



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ACATLÁN

LA EXPORTACIÓN DE LA BERENJENA A ESTADOS UNIDOS  
A PARTIR DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE  
AMÉRICA DEL NORTE.  
CASO SINALOA.

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN RELACIONES  
INTERNACIONALES  
PRESENTA:  
NORMA ANGÉLICA PEREA GUTIÉRREZ

ASESORA: MTRA. CLAUDIA MÁRQUEZ DÍAZ

JUNIO, 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.

## **AGRADECIMIENTOS**

*Gracias señor por todo lo que me has dado, por las experiencias que han hecho de mí la persona que soy y por la oportunidad de alcanzar esta meta.*

*A hija,*

*Regina este logro es totalmente dedicado a ti, eres lo más importante en mi vida. Gracias hija por impulsarme a ser mejor, por inspirarme a cambiar, a cerrar ciclos en mi vida y mirar hacia el futuro. Perdona por haber sacrificado momentos contigo para hacer esta investigación. Eres un ángel, siempre pienso en ti y veré por tí.*

*A mi Madre,*

*Este logro no sería tan importante sin ti, porque sé que desde que estaba en tu vientre te preocupaste por darme lo mejor, gracias por tu enseñanza, por el tiempo que me has brindado, por tu entrega incondicional, por la educación y principios que me inculcaste, gracias por cuidar a la flor más bella que dios me dió durante esta investigación, pero sobre todo, por el gran ejemplo de lucha, que solo una madre hace por sus hijos.*

*Te Amo*

*A mis hermanos*

*Gabriel: Sin tu apoyo en esta etapa de mi vida no hubiera sido igual, eres un gran hombre y todo lo que has hecho por mí, nunca lo voy a olvidar.*

*Alán: hermanito, gracias por impulsarme a terminar este ciclo, por tu apoyo y tus consejos, por desvelarte conmigo.*

*Los dos han sido mis mejores compañeros de vida, los amo.*

*A mi sobrina Fátima, mi pequeña traviesa, te quiero mucho.*

*(†) A mi abuela, ¡mi Chole! Este logro es en tu memoria, por ser la base de mi familia, y porque daría cualquier cosa por compartir estos momentos contigo en vida. Estas en mi corazón.*

*A mis tías Lucy y Silvia, por sus consejos y cariño; a mi hermana del alma Mimi, a mis primos Renata, Arturo, Ely, Lucy, por apoyarme y estar ahí; y a toda la familia Gutiérrez Montoya.*

*A mis amigos de la infancia,*

*Gerardo, gracias por ser mi mejor amigo y por estar conmigo en todo momento, por ser incondicional.*

*Mary, por todos esos momentos vividos y por los que nos faltan por vivir.*

*Wendy Araí, por compartir conmigo deseos y logros.*

*Elizabeth Salgado, amiga, de tantos años y compañera de escuela, gracias por tus consejos y por seguir esta amistad a pesar de la distancia.*

*A mis amigas incondicionales que conocí en el C.C.H Naucalpan Adriana, Laura, Araceli, Leticia, Angélica, Verónica, las quiero mucho y gracias por continuar con esta amistad.*

*A Jorge Luis Hidalgo, gracias por ser ese ser tan especial, por estar conmigo a pesar de la distancia, por tu apoyo y sencillez.*

*A todos mis compañeros de generación de Relaciones Internacionales y Ciencias Políticas, pero especialmente a aquellos que han procurado una amistad después de la universidad a Haydée, Sonia Laura, Laura Araujo, Iztacihuatl, Alicia, Blanca, Jazmín, Memo, Nashely.*

*Sandro, Alonso, Oscar, ¡por fin lo hice!, gracias por incitarme a cerrar este ciclo. Monserrat, gracias por tu amistad sincera e incondicional, espero te guste esta investigación.*

*A mis compañeros del seminario, por su trabajo en equipo, especialmente a Bety, por ser mi compañera de desvelo, Gladis, por tus consejos y Judth por tu optimismo ¡lo logramos!*

*A mis amigos Meyling, Karina, Salvador, Rodolfo, Bernardo y Julio por su amistad y apoyo. Yuri, mil gracias por ayudarme en esta etapa de investigación; Osky sin tu ayuda no hubiera sido igual, gracias por brindarme tu hombro cuando me desesperaba por los desvelos.*

