potencial para incrementar el consumo de nopal entre la población de origen mexicano y aún entre los de otros *orígenes*, si se realizan campañas publicitarias adecuadas, con lo que México incrementaría sus exportaciones. Otros países como Chile, Bolivia, Perú, Brasil, Cuba, Sudáfrica, Argelia, Túnez y Marruecos, han mostrado interés en dar a conocer a sus poblaciones formas de consumir el nopal, dado que cuentan con plantaciones de nopal para producir tuna o forraje; sin embargo, el impacto de estas campañas tomará bastante tiempo puesto que la aceptación de un nuevo alimento por parte de la población es un proceso largo.

La existencia de normas de calidad en general y específicamente para los nopales es conveniente para productores, comercializadores y consumidores, pues con ello los intercambios comerciales tienden a ser más justos.

Con relación a la definición del producto y especies de aplicación, ambas normas se aplican para las especies “*Opuntia-ficus--indica*”, “*O. tomentosa*”, “*O. hyptiacantha*”, “*O. robusta*”, “*O. inermis*”, y “*O. undulata*”. Al respecto necesario notar que faltaría por incluir a una especie del género *Nopalea* que también se usa ampliamente como verdura en las regiones de San Luis Potosí y Tamaulipas, se trata de “*N. cochenillifera* L.”

⁹ Idem. pág. 37

CAPÍTULO II. CUALIDADES DEL NOPAL COMO PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

El nopal es un alimento con características nutritivas e interesantes para los consumidores que buscan salud y cuidado de la belleza física. Es muy noble en su proceso de cultivo, ya que las características de la tierra y cuidados no son tan exigentes como cualquier otro producto agrícola. Sin embargo, para entrar en detalles sobre el nopal, se hará una descripción de la cactácea que ha sido considerada parte de la historia mexicana como un alimento de alto contenido calórico recomendado como complemento alimenticio y hasta tratamiento para enfermedades como la diabetes, colesterol, entre otras.

Clasificación taxonómica



Reino	Vegetal
Subreino	Embryophyta
División	Angioserma
Clase	Dicotiledoneae
Subclase	Dialipetalas
Orden	Opuntiales
Familia	Cactaceae
Tribu	Opuntiae
Subfamilia	Opuntioideae
Género	Opuntia
Subgénero	Platyopuntia
Especie	varios nombres

Fuente: Ramos, Juan (2004) Manejo general del cultivo del nopal, Secretaría de la Reforma Agraria, México

2.1 Producción del nopal en México

La importancia que el cultivo de nopal ha tenido se debe principalmente a sus características de tolerar condiciones adversas de clima, suelos (aridez y salinidad) y por tratarse de una especie con bajos requerimientos de agua.

En la región de Milpa Alta, se produce cerca del 80% de la producción nacional de nopal, lo que equivale a que aproximadamente 7,000 productores siembren cerca de 4,052 Has de nopal solamente en el área de Milpa Alta. Esta región produce cerca de 1,500 toneladas semanales de nopal. El nopal consta de raíz, tallo, pencas, flores y fruto (conocido como tuna). Es utilizado para alimentos: en escabeche, sopas, panes, postres y mermeladas; al igual que en cosméticos: shampoo, enjuagues, acondicionadores y cremas limpiadoras y humectantes.

Las diversas formas de cultivo que se presentan en la República Mexicana son las siguientes:

2.1.1. Producción de nopal en huertos familiares y plantaciones

Este se da para autoconsumo y venta en los mercados de pueblos y ciudades, Apareció en los años cincuenta, debido a que la demanda de nopal creció en forma importante, junto con las ciudades y el incremento poblacional.¹⁰

2.1.2. Producción de nopal en cielo abierto

Son prácticas ordinarias, sin técnicas específicas o cubiertas para protección. De este tipo de explotación se puede obtener como producto: tuna (fruto), nopal (verdura) y forraje. La producción en este tipo de explotación se limita a temporadas óptimas.¹¹

¹⁰ Ramos, Juan (2004) Manejo General del Cultivo del Nopal. Secretaría de la Reforma Agraria. México. Pág.34

¹¹ Idem. Pág.33

2.1.3. Forraje estratégico

La idea de utilizar la *Opuntia* para alimentar al ganado no es reciente, en el siglo XIX hubo un abundante comercio de este cactus en las zonas ganaderas de Texas, en los EU., y hoy se utilizan variedades silvestres y cultivadas en Túnez, México y Sudáfrica como forraje de emergencia durante las sequías. Actualmente se promueve al nopal como forraje estratégico para las zonas áridas y semiáridas, como alimento de emergencia y fuente fiable de forraje en las zonas donde llueve poco. El nopal es un forraje interesante porque transforma el agua en materia seca, o energía digerible con mucha más eficiencia que los pastos y las leguminosas, responden bien a la fertilización, tolera una poda intensa y se puede suministrar al ganado como forraje fresco. Los estudios realizados han demostrado que una hectárea de nopales maduros puede producir hasta 100 toneladas de pencas al año en superficies que reciben poca lluvia.¹²

2.1.4 Producción de nopal en sistema micro túnel

En este tipo de explotación se emplean cubiertas, como la técnica de micro túnel e invernaderos, donde los requerimientos del cultivo son controlados. En este caso la producción es constante durante todo el año, por lo cual el rendimiento es mayor. En la forma tradicional (como se desarrolla el establecimiento y el manejo de las plantaciones de nopal tunero) los costos de producción son altos; aún cuando los productores de tuna reconocen la importancia que tiene el manejo adecuado de las huertas, sin embargo, la mayoría de ellos manejan sus plantaciones conforme a la experiencia propia, por lo que no existe uniformidad de criterios para aplicar las tecnologías disponibles.¹³

¹² Manejo General del Cultivo del Nopal, en www.sra.gob.mx/internet/informacion_general/programas/fondo_tierras/manuales/Manejo_general_cultivo_Nopal.pdf, consultado el 13 de octubre de 2006

¹³ Secretaría de Desarrollo Social y Regional, en <http://www.sedesore.gob.mx/SIDESORE/Poas/200228.pdf>, consultado el 15 de octubre de 2006

Sistema Micro túnel



2.2 El cultivo y sus exigencias

Para obtener los mejores resultados de la plantación, se necesita tener ciertos cuidados, de esta forma se potencializa el nivel de producción y obtenemos mejores resultados. Los cuidados pueden variar dependiendo de la región y el volumen que se espera obtener del cultivo.

2.2.1. Formas de reproducción

- Reproducción sexual o por semilla. Las plantas obtenidas por reproducción sexual tardan más tiempo en iniciar la reproducción y además, resultan heterogéneas en muchas de sus características por proceder de polinización cruzada. Su importancia radica en que se puede utilizar para trabajos de mejoramiento genético.

- Reproducción asexual o vegetativa. Esta forma resulta más ventajosa desde el punto de vista comercial, debido a que se conservan las características fenológicas de la planta madre. Las plantas obtenidas por este método tienen una producción más rápida. Esta forma de reproducción puede realizarse mediante dos sistemas pencas enteras o fracciones mínimas.

2.2.2. Selección de material vegetativo

Las huertas donde se piensa obtener el material vegetativo deben reflejar un buen manejo, ya que con esto se garantiza la sanidad y calidad de las pencas. La penca debe presentar buenas características morfológicas y de sanidad para poder ser seleccionada como material de propagación, a saber:

- Buen vigor
- Libre de plagas y enfermedades
- Que no presentan malformaciones físicas
- Que tengan de 1 a 2 años de edad
- Que tenga como mínimo 30 cm. de largo y 20 cm. de ancho
- Que sean plantas de buen grosor y succulencia
- Que presente el corte en la parte de unión con la planta madre.¹⁴

2.2.3. Tratamiento del material vegetativo

Una vez cortado el material vegetativo seleccionado, se procede a la desinfección de las heridas con *caldo bordelés* al 2 % (cal, sulfato de cobre tribásico y agua), se pone a media sombra durante un periodo de 15 a 20 días, para oreamiento y cicatrización, colocando las pencas de canto al suelo. Este acomodamiento y

¹⁴ Buenas Prácticas de Manufactura para el Agricultor, en http://www.quiminet.com.mx/ar1/ar_%250D%25C2%25E9%25B3.%258ABA.htm, consultado el 18 de octubre de 2006

oreamiento se puede hacer en la huerta de procedencia, o bien donde se va hacer la plantación.¹⁵

2.2.4. Reparación del terreno

De acuerdo con la densidad de población que se maneja en el nopal de verdura, es difícil realizar aflojes de suelo una vez establecida la plantación, por esta razón, es conveniente una buena preparación del terreno, anticipada al establecimiento de la hortaliza. Es necesario un brecho y un rastreo cruzado, considerando que se cuenta con un terreno plano; cuando se presentan pendientes más profundas, es conveniente hacer terrazas de 8 a 10 m de ancho; si la pendiente del terreno lo permite, se puede construir terrazas de mayor anchura. Con el terracedo se pretende que el terreno quede lo más plano posible, para poder aplicar algunos riesgos. También es recomendable realizar curvas a nivel.¹⁶

2.2.5. Trazo de plantación

En el caso de los terrenos con pendientes, deben realizarse trabajos de conservación de suelos como: bordos a nivel o terrazas, para evitar la pérdida de suelo por erosión hídrica; en terrenos planos, trazar las líneas a las distancias establecidas sobre el terreno preparado, para posteriormente proceder a plantar. El trazo de la plantación se realiza con ayuda de un hilo, cinta métrica y cal, tratando de que el rayado quede bien marcado. El trazo debe considerar las calles de acceso para vehículos de carga.¹⁷

2.2.6. Época de plantación

Se recomienda plantar en agosto, ya que la planta emite brotes tiernos en la época de buen precio, pero estarían propensos a la incidencia de heladas tempranas,

¹⁵ Nopal Verdura, en <http://www.era-mx.org/asesoriaycapacitacion/NopalVerdura.pdf>, consultado el 18 de octubre de 2006

¹⁶ Ramos, Juan (2004) Manejo General del Cultivo del Nopal. Secretaría de la Reforma Agraria. México. Pág.46

¹⁷ Idem. Pág.46

por lo que su establecimiento en esta fecha es muy riesgoso. La plantación en época de lluvia no se recomienda, debido a que al aumentar la humedad y la temperatura del suelo, se presentan condiciones favorables para el desarrollo de hongos y bacterias que penetran a través de las heridas que sufren las pencas durante el transporte, ocasionando pudriciones, dañando seriamente el material vegetativo.

Para las zonas comprendidas en el centro y norte del país (donde la precipitación es menor) se recomienda establecer la plantación en los meses de marzo o abril después de la última helada (finales de febrero y principios de marzo).¹⁸

2.2.7. Densidad de plantación

Existen diferentes criterios en cuanto a cantidades de plantas por hectárea. En Milpa Alta, se encuentran plantaciones con densidades de 40,000 plantas, dejando 1 m entre surcos y 25 cm. entre plantas; esta alta densidad es con la finalidad de obtener resultados óptimos en la producción. Sin embargo, se presentan problemas de manejo al crecer y cerrarse las hileras, dificultándose la cosecha, podas, abonados y deshierbes.

Por esta experiencia se recomienda plantar a 1.23-1.30 m entre hileras y 0.40 m entre plantas, obteniendo así densidades de 20,000 y 16,667 plantas por ha respectivamente. En los estados del centro-norte (Aguascalientes, Zacatecas y algunos lugares de San Luís Potosí), el nopal verdura se planta a 10 cm. entre planta y planta y 60-80 cm. entre surcos.¹⁹

2.2.8. Plantación

Teniendo el material vegetativo oreado y tratado se procede a distribuirlo en el terreno, en cada lugar donde se va a plantar. Se recomienda utilizar una pala recta o pala jardinera para hacer una pequeña cepa donde habrá de plantarse la penca. De la penca se enterrará solamente su tercera parte inferior con la finalidad de que en caso

¹⁸ Idem. Pág.46

¹⁹ Idem. Pág.46

de pudriciones se pueda disponer de 2/3 partes para replantarla (como fracciones mínimas), de esta forma queda buena superficie de reproducción y la parte enterrada corresponde a un área suficiente para el arraigamiento y estabilidad de la planta.

La orientación de las caras planas al plantarse, debe ser de norte a sur, ya que se ha demostrado que de esta manera hay mayor eficiencia fotosintética y una mayor emisión de raíces.²⁰

2.2.9. Control de malezas

Las malezas compiten con el cultivo por espacio, luz y nutrimentos, además de que dificulta el manejo integral de planta cultivada y muchas de ellas son hospederas de plagas y enfermedades.

Por esta razón, es recomendable mantener el cultivo libre de malas hierbas. El control más común es de tipo manual utilizando azadón o alguna otra herramienta adecuada; se prefiere que el cultivo se mantenga libre de malas hierbas durante todo el año, sin embargo, por el costo que representa se recomienda realizar cuando menos 2-3 deshierbes al año, durante la época de lluvias que es cuando prolifera la maleza.

Aplicación de abono orgánico. En Milpa Alta, DF, se alcanzan producciones elevadas de nopales, debido principalmente a las altas densidades de plantación y a la aplicación de abono orgánico fresco en gruesas capas que van de 25 a 40 cm. de espesor. Tal aplicación significa además de la adición de nitrógeno, la incorporación de 600 ó 800 ton/ha, esto se hace con la finalidad de proporcionar humedad a la planta, ya que es una zona donde no cuenta con riego. El nitrógeno resulta indispensable para la brotación y crecimiento de renuevos.²¹

²⁰ Idem. Pág.46

²¹ Idem. Pág.50

2.2.10. Fertilización

Para el nopal verdura se obtienen buenos resultados cuando se aplican 200 g de sulfato de amonio o 100 g de urea por planta, estos resultados son mejores si el fertilizante químico se aplica junto con el abono orgánico. Se recomienda aplicarlo 2-3 meses después de establecida la plantación y en presencia de humedad.²²

2.2.11. Podas

Las podas se realizan con la finalidad de dar a la planta una buena forma para facilitar el manejo, evitando el estrechamiento de calles para facilitar el acceso al interior, además con las prácticas de poda se estimula la brotación de renuevos. Es aconsejable eliminar aquellos cladodios que se localizan en posición y ángulos inadecuados a la iluminación solar, que se encuentren muy juntos o en la base del tallo. En general, en el nopal verdura se recomiendan cuatro tipos de poda: Poda de formación, sanitaria, rejuvenecimiento y de estimulación de raíces. Las plantas no deben dejarse crecer por encima de los 80 cm.²³

2.2.12. Riego

El nopal es una planta que sobrevive tan solo con el agua de lluvia, pero cuando se somete a cultivo, es necesaria una mayor cantidad de agua para obtener mayor producción. En el nopal de verdura se requiere una emisión constante de brotes, por lo que los requerimientos de agua también son constantes. Durante los meses de sequía es importante dar riegos ligeros. De preferencia, la plantación debe ubicarse cerca de una fuente de agua para aplicar riegos ligeros cada 8 ó 15 días, dependiendo de las necesidades de la plantación.²⁴

²² Producción Estacional de Nopal Verdura, en <http://www.jpacd.org/V7/V7P84-96Flor.pdf>, consultado el 16 de octubre de 2006

²³ Ramos, Juan (2004) Manejo General del Cultivo del Nopal. Secretaría de la Reforma Agraria. México. Pág.19

²⁴ Idem. Pág.56

2.3 Proceso de producción de cápsulas de nopal deshidratado

La deshidratación constituye uno de los métodos de conservación que permite separar un líquido de un sólido. En general, se entiende por deshidratación la eliminación del agua contenida en un sólido por medio de aire caliente, tomando en cuenta los mecanismos de transporte de materia así como la transmisión de calor. Desde hace tiempo, se ha empleado la deshidratación natural, método basado en el aprovechamiento del calor solar y del viento. El progreso que han tenido los métodos de deshidratación, son los que permiten obtener productos deshidratados de excelentes condiciones tanto en calidad como en presentación y de mayor facilidad de producción que los procedimientos no industriales.

Los procesos de deshidratación con aire caliente ofrecen mayores ventajas, pues el producto expuesto a la acción del sol corre el riesgo de ser atacado por insectos y contaminado por microorganismos que pueden causar fermentaciones, la suciedad ocasionada por el polvo que acarrea el viento es otra desventaja para este método.

Para la producción de cápsulas de nopal deshidratado existen dos variantes:

- Que la empresa cuente con el equipo necesario para efectuar el procedimiento de deshidratación y encapsulamiento; o
- Que la empresa cuente con los servicios de otra para la producción de las cápsulas.

Cualquiera que sea la posibilidad de producción de la empresa, debe contar con el apoyo de normas internacionales (Organización Internacional de Normas -ISO2000), y normas nacionales (de la Secretaría de Salud, Administración Federal de Alimentos, y de la Dirección General de Normas; principalmente); ya que de esta forma la calidad del producto cuenta con un respaldo a nivel tanto nacional como internacional por lo que la comercialización se da de manera más sencilla.