*A mis maestros, guías de mis pasos escolares desde primaria hasta universidad, nunca podré retribuirles sus enseñanzas.*

*A mis maestros del seminario Manuel Martínez Justo, Flavio González Ayala, Fabiola Lara Treviño y Manuel López Olguín, gracias por compartir sus conocimientos y hacer del curso toda una experiencia que no sólo me llevó a conocer más del tema sino a aflorar mis capacidades.*

*A Claudia Márquez, mi asesora, gracias por ser mi guía por llevarme de la mano, por creer en mí y en lo que podía hacer, por enseñarme lo apasionante que es el Comercio Internacional y por qué no decirlo, por ser mi “chicotito”, sin esas presiones y llamadas de atención no hubiera terminado. Agradezco tu entrega y dedicación, y sé que nunca pagaré esos desvelos, pero espero que haya valido la pena.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México, por abrirme su puerta y brindarme los mejores conocimientos, por esa vocación humanística característica de los universitarios, por darme el honor de ser licenciada egresada de la Máxima Casa de Estudios de nuestro país y la universidad más importante de Iberoamérica.*

*“POR MI RAZA HABLARÁ MI ESPÍRITU”*

*Y a todos los que contribuyeron en la realización de esta investigación  
Mil Gracias*

*Espero sea de su agrado.*

**LA EXPORTACIÓN DE LA BERENJENA A ESTADOS UNIDOS A PARTIR  
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE. CASO  
SINALOA.**

Índice	Pág.
<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>CAPÍTULO</b>	
<b>1. LA BERENJENA EN EL MERCADO INTERNACIONAL</b>	6
1.1 El comercio internacional	6
1.2 El comercio internacional de las hortalizas	12
1.3 Antecedentes de la berenjena	15
1.3.1 Principales países productores	16
1.3.2 Principales países consumidores	22
<b>CAPÍTULO</b>	
<b>2.LA PRODUCCIÓN DE LA BERENJENA EN MÉXICO</b>	25
2.1 Antecedentes	25
2.2 Características del producto	29
2.2.1 Desarrollo de la producción	31
2.3 Producción nacional de la berenjena	33
2.3.1 Principales estados productores	35
<b>CAPÍTULO</b>	
<b>3. MERCADO META: ESTADOS UNIDOS</b>	43
3.1 Producción de berenjena en Estados Unidos.	44
3.1.1 Importación de la berenjena	46
3.1.2 Exportación de la berenjena	47
3.2 Puntos de venta en Estados Unidos	48
3.2.1 Demografía	48
3.2.2 Economía	55
3.2.3 Sociedad y cultura	57
3.2.4 Comunicaciones	57
3.3 Precios de venta en Estados Unidos	58
3.4 Principales competidores de la berenjena mexicana en Estados Unidos	59
3.5 Fortalezas y debilidades de la berenjena mexicana	64
3.6 Trámites y regulaciones de importación estadounidenses	67
3.7 Canales de distribución en Estados Unidos	77

## **CAPÍTULO**

<b>4. PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN</b>	80
4.1 Leyes mexicanas	80
4.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	85
4.3 Trámites y requisitos para la exportación	90
4.4 Logística	94
4.4.1 Envase y embalaje	94
4.4.2 Términos de exportación	97
4.4.3 Lista de empaque	103
4.4.4 Transporte	103
4.4.5 Seguro de transporte	108
4.4.6 Formas de Pago	109

## **CAPÍTULO**

<b>5. FINANCIAMIENTO</b>	115
5.1 Nacional Financiera (NAFIN)	115
5.2 Financiera Rural	118
5.3 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	122
5.4 Programas de fomento a la exportación	127
5.4.1 Programa de Operación de Maquila	128
5.4.2 Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	129
5.4.3 Industria Manufactura, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)	131
5.4.4 Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)	131
5.4.5 Cuenta Aduanera	132
5.4.6 Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores DRAWBACK	132
5.4.7 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	133
5.4.8 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	134
5.5 Banca Comercial	136
5.6 Tasas de crédito nacionales e internacionales	143
5.7 Programas de promoción a las exportaciones	149