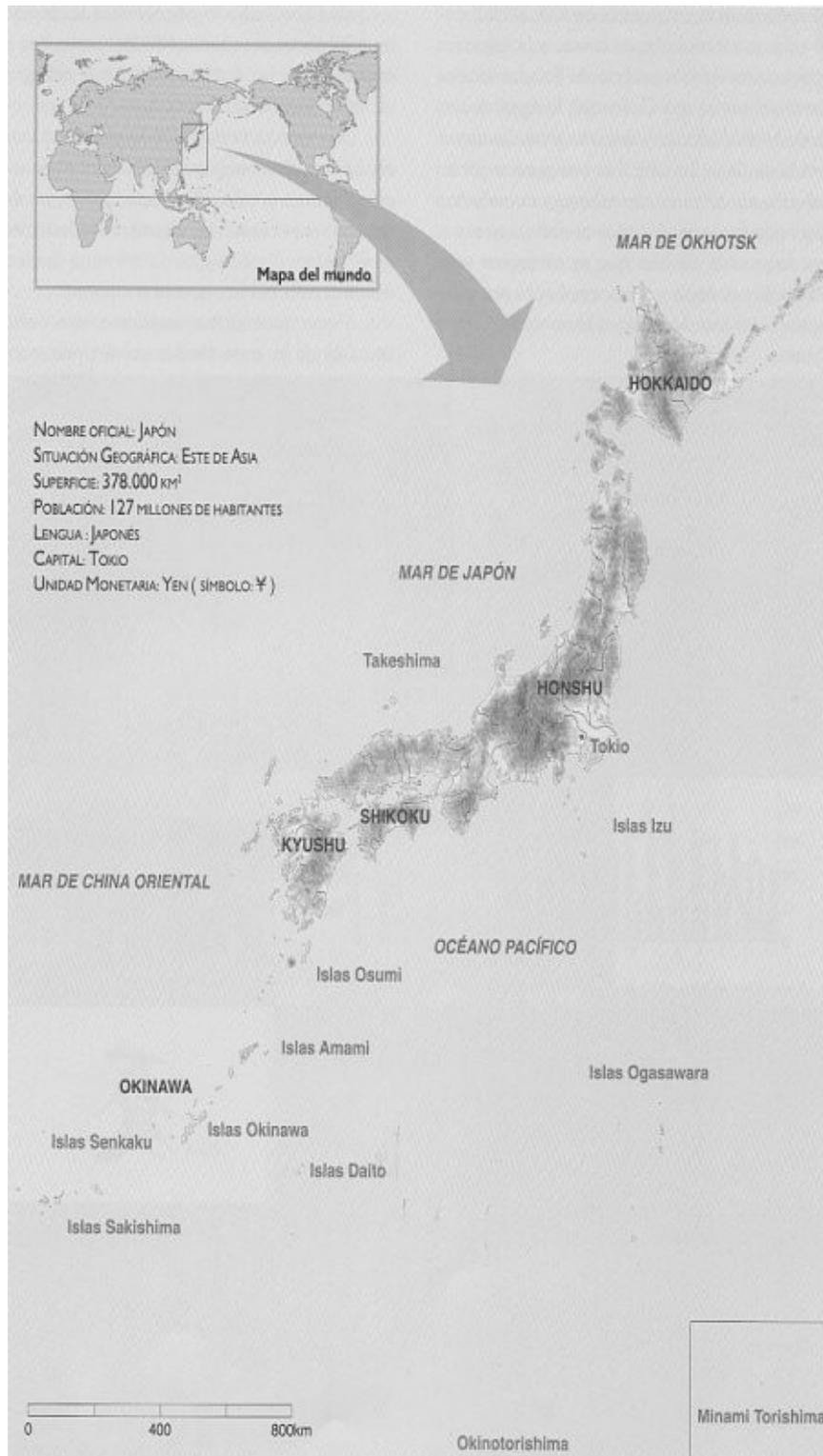
CAPÍTULO III. PERFIL DEL MERCADO META: JAPÓN

Es importante conocer los usos y costumbres del país con el cual se llevará a cabo el intercambio comercial, ya que de esta forma, existe cierto grado de empatía y los negocios se efectúan de manera más fluida. El aspecto más importante para la comercialización de las cápsulas de nopal deshidratado se centra en la tendencia mundial por el cuidado de la salud. En Japón, más del 60% de la población es mayor de 30 años por lo que el mercado para este producto sería bastante amplio. A continuación estudiaremos de manera más detallada las características del mercado meta.

3.1 Características de Japón.

Japón es una nación insular ubicada en el Océano Pacífico a lo largo de la costa este de Asia. Sus países vecinos son: la Federación Rusa, la República Popular China y la República de Corea. Un archipiélago de más de 6.000 islas compone Japón pero cuatro islas principales conforman el 98% de su superficie: **Hokkaido, Honshu** donde se encuentra su capital Tokio, **Shikoku y Kyushu**. El área entera del país es de casi 378.000 kilómetros cuadrados aproximadamente, casi una tercera parte de Colombia pero extendida en una delgada curva de 3.000 kilómetros de norte a sur. Japón se encuentra dividido en 9 regiones y a su vez en 47 prefecturas.

Japón



Fuente: <http://www.colombia.emb-japan.go.jp/generalidades.htm>

3.1.1. Clima

La mayor parte del archipiélago de Japón se encuentra en una zona templada por lo que las cuatro estaciones están claramente diferenciadas. El verano se presenta en Japón en el mes de julio y se prolonga hasta finales de agosto. Se caracteriza por las lluvias y una vez finalizada la temporada de lluvias comienza un tiempo de altas temperaturas, sumándose la alta humedad, excepto en la isla de Hokkaido y en los centros de alta montaña.

El otoño -de septiembre a noviembre- es, sin dudas, otra de las mejores épocas para viajar a Japón. Las temperaturas son agradables y frescas además de ser el tiempo en el que los cielos presentan un azul especial que contrasta con el colorido del paisaje. El invierno no es muy severo, siendo las temperaturas medias en Tokio de 3 y 4° C, excepto en el extremo norte en el que se presentan nevadas.

3.1.2. Moneda

La moneda oficial es el yen (¥). Existen monedas de ¥1, ¥5, ¥10, ¥50, ¥100 Y ¥500 yenes. Billetes de ¥500, ¥1 000, ¥5 000 y ¥10 000 yenes. El cambio de moneda, con previa presentación del pasaporte, se puede realizar tanto en los bancos como en las oficinas de cambio situadas en aeropuertos, estaciones de tren y hoteles. Es recomendable viajar con dólares estadounidenses o libras esterlinas, ya que pueden cambiarse fácilmente en cualquier casa de cambio autorizada²⁵.

3.1.3. Formalidades Migratorias

Es necesario presentar el pasaporte vigente, con una validez mínima de seis meses, en el momento de la entrada para una estancia máxima de noventa días. Es necesario llenar un formulario que debe conservarse hasta el día de la salida. Los artículos personales están exentos de impuestos, como cámaras fotográficas o de video. Se puede introducir libremente cuatrocientos cigarrillos o cien puros o 500

²⁵ Japón, Información Práctica en <http://www.rumbo.com.ve/guide/es/asia/japon/info.htm> consultado el 24 de septiembre de 2006

gramos de tabaco, tres botellas de bebidas alcohólicas y 2 onzas de perfume. Los demás enseres, cuyo valor excedan los 200 mil yenes, pueden causar una tasa de impuesto.

3.1.4. Horarios de Trabajo

Las tiendas están abiertas, generalmente, de 10:00 a 20:00 horas, seis días a la semana. Los centros comerciales y tiendas de departamentos suelen abrir de 10:00 a 19:00 horas, cierran un día a la semana. El horario de oficinas es de lunes a viernes de 9:00 a 17:00 horas, y los sábados de 9:00 a 12:00 horas. Los domingos están cerradas. En cuanto a las instituciones públicas el horario es de lunes a viernes de 9:00 a 17:00 horas, cierran los fines de semana. Los bancos abren de lunes a viernes de 9:00 a 15:00 horas, los sábados y domingos están cerrados.

3.1.5. Transportes

Avión. Las principales ciudades están conectadas por vía aérea. Japan Airlines (JAL) y All Nippon Airways (ANA) son las principales líneas con cobertura internacional. Ambas líneas se han distinguido por su calidad, servicio y puntualidad, pero sobre todo por su seguridad. Japan Airlines posee además otras líneas, como Japan Asia Airways (JAA), que cubre las rutas hacia Taiwán y el resto de Asia; Japan Air Charter (JAZ), para vuelos hacia Asia; Japan Trans Ocean Air (JTA), para los vuelos interiores en las islas Okinawa y otros destinos en el país; Japan Air, un servicio que une las ciudades de Nagasaki, Hiroshima, Matsuyama y Oita; y JAL Express, línea aérea regional. El aeropuerto internacional más cercano a Tokio es el Narita International Airport que se encuentra a 60 km. de esa ciudad. Está bien comunicado a través de un servicio de autobuses y de tren. La mayoría de los vuelos nacionales se realizan desde el Aeropuerto de Haneda en Tokio. El Aeropuerto Internacional de Kansai, cercano a la ciudad de Osaka, puede llegar a éste por el tren Rapid Namkai que sale del aeropuerto y llega a la estación de Namba, en el centro de Osaka tan sólo a 35 minutos.

Tren. Japón cuenta con una de las mejores redes ferroviarias del mundo. Los ferrocarriles de Japón cubren casi todo el territorio nacional y gozan de una buena fama en cuanto a puntualidad y velocidad. Existen diversas clases de trenes como el Futsu, que realiza paradas en todas las estaciones o el Tokkyu, un expreso limitado que sólo para en las principales estaciones, y cuenta con diversas clases: primera clase, coche cama. Entre los trenes más famosos se encuentra el llamado tren bala o Shinkan-sen. Existen tres líneas: el Tokaido-Sanyo que une Tokio y Fukuoka, cubriendo 1,177 km. de distancia en cinco horas, el Tohoku Shinkansen que va de Ueno a Tokio y Morioka en tres horas y quince minutos y el Joetsu Shinkansen que une las poblaciones de Ueno y Niigata en dos horas, aproximadamente. Existe un pase ferroviario llamado Japan Rail Pass, de 7, 14 y 21 días que sólo puede adquirirse fuera de Japón en las oficinas de Japan Airlines y en determinadas agencias de viaje. Es necesario conservar el pase hasta el final del viaje ya que tendrá que ser mostrado al abandonar la estación de destino.

Barco. Japón cuenta con una extensa red de transbordadores que unen los principales puertos de las islas. Las rutas más populares conectan Tokio con los puertos de Hokkaido y con otros puntos del sur como la ciudad de Fukuoka. Hay además numerosos transbordadores que navegan por el mar interior de Seto, así como elegantes cruceros que realizan circuitos de varios días por los principales puertos del país.

Automóvil. Por varias razones conducir en Japón no es muy recomendable. La mayoría de los letreros se encuentran en japonés, se conduce por la izquierda, es necesario un permiso de conducir internacional, los peajes de las autopistas son caros y en algunas ciudades, como Tokio, el tráfico puede ser caótico. A esto hay que sumarle el hecho de que las calles de las ciudades no tienen nombre, ya que se utiliza un complejo sistema de números.

Metro y trenes de cercanías. Las ciudades de Tokio, Osaka, Nagoya, Yokohama y Sapporo disponen del servicio de metro. Sin lugar a dudas es una de las mejores

formas para trasladarse por las ciudades. Los boletos se adquieren en las máquinas expendedoras que aceptan monedas y en algunos casos billetes de ¥1 000 yenes. Las tarifas corresponden con la distancia y si se logra reconocer el carácter de su destino, a menos que aparezca escrito en caracteres latinos, se deposita el importe exacto. En caso contrario se compra el boleto más económico, ya que a la salida el cobrador le indicará la diferencia que tiene que abonar. Los boletos se validan en las máquinas de entrada o torniquetes, en caso de no existir lo hará un empleado del metro. Si se tiene pensado utilizar con frecuencia este transporte es posible comprar el pase de un día que permite utilizar diferentes líneas o bien, el boleto combinado, que posibilita el uso del metro, trenes de cercanía y autobuses. Las estaciones del metro y de los trenes están bien señalizadas con caracteres japoneses y latinos, es recomendable cerciorarse que el destino y la dirección sean las correctas, así como de la salida ya que un error se puede transformar en una odisea, especialmente en estaciones como Shinjuku, en Tokio, que cuenta con más de sesenta puertas de acceso. En Tokio la línea de circunvalación se llama Yamanote (trenes de color verde) y transcurre por la superficie. Es muy recomendable para obtener una idea global de la capital. En Osaka la línea de circunvalación se llama Osaka Kanjo.

Autobús. Existen servicios de autocar expresos que circulan por las principales autopistas, como los que unen Tokio, Nagoya, Kyoto y Osaka. Son muy populares los autobuses nocturnos y es aconsejable reservar con antelación en cualquier agencia de viajes o en las estaciones de los ferrocarriles de Japón.

Autobuses urbanos. Las principales ciudades del país cuentan con una buena red de líneas de autobuses. Sin embargo, es difícil hacer uso de ellos ya que, a excepción de los de Kyoto, los destinos y las rutas se anuncian con caracteres japoneses (incluso para los propios habitantes muchas rutas son complicadas). Es imperante depositar el importe exacto en la caja que se encuentra junto al conductor, al descender del autobús. Si no se dispone del importe exacto, hay otra máquina que acepta sólo monedas y devuelve cambio.

Taxis. Los taxis en Japón suelen ser muy caros. Los dos primeros kilómetros tienen un precio fijo a los que se le suma una cantidad por cada 300 metros de recorrido. Se pueden tomar en cualquier sitio, en las principales ciudades, en otras ciudades residenciales puede haber paradas de taxi en las estaciones. A diferencia de occidente, la luz roja indica que están libres mientras que la luz verde indica que están ocupados. En el momento en que el taxi se acerque es conveniente apartarse un poco, ya que las puertas se abren automáticamente. Después de las 23:00 horas hasta las 5:00 horas la tarifa se incrementa un 30%²⁶.

3.1.6. Descripción Del Mercado

El mercado japonés ofrece grandes oportunidades, con importaciones anuales de \$346,6 mil millones de dólares con el uso del incoterm FOB. En general, el posicionamiento de México por sector importador es bajo, con márgenes para seguir creciendo. La imagen de los empresarios mexicanos es positiva, reconociendo un esfuerzo de nuestro país por mejorar constantemente la calidad de los productos exportados.

3.1.7. Competidores Nacionales e Internacionales

A nivel nacional, tenemos varias empresas que se dedican a la comercialización de las capsulas de nopal deshidratado, entre las más destacadas tenemos: AMWAY JAPAN, SHANKLEE JAPAN, NU SKIN JAPAN, NISSHIN F. MILLING, TAKEDA FOOD PROD., MORISHITA JINTAN.

En el ámbito internacional solo se puede tener por referencia a EU, China y Alemania como los principales competidores en cuanto a clasificación arancelaria puesto que no se cuenta con datos más precisos en cuanto a producto. EU cuenta con el 17.9% del grueso de importaciones a Japón, China tiene el 16.8% y Alemania 16%.²⁷

²⁶ Japón, Información Práctica en <http://www.rumbo.es/guide/es/asia/japon/trans.html>, consultado el 24 de septiembre de 2006

²⁷ Japan External Trade Organization, en <http://www.jetro.org.mx>, consultado el 9 de enero de 2007

Para lograr penetrar en el mercado japonés, es necesario el uso de intermediarios comerciales (ANEXO 1), de esta forma, ellos se encargan de la distribución adecuada entre los sectores que requieran de los productos; además de controlar el flujo de las importaciones

3.1.8. Principales Características del Sector Importador

El sector importador es dinámico, con personas capacitadas y con experiencia de muchos años en negociar con empresas extranjeras, lo que unido a su cultura de pensar en el largo plazo, los transforma en grandes negociadores.

Algunos sectores importadores no hablan el inglés, de modo que contar con el apoyo de un traductor es un elemento importante y da una impresión positiva de la empresa que desea posicionar sus productos en este mercado. La formalidad en las relaciones económicas debe ser de modo tal que se genere certidumbre con los clientes.

3.2 *Requisitos para la importación*

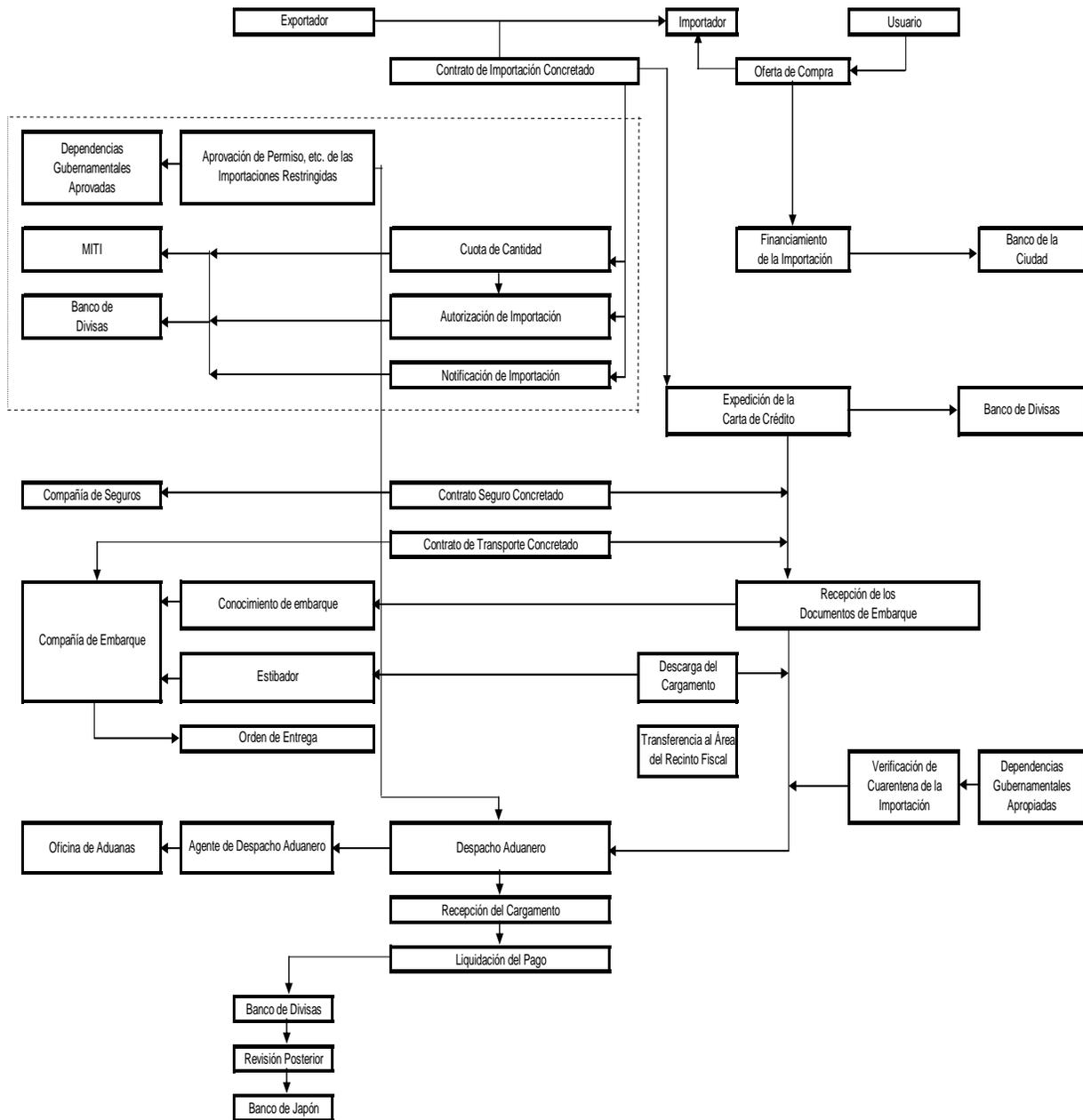
Los procedimientos de importación comienzan generalmente con la firma de un contrato de compra-venta, entre un cliente japonés y un exportador extranjero. Las etapas principales de este proceso incluyen la obtención de una carta de crédito, el envío efectivo del cargamento, la venta en el mercado local y el pago.