<b>CONCLUSIONES</b>	154
---------------------	-----

<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	161
-------------------------------	-----

## INTRODUCCIÓN

El mercado internacional es muestra de lo complejo que ha sido para los estados el adaptar normas establecidas por organismos internacionales, la Segunda Guerra Mundial trajo consigo una serie de cambios que han llevado al comercio a la internacionalización de productos donde los diferentes estados del orbe tiene algunas ventajas comparativas sin embargo, los organismos que regulan el comercio internacional han tenido muchas aristas en las que se encuentran las posiciones de los países desarrollados y los países en vías de desarrollo y es precisamente en estos foros internacionales donde se dan las expresiones sobre las discrepancias entre ellos.

En un inicio el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) marca la pauta de lo que sería el eje del comercio internacional y el Fondo Monetario Internacional (FMI) marcaría las políticas a seguir por los países con la finalidad de establecer un nuevo mecanismo en el comercio, la globalización. A partir de entonces, se inician las rondas de negociaciones del GATT donde se pretende reducir las tarifas aduaneras para incrementar la actividad comercial en distintas ramas, siendo la de nuestro estudio la agropecuaria.

La apertura comercial internacional lleva a nuestro país a insertarse en la competencia por lo que México inicia una apertura al exterior y diversifica su oferta exportable a través de la firma de diversos tratados, siendo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) al que haremos referencia, ya que la berenjena fue una de las beneficiadas con su firma, además de la importancia del consumo de esta hortaliza en Estados Unidos, debido a que los flujos migratorios provenientes de los países asiáticos son una variante para determinar la viabilidad de la exportación hacia este país.

En el primer capítulo encontraremos una semblanza de la evolución del comercio internacional enfocado a la agricultura, con la finalidad de ubicar al

lector en la problemática del sector, pues los países desarrollados han buscado tener mayores ventajas en los acuerdos alcanzados dentro de organismos internacionales, como la Organización Mundial de Comercio (OMC). Sin embargo, la situación del sector va avanzando y el exportador no debe dejar de lado el contexto internacional, las reglas que, al ser México miembro de los organismos rectores, debemos cumplir, así como las oportunidades que favorezcan la comercialización de su producto.

Los nuevos patrones de consumo han llevado al sector hortícola a buscar nuevas formas de producción que ayuden a satisfacer la demanda mundial, principalmente de los países desarrollados, esto aunado al creciente interés de la población por mejorar su salud hacen de estos productos una nueva cadena productiva, donde factores como la longevidad del producto cobran suma importancia, así como el ciclo de cosecha.

La berenjena es un ejemplo de la importancia del sector hortícola en la actualidad, ya que a pesar de que su consumo se concentra en determinadas áreas geográficas del mundo, está cobrando adeptos, hoy en día el proceso de globalización ha llevado a esta hortaliza a conquistar nuevos mercados, como lo es el norteamericano, pues al ser un fruto originario de Asia, la población de ésta área ha hecho la mejor difusión de sus costumbres a través de sus desplazamientos hacia nuevas tierras.

El comercio de la berenjena a nivel internacional se ve dominado por los países asiáticos, ya que es China e India quienes destinan mayores hectáreas para su cultivo, pero a pesar de ello, no figuran como los de mayor exportación del fruto, es en este campo donde entra la competencia de países Europeos como España y Países Bajos, ya que este continente es considerado como el segundo consumidor y la difusión de cultivo va en aumento.

En el segundo capítulo se verá que la berenjena mexicana se encuentra a la altura de España y Países Bajos, ya que ocupa el segundo lugar en exportación, a pesar de que en nuestro país es considerada como un “cultivo no tradicional”. Es una hortaliza nueva en nuestro país, su participación en el mercado nacional y su consumo es limitado. La época de cosecha es de noviembre - abril y su comercialización se realiza en fresco. En la actualidad el consumo interno ha tendido a desaparecer. Al interior de la República Mexicana destaca su producción en el estado de Sinaloa, específicamente en el Valle de Culiacán, la cual produce varios tipos de berenjena entre las que se encuentra la americana, china, filipina, inglesa, italiana y japonesa, que se destinan casi en su totalidad a la exportación.