Las operaciones de importación incluyen lo siguiente: firma de un contrato de compra-venta; obtención de una licencia 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 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 de la mercancía; el despacho aduanal; la recepción ;entrega al cliente; y el pago. En la mayoría de las operaciones, es también necesario obtener un contrato de transporte marítimo o aéreo; y un contrato de seguro y financiamiento para la importación²⁸.

²⁸ El Mercado Japonés, un compendio de información para el exportador potencial, en <http://www.jetro.go.jp/mexico/negociosconjapon/>, consultado el 24 de septiembre de 2006

El siguiente diagrama provee un resumen general de los procedimientos para el comercio dentro de Japón.

Gráfica de Flujo del Procedimiento de Comercio de Importación en Japón



Fuente: www.jetro.org.mx

En el ámbito internacional, cada país cuenta con estrictas normas en cuanto a la calidad de los productos procedentes del exterior. La razón de esto es debido a que aunado a las diferencias socioculturales, los usos y costumbres pueden ser determinantes en cuanto al manejo y percepción de algunos productos.

Para poder importar en Japón las cápsulas de nopal deshidratado es necesaria la presentación de los siguientes documentos:

- **Pedimento de importación:** es un documento de formato oficial que es llenado por el agente o representante aduanal con los datos proporcionados por el productor y/o exportador y presentado ante la aduana para su despacho anexando los documentos dentro de esta lista.
- **Factura comercial:** Este documento identifica al vendedor y al comprador de bienes o servicios, donde se asienta el número de la factura, la fecha de embarque, el medio de transporte, la entrega y términos de pago, así como un listado completo con la descripción de los bienes y servicios en cuestión, incluyendo precios, descuentos y cantidades. Frecuentemente, los gobiernos emplean las facturas comerciales para determinar el verdadero valor de los bienes para la valoración aduanera y para preparar la documentación consular. Los gobiernos que utilizan la factura comercial para el control de importaciones, frecuentemente especifican su forma, contenido, número de copias, idioma a utilizarse y otras características.
- **Lista de empaque:** Es un documento que contiene los datos de la empresa y describe la mercancía a exportar, puede contener el número de cajas o de paquetes, descripción de la mercancía, peso neto, peso en bruto, así como aquellos elementos o datos que ayuden a describir la mercancía.
- **Certificado de Origen:** Este es un documento oficial emitido por la Secretaría de Economía a petición del productor y/o exportador y que tiene como propósito de

certificar un bien es originario de México y por lo tanto sujeto a preferencia arancelaria bajo el amparo del Acuerdo de Complementación Económica.

- Otros documentos:
 - Certificado Oficial de Inspección
 - Conocimiento de embarque en tráfico marítimo o guía aérea en tráfico aéreo.

Estos documentos podrían ser catalogados como los básicos generales, ya que dependiendo del producto a importar estará sujeto a la aplicación de leyes particulares y por lo tanto será necesaria la presentación de documentos complementarios de acuerdo a la naturaleza/clasificación del producto.

En esta parte la clasificación arancelaria del producto es importante para poder determinar las Leyes aplicables a la importación. La clasificación arancelaria de las cápsulas de nopal deshidratado es la siguiente:

Capítulo 21. Preparaciones alimenticias diversas

2106	Preparaciones alimenticias no expresadas ni comprendidas en otra parte.
2106.90	Las demás
2106.90.99	Las demás

Fuente: Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

En esta categoría se encuentran las preparaciones frecuentemente conocidas con el nombre de suplementos alimenticios a base de extractos de plantas, concentrados de frutas u otros frutos, miel, fructosa, con adición de vitaminas y, a veces, cantidades muy pequeñas de compuestos de hierro. Estos productos suelen presentarse en envases indicando que se destinan a mantener el organismo en buen estado de salud. Se excluyen de esta partida las preparaciones similares destinadas a

prevenir o tratar enfermedades o afecciones que entrarían en la partida de productos farmacéuticos 30.03 o 30.04).

La importación de las cápsulas de nopal deshidratado se encuentra sujeta a la Ley de Normas Agrícolas Japonesas (JAS) y la Ley de Sanidad de Alimentos (Food Sanitation Law). Estas son aplicadas con el fin de demostrar la seguridad en los procesos de producción, así como la calidad del producto para el consumo humano.

3.2.1. Ley de Normas Agrícolas Japonesas (JAS)

Esta Ley establece la calidad de la etiqueta para todos los productos agrícolas, los cuales deben contener la siguiente información:

- Nombre del producto
- Combinación de ingredientes
- Método de manufactura
- Tabla de análisis de ingredientes
- Su uso o consumo

Con JAS se determinan las normas de calidad y establece reglas para el etiquetado, una vez cumplidos estos requisitos se puede poner el sello de la marca JAS. Esta Ley se promulgó para garantizar a los consumidores que el etiquetado y la calidad se ajustan a cierta norma.

Este sistema se ha convertido en la base para la confianza del consumidor en los alimentos procesados y provee instrucciones para hacer las selecciones de los mismos²⁹.

²⁹ El Mercado Japonés, un compendio de información para el exportador potencial, en <http://www.jetro.go.jp/mexico/negociosconjapon/>, consultado el 24 de septiembre de 2006

3.2.2. Ley de Sanidad de Alimentos (Food Sanitation Law)

La Ley de Sanidad de Alimentos depende del Ministerio de salud, quien vigila su cumplimiento y aplica las sanciones correspondientes.

Todos los productos alimenticios procesados (producidos localmente e importados) están sujetos a esta Ley.

La Ley de Sanidad de Alimentos prohíbe la fabricación, venta o importación de alimentos que contienen sustancias peligrosas y alimentos inseguros para la salud humana. Todos los alimentos distribuidos en Japón, ya sean producidos en Japón o en el exterior están sujetos a los mismos requerimientos. Además esta ley impone las mismas obligaciones legales a los importadores de alimentos que a los fabricantes y vendedores de productos producidos localmente.

Los alimentos importados están sujetos a la vigilancia y guía de los inspectores de sanidad de alimentos de las estaciones de Cuarentena, del Ministerio de Salud y Bienestar. En muchos casos, es muy difícil obtener información específica acerca de las condiciones de producción y métodos usados, y condiciones de almacenamiento. Algunas veces es necesario verificar la degradación de la calidad del producto durante su transporte.

Cualquiera que desee importar alimentos, aditivos de alimentos, aparatos o empaques para venta en Japón, debe notificar primero al Ministro de Salud y Bienestar en cada ocasión. Después de que se haya notificado a las autoridades, los inspectores de sanidad de alimentos de las oficinas de cuarentena, en el punto de llegada, inspeccionarán los productos importados para ver que cumplan con los requisitos gubernamentales japoneses. En caso de que se determine que no se han cumplido todas las condiciones, el inspector puede ordenar que el importador regrese el producto al país exportador, que lo use para fines distintos al consumo humano o que disponga del mismo.

El inspector de sanidad de alimentos es naturalmente parte integrante de la administración de la Ley de Sanidad de Alimentos. Situado en los centros de salud municipales y de las prefecturas, es también responsable de garantizar el manejo sanitario de los alimentos. Sus deberes incluyen las inspecciones del área de las empresas y centros de almacenamiento de alimentos, para abarcar a los alimentos, los aditivos, los empaques y la documentación³⁰.

3.2.3. Certificado Fitosanitario

El certificado fitosanitario acompaña al producto para garantizar la calidad de los nopales con los cuales están hechas las cápsulas. Este certificado es expedido por la Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. Es necesario presentarse a las oficinas regionales para solicitarlo. La visita se realiza en el centro de distribución para garantizar el adecuado nivel sanitario de los alimentos.

3.2.4. Flujo de importaciones

Las importaciones a Japón se basan en un sistema mediante el cual, los pasos a seguir se determinan a partir de si el producto esta liberado o no para la importación. (ANEXO2).

Es necesario el cumplimiento de restricciones no arancelarias que en este caso es el cupo de importación. Para esto se requiere autorización del Ministerio de Comercio Internacional e Industria y se hacen notar en el Aviso de Importación, el cual emite el Ministro de Comercio Internacional e Industria.

Este aviso incluye:

- 66 artículos no liberados para la importación (ANEXO 3), que tienen cuotas de importación, animales, plantas y productos derivados incluidos en el acuerdo de la Convención de Washington;

³⁰ El Mercado Japonés, un compendio de información para el exportador potencial, en <http://www.jetro.go.jp/mexico/negociosconjapon/>, consultado el 24 de septiembre de 2006

- Artículos que se producen en localidades que requieren aprobación para la importación antes de efectuarla, o artículos embarcados desde estas localidades (13 artículos, incluyendo ballenas y productos de ballena; y productos marinos provenientes de regiones especialmente designadas)³¹.

El Aviso de Importación se publica en los diarios gubernamentales oficiales, el Tsusansho Koho (Boletín Oficial del Ministro de Comercio Internacional e Industria) y el Tsusho Koho (Diario de Japan External Trade Organization). Las formas de notificación de importaciones no tienen que presentarse para los siguientes artículos de libre importación: cargamentos especiales que caen bajo el Artículo 14 de la Ley de Control del Comercio de Importación, incluyendo los cargamentos con un valor de menos 5 millones de yenes; y los cargamentos para los que no se requiere que el importador efectúe la liquidación de la factura entera.

El sistema de cuotas de importación está concebido para establecerlas por volumen o valor para los cargamentos que se importan a Japón. Se determinan con base en la demanda local y otros factores. Los anuncios de importación se publican en la primera y la segunda mitad de cada año fiscal y estipulan los procedimientos de solicitud para las cuotas de importación correspondientes a artículos individuales o grupos de artículos. Cuando se importa un artículo sujeto a cuota, un banco de divisas u otras dependencias no otorgarán la autorización a un prospecto de importador, a menos de que haya obtenido una cuota de importación del Ministro de Comercio Internacional e Industria.

Las normas siguientes son unas de las empleadas para determinar las asignaciones de importación:

- Sistema de registro de seguimiento de despachos aduanales

Prorrataan contra las cuotas de importación esperadas por volumen y valor y se asignan de acuerdo con la cantidad o valor de los artículos sujetos a cuotas de

³¹ Exportando a Japón, en <http://www.proexport.com.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo828DocumentNo272.PDF>, consultado el 24 de septiembre de 2006

importación, para los que un solicitante ha obtenido el despacho aduanal durante un período específico en el pasado.

- Sistema de hoja de orden

Se asignan las cuotas con base en la cantidad o el valor de los artículos ordenados por los usuarios finales del artículo.

- Sistema per cápita

Las cantidades o los valores de las cuotas de importación se asignan por igual a cada solicitante. Este sistema se emplea comúnmente de manera conjunta con cualquiera de los sistemas de registro de seguimiento mencionados arriba.

- Sistema basado en el principio de quién llega primero es al primero al que se atiende (sistema olímpico)

Asigna cuotas sobre la base de quién llega primero es al primero que se atiende, hasta que se ha alcanzado una cierta cantidad o valor. Este sistema puede ser utilizado por aquellos en posesión de un registro de seguimiento de despachos aduanales para un artículo dado, dentro de un cierto período, que hayan concretado contratos para dichos artículos.

- Sistema de Junta de Revisión de Cuotas de Importación

Se asigna una cuota a cada solicitante durante una reunión de la junta de funcionarios del MITI y otros ministerios.

- Sistema de Notificación de Importaciones

Aquellas personas que tengan la intención de importar, o que hayan importado cargamentos, deben presentar una notificación de importación al Ministro de Comercio Internacional e Industria mediante el banco de divisas por medio del cual efectúan el pago por concepto de dichos cargamentos. Se emplea para confirmar el pago de los bancos de divisas.

Es indispensable anticiparse a las publicaciones de cuotas de importación, debido al proceso que implica la solicitud de permiso de importación. Una vez establecidos los lineamientos extranjeros bajo los cuales se debe mover el producto, se necesita conocer los nacionales para poder iniciar el proceso exportador exitosamente.

CAPÍTULO IV. PROCESO EXPORTADOR Y APOYOS A LA COMERCIALIZACIÓN

No sólo es importante conocer el procedimiento de importación en el país al cual se vende, sino también las formalidades para poder enviar el producto del país de origen con éxito y de esta forma tener la mitad de la transacción completa.

4.1 Marco Legal del Comercio Exterior Mexicano.

El comercio exterior mexicano se regula internamente principalmente por la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, en donde en base a sus artículos 133 y 93 confiere la capacidad de celebrar tratados al Poder Ejecutivo de la Nación y al Senado respectivamente.

- La Ley de Comercio Exterior tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar poblacional³².
- La Ley Aduanera regula la entrada y salida de mercancías del territorio. El propósito primordial de esta ley es la modernización de la estructura aduanal para hacer eficientes los mecanismos de promoción y fomento al comercio internacional. Busca los siguientes objetivos fundamentales:
 - Proporcionar seguridad jurídica, lo cual se ve realizado al evitar dispersión de la normatividad aduanera en diversos ordenamientos jurídicos.
 - Promover la inversión y las exportaciones. Este objetivo es logrado al consolidar las aduanas como un instrumento que facilite las

³² Ley de Comercio Exterior, Diario Oficial de la Federación, Última Reforma Publicada 21 de diciembre de 2006

exportaciones, así como la importación de insumos y bienes de capital necesarios para la realización de inversiones productivas;

- Cumplir con compromisos internacionales. Lo que se obtiene al incorporar normas que sean consistentes con los tratados comerciales internacionales suscritos por México, que básicamente es la Organización Mundial de Comercio y los tratados de libre comercio de los que es parte³³.
- Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (mejor conocida como tarifa) clasifica las mercancías y determina el impuesto respectivo a la operación de comercio exterior. En la tarifa se encuentran dos partes fundamentales: las nomenclaturas y la columna impositiva; o impuesto *ad valorem*.
- La nomenclatura es la clasificación de todas las mercancías transportables que según su composición o función deben ubicarse en un código de identificación universal, a efecto de aplicar el impuesto respectivo *ad valorem* al pasar las aduanas y poder circular legalmente en territorio nacional. La columna impositiva son tributos fiscales que en función de la ubicación de los productos en la nomenclatura, las aduanas cobran por la importación o exportación de productos extranjeros o nacionales que entran o salen del territorio aduanero mexicano³⁴.
- El Plan Nacional de Desarrollo con fundamento en el artículo 26 constitucional prevé que el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y democratización política, social y cultural de la Nación. Este documento es preparado por el Poder Ejecutivo Federal para normar sus programas institucionales y sectoriales, así

³³ Biblioteca Jurídica Virtual, en <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=179>, consultado el 26 de septiembre de 2006

³⁴ Idem

como para guiar la concertación de sus tareas con los otros poderes de la Unión y con los órdenes estatal y municipal de gobierno. Debe elaborarse, aprobarse y publicarse dentro de un plazo de seis meses contados a partir de la fecha de toma de posesión del presidente de la República, y su vigencia no debe exceder el periodo constitucional que le corresponda, aunque puede contener consideraciones y proyecciones de mayor plazo. Este plan contiene lineamientos relativos a diversas temáticas, como son la salud, procuración e impartición de justicia, desarrollo urbano, ciencia y modernización de transporte, del turismo, de la minería y desde luego el comercio exterior³⁵.

- La Ley Federal sobre Metrología y Normalización existe para adecuar la legislación nacional a las reglas del comercio mundial en lo que se refiere a sistemas de medición y normalización, principalmente ahora que México se ha incorporado al Sistema Multilateral de Comercio. De acuerdo a esto, es necesario que los productos mexicanos que incurren a los mercados internacionales cumplan determinadas especificaciones técnicas, por lo que en algunos casos éstos deben cumplir con la Norma Oficial Mexicana. Los objetivos básicos de esta Ley en cuanto a aspectos de comercio exterior consisten en establecer los requisitos para la fabricación e importación de instrumentos para medir y patrones de medida, así como para fomentar la observancia de las normas oficiales mexicanas aplicables a productos de importación. El objetivo primordial de una norma oficial mexicana es establecer las características y especificaciones que deban reunir los productos, materias primas y procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el ambiente o para la preservación de recursos naturales. De este modo, cuando un producto o servicio deba cumplir con una determinada norma oficial mexicana, sus similares a importarse también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma.

³⁵ Biblioteca Jurídica Virtual, en <http://www.bibliojuridica.org/libros/libro.htm?l=179>, consultado el 26 de septiembre de 2006

En este producto, las normas aplicables son:

- NOM-EM-134-FITO-2000. Regula las prácticas agrícolas.
 - Proyecto NOM-003-STPS-1998. Actividades agrícolas- Uso de insumos fitosanitarios o plaguicidas e insumos de nutrición vegetal- Condiciones de seguridad e higiene
 - NOM-007-RECNAT-1997. Que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de ramas, hojas o pencas, flores, frutos y semillas.
 - Proyecto NOM-059-FITO-1995. Por la que se establecen las especificaciones para la inspección y certificación fitosanitarias para exportación de productos y subproductos agrícolas.
 - NOM-051-SCFI-1994 Especificaciones Generales de Etiquetado para los Alimentos y Bebidas no Alcohólicas Preenvasados
 - NOM-120-SSA1-1994 Prácticas de Higiene y Sanidad para el Proceso de Alimentos, Bebidas no Alcohólicas y Alcohólicas.
- La Ley General de Salud se vincula con el comercio internacional fundamentalmente en lo que concierne a la regulación sanitaria del proceso de importación y exportación de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, productos de perfumería, belleza y aseo, tabaco, medicamentos, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyan riesgos para la salud, así como las materias primas que intervienen en su elaboración. De acuerdo a esta Ley se debe entender por regulación o control sanitario, el conjunto de acciones de orientación, educación, muestreo, verificación y, en su caso, aplicación de

medidas de seguridad y sanciones, que ejerce la Secretaría de Salud con la participación de los productores, comercializadores y consumidores, con base en lo que establecen las normas técnicas y otras disposiciones aplicables.

La Secretaria de Salud es la encargada del control sanitario de los productos y materias primas de importación y exportación, pudiendo identificar, comprobar, certificar y vigilar, en el ámbito nacional, la calidad sanitaria de los productos de importación; y en el caso de que no reúna los requisitos o características que establezca la legislación correspondiente, la Secretaria de Salud aplicará las medidas de seguridad que correspondan.

Las principales fuentes externas que rigen y regulan el comercio exterior mexicano son: los tratados de libre comercio y en este caso específico el “Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón” (AAE).

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo internacional entre distintos países para concederse una serie de beneficios de forma mutua; el TLC es también la forma de vender productos y comprar otros con diferentes precios y sin un impuesto de venta al extranjero.

Los objetivos principales de un TLC son:

- Eliminar barreras que afecten el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

Los Tratados de Libre Comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. El comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

En este caso concreto, la firma de un acuerdo de asociación económica atrae grandes beneficios a nuestro país.

El primero de abril de 2005 entró en vigor el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAE), en un entorno económico difícil. Este acuerdo preferencial se firmó después de la V Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en 2003, en Cancún, México³⁶.

Entre todos los acuerdos comerciales firmados por Japón a la fecha, el AAE México-Japón es el primer acuerdo de gran escala que contiene una reducción arancelaria para el sector agrícola.

Como un ejemplo de los productos que recibieron beneficios de cuotas arancelarias, se encuentra el jugo de naranja, que se puede importar con la mitad (12.7%) del arancel general (25.5%), siempre y cuando su cantidad importada no supere el cupo determinado: 4,000 toneladas (peso medido en jugos concentrados, en adelante se medirá de igual manera) para el primer año de la vigencia del AAE; 4,250 toneladas para el 2º año; 5,100 para el 3er año; 5,950 para el 4º año y 6,500 toneladas a partir del 5º año. El valor de la importación de jugo de naranja congelado entre abril 2005 a marzo 2006 creció 3.8 millones de dólares (3,003 toneladas), cifra que significó un crecimiento de 86.5% con relación al mismo período previo. La importación de plátanos, cuya cuota de importación libre de arancel se fija en 20 mil toneladas anuales, alcanzó 3.7 millones de dólares (3,721 toneladas), registrando una alza de 5.5% con relación al mismo período previo. Entre los productos sin cuotas que registraron un crecimiento en la importación, se encuentran sardinas congeladas,

³⁶ Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, en <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, consultado el 26 de septiembre de 2006

camarones y langostinos congelados, jugo de toronja, atún de aleta amarilla fresco, entre otros.

El producto agropecuario que creció notablemente en la importación es la carne de res. Entre abril 2005 y marzo 2006 Japón importó carne de res congelada producida en México con valor de 27.2 millones de dólares, registrando un crecimiento de 134.3% con relación al mismo período del año anterior. Asimismo, la importación de carne de res fresca o refrigerada alcanzó los 20.3 millones de dólares, con un crecimiento de 162.1% con relación al mismo período previo³⁷.

Es por esto que el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón representa una gran oportunidad para el sector agrícola mexicano, permitiendo la entrada de productos mexicanos sin restricciones tan severas como se tenían anteriormente.

4.2 Documentos para exportar

Para realizar una exportación exitosa, el papeleo para este proceso es algo que con la práctica se convierte en una cotidianeidad. Antes de eso es necesario cumplir con normas nacionales e internacionales de calidad para comprobar la calidad de los productos y demostrar que no representan una amenaza a la salud humana.

Para la comercialización de nopal verdura existen dos normas: a) La Norma Oficial Mexicana NOM-FF-68-1988 (DGN-SE) y b) La Norma Codex Stan 185-1993 (Codex Alimentarius-FAO)³⁸.

En cuanto a los requerimientos mínimos de calidad, la Norma Mexicana aplica a nopales con sus espinas y la norma Códex establece que los nopales deben estar libres de éstas, además de no presentar daños por bajas temperaturas, manchas ni olores o sabores extraños.

³⁷ Efectos del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón,

<http://www.jetro.org.mx/1%20%20AAE%20JETRO.doc>, consultado el 19 de agosto de 2006

³⁸ Claridades Agropecuarias, <http://www.infoaserca.gob.mx>, consultado el 22 de septiembre de 2006

La Norma Mexicana incluye dos apartados completos que especifican lo referente al muestreo, toma de muestra y método de prueba; en la norma Códex estos aspectos no se especifican, pero en cambio esta norma incluye un apartado completo sobre residuos tóxicos, y contaminantes (metales pesados y residuos de pesticidas) y otro sobre higiene.

En cuanto a envases y presentación comercial, la Norma Mexicana describe los diferentes tipos de envases (material de fabricación y capacidad) que comúnmente se utilizan para facilitar el transporte y la comercialización de este producto, mientras que la norma Códex no especifica estas características, pero en cambio sí recomienda y especifica que el material de empaque, especialmente del interior, que está en contacto con el producto, debe ser nuevo, limpio y de tal condición que no cause ningún daño interno ni externo al mismo.

Los documentos necesarios para realizar la exportación de México son: el pedimento de exportación, la factura comercial, el certificado de origen, la carta de instrucciones, declaración de exportación, lista de empaque, certificado sanitario, conocimiento de embarque o guía aérea, certificado de peso y el certificado de libre venta.

El pedimento de exportación es un documento que ampara la salida de mercancías del país en el cual se precisa el exportador, el proveedor, descripción detallada de las mercancías, valor en cantidades, origen, arancel, destino final de la mercancía, nombre y número de patente del agente aduanal, aduana por la que se tramita, entre otros.

La factura comercial es el documento que identifica al vendedor y al comprador de bienes o servicios, donde se asienta el número de la factura, la fecha de embarque, el medio de transporte, la entrega y términos de pago, así como un listado completo con la descripción de los bienes y servicios en cuestión, incluyendo precios, descuentos y cantidades. Frecuentemente, los gobiernos emplean las facturas comerciales para determinar el valor real de los bienes para la valoración aduanera y para preparar la documentación consular. Los gobiernos que utilizan la factura comercial para el control

de importaciones, frecuentemente especifican su forma, contenido, número de copias, idioma a utilizarse y otras características. Un ejemplo de la factura comercial contempla la siguiente información:

- Puerto de entrada.
- Si la mercancía es para venta, o para concertar su venta, la fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor; si es para consignación, la fecha y origen del envío y los nombres del embarcador y del receptor.
- Descripción detallada de la mercancía, incluyendo el nombre de cada uno de los artículos, el grado de calidad y las marcas, números y símbolos bajo los cuáles los vende el vendedor o fabricante al comercio en el país de exportación, junto con las marcas y números del embalaje en que se empaca la mercancía.
- Las cantidades en pesos y medidas.
- Si es para la venta o para concertar su venta, el precio de compra de cada artículo en la divisa de venta.
- De ser para consignación, el valor de cada artículo, en la divisa en la que se llevará a cabo la transacción, o en ausencia de dicho valor, el precio al mayoreo común en el país exportador y en la divisa en que el fabricante, vendedor, embarcador, o propietario hubiera recibido la mercancía, o estaba dispuesto a recibirla de haberse vendido dentro del comercio normal del país.
- El tipo de divisa.
- Todos los cargos impuestos a la mercancía, por nombre y cantidad, incluyendo flete, seguro, comisiones, cajas, contenedores, cubiertas y costo de embalaje y, de no estar incluidos anteriormente, todos los cargos, costos y gastos incurridos

en el transporte de la mercancía desde que queda a cargo del transportista hasta su primer puerto de entrada. El costo de embalaje, cajas, contenedores y flete terrestre al puerto de exportación no tiene que especificarse por cantidades si es que se incluye en el precio de la factura y se ha identificado como tal. En caso de que los datos requeridos no aparezcan en la elaboración original de la factura, dicha información se debe presentar en un anexo a la misma.

- Todo descuento, reembolso de los derechos de aduana y primas otorgadas para la exportación de la mercancía en un listado por separado.
- País de origen.
- Todos los bienes y servicios proporcionados para la producción de la mercancía y que no se incluyen en el precio facturado. La factura y sus anexos deben estar redactados en el idioma acordado.

El certificado de origen es la prueba documental, donde se manifiesta que un producto es originario de un país o de una región determinados, es decir, acreditan que las mercancías exportadas a su amparo han sido extraídas, cosechadas o fabricadas en un país beneficiario de un esquema preferencial; de conformidad con las Normas o Reglas de Origen establecidas y que por tanto, pueden gozar de trato arancelario preferencial. Este documento es establecido por los Tratados de Libre Comercio, los Acuerdos Comerciales o los Esquemas Preferenciales y deberá presentarse a la autoridad aduanera que recibe las mercancías, en el despacho, con el fin de obtener los beneficios arancelarios.

Con la carta de instrucciones es el documento donde se determinan detallados los términos y condiciones para que el agente aduanal realice la operación de comercio exterior.

La declaración de exportación constituye una declaración jurada del valor de la mercancía. Su aceptación, verificación y aprobación por parte de la aduana, autoriza y legaliza la operación de exportación. Debe ser elaborada por la empresa exportadora o un agente despachante de aduana autorizado, con la información contenida en la Factura Comercial y en la Lista de Empaque.

La lista de empaque es un documento que complementa y acompaña a la factura comercial. Consiste en un listado detallado de los bultos, sacos, cajas en los que va contenida la mercadería a ser exportada y el peso de cada uno de ellos. Al igual que la factura comercial, es un documento elaborado por el exportador y su formato es libre. Toda lista de empaque debe contener los siguientes datos que se consideran imprescindibles:

- Número de factura comercial relacionada a la venta
- Lugar y fecha de emisión
- Datos y dirección del exportador
- Cantidad de bultos
- Contenido de cada bulto
- Dimensiones de cada bulto
- Peso de cada bulto
- Descripción del embalaje
- Marcas y números de cada bulto
- Cantidad total de bultos
- Peso neto total
- Peso bruto total
- Firma del exportador
- Sello de la empresa exportadora

El certificado sanitario constituye los documentos emitidos por una autoridad competente y sirven para certificar que las mercancías exportadas se encuentran en buen estado y su consumo no atenta contra la salud humana.

El Conocimiento de embarque se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercancía, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo. Los datos que contiene son:

- Datos del cargador.
- Datos del exportador.
- Datos del consignatario.
- Datos del importador.
- Nombre del buque.
- Puerto de carga y de descarga.
- Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.
- Importe del flete.
- Marcas y números del contenedor o de los bultos.
- Número del precinto.
- Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.
- Fecha de embarque.

La guía aérea es esencial dado que es la que da la titularidad de la mercadería. Es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder (agente de cargas). Es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas. Los datos fundamentales que contiene este documento son:

- Expedidor o exportador.
- Nombre del destinatario
- Número de vuelo y destino
- Aeropuerto de salida y de llegada.
- Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.
- Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.
- Importe del flete.
- Número de guía aérea.
- Fecha de emisión.

Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, lista de empaque, estos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.

Una vez que se han recolectado los documentos necesarios para la exportación, se sigue con la logística. Es importante determinar el medio por el cual se va a enviar la mercancía (sea avión o barco).

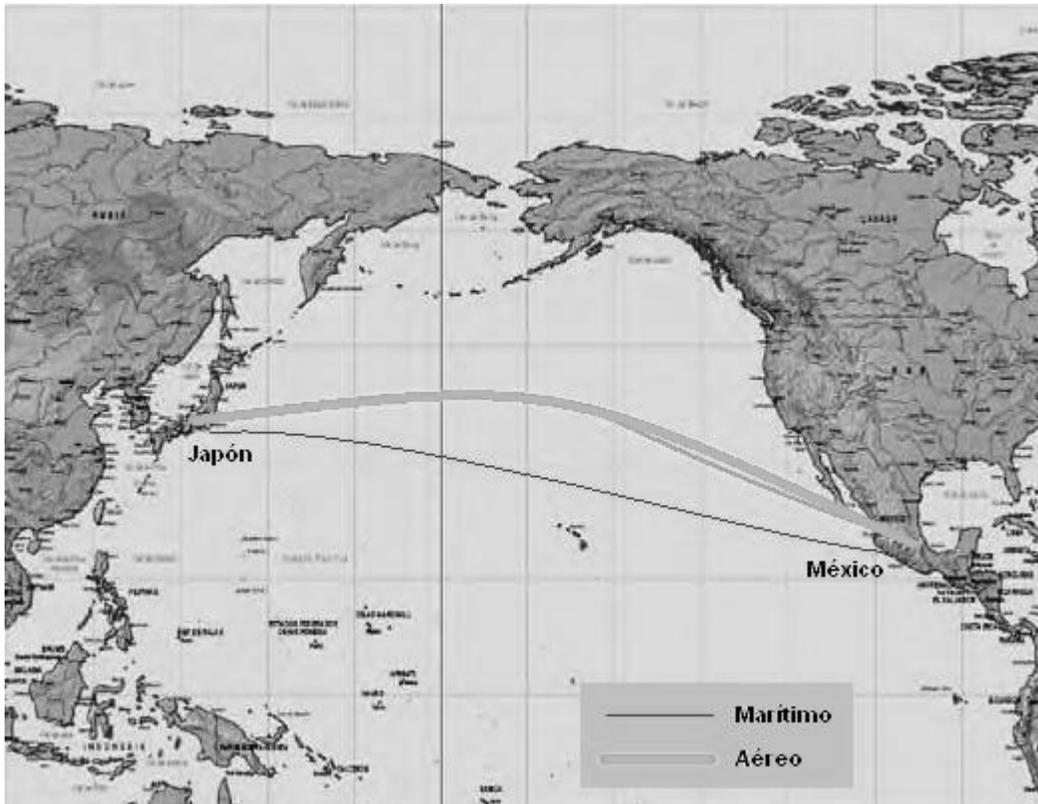
4.3 Transporte

Para lograr llegar a Japón, existen 2 medios de transporte: el marítimo y el aéreo. El transporte marítimo es más económico que el aéreo, las desventajas que se presentarían con este medio de transporte dependen principalmente del volumen de la exportación. El pensar exportar mediante un contenedor podría implicar enviar grandes volúmenes de mercancía y ocupar un contenedor completo (de 20', 40' o HC), en caso contrario se puede enviar un embarque "consolidado"³⁹, la desventaja que se presenta en este caso sería el tiempo de espera hasta que el contenedor se encuentre cargado y listo para embarcar.

El otro medio de transporte, aéreo, es de mayor costo que vía marítima pero rentable en envío de volúmenes pequeños y alto valor de la mercancía. El costo del flete puede ser determinado por peso o volumen que se envía, partiendo de esto se obtiene la cotización para evaluar la posibilidad de enviarlo por este medio. Aquí también es posible el envío consolidado presentando los inconvenientes del transporte marítimo.

³⁹ El acto de consolidar es enviar mercancía diversa de uno o varios proveedores.

Mapa1. Ubicación Geográfica



Fuente: Atlas Digital, en <http://www.atlasdigital.com>

El medio de transporte a usar es en función de la cantidad de mercancía que se envíe. Es recomendable para volúmenes pequeños el envío aéreo, ya que el costo no resulta tan alto. En caso de grandes volúmenes es recomendable el envío marítimo debido al bajo costo (ANEXO 4)

Establecido el medio de transporte, se debe tener cuidado con el embalaje para evitar daños a la mercancía.

4.4 Envase y embalaje para la exportación

Un envase es un producto que puede estar fabricado en una gran cantidad de materiales y que sirve para contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías en cualquier fase de su proceso productivo, de distribución o venta. Una de las principales funciones del envase es la de conservar el producto.

El embalaje es el recipiente o envoltura que sirve para agrupar y transportar envases. Otras funciones propias del embalaje son las de proteger el contenido, informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes, etc. y promocionar el producto por medio de grafismos. Ahora iniciemos con las características requeridas en cada uno de los empaques.

El envase de las cápsulas de nopal deshidratado será de la siguiente forma:

- Envase de plástico de 9.5 cm. de altura y 4.5 cm. de diámetro,
- Un sello de garantía de plástico transparente para proteger el producto,
- Dentro del frasco una esponja de 4 cm. de diámetro y 1 cm. de espesor para evitar el desgaste de las pastillas por humedad en el ambiente, el contacto o roce.

El etiquetado siguiente es un ejemplo de acuerdo a la norma JAS:

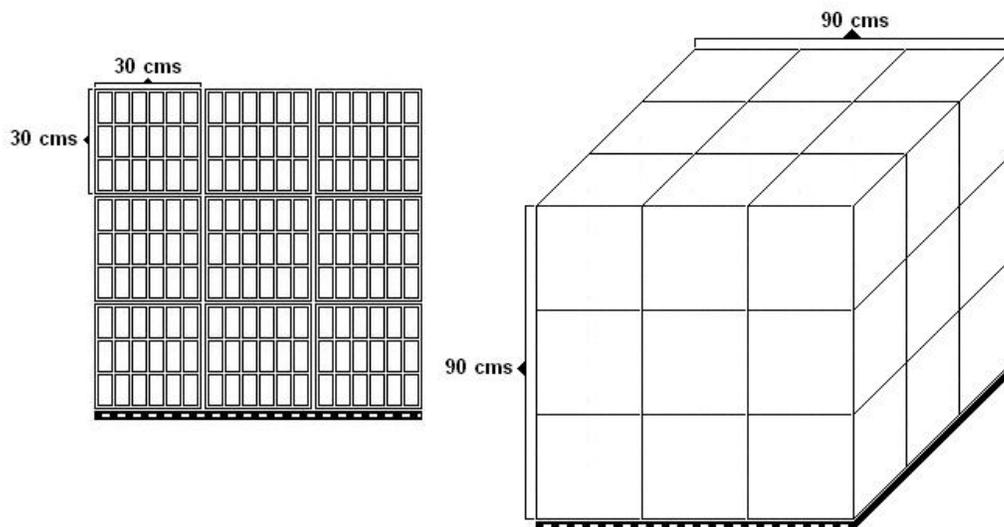
Product Name 製品名 (せいひんめい)	Nopal-Jin ノバルJ
Net Content 内容量 (ないようりょう)	100 cápsulas 100カプスレ
List of Ingredients 原材料名 (げんざいりょうめい)	Nopal ノバル
Additives 添加物 (てんかぶつ)	---
Storage Instructions 保管方法 (ほかんほうほう)	Mantengase en lugar fresco y seco 開封後は涼しい場所に保管してください。
Date of minimum durability 賞味期限 (しょうみきげん)	18-oct-2008 2008年10月18日
Vendor 販売元 (はんばいもと)	Empresa mexicana メキシコ会社
Importer 輸入業者 (ゆにゆうぎょうしゃ)	Empresa japonesa 日本会社
Country of Origin 原産国 (げんさんこく)	Mexico メキシコ

Traducción realizada por Paula Casique.

Tanto el envase del producto como el embalaje (frasco y caja respectivamente) es primordial para su conservación, ya que los frascos no deben ser expuestos a temperaturas muy altas ni a lugares húmedos. Y respecto al embalaje donde se almacenaran los diversos frascos debe mantenerse seco para evitar daños al producto.

Respecto al primer embalaje, el tamaño de las cajas va a depender de la cantidad de frascos enviados, la cantidad promedio de frascos que entrarían en una caja de 30x30 cms son 108 aproximadamente. En cuanto al segundo embalaje, también dependerá de la cantidad de cajas, ya que puede ser enviada la caja sola o en pallet (tarima) teniendo 2916 frascos en un pallet de 90x90 cms. A partir de estas aproximaciones se puede considerar que si cada frasco tuviera un costo unitario de \$10.00 dólares, tan solo en una caja tendríamos un valor de \$1080.00 dólares y \$29160.00 por un pallet de 90x90cms.