En lo que respecta a la producción del producto podemos destacar que requiere de varios puntos como la tecnología, la mano de obra calificada (debido a que es un fruto delicado) y un buen nicho de mercado, ya que al no gozar del gusto de la población en el interior, es necesario que se sepa comercializar en el exterior y lograr consolidarnos con nuestro principal comprador, Estados Unidos.

En el tercer capítulo se describe el aumento del consumo de la berenjena en Estados Unidos, muestra de ello es que su producción, a pesar de que es exportador de la hortaliza, es insuficiente para satisfacer el consumo doméstico. Al respecto, se enfatizará la importancia de la población asiática que habita Estados Unidos, ya que el creciente aumento de esta población es una variante que puede determinar el aumento del consumo de la hortaliza; sin embargo, México se enfrenta a una gran competencia en el interior de la Unión Americana, pues a pesar de que se encuentra en los primeros lugares de exportación de esta hortaliza, sus principales estados productores California y Florida no se dan abasto para cubrir el consumo interno, por ello recurre a la importación proveniente de Países Bajos, Canadá, España, Honduras y nuestro país. Cabe destacar que la producción de Florida tiene su período más bajo entre

noviembre y abril, y nuestro país tiene justo, en ese período la temporada más alta de cosecha del estado de Sinaloa.

El exportador de esta hortaliza debe considerar no solo esta ventaja que tiene nuestro país, sino el entorno que el país meta tiene en cuestiones legales, los diferentes departamentos que se ven involucrados en una importación de productos frescos, sus reglamentos y leyes, así como las nuevas disposiciones derivadas de la Ley de Bioterrorismo, dejar a segundo plano estos factores puede implicar la pérdida total de la cosecha que se pretendió exportar a nuestro país vecino.

En el cuarto capítulo se describe el procedimiento de la exportación basado en las disposiciones que nuestras leyes hacen al respecto, así como los tratados internacionales a los que México ha suscrito, por ello se destino una parte de la investigación a explicar las leyes y reglamentos que se relacionan en la exportación de la berenjena a Estados Unidos, incluyendo el TLCAN.

Por otra parte, la logística de la exportación de la berenjena tiene gran relevancia, debido a que es un producto perecedero, con cuidados especiales, donde su corta vida de anaquel obliga al exportador buscar las mejores condiciones para llevarla al comprador, es decir, el envase, embalaje y transporte, así como el tipo de negociación que determinará las condiciones bajo las cuales se entregará la mercancía y la forma de pago.

En el quinto capítulo se explican los financiamientos que ofrece el sistema financiero mexicano a través de sus dos bancas, así como los apoyos a la exportación y comercialización de los productos mexicanos, especialmente a los productos agropecuarios.

En la actualidad, la berenjena ha sido rezagada de los estudios de exportación por otros productos que han dado mayor renombre a nuestro país como el

aguacate y el jitomate, sin embargo en la presente investigación se pretende destacar la importancia del producto en la exportación, los beneficios a nivel regional y las posibilidades de crecimiento en el exterior, derivadas de los factores de consumo de la hortaliza a nivel mundial.

Todo producto no tradicional se enfrenta a la posibilidad de desaparecer, pero la berenjena tiene suficientes razones para ser impulsada como un producto de exportación, que requiere que los productores y el gobierno aprovechen las ventajas que ha alcanzado a nivel internacional y que se ven en peligro por la falta de atención de los implicados en su comercialización.

## **CAPÍTULO 1. LA BERENJENA EN EL MERCADO INTERNACIONAL**

En la exportación de productos agropecuarios, el productor debe tomar en cuenta las políticas internacionales bajo las cuales se establecen los mecanismos del comercio internacional y los organismos rectores del sector que le pueden ayudar a entrar a esta competencia.

Para poder comprender la importancia de la Berenjena a nivel internacional es necesario ubicarla en el contexto actual y dimensionar su papel como una hortaliza que va ganando terreno en la competencia comercial, donde los nuevos hábitos alimentarios y las preferencias del consumidor son determinantes.