Imagen 1



Autor. Jonathan Castellanos Marino

4.5 Incoterms

Los incoterms son los términos internacionales de comercio exterior. Con ellos se especifica el punto de entrega y las responsabilidades sobre la mercancía por las partes contratantes. Es importante determinar la versión de Incoterms a usar, puesto que cada versión presenta pequeños detalles que pueden ser catastróficos en caso de no conocerlos. En este caso veremos los Incoterms 2000.

Desde 1936, año en el que se publicó la primera edición de los Incoterms, se han producido diversas modificaciones con el fin de atender a las prácticas comerciales más usuales en el comercio internacional. La última revisión de los Incoterms se produjo en el año 2000, adecuando los Incoterms 1990 a los avances producidos en el

comercio a nivel mundial. Las modificaciones las realiza una comisión de expertos de la Cámara de Comercio Internacional, revisando, perfeccionando y acomodando los Incoterms a las exigencias internacionales.

La finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes.

Los Incoterms 2000 regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes respecto al contrato de compraventa y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales.

Los Incoterms tienen una importancia relevante para el cumplimiento del contrato de compraventa, pero no abarcan todos los problemas que puede conllevar el contrato de compraventa; por ejemplo, no tratan la transmisión de la propiedad y de los derechos reales, el incumplimiento de contrato y sus consecuencias, la concreción de pago o la situación de la mercancía, entre otros aspectos.

Los Incoterms delimitan con precisión:

- El reparto de costes entre exportador e importador.
- El lugar donde se entrega la mercancía.
- Los documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- La transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

Los Incoterms se conciben para la entrega de las mercancías vendidas más allá de las fronteras nacionales, por lo que son términos comerciales internacionales. Sin embargo, en la práctica también se incorporan a veces a contratos de compraventa de mercancías en ámbitos no internacionales.

Los Incoterms se adecuan al mercado electrónico dándole el mismo valor a los documentos en papel que a los transmitidos electrónicamente. Las partes involucradas deben haber acordado con anterioridad la posibilidad de comunicarse electrónicamente. (ANEXO 5)

Es aconsejable utilizar el Incoterm FOB (en caso de ser enviado vía marítima), ya que con este no se elevan tanto los costos del producto. Con este termino, las responsabilidades del vendedor terminan al colocar la mercancía sobre el barco. En los casos donde es enviado por vía aérea, el Incoterm adecuado es el CPT, ya que al igual que el FOB no incrementa el valor de la mercancía. Este término responsabiliza al vendedor hasta la colocación de la mercancía en el avión. Con estos dos términos, el valor de la mercancía se mantendría competitivo, puesto que al contratar el flete internacional el precio unitario de la mercancía aumenta de manera gradual al adjuntar los gastos de despacho en aduana de Japón, el flete y seguros internacionales, el transporte local en Japón. Es por eso que es sugerido el uso de estos términos.

En caso de contar con un representante que domine el idioma japonés, se puede sugerir el incoterm DDP, ya que la ventaja del dominio del idioma ayudaría en el despacho de la mercancía en aduana, la contratación del flete terrestre en Japón, haciendo posible la entrega hasta la puerta del comprador.

4.6 Formas de pago

Al llevar acabo una operación mercantil internacional, tal ves uno de los elementos fundamentales es la forma de pago acordada entre las partes, las cuales se describen en seguida.

4.6.1. Carta de crédito (Letter of Credit o L/C)

En las primeras operaciones de exportación que realizan las empresas, por lo general se busca la seguridad de cobro de la operación. Es por ello que se recurre generalmente al instrumento de pago denominado Carta de Crédito.

Este instrumento asegura al exportador la percepción del importe facturado ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno se encuentra en el país del exportador y otro en el país del importador.

Debido a que este instrumento de pago es más costoso que la Cobranza o la Transferencia, los importadores prefieren estos últimos antes de efectuar la apertura de Carta de Crédito.

Además de la seguridad en el cobro, el exportador tiene como obligación emitir los documentos de embarque de acuerdo a lo indicado en la Carta de Crédito, de lo contrario esto generaría las llamadas "discrepancias" las cuales implican mayor costo de la operación.

Esta forma de pago es la más segura porque aunque el importador no pueda abonar el monto correspondiente, el banco del país del importador esta comprometido a pagar al banco del exportador al vencimiento de la operación.

La Carta de Crédito mas utilizada es la denominada irrevocable, intransferible y confirmada y es abierta por el importador a favor del exportador de acuerdo a las condiciones pactadas entre ellos.

El momento de cobro de la Carta de Crédito para el exportador, dependerá de si se pactó un pago "a la vista" (contado contra entrega de documentos), o a un plazo determinado (por lo general se pacta a 90 o 120 días fecha de embarque).

Existen diferentes tipos de carta de crédito, la selección del tipo dependerá de las necesidades de la empresa.

Tipos de carta de crédito.

- Carta de crédito contingente (Standby Letter of Credit): Generalmente emitida como garantía contra el incumplimiento de un contrato. Las cartas de crédito contingentes no constituyen un medio de pago sino una garantía de indemnización en caso de que el exportador no respete el contrato.
- Carta de crédito con cláusula roja (Red clause): Carta de crédito con una cláusula que autoriza al banco negociador a realizar pagos por adelantado al beneficiario (el exportador) antes de llevarse a cabo la expedición. El anticipo puede representar 100% del valor del contrato de exportación. El exportador puede emplear el anticipo para adquirir insumos o para pagar el envío. La cláusula roja se utiliza principalmente cuando el importador tiene un representante en el país exportador.
- Carta de crédito con cláusula verde (Green clause credit): Cláusula en una carta de crédito que permite al comprador recibir anticipos antes del embarque a cambio de una garantía representada, por ejemplo, por recibos de almacenamiento. Se utiliza para la exportación de productos agropecuarios: la empresa reúne fondos para efectuar la nueva cosecha para exportación, usando sus reservas como garantía.
- Carta de crédito confirmada e irrevocable (Confirmed irrevocable letter of credit): una carta de crédito a la cual se le adiciona la responsabilidad de un banco diferente al banco emisor.
- Carta de crédito confirmada (Confirmed letter of credit): Carta de crédito que el banco del país del exportador ha confirmado, garantizando así que se pagará al exportador incluso en caso de incumplimiento eventual por parte del comprador extranjero o del banco extranjero.

- Carta de crédito de cumplimiento (Performance Letter of Credit): Tipo de carta de crédito que compromete al banco emisor a pagar al beneficiario importador en caso de que el exportador no cumpla con una obligación. Suele utilizarse en lugar de la fianza de cumplimiento.
- Carta de crédito diferida (Deferred letters of credit): Carta de crédito pagadero en una fecha futura determinada. Los documentos no deben acompañarse con un giro.
- Carta de crédito directa e irrevocable (Irrevocable straight letter of credit / documentary credit): Técnica de pago que implica que la obligación del banco emisor de honrar los giros o documentos se extienden únicamente al beneficiario y generalmente termina en el mostrador del banco emisor. Este tipo de crédito documentario no compromete ni obliga al banco emisor frente a cualquier otra persona.
- Carta de crédito documentario (Documentary letter of credit): Carta de crédito en la que el banco emisor estipula que ciertos documentos deben acompañar al giro. Estos documentos le aseguran al solicitante (importador) que la mercancía ha sido enviada, que se encuentra en buenas condiciones y que la propiedad de los bienes ha sido transferida a su nombre.
- Carta de crédito garantizada (Back-to-back letter of credit): Carta de crédito emitida en favor de un comprador de mercancía que ya dispone de una carta de crédito en su favor. La carta de crédito garantizada se emite en beneficio del proveedor de mercancía para cubrir el embarque estipulado en la carta de crédito de la que ya dispone el comprador. Los términos de ambas cartas de crédito, con excepción del monto y de la fecha de vencimiento, son los mismos y se presentan los mismos documentos para la carta de crédito garantizada que para la carta de crédito en favor del comprador. Sin embargo, el comprador o

beneficiario del primer crédito reemplaza su giro y factura por aquellos presentados por el proveedor.

- Carta de crédito irrevocable y negociable (irrevocable Negotiation Letter of Credit/Documentary Credit): Técnica de pago por la cual el compromiso del banco emisor se extiende a terceras partes que negocian o compran los giros o documentos del beneficiario presentados en el crédito documentario. Esto asegura a cualquier parte autorizada a negociar los giros o documentos que el banco emisor los respetará en la medida en que se hayan cumplido con los términos y condiciones del crédito documentario. El banco que negocia los giros o documentos, los compra del beneficiario y se convierte en titular en su debido momento.
- Carta de crédito irrevocable (Irrevocable letter of credit): Carta de crédito que no puede modificarse o cancelarse sin el acuerdo de todas las partes. El banco emisor garantiza el pago a condición de que el beneficiario (vendedor o exportador) cumpla con todos los términos y condiciones de la carta de crédito.
- Carta de crédito negociable (Negotiable letter of credit): Carta de crédito emitida para permitir que cualquier banco negocie los documentos.
- Carta de crédito notificada (Advised letter of credit): Carta de crédito comercial cuya autenticidad ha sido verificada por un banco, generalmente ubicado en la localidad del beneficiario. El banco notifica al beneficiario la autenticidad de la carta de crédito sin tomar la obligación de pago.
- Carta de crédito revocable (Revocable letter of credit): Carta de crédito que puede ser modificada por el comprador y por el banco que la ha abierto sin aviso previo al beneficiario y que, por lo tanto, en general no se considera satisfactoria porque el vendedor se encuentra en la misma situación, en lo que se refiere a la confianza en el comprador, que si no se hubiera abierto el crédito. La única

protección que tiene el vendedor es que, cuando se presentan los documentos, cobra el importe de las mercancías antes de la liquidación por el comprador. El banco emisor aceptará la carta de crédito y los documentos si están en orden.

- Carta de crédito rotatoria (Revolving letter of credit): Carta de crédito emitida solo una vez y por la que el dinero puesto a disposición del vendedor, tras haber sido girado durante un período determinado, volverá a estar disponible, bajo las mismas condiciones y sin que sea necesario emitir una nueva carta de crédito.
- Carta de crédito simple (Clean letter of credit): Carta de crédito que se paga al presentarse el giro, sin necesidad de comprobantes⁴⁰.

4.6.2. Cobranza de exportación (cobranza documentaria)

Otro de los instrumentos utilizados para el cobro de operaciones de exportación es la que se denomina Cobranza Documentaria. Su operativa es más simple que la de Carta de Crédito, ya que el exportador se presenta en un banco con los documentos de embarque y gestiona la apertura de una Cobranza. En esta modalidad el instrumento que se utiliza es una Letra de Cambio (similar a un pagaré).

Los bancos que intervienen no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador), entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador). El costo de la Cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil.

Si el importador no hace efectivo el pago de la operación, el exportador no puede reclamar al banco, dado que este es solo un intermediario. El importador al retirar los documentos efectuara el pago si la operación es "A la vista" (contado), o aceptara la Letra de Cambio en caso de que la operación sea de pago diferido. La Cobranza

⁴⁰ Glosario de términos financieros y de negocios, en <http://www.intracen.org/tfs/docs/glossary/cs.html>, consultado el 30 de diciembre de 2006

Documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador.

4.6.3. Orden de pago o transferencia

Esta forma de pago es la más informal de las existentes entre el importador y el exportador. Se usa cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país. Es barata y ágil.

El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque (caso de operaciones con pago anticipado).

La operatoria puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado. Este procedimiento no tiene ningún aval bancario.

4.7 Programas de apoyo a la exportación

Un elemento fundamental para incrementar las exportaciones, sin lugar a dudas es la promoción que se le pueda dar al producto tanto a nivel nacional como internacional, el gobierno mexicano ha implementado diferentes mecanismos para esta actividad en forma conjunta con diversas instituciones.

4.7.1. Apoyos para la promoción

Las ferias internacionales permiten la muestra de las cualidades culinarias de cada país participante, a fin de dar a conocer sus productos, con la posibilidad de conseguir futuros compradores. Es importante la participación en este tipo de eventos ya que de esta forma se da a conocer el producto.

En Japón, las ferias mas destacadas son:

- Feria Internacional de Alimentos y Bebidas FOODEX Japan (se realiza anualmente en el mes de marzo en Makuhari Messe, Chiba)
- Feria Internacional de Hoteles y Restaurantes Hoteles Japan (anualmente realizada en el mes de marzo en Tokyo Big Sight)
- Feria Internacional de Equipos de Servicio Alimenticio, CATEREX JAPAN (presentación anual en el mes de noviembre en Tokyo Big Sight)
- Feria Internacional de Máquinas para la Industria Alimenticia, FOOMA JAPAN (anual en el mes de junio en Tokyo Big Sight)
- Feria especializada en Restaurantes y alimentos de "Take Out", WORL FABEX (anualmente realizada en el mes de abril en Tokyo Big Sight)

Otro medio de promoción es a través de:

- **Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)**

Tiene como objetivo promover las exportaciones a través de la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior, y fomentar la cultura exportadora.

A través de reuniones estatales (convocadas por las Delegaciones Federales de Secretaría de Economía y los Gobiernos de los Estados y realizadas mensual o bimestralmente), los exportadores o potenciales exportadores presentan a los servidores públicos y representantes de los organismos empresariales presentes, las problemáticas y propuestas de agilización de trámites en materia de comercio exterior, con objeto de discutir las y de ser posible resolverlas "en el mismo lugar y momento".

Aquellas problemáticas que no pueden resolverse en el nivel estatal o sean de competencia federal, deberán remitirse a la Dirección de COMPEX, esto con el objeto de que sean clasificadas de acuerdo a su temática, ingresadas en la base de datos COMPEX y canalizadas a las autoridades competentes en su nivel federal (ver Foro Virtual de Exportación).

COMPEX gestiona ante las dependencias correspondientes la pronta resolución de las problemáticas y responde a la brevedad posible. También, coordina reuniones de trabajo mensuales con los Miembros Permanentes del Sector Público de la Comisión para actualizar la información sobre los casos presentados y obtener el mayor número de respuestas. Cuando la naturaleza de los casos lo amerita, convoca a las partes y dependencias involucradas a reunirse para buscar una alternativa de solución.

Propone y promueve ante las dependencias medidas para la agilización de trámites administrativos y la eliminación de obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador.

- **MexBest**



Es la imagen institucional creada para presentar y promover los productos agroalimentarios del campo mexicano, con calidad de exportación a través de las más importantes ferias y exposiciones del sector agroalimentario, que se llevan a cabo en los principales mercados de exportación.

El grafismo MEXBEST simboliza el movimiento perpetuo de los aztecas y pretende comunicar la evolución constante del comercio en los productos agroalimentarios mexicanos en el entorno global.

MEXBEST pretende lograr que un mayor número de productores promocionen la calidad, volumen, inocuidad, presentación y disponibilidad de sus productos en los

mercados internacionales y con ello conseguir mayores nichos de mercado e incremento de sus ventas.

El apoyo se brinda en el espacio de exhibición, el acondicionamiento, envío y recepción de muestras, gafetes de expositor, traducción y asesoría antes y durante el evento. Se busca consolidar la imagen de MexBest ya reconocida internacionalmente como la participación de México en los eventos del sector de alimentos, agroalimentarios y pesquero⁴¹

4.8 Apoyos financieros

Para obtener recursos económicos, pueden sugerirse préstamos otorgados por entidades financieras que promuevan el proceso exportador. Las instituciones que otorgan préstamos se dividen como a continuación se explica:

4.8.1 Programas de Financiamiento

- **Financiera Rural**

Financiera Rural otorga créditos a las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades productivas vinculadas con el medio rural, fomentando proyectos que impulsen un desarrollo integral del sector. Para ello ha desarrollado programas y productos de crédito enfocándose en atender fundamentalmente a pequeños y medianos productores, los créditos que ofrece son:

- *Crédito de Habilitación o Avío.* Operación que tiene definido específicamente el destino que debe darse al importe del préstamo, cuyo plazo puede establecerse de acuerdo a la viabilidad del proyecto sin exceder el plazo máximo que es de dos años. El acreditado deberá invertir el importe del crédito en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos

⁴¹ MEXBEST, en <http://www.mexbest.com.mx/Scripts/WebObjects.dll>, consultado el 9 de enero de 2007

de explotación indispensables para los fines de la empresa. El objetivo principal es financiar el capital de trabajo para cubrir los gastos directos de la empresa.⁴²

- *Crédito Refaccionario*. Financiamiento con destino específico a mediano o largo plazo para la adquisición de maquinaria, equipo, unidades de transporte, ganado, construcción o adaptación de inmuebles, obras de infraestructura.

El objetivo principal es financiar la adquisición de activos fijos, apoyar el ciclo de inversión de las actividades o ramas relacionadas con el medio rural.

El plazo máximo del Financiamiento será de 10 años, pudiendo haber ministraciones parciales de acuerdo con las necesidades particulares o grado de avance de cada proyecto. En el caso de maquinaria/equipo usado, el plazo deberá ser menor o igual a la vida útil del bien determinada en el peritaje⁴³.

- *Crédito Simple*. Crédito no Revolvente para apoyar proyectos enfocados a la producción de bienes, prestación de servicios y comercialización de bienes en el medio rural, que ofrece flexibilidad en cuanto al destino del crédito. Tiene como objetivo apoyar en los requerimientos de capital de trabajo permanente sin que se requiera un destino específico. El plazo máximo de este financiamiento es de 2 años.⁴⁴
- *Factoraje*. Contrato por el cual la Financiera Rural se obliga a adquirir y/o anticipar de sus clientes derechos de crédito no vencidos. El objetivo es ofrecer liquidez a empresas vinculadas al medio rural interesadas en proveer insumos a entidades u organismos públicos y empresas cedentes, que en sus políticas de pago contemplan plazos para cubrir sus compras, limitando la participación de productores que carecen de recursos suficientes para cumplir con esas condiciones.

⁴² Financiera Rural, en <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, consultado el 6 de Enero de 2007

⁴³ Ibidem

⁴⁴ Ibidem

En los casos anteriores, el monto por sujeto de crédito es de 7,000 UDI's mínimo, el máximo es de acuerdo a la aprobación de crédito individual. La tasa es variable o fija de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación.

Se cobra una comisión por apertura, (una sola vez sobre el importe del crédito), de acuerdo con la Tabla de Comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia. El plazo máximo del financiamiento será 2 años, pudiendo haber ministraciones parciales de acuerdo a las necesidades particulares o grado de avance de cada proyecto. Solicitando las garantías naturales del crédito, pudiéndose pactar adicionalmente garantías personales (deudores solidarios) o garantías hipotecarias o prendarias.

Los requisitos para solicitar el crédito son mediante Contrato de Crédito, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, e inscripción del mismo ante el Registro Público de Comercio o de la Propiedad dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente y/o montos de la operación.⁴⁵

- *Crédito en Cuenta Corriente (Revolvente)*. Este crédito está enfocado a financiar clientes cuyas actividades de producción de bienes, prestación de servicios y comercialización, se efectúan en ciclos cortos, generando con ello ingresos y egresos de manera frecuente, constante y predecible, requiriendo de financiamiento de corto plazo de manera inmediata con el fin de no interrumpir su actividad productiva. Dichos clientes pueden realizar sus actividades durante un mismo ciclo, o durante dos o más ciclos productivos consecutivos, y el flujo de efectivo del proyecto determina los requerimientos de recursos. El objetivo es financiar operaciones de compra-venta y capital de trabajo, relativo a actividades relacionadas con el medio rural directamente o a través de un Intermediario

⁴⁵ Ibidem

Financiero Rural y que pueden ejercer a través de una línea de crédito, permitiendo varias disposiciones y restituyendo la línea en forma revolvente.

El monto mínimo es de 20,000 UDI's, con plazos de hasta tres años. Durante dicho periodo se podrán efectuar varias disposiciones con plazos de hasta 180 días. Esta condición podrá modificarse previa justificación ante la instancia de autorización del crédito correspondiente. El vencimiento de la última disposición no podrá rebasar el plazo de la línea de tres años.⁴⁶.

- *Crédito de Habilitación o Avío Multiciclos*. Es un financiamiento a mediano plazo con destino específico para capital de trabajo simplificando a su vez, el proceso de contratación para productores cuya continua operación justifica un contrato Multiciclos, debiendo invertirse precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa. Es importante destacar que en especial este crédito no se recomienda con clientes nuevos. Busca simplificar el proceso de contratación para aquellos productores cuyas actividades se realizan ciclo con ciclo en un mismo predio. El producto permite que se puedan cambiar los cultivos o alternarse de un ciclo a otro. Las actividades productivas se efectúan normalmente en una misma ubicación, superficie o instalaciones, y podrán ser las mismas en forma repetitiva, o en su caso, la actividad puede también cambiar o alternarse con similares condiciones de un ciclo a otro (ejemplos: cambio de cultivo de maíz a sorgo por ciclo, los invernaderos). Por ende, este financiamiento tiene la opción de considerar actividades similares múltiples, indicando las sustitutas.

El monto mínimo es de 7,000 UDI's, el máximo sin garantías reales adicionales podrá ser de hasta 70,000 UDI's por socio en caso de figuras asociativas, y hasta de 200,000 UDI's para personas físicas. De excederse los límites anteriores, se deberán solicitar garantías reales adicionales de al menos el mismo monto del crédito, de acuerdo a la

⁴⁶ Ibidem

aprobación de las instancias de crédito correspondiente. Con una tasa fija o variable de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. La Tasa Fija será revisable cada año y estará pactada contractualmente. Con un plazo de hasta tres años.

Este crédito se adquiere mediante un contrato de acuerdo al modelo específico para esta modalidad, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente.

El contrato deberá contemplar que las ministraciones para ciclos subsecuentes podrán ser ajustadas, debiendo quedar establecido en el pagaré correspondiente, el monto entregado en cada ciclo. Este margen de revisión permitirá ajustar el monto a ministrarse en los ciclos subsecuentes en función de los costos observados, siempre y cuando el proyecto siga siendo viable, aún con el incremento en dichos costos.⁴⁷.

- *Crédito Integral*. Financiamiento por medio del cual se apoya en forma complementaria todo el ciclo productivo, desde la producción, hasta el acopio, acondicionamiento y comercialización. Con el propósito de apoyar las actividades agrícolas buscando el ahorro de gastos operativos y aumentar con esto la eficiencia, mediante el otorgamiento de dos créditos complementarios y consecutivos que permiten en principio financiar el capital de trabajo para la adquisición de materias primas y acopio y posteriormente apoyarles en la etapa de comercialización de los productos.

El monto mínimo es de 500,000 UDIS's (se podrá considerar una línea de crédito menor, de acuerdo a la aprobación de crédito individual). Mediante la firma de un Contrato de Crédito que contempla dos créditos, uno de Habilitación o Avío y un Prendario o Simple con garantía prendaria, debiendo con el importe del segundo crédito pagar el crédito de Habilitación o avío, y entregando al mismo tiempo los

⁴⁷ Ibidem

Certificados de Depósito y Bonos de Prenda que amparan la comercialización. Con una tasa correspondiente de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación.⁴⁸

Con un plazo máximo de 18 meses en total. El plazo máximo para las disposiciones al amparo del Avío, se establecerá en función del tiempo requerido desde la producción hasta la entrega del producto en el almacén. El plazo máximo para las disposiciones al amparo del Crédito Prendario será de 180 días.⁴⁹

- **Fondo de Capitalización e Inversión al Sector Rural (FOCIR)**

Las inversiones de capital se dividen en cuatro grandes grupos, dependiendo del tamaño y nivel de desarrollo de las empresas en las que se invierte:

- *Capital Semilla*: Empresas que no han establecido operaciones comerciales y que están en la etapa de investigación y desarrollo de producto.
- *Capital de Desarrollo*: Empresas que estén en las etapas iniciales de desarrollo de producto, manufactura, mercadeo y venta.
- *Capital de Expansión*: Empresas que están consolidadas en su mercado y buscan crecer mediante proyectos de expansión orgánica o a través de adquisiciones.
- *Capital de Consolidación*: Compañías que buscan lograr una masa crítica que les permita acceder a los mercados públicos de capital mediante una colocación primaria de acciones o que las prepare para ser adquiridas por un jugador estratégico.⁵⁰

⁴⁸ Ibidem

⁴⁹ Ibidem

⁵⁰ FOCIR, en <http://www.focir.gob.mx/>, consultado el 6 de Enero de 2007

Dependiendo del tamaño y nivel de desarrollo de las empresas se calcula que en promedio el monto requerido es de:

“Capital Semilla para la investigación y desarrollo

100 - 1 000 mil dólares americanos (mda)

Capital de Desarrollo para el inicio de operaciones

500 - 5 000 mda

Capital de Expansión para el crecimiento

2 000 - 20 000 mda

Capital de Consolidación para preparar colocación pública o adquisición

10 000- 50 000 mda”⁵¹

- **Fondo de Inversión de Capital de Agronegocios (FICA)**

El Fondo de Inversión de Capital de Agronegocios (FICA) tiene como objetivo apoyar a las pequeñas y medianas empresas que requieren de financiamiento para consolidar su crecimiento. Funciona como un vehículo de inversión para aquellos negocios que participen en cadenas productivas de bienes con presencia y aceptación comprobada en el mercado al reunir recursos tanto del sector privado como del gobierno federal y dirigirlos a proyectos de integración de cadenas productivas.⁵²

- **Fondo de Proyectos Productivos e Infraestructura Productiva para el Desarrollo Económico (FOPRODE)**

FOCIR, en coordinación con la Secretaría de Economía y los Ejecutivos de los Gobiernos Estatales, han convenido apoyar proyectos que fomenten e integren cadenas productivas que fortalezcan la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) establecidas en México; promuevan su fortalecimiento y

⁵¹ Ibidem

⁵² Ibidem

generen negocios de alto valor agregado, a partir de la aplicación de conocimientos y avances tecnológicos. “Es así, que la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME autorizó, en el 2006, la entrega de 200,000,000 (Doscientos millones de pesos) al programa "Fondo de Proyectos Productivos e Infraestructura Productiva para el Desarrollo Económico" (FOPRODE)”.⁵³

- **Programa de Opción PYME**

Con el objetivo de fomentar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al capital de riesgo en México, y de manera conjunta con la Secretaría de Economía, se ha diseñado un mecanismo denominado Opción PYME que incentive a los inversionistas privados a canalizar recursos hacia proyectos productivos en este tipo de empresas.

La Opción PyME es un instrumento que asegura a los inversionistas institucionales el derecho a recuperar un porcentaje del capital invertido en una micro, pequeña o mediana empresa en caso de que el negocio resulte no rentable. La operación de este instrumento permite acotar la eventual pérdida de la inversión, lo cual genera un mayor nivel de certidumbre a los inversionistas.⁵⁴

4.8.2 Banca múltiple

- **Nacional Financiera, S.C. (NAFIN)⁵⁵**

Otorga préstamos a la Pequeña y Mediana Empresa para ser utilizado en la obtención de capital de trabajo o adquirir activo fijo para la empresa. Por este medio se

⁵³ Ibidem

⁵⁴ Ibidem

⁵⁵ Nacional Financiera: Financiamiento Pymes, Crédito Pyme, en <http://www.nafin.com/portalfnf/?action=content§ionID=2&catID=619&subcatID&620>, consultado el 2 de enero de 2007

obtienen recursos para la empresa, mediante diversos bancos, entre los que destaca Santander y Banorte.

- **Crédito Pyme Santander**

Los plazos de pago van desde los 18 meses para capital de trabajo hasta 36 meses para la adquisición de activos fijos. Este crédito es otorgado bajo un programa conjunto con NAFIN y la Secretaría de Economía para invertir en:

- Capital de trabajo
- Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles)

El crédito lo pueden solicitar empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda y que su operación sea inferior a 3 años)

“El monto del préstamo varia de \$50.000.00 hasta \$750,000.00 pesos, a una tasa fija durante los 36 meses de duración del plazo. Cuando el crédito es usado para la adquisición de activo fijo, la garantía es 1 a 1; es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en este caso, el inmueble adquirido formará parte de esta garantía. Cuando el crédito es usado con este fin, el máximo a financiar es hasta el 80% del valor del activo fijo.”⁵⁶

En caso de que el crédito sea usado para capital de trabajo, el monto tiene un plazo de 18 meses con tasa fija. La garantía es igual al valor total del préstamo.

Solamente para empresas en operación podrá otorgarse al mismo tiempo un crédito para capital de trabajo y otro para activo fijo sin que la suma de los créditos en su conjunto exceda de \$ 1 millón de pesos.

⁵⁶ Ibidem

“Para personas físicas con actividad empresarial y empresas nuevas, el monto del préstamo oscila entre los \$50,000.00 y \$400,000.00 pesos. A un plazo de 18 meses cuando el préstamo es para capital de trabajo y 36 meses para la adquisición de activo fijo, con las mismas garantías antes mencionadas.” Se cobra una comisión de apertura del 1.5% del monto del crédito solicitado.⁵⁷

- **Crédito Pyme Banorte**

Este crédito ofrece apoyo para: pre-exportación, ventas de exportación directa e indirecta, proyectos de inversión de exportación y reestructuración de pasivos. Se tiene una tasa fija y variable, el monto puede ser de hasta 1 millón de dólares estadounidenses con un plazo de hasta 5 años.⁵⁸

4.8.2 Banca privada

Se puede acceder a la mayoría de los créditos bancarios por medio de NAFIN al igual que de forma independiente. Siento este el caso, desarrollaremos el préstamo por parte de Bancomer.

- **Financiamiento a la exportación.**

Es el producto a través del cual Bancomer apoya a sus clientes exportadores, mediante el financiamiento de sus ventas al extranjero de bienes o servicios de origen nacional. Se otorga una tasa de interés internacional (LIBOR), con la posibilidad de disponer de los recursos el mismo día con plazos de pago de acuerdo a las necesidades de la empresa o negocio. El financiamiento para empresas que realizan ventas a plazo a los mercados extranjeros, con la finalidad de estimular las ventas a plazo del exportador nacional.

⁵⁷ Productos servicios financieros para PYMES: crédito, comercio en línea, en http://www.santander.com.mx/pymes/productos/pr_credpyme.html, consultado el 2 de enero de 2007

⁵⁸ Banorte: El Banco Fuerte de México, en http://www.banorte.com/portal/banorte.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageBusiness&productId=62&trends=8, consultado el 2 de enero de 2007

Las ventajas que se podrían presentar sería la competitividad al vender a plazo, se puede obtener hasta el 100% del financiamiento de las ventas al exterior, y se realiza el pago de capital e intereses al vencimiento. Los plazos de pago pueden variar de 180 días hasta 2 o 5 años.

Los requisitos para solicitar el préstamo son:

- Contrato, línea de crédito o autorización especial de crédito
- Pagaré o aviso de disposición
- Relación de facturas con una antigüedad no mayor de 60 días
- Carta compromiso del cliente
- Presentar relación de facturas nuevas al menos por el importe del saldo insoluto cada periodo revisión de tasa

- **Financiamiento a la pre-exportación**

Tiene como objetivo apoyar el capital de trabajo en sus fases de adquisición, producción, acopio e inventarios de la empresa exportadora.

Presenta las mismas características en cuanto a la tasa de interés y monto a financiar que el financiamiento a la exportación y el tipo de moneda en el cual se efectúa el préstamo. El plazo para el pago es de 180 días. Los requisitos para poder solicitar este préstamo son:

- Contrato, línea de crédito o autorización especial de crédito
- Pagaré
- Relación de perdidos en firme o contratos de suministro, ambos con una antigüedad no mayor a 60 días
- Carta compromiso del cliente

Los préstamos otorgados por los bancos para el fomento a las exportaciones presentan la característica común de contar con la tasa LIBOR, que es la más baja a nivel internacional.⁵⁹

4.8.3 Apoyos a la Comercialización

Los apoyos fiscales son indispensables para poder hacer del acto de exportación una actividad rentable. Algunos de los apoyos que se tienen son:

- **Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)**

Este programa es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

Los beneficiarios son:

- Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año;
- Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales;
- Las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía;

⁵⁹ Bancomer, en <http://www.bancomer.com.mx/>, consultado el 2 de enero de 2007

- Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto, de las exportaciones indirectas únicamente se considerará el 80 por ciento de su valor.

Los beneficios que se presentan con este programa son:

- Devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles;
- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y
- Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.
- Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por esta Secretaría y, en su caso, la ratificación de vigencia.

La constancia ALTEX (documento que acredita a los titulares de este programa) tiene una vigencia indefinida siempre que su titular presente en tiempo su reporte anual y se cumpla con los requisitos y compromisos siguientes:

- Demostrar que cumplen con los requisitos mínimos de exportación, y
- Presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

Los incentivos que se presentan para la exportación son diversos, desde programas de la banca privada, hasta exenciones fiscales, permitiendo obtener grandes ventajas en el proceso. Es solo cuestión de seleccionar el programa o crédito adecuado a las necesidades de la empresa para poder iniciarse en el proceso exportador.⁶⁰

- **IMMEX**

Esta es la nueva figura para empresas exportadoras. Con la entrada del Nuevo Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación surgirán las empresas IMMEX, en sustitución de las que ahora son llamadas maquiladoras y Pitex, estas últimas que cuentan con Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.

Ello, porque el ordenamiento fusiona a las más de dos mil 822 firmas que operan con Programas de Maquila y a las cerca de tres mil cien que cuentan con Pitex.

Con los cambios, las Pitex no tendrán que pagar o retener el Impuesto al Valor Agregado por adquirir su materia prima de proveedores locales, pero conservarán su esquema hacendario, pues deberán pagar el ISR como hasta ahora.

De ahí que si bien entrarán en vigor nuevas normas, el Decreto Maquilador no se derogará; seguirá vigente, a fin de que las ensambladoras sigan con el régimen fiscal actual.

De acuerdo con las secretarías de Hacienda y Economía, las compañías utilizaban los programas de impulso al comercio exterior para evadir impuestos, porque importaban más materia prima de la que podían manejar, y en ocasiones no la exportaban, sino que la retenían o la vendían en el mercado nacional, pese a que las ventajas fiscales sólo son para exportar⁶¹.

⁶⁰ Fomento a las exportaciones, en <http://www.economia.gob.mx/?P=730>, consultado el 2 de enero de 2007

⁶¹ El Financiero, en <http://www.imece.com.mx/Noticias20061020.htm.htm>, consultado el 9 de enero de 2007

- **Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)**

Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) es un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante el cual se les permite importar con arancel advalorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional. Estos programas se establecieron en el decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 2000.

Las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto PROSEC podrán importar con el arancel advalorem preferencial especificado en el artículo 5 del mencionado decreto, diversos bienes no regionales para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas. Además, refleja algunos de los beneficios para productos específicos.

Los beneficiarios del PROSEC son las personas morales que soliciten la autorización o la ampliación del Programa, denominado “Solicitud de autorización o ampliación de Programa de Promoción Sectorial PROSEC”.

Existen dos tipos de PROSEC:

- *Para productores directos.*- Se considera a la persona moral que manufactura las mercancías.
- *Para productores indirectos.*- Se considera a la persona moral que somete a un proceso de manufactura los bienes.

En caso de aprobar la solicitud, se emitirá la autorización o ampliación del Programa mediante oficio resolutivo en papel seguridad firmado por el Director General de

Servicios al Comercio Exterior, el Delegado o Subdelegado Federal, que incluirá los datos siguientes:

- Nombre o razón social del titular del Programa, domicilio fiscal y Registro Federal de Contribuyentes;
- Número de Programa, tipo de programa y sector(es);
- Las mercancías a producir y los bienes a importar autorizadas al amparo del programa, clasificadas por fracción arancelaria con inclusión de la descripción respectiva, y
- El nombre y Registro Federal de Contribuyentes de todos los productores indirectos.

Al recibir la autorización del Programa o su ampliación, el representante legal del solicitante o la persona que éste acredite, firmará la constancia de que recibe en buen estado el documento, y se hará responsable de su correcto uso. Se delega en los delegados y subdelegados federales la facultad de resolver sobre la autorización, modificación, cancelación y, en su caso, otorgar la inscripción, para operar bajo los programas de promoción sectorial, así como aplicar las disposiciones de carácter general en la materia⁶².

- **Empresas de Comercio Exterior (ECEX)**

Con la finalidad de apoyar a las medianas y pequeñas empresas en materia de comercio exterior, el Gobierno Federal ha establecido una serie de programas e instrumentos que apoyen a las exportaciones.

Uno de estos instrumentos es el de las Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se ha impulsado la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de éstas con el fin de

⁶² Cámara Nacional de la Industria del Vestido, en <http://www.cniv.org.mx/c exterior/prosec.pdf>, consultado el 8 de enero de 2007

incrementar su demanda y así mejorar las condiciones de competencia internacional para las mercancías nacionales⁶³.