### **1.1 El comercio internacional**

En la historia del comercio internacional la Segunda Guerra Mundial fue el parteaguas que da pie a la creación de una serie de instituciones que buscaban el reestablecimiento del orden mundial, entre ellas se encuentran el FMI y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF), derivados de los acuerdos de Bretton Woods. El primero, vigila las políticas correspondientes al tipo de cambio de los países miembros, hace préstamos de recursos en divisas para apoyar las políticas de ajuste en sus balanzas de pagos, entre otras funciones. Por su parte el BIRF o Banco Mundial (BM), procura elevar la productividad y los ingresos, reducir la pobreza mediante recursos financieros a los países en desarrollo.

Después de algunos intentos fallidos por parte de la Organización las Naciones Unidas (ONU) en la creación de un organismo que regulara al comercio internacional y formara parte del sistema de Naciones Unidas, Estados Unidos promovió la creación de un organismo intergubernamental fuera de la ONU que tendrá como objetivo reducir las tarifas aduaneras a través de la extensión de la

cláusula de “Nación más Favorecida”.<sup>1</sup> Es entonces donde surge el GATT en la que la asamblea de partes contratantes contaba con la participación de distintos comités, entre los que se encontraba el de Agricultura y el mecanismo para reducir los aranceles son las rondas de negociaciones.

Las rondas de negociaciones fueron en 1947, Ginebra donde se hizo la redacción del acuerdo; 1949, Ginebra; 1951, Torquay; 1956, Ginebra; 1960 Dillon; 1962, Kennedy en la que se estableció una importante reducción arancelaria por parte de Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE) a productos industriales, así como el trato preferencial a países subdesarrollados; 1973, Tokio en la que se dio la mayor reducción arancelaria; (1986-1994), Uruguay, donde se acordó la reducción del proteccionismo a productos agrícolas negociada entre Estados Unidos y la CEE.

En la Ronda de Tokio se realizaron mayores acuerdos para dar un trato favorable a los países subdesarrollados, entre los que destacan que las normas técnicas, los subsidios y derechos compensatorios no deben obstaculizar al comercio internacional, una valoración aduanal equitativa, y el no establecer barreras administrativas al comercio, entre otras; estas medidas dieron una mayor transparencia y certeza jurídica a los agentes económicos que intervienen en las transacciones comerciales. Sin embargo, existieron factores de insatisfacción de los países desarrollados mejor acceso a mercados de productos de su interés y los cambios de las políticas comerciales globales, mismos a los que el GATT no podía enfrentar sin que se estableciera como una organización internacional bien estructurada, por lo que se expresó este interés en la declaración de “Punta del Este”.

---

<sup>1</sup> Consiste en que “cada uno de los signatarios se compromete a conceder a los demás un trato igual, sin discriminaciones en sus relaciones comerciales”. Consultar: Flores Paredes, Joaquín. El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global, UNAM, FES Cuautitlán, 2001. pág.158.

En cuestión agropecuaria la Ronda de Uruguay es la más importante del GATT, ya que en las anteriores se había evitado el tema, porque los grandes productores agropecuarios a nivel internacional Estados Unidos y la CEE insistieron en que la agricultura estuviera exenta de la reducción arancelaria mientras que ellos iniciaban el desarrollo de medidas especiales para la protección del sector en sus países. Las negociaciones se vieron polarizadas por Estados Unidos que deseaba mayor liberalización y menor ayuda a los países en desarrollo, la CEE se negaba a reducir las subvenciones a las exportaciones y el Grupo Cairns que buscaba la reducción del proteccionismo por parte de los países más desarrollados <sup>2</sup> que apoyaron a Estados Unidos en la incorporación del tema agrícola al proceso de liberación gradual.

La Ronda de Uruguay terminó con un acuerdo agrícola donde se establecieron compromisos frente a las medidas proteccionistas y de apoyo a la producción, entre las que destacan la reducción arancelaria a la importación de productos agrícolas, productos de la ayuda interna y la reducción de los subsidios a la exportación. Estos compromisos se aplican a lo largo de un período de seis años para los países desarrollados y diez años para los países en desarrollo y con respecto a medidas no arancelarias se estableció que se convertirían a aranceles con la finalidad de que se fueran reduciendo gradualmente; también hubo una “cláusula de paz según la cual los gobiernos se abstendrían por seis años de imponer derechos compensatorios sobre productos agrícolas”.<sup>3</sup> Con respecto a las medidas