- **Devolución de impuestos de Importación a los Exportadores (DRAWBACK)**

El objetivo es devolver a los exportadores el valor del impuesto general de importación pagado por bienes o insumos importados que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o alteración⁶⁴.

4.9 Tasas de interés nacionales e internacionales

Es importante conocer las tasas interés que se presentan en el territorio nacional como internacional, para que de acuerdo a las necesidades y posibilidades de pago, se tome la decisión del préstamo al cual se acudiría. Mediante datos promedio de los últimos 7 años de los préstamos que se otorgan a nivel nacional e internacional, se realiza un comparativo para detectar el área de mayor oportunidad a la cual se puede recurrir en caso de ser necesario el financiamiento. Se realizará la comparación entre los Certificados de la Tesorería (CETES), Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE), Bancomext, PRIME RATE y Tasa LIBOR.

CUADRO I CERTIFICADO DE LA TESORERÍA

Año	Tasa %
2000	16.37
2001	11.99
2002	7.32
2003	6.42
2004	7.04
2005	9.61
2006	7.45

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con datos del Banco de México.

⁶³ Secretaría de Economía, en <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=735>, consultado el 25 de enero de 2007

⁶⁴ Ibidem

Las tasas de interés de los Certificados de la Tesorería (CETES), han mostrado en los últimos años una tendencia a la baja comparada con los dos años iniciales, dando un promedio porcentual de los siete años analizados de un 9.46%. Estos certificados son títulos de crédito al portador denominados en moneda nacional a cargo del Gobierno Federal. Estos títulos pueden o no devengar intereses, quedando facultada la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para colocarlos a descuento o bajo par. Los montos, rendimientos, plazos y condiciones de colocación, así como las demás características específicas de las diversas emisiones, son determinados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente la opinión del Banco de México. Por lo general se emiten CETES a 28, 91, 182 y 364 días, aunque se han llegado a emitir CETES a 7 y a 14 días, y a 2 años⁶⁵.

CUADRO 2 TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA DE EQUILIBRIO (TIEE)

Año	Tasa %
2000	16.68
2001	12.89
2002	8.17
2003	6.83
2004	7.14
2005	9.61
2006	7.52

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con datos del Banco de México.

Esta es la tasa de interés a distintos plazos calculada por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones de banca múltiple mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional⁶⁶. Esta tasa de interés de igual forma presenta una baja, dando un promedio del periodo consultado de 9.26%.

⁶⁵ Glosario de Economía , en <http://www.economia.com.mx/glosario.htm>, 25 de enero de 2007

⁶⁶ Glosario de Economía, en <http://www.economia.com.mx/glosario.htm>, 25 de enero de 2007

BANCOMEXT

Tasa de interés para créditos de primer piso.

La tasa de interés que se aplica a los créditos se establece en función de los siguientes factores:

- Historial crediticio de la empresa
- Estructura financiera de la empresa (apalancamiento, rentabilidad, liquidez)
- Riesgo del sector – en el que esta catalogada la empresa. Como ejemplo el sector primario es de alto riesgo.
- Riesgo de mercado – considerando el riesgo que representa el mercado destino de las exportaciones de la empresa. Ejemplo de esto es la diferencia de riesgo entre exportar a Estados Unidos que a Venezuela.

A la tasa de referencia se le adiciona la sobretasa de mercado y el costo del riesgo:

- La sobretasa de mercado oscila entre 1 hasta 4 puntos porcentuales (pp).
- El costo de riesgo esta en función de su calificación de cartera:
 - A = 1 pp
 - B = 2 pp
 - C = 4 pp

Composición de tasa para crédito de corto plazo:

Tasa Base	Sobretasa Fija	ISR*	Sobretasa de Mercado	Costo de Riesgo	Tasa al Cliente
5.30	1.00	0.325	1.5	1.5	9.62

Tasa LIBOR a 360 días al 22 de Enero de 2007 = 5.3%

- Se adiciona el Withholding Tax (5.152% sobre la tasa LIBOR + sobre Tasa Fija)

La tasa de interés que se aplica a los créditos se establece en función del plazo del crédito:

- Corto Plazo: se puede otorgar en un rango que va desde 9.5% hasta 11%. Se considera corto plazo para periodos menores a 2 años.
- Largo Plazo: se pueden otorgar en un rango que va desde 10.5% hasta 13%. Se considera largo plazo para periodos mayores a 2 años.

Ambos dependen de los factores de historia crediticia, estructura de la empresa, riesgo del sector y riesgo de mercado.

CUADRO 4 ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (PRIME RATE)

Año	Tasa %
2000	9.19
2001	7.13
2002	4.71
2003	4.50
2004	4.29
2005	6.10
2006	7.94

Fuente: Federal Reserve Board (United Status of America)

La PRIME RATE presenta un promedio del 6.27%, siendo una de las más bajas junto con la Tasa Libor. La PRIME RATE es la tasa preferencial a la que prestan los bancos comerciales, en los mercados de Nueva York y Chicago. La tasa prima (Prime Rate) constituye una tasa mundial que varía constantemente en función de la demanda del crédito y de la oferta monetaria; pero también en función de las expectativas inflacionarias y los resultados de la cuenta corriente en la balanza de pagos de los Estados Unidos de América⁶⁷.

⁶⁷ Glosario de Términos Financieros, en http://www.condusef.gob.mx/Seccion_Fija/glosario/glosario_esp/t.html, consultado el 25 de enero de 2007

**CUADRO 5 UNION EUROPEA - THE LONDON INTERBANK OFFERED RATES -
(LIBOR)**

Año	Tasa %
2000	6.85
2001	3.74
2002	2.17
2003	1.37
2004	2.19
2005	4.09
2006	5.36

Fuente: British Bankers Association (BBA)

Por definición, la tasa Libor, es la tasa promedio que queda fijada por las operaciones realizadas por los más importantes euro bancos diariamente a las 11a.m (hora de Greenwich) en el mercado de Londres; por lo que se puede generalizar que la tasa Libor refleja el costo de los bancos para financiar sus recursos en dólares en el euro - mercado⁶⁸. Se presenta con un 3.68% promedio de los siete años consultados se presenta como la mejor alternativa, dado que es la que presenta la tasa de interés más baja de las opciones antes mencionadas.

Los préstamos mediante intermediarios financieros son sugeridos solo cuando quien pide el préstamo no cuenta con la solides para realizarlo por si solo. A pesar de ello, las tasas se presentan lo más bajas posibles para fomentar las exportaciones. En cuanto a los préstamos pedidos con un respaldo financiero sólido, las tasas de interés internacionales representan una gran ventaja, ya que no se agregan comisiones efectuadas por los intermediarios (aunque sean bajas). Es por ello que el respaldo en base a la solides de quien solicite el préstamo influenciará el tipo de préstamo (ya sea nacional o internacional) al cual se recurrirá.

⁶⁸ Transparencia, en <http://transparencia-economica.mef.gob.pe/glosario/endeudamiento.asp>, consultado el 25 de enero de 2007

CONCLUSIONES

El desarrollo del comercio internacional se logra mediante la intersección de esferas de producción, demanda y distribución de una nación con otra, que se acoplan de tal manera que se generan vías de interacción en las cuales se genera un intercambio de funciones. Estas funciones son abastecidas o suplidas en función de la capacidad de cada elemento participante. De esta forma, el comercio internacional se basa en el abastecimiento y generación tanto de una oferta como de una demanda, con el fin de lograr un equilibrio entre ambas partes.

La diferencia económica del intercambio de bienes y servicios entre países desarrollados y en vías de desarrollo se basa principalmente en el grado de industrialización de la mercancía objeto de intercambio. Los países en vías de desarrollo basan su comercio en productos de bajo valor agregado, por lo que los ingresos sustanciales se dan en grandes volúmenes.

México cuenta con una posición geográfica privilegiada debido a que se encuentra próximo a la “potencia” mundial, Estados Unidos, la única desventaja que se presenta es que el principal producto de exportación es el petróleo en su forma más sencilla. Ejemplo de esto es la importación de gasolina para cubrir las carencias de producción nacional. Pero la principal desventaja que se presenta en esta relación es el impacto directo de las fluctuaciones de la economía estadounidense.

La producción y consumo de nopal en México puede remontarse a la historia prehispánica. Las técnicas de cosecha se basan principalmente en tradiciones familiares, a pesar de ello se tienen algunas técnicas específicas, así como el espacio entre plantas y su orientación respecto al sol para obtener los mejores resultados en las cosechas. También se han desarrollado formas de producción bajo condiciones controladas para potencializar aún más la cosecha. Fertilización, control de plagas, la época de plantación y demás cuidados que requiere la planta también juegan un papel

importante. Para ello es necesario contar con los elementos técnicos necesarios de manera que se obtengan los mejores resultados por cosecha.

En cuanto a los principales competidores del nopal, es Chile, dirigiendo su producto al estado de Nueva York, en tanto que el destino de las exportaciones de nopal por parte de México se centra principalmente en los países de la frontera norte de EU. La presentación de cápsulas de nopal deshidratado, puede abrirse camino a diferentes mercados debido a que no es necesaria la muestra de formas de preparación y combinación de platillos que se presentan con el nopal vendido en fresco, en escabeche o salmuera, ya que con esta presentación no se presentan las facciones físicas originales del nopal, que en algunos casos puede resultar un poco repugnante debido a la “baba” que genera

Por las cualidades naturales que posee el nopal, se prevé sea para consumo de personas con problemas de peso, que presenten ciertas enfermedades o solo para el mantenimiento de la salud física. Japón, cuenta con altos niveles de población adulta, esto es debido a los bajos índices de natalidad y disminución de la mortandad. Los usos y costumbres de la nación pueden jugar un rol importante en la forma en que el producto puede ser visto, al igual que las leyes a las cuales se encuentra sujeto. De esta forma; al entender los requerimientos bajo los cuales se rige la importación del producto, la persona física o moral que tenga planeado penetrar en ese mercado debe cumplirlos para evitar contrariedades posteriores y confirmar la viabilidad para consumo humano del producto.

La existencia de normas que rigen la calidad del producto, garantizan que no sea dañino a la salud, dando confianza a los compradores en la seguridad de consumo. Las normas mexicanas y japonesas son tan similares en cuanto a los requerimientos para garantizar la calidad de los productos que se comercializan, por lo que cumpliendo con los requisitos nacionales, no se presenta mayor dificultad para cumplir con las del mercado meta. Las adaptaciones al producto que se requieren para poder ser

presentado al consumidor final van desde la traducción adecuada de la etiqueta y sepa que es lo que se le vende hasta el tipo de presentación a usar.

Desde el inicio de la comercialización de un producto, se deben cumplir con estándares de calidad que garanticen la correcta producción y aportaciones a la salud, esto a nivel nacional. Posteriormente a esto y si se cuenta con la capacidad ociosa para poder iniciar el proceso exportador, se debe contar con un primer contacto en el extranjero y captar un comprador para poder iniciar las negociaciones. El medio de transporte a usar, debe ser el más adecuado de acuerdo al volumen y frecuencia con la que se enviará la mercancía, siendo la mejor opción el envío marítimo para grandes volúmenes y el aéreo para mercancía en pocas cantidades. Otro punto importante son los incoterms a usar ya que estos delimitan las responsabilidades tanto del comprador como del vendedor, siendo uno de los sugeridos en término Free On Board (FOB), ya que de esta forma, los costos unitarios no se ven tan elevados al comprador directo.

La presentación en la cual se muestren los bienes objeto de exportación debe ser la más adecuada considerando el medio de transporte a usar, y las exigencias del cliente final. Los contratos deben ser muy bien definidos en cuanto a responsabilidades sobre la mercancía y evitar futuras asperezas en la relación comercial. Las formas de pago es uno de los puntos más importantes, ya que de esto depende el cierre y determinación si el intercambio se realizó con éxito o no. Para ello es preferible contar con un intermediario que garantice el pago por los bienes ofrecidos, considerando que a pesar de representar un gasto, es una garantía del beneficio monetario al final del proceso.

La exportación de cápsulas de nopal deshidratado a Japón como posibilidad de diversificación comercial es viable debido al nivel de población con la que cuenta y los niveles de estrés que presenta. Esto es con el fin de mantenimiento del organismo, aunque posteriormente podría ser insertado en otros mercados manejando la idea de la belleza física y también en países con altos índices de sobrepeso para poder contrarrestar esta enfermedad debido a los malos hábitos alimenticios. En cuanto a los trámites aduanales, es imperante la existencia de un tratado de libre comercio amplio

que permita la inserción de productos mexicanos de forma más fluida. Las desventajas que se podrían presentar en el transporte sería principalmente el aumento de los precios del petróleo. Lo más importante para que un producto sea comercializado a nivel internacional son: la mercadotecnia que se realiza en el país destino, la calidad y la tropicalización del producto, es decir la adaptación al gusto de los consumidores.

Una alternativa que se podría presentar en el proceso exportador es el financiamiento para obtener recursos económicos los cuales podría necesitar la empresa para el proyecto. La mayoría de los bancos ofrecen préstamos con el fin de estimular el comercio internacional, con plazos de pago variantes y tasas de interés bajas a nivel internacional. Es por ello que ante la deficiencia de recursos financieros en la empresa, se puede recurrir a estos incentivos e iniciar la exportación. También se cuenta con programas sectoriales que otorgan créditos para el incremento en la producción o adquisición tanto de capital humano como inventario, permitiendo de esta forma, obtener lo necesario para cubrir una demanda extranjera.

ANEXOS

Anexo 1

Company name	SAMPOE INDUSTRIES LTD.
Product Name	Health Foods
ActiveMarket	Any Country
Company Name (English)	SAMPOE INDUSTRIES LTD.
Company Name (Japanese)	K.K. Sampoe
Address	Landic Bldg., 7-10-5, Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-0061
Main Office Prefecture	TOKYO
Main Office	Landic Bldg., 7-10-5, Ginza, Chuo-ku, Tokyo 104-0061
Telephone	03-3574-8381
Fax	03-3574-8384
E-Mail Address	adm@sampoe.com
Established	1967
Type of Business	Exporter, Importer
Capital (yen) <year>	10,000,000 <2001>
Annual Sales (yen) <year>	360,000,000 <2000>
Correspondent bank	Mizuho Bank, Nishi-Ginza Br.; UFJ Bank, Ginza Br

Company name	MATERIAL SCIENCE PRODUCTS & ENGINEERING INC.
Product Name	Health Foods, Health Care Equipment & Instruments, Animal Food Additives, Animal
E-Mail	mspe@rio.odn.ne.jp
ActiveMarket	Any Country
Company Name (English)	MATERIAL SCIENCE PRODUCTS & ENGINEERING INC.
Company Name (Japanese)	Material Science K.K.
Address	No. 102 Happiness Yarai Bldg., 4, Yarai-cho, Shinjuku-ku, Tokyo 162-0805
Main Office Prefecture	TOKYO
Main Office	No. 102 Happiness Yarai Bldg., 4, Yarai-cho, Shinjuku-ku, Tokyo 162-0805
Telephone	03-3260-9450
Fax	03-3260-9453
E-Mail Address	mspe@rio.odn.ne.jp
Company URL	http://www.mspe-tokyo.com
Company URL (other)	http://mspejp.com
Established	1988
Type of Business	Distributor, Importer, Sales & Marketing Consultant/Agent
Capital (yen) <year>	11,500,000 <2002>
Annual Sales (yen) <year>	300,000,000 <2002>
Correspondent bank	Bank of Tokyo-Mitsubishi, Kagurazaka Br.; Asahi Bank, Kagurazaka Br.

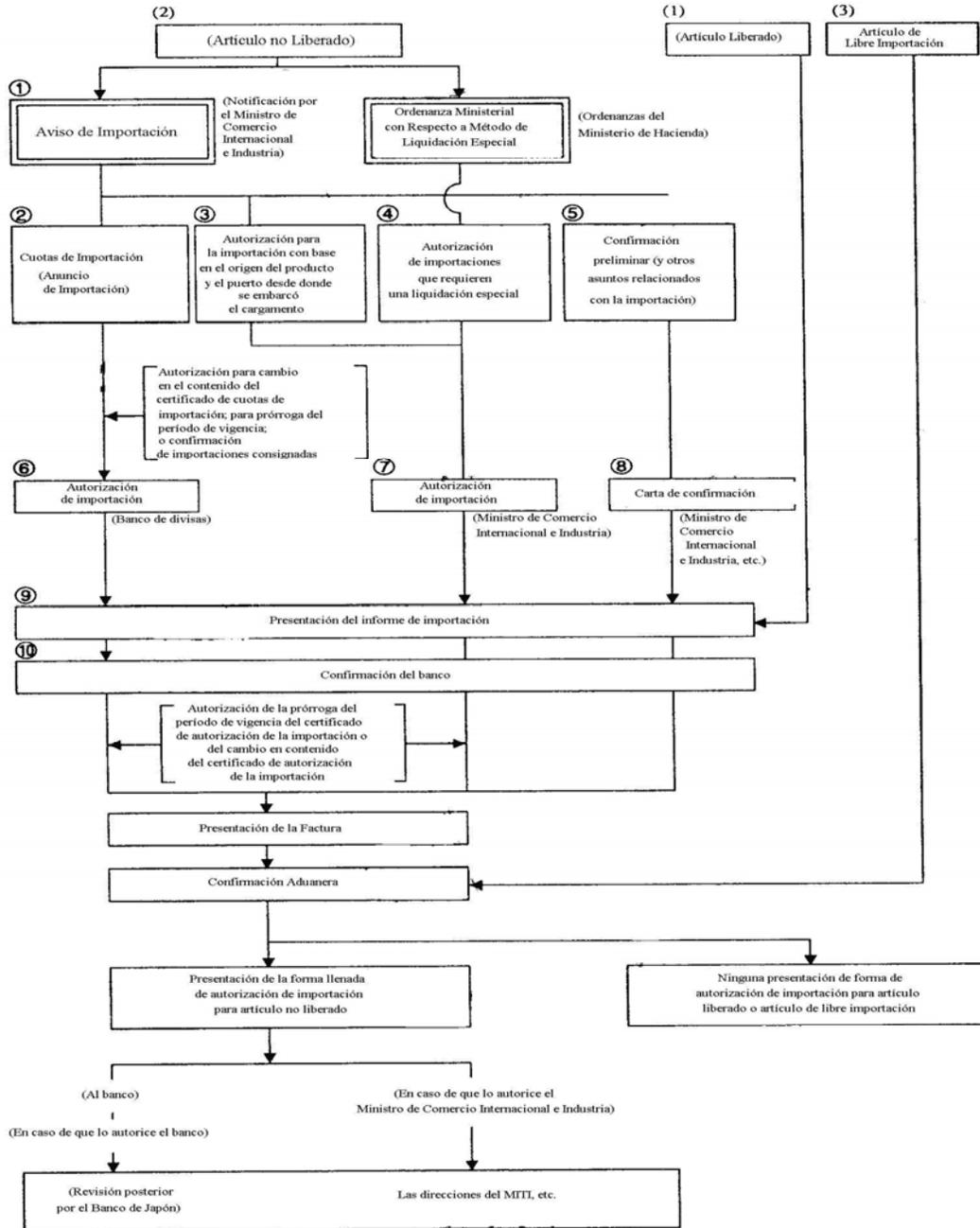
Company name	NICHIFUTSU BOEKI K.K.
Product Name	Foods, Health Foods
E-Mail	contact@nbkk.co.jp
ActiveMarket	Mainly EU,UK & Others
Company Name (English)	NICHIFUTSU BOEKI K.K.
Company Name (Japanese)	Nichifutsu Boeki K.K.
Prefecture	TOKYO
Address	Keiei Building Aoyama Shibuya 2-6-9. Shibuya-ku, Tokyo 150-0002<2-2-8, Minami-Aoyama, Minato-ku, Tokyo 107-0062>
Main Office Prefecture	TOKYO
Main Office	Keiei Building Aoyama Shibuya 2-6-9. Shibuya-ku, Tokyo 150-0002
Telephone	03-5464-5551
Fax	03-5464-5552
E-Mail Address	contact@nbkk.co.jp
Company URL	http://www.nbkk.co.jp
Company URL (other)	http://www.nbkk.co.jp
Established	1954
President	Benoit Chauvel
Type of Business	Importer
Capital (yen) <year>	50,000,000 <2001>
Annual Sales (yen) <year>	800,000,000 <>
Employee	20
Correspondent bank	Bank of Tokyo-Mitsubishi, Akasaka Br.; HSBC, Tokyo Br.

Company name	YAMAMOTO YAKUHIN KOGYO CO., LTD.
Product Name	Health Foods
E-Mail	yamayaku@nifty.com
ActiveMarket	Any Country
Company Name (English)	YAMAMOTO YAKUHIN KOGYO CO., LTD.
Company Name (Japanese)	Yamamoto Yakuhin Kogyo K.K.
Address	4-7-1, Honcho, Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo 103-0023
Main Office Prefecture	TOKYO
Main Office	4-7-1, Honcho, Nihonbashi, Chuo-ku, Tokyo 103-0023
Telephone	03-3241-6111
Fax	03-3270-5287
Established	1947
President	Makoto Yamamoto
Type of Business	Exporter, Importer
Capital (yen) <year>	80,000,000 <2001>
Annual Sales (yen) <year>	5,000,000,000 <2001>
Employee	30
Correspondent bank	Norin Chukin Bank, Otemachi Br.

Company name	CELEVENUS CO., LTD.
Product Name	Health Foods
Japanese Product Name	
E-Mail	ishiyama@celevenus.co.jp
ActiveMarket	N. America,Europe,Asia
User ID	069756
Company Name (English)	CELEVENUS CO., LTD.
Address	6F, 8-5-32, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052
Main Office Prefecture	TOKYO
Main Office	6F, 8-5-32, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052
Telephone	03-5771-7555
Fax	03-5785-3586
E-Mail Address	marketing@celevenus.co.jp
Company URL	http://www.celevenus.co.jp
Company URL (other)	http://www.celevenus.co.jp
Established	1997
President	Nobutada Tanaka (CEO)
Type of Business	Manufacturer, Exporter, Importer, Service (Consultant)
Capital (yen) <year>	80,000,000 <2002>
Annual Sales (yen) <year>	<>
Employeer	50
Correspondent bank	Ashikaga Bank; Bank of Tokyo-Mitsubishi

Anexo 2

Gráfica del Flujo del Sistema de Importación en Japón



Nota: Los Símbolos O en este diagrama son para referencia al texto de la Sección 2, El Sistema de Importación

Anexo 3

Encabezado de la Tarifa de Aranceles Aduaneros (SA)	Descripción de los Productos (Artículos representativos)
03.01	Peces marinos (vivos)
03.02	Peces marinos y hueva de bacalao (frescos/refrigerados)
03.03	Peces marinos y hueva de bacalao (congelados)
03.04	Peces marinos (filete, etc.)
03.05	Peces marinos y hueva de bacalao (salados, etc.)
03.07	Escalopos, aductores de mariscos de concha (mejillones), jibia y calamar
10.06	Arroz
11.02	Harina de arroz
11.03	Grano molido o bolitas hechas de arroz
11.04	Arroz procesado de otra manera
12.11	Hojas de coca, cannabis y cáscaras de amapola
12.12	Algas comestibles
13.01	Resina de hachís
13.02	Opio en bruto, extracto de hachís, etc.
19.01	Preparaciones de alimentos, flor de arroz
19.04	Arroz granular preparado, harina de arroz
21.06	Alimentos preparados, excluyendo algas, arroz
25.01	Sal
25.24	Amosita y crocidolita
26.12	Mineral de uranio/torio
28.44	Elementos de fisión/elementos isotópicos y sus compuestos
29.03	Clordanos, Aldrín, DDT, etc.
29.04	4-Nitrodifenilo y sus sales
29.09	Éter de Bis(clorometilo)
29.10	Dieldrín, endrín
29.14	Fenilacetona
29.21	Beta-butilamina, 4-aminodifenilo, bencina y sus sales
29.22	Narcóticos sintéticos en forma de metadona
29.24	Narcóticos sintéticos en forma de analina
29.26	Narcóticos sintéticos en forma de mesadona
29.31	Bis (tributil estaño) = óxido
29.32	N-etil MDA, etc.
29.33	Anileridina
29.34	Narcóticos sintéticos en forma de amino almidón
29.39	Alcaloides de opio, ecognina, cocaína, etc.
30.02	Suero y vacunas inmunológicos
30.03	Narcóticos en forma de tableta
30.04	Narcóticos en forma de tableta
34.04	Bifenilo policlorado, etc.
35.06	Cemento de hule que contiene benceno
36.01	Pólvora
36.02	Explosivos
36.03	Detonantes para voladuras, detonadores, etc.
36.05	Cerillos de fósforo amarillo
38.22	4-nitrodifenilo, etc.
38.23	Idem
40.05	Cemento de hule que contiene benceno
40.16	Idem
68.11	Amosita y crocidolita
68.12	Idem
68.13	Idem
81.09	Tubería de circonio
84.01	Reactores nucleares y sus componentes
84.11	Motores para aeronaves militares
84.12	Idem
8710	Tanques y otros vehículos blindados y sus partes
88.02	Aviones militares
89.06	Buques de guerra
90.30	Instrumentos para medir la radioactividad y sus partes
93.01	Armamento militar
93.02	Pistolas
93.03	Otras armas de fuego, etc.
93.04	Otras armas
93.05	Partes para armas
93.06	Bombas, granadas de mano, torpedos, etc. y sus partes
93.07	Espadas, sables, lanzas, etc. y sus partes

Anexo 4

REF: FLETE MARITIMO DESDE FOB PTO ORIGEN HASTA CPT PTO DESTINO 1-3

Estimado Lic. Castellanos:

A continuación nos permitimos someter a su amable consideración la presente oferta para la ruta en referencia.

Puerto Origen:	Manzanillo, MX.
Puerto Destino:	Nagoya, JP
Equipo:	FCL 20' Dry Cargo
Tarifa:	US \$1,350
Equipo:	FCL 40' Dry Cargo
Tarifa:	US \$1,550
Tiempo de Tránsito Estimado	21 días

Puerto Origen:	Manzanillo, MX.
Puerto Destino:	Kobe, Yokohama, JP
Equipo:	FCL 20' Dry Cargo
Tarifa:	US \$1,350
Equipo:	FCL 40' Dry Cargo
Tarifa:	US \$1,550
Tiempo de Tránsito Estimado	30 días

Gastos complementarios

Despacho Exportación Aduanal Manzanillo	US \$380
Arrastre Cd. México – Manzanillo <i>contenedor</i>)	US \$1,250 <i>(no incluye pistas, costo por</i>
Handling Muzza	US \$125
B/L Fee	US \$75
ISPS	US \$6 por contenedor

REF: FLETE MARITIMO (LTL) DESDE FOB PTO ORIGEN HASTA CPT PTO DESTINO 2-3

Estimado Lic. Castellanos:

A continuación nos permitimos someter a su amable consideración la presente oferta para la ruta en referencia.

<u>IMPORTACION MARITIMA DESDE FOB PUERTO ORIGEN HASTA CPT PUERTO DESTINO</u>								
Puerto Origen	Puerto Destino	Moneda	LCL Ton/m3	MINIMO	BAF Ton/m3	CAF	T/T Estimado	Frecuencia
Manzanillo, México	Nagoya, Japón	USD	US \$115	\$100	\$19	6%	43 días	Semanal
<u>GASTOS COMPLEMENTARIOS</u>								
Despacho Exportación Aduanal Manzanillo				US \$380				
Arrastre Cd. México – Manzanillo <i>(contenedor)</i>				US \$1,250 <i>(no incluye pistas, costo por contenedor)</i>				
Handling Muzza				US \$125				
B/L Fee				US \$75				
ISPS				US \$6 por contenedor				

<u>IMPORTACION MARITIMA DESDE FOB PUERTO ORIGEN HASTA CPT PUERTO DESTINO</u>								
Puerto Origen	Puerto Destino	Moneda	LCL Ton/m3	MINIMO	BAF Ton/m3	CAF	T/T Estimado	Frecuencia
Manzanillo, México	Kobe, Yohohama, Japón	USD	US \$115	\$100	\$19	6%	40 días	Semanal
<u>GASTOS COMPLEMENTARIOS</u>								
Despacho Exportación Aduanal Manzanillo				US \$380				
Arrastre Cd. México – Manzanillo <i>(contenedor)</i>				US \$1,250 <i>(no incluye pistas, costo por contenedor)</i>				
Handling Muzza				US \$125				
B/L Fee				US \$75				
ISPS				US \$6 por contenedor				

Estimado Lic. Castellanos:

A continuación nos permitimos someter a su amable consideración la presente oferta para la ruta en referencia.

Aeropuerto Origen:	Cd. México
Aeropuerto Destino:	Osaka, Japón
Mínimo por embarque:	US \$ 150
Tarifa + 300 kgs	US \$ 2.15/kg
Tarifa + 500 kgs	US \$ 1.95/kg
Sobrecargo combustible	US \$ 0.55/kg o al costo
Cargo de seguridad	US \$ 0.15/kg o al costo
Despacho aduanal	US \$180
Corte de guía	US \$35
Handling	US \$40

Aeropuerto Origen:	Cd. México
Aeropuerto Destino:	Tokio, Japón
Mínimo por embarque:	US \$ 150
Tarifa + 300 kgs	US \$ 2.45/kg
Tarifa + 500 kgs	US \$ 1.95/kg
Sobrecargo combustible	US \$ 0.55/kg o al costo
Cargo de seguridad	US \$ 0.15/kg o al costo
Despacho aduanal	US \$180
Corte de guía	US \$35
Handling	US \$40

Tarifas no incluyen recolección, maniobras de carga y descarga, tarifas sujetas a espacio, sujetas a cambio con o sin previo aviso, por lo que sugerimos confirmar antes de embarcar, tarifas aplicables para carga general. NO aplica para carga peligrosa y/o perecedera.

Esta cotización se extiende sin compromiso alguno y está basada en tarifas y tipos de cambio actualmente vigentes, quedando sujeta a cambio con o sin previo aviso.

Agradecemos de antemano su atención a la presente y en espera de vernos favorecidos con su preferencia, quedamos a sus órdenes para cualquier información adicional que Muzza Forwarding S.C. pueda proporcionarles.

MUZZA FORWARDING
Querétaro, México
www.muzza.com.mx

Anexo 5

EXW	(Ex-works, ex-factory, ex-warehouse, ex-mill)	El vendedor ha cumplido su obligación de entrega al poner la mercancía en su fábrica, taller. a disposición del comprador. No es responsable ni de cargar la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador ni de despacharla de aduana para la exportación, salvo acuerdo en otro sentido. El comprador soporta todos los gastos y riesgos de retirar la mercancía desde el domicilio del vendedor hasta su destino final.
FCA	(Free carrier -Franco Transportista, Libre Transportista-)	El vendedor cumple con su obligación al poner la mercancía en el lugar fijado, a cargo del transportista, luego de su despacho de aduana para la exportación. Si el comprador no ha fijado ningún punto específico, el vendedor puede elegir dentro de la zona estipulada el punto donde el transportista se hará cargo de la mercancía. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.
FOB	(Free on Board - Libre a bordo)	Va seguido del puerto de embarque, ej. FOB Veracruz. Significa que la mercancía es puesta a bordo del barco con todos los gastos, derechos y riesgos a cargo del vendedor hasta que la mercancía haya pasado la borda del barco, con el flete excluido. Exige que el vendedor despache la mercancía de exportación. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.
FAS	(Free Alongside Ship - Libre al costado del buque)	La abreviatura va seguida del nombre del puerto de embarque. El precio de la mercancía se entiende puesta a lo largo (costado) del barco en el puerto convenido, sobre el muelle o en barcazas, con todos los gastos y riesgos hasta dicho punto a cargo del vendedor. El comprador debe despachar la mercancía en aduana. Este término puede usarse solamente para el transporte por mar o vías acuáticas interiores.
CFR	(Cost & Freight - Costo y Flete)	La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino. El precio comprende la mercancía puesta en puerto de destino, con flete pagado pero seguro no cubierto. El vendedor debe despachar la mercancía en Aduana y solamente puede usarse en el caso de transporte por mar o vías navegables interiores.
CIF	(Cost, Insurance & Freight - Costo, Seguro y Flete)	La abreviatura va seguida del nombre del puerto de destino y el precio incluye la mercancía puesta en puerto de destino con flete pagado y seguro cubierto. El vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El vendedor sólo está obligado a conseguir un seguro con cobertura mínima.
CPT	(Carriage paid to -Transporte	El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el

	Pagado Hasta)	destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía ha sido entregada al transportista. El vendedor debe despachar la mercancía para su exportación.
CIP	(Carriage and Insurance Paid to - Transporte y Seguro pagados hasta)	El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo CPT, pero además debe conseguir un seguro a su cargo.
DAF	(Delivered at Frontier - Entregado en frontera)	El vendedor cumple con su obligación cuando entrega la mercancía, despachada en aduana, en el lugar convenido de la frontera pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. Es fundamental indicar con precisión el punto de la frontera correspondiente.
DES	(Delivered ex Ship - Entregada sobre buque)	El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque en el puerto de destino, sin despacharla en aduana para la importación.
DEQ	[Delivered ex Quay (Duty Paid) - Entregada en muelle (derechos pagados)]	El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle en el puerto de destino convenido, despachada en aduana para la importación.
DDU	(Delivered Duty Unpaid - Entregada derechos no pagados)	El vendedor cumple con su obligación cuando pone la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido en el país de importación. El vendedor asume todos los gastos y riesgos relacionados con la entrega de la mercancía hasta ese sitio (excluidos derechos, cargas oficiales e impuestos), así como de los gastos y riesgos de llevar a cabo las formalidades aduaneras.
DDP	(Delivered Duty Paid - Entregada derechos pagados)	El vendedor asume las mismas obligaciones que en D.D.U. más los derechos, impuestos y cargas necesarias para llevar la mercancía hasta el lugar convenido.

FUENTES DE CONSULTA

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- Ellsworth, P.T. Comercio Internacional. FCE
- Fabian Cisneros, Eva Cristina (2001). Geografía Económica. Mc Graw-Hill.
- Guía Básica del Exportador. Bancomext
- Guzmán Meléndez (1990). Mercadeo de productos agropecuarios. México: Limusa.
- Monthly Bulletin of Statistics 2005. Department of Economical and Social Affairs Vol 59 No. 1. January. NY
- Reyes Díaz – Leal, Eduardo (2003). El 11º Mandamiento: Exportarás. Buffet Internacional. México.
- Witker, Jorge; Jaramillo, Gerardo (1996). Comercio Exterior de México: Marco Jurídico y Operativo. Mc Graw-Hill.
- World Statistics PocketBook (2005). Department of Economical and Social Affairs. United Nations Publication. NY
- Departamento de Comercio de Estados Unidos, U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics, 2005

FUENTES ELECTRÓNICAS

- Bancomer en <http://www.bacomex.com>
- Buenas Prácticas de Manufactura para el Agricultor, en http://www.quiminet.com.mx/ar1/ar_%250D%25C2%25E9%25B3.%258ABA.htm
- Claridades agropecuarias en <http://www.infoaserca.gob.mx>
- Éxito Exportador en <http://www.exitoexportador.com>
- El Mercado Japonés, un compendio de información para el exportador potencial, en <http://www.jetro.go.jp/mexico/negociosconjapon/>
- Instituto Nacional de Ecología en: <http://www.ine.gob.mx>
- Japón, Información Práctica en <http://www.rumbo.es/guide/es/asia/japon.html>
- Japan External Trade Organization en <http://www.jetro.go.jp/mexico/>
- Manejo General del Cultivo del Nopal, en www.sra.gob.mx/internet/informacion_general/programas/fondo_tierras/manuales/Manejo_general_cultivo_Nopal.pdf

- Nacional Financiera en <http://www.nafin.com>
- Nopal Verdura, en <http://www.era-mx.org/asesoriaycapacitacion/NopalVerdura.pdf>
- Producción Estacional de Nopal Verdura, en <http://www.jpacd.org/V7/V7P84-96Flor.pdf>
- Revista mensual. Nopal, leyenda, comercio y futuro de México. Octubre 2001. en <http://www.infoaserca.gob.mx>
- Secretaria de Desarrollo Social y Regional, en <http://www.sedesore.gob.mx/SIDESORE/Poas/200228.pdf>
- Secretaría de Economía en <http://www.economia.gob.mx>
- The World Factbook 2005 en <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>
- Embajada de Japón en Colombia en <http://www.colombia.emb-japan.go.jp/generalidades.htm>

FUENTES HEMEROGRÁFICAS

- Gobierno Federal I/SEF. Ley de Comercio Exterior. Secretaría de Economía
- Secretaría de Economía. Ley Arancelaria. SISTA

TESIS  IMPRESIONES
ENCUADERNADOS

COPYNET

100% DIGITAL

pressanddesign@yahoo.com.mx



TRABAJOS URGENTES
COCOTEROS 24, COL. NUEVA STA. MARÍA
DEL. ATZCO., MÉXICO, D.F. C.P. 02800
TELS. 53 41 49 88 Y 53 41 64 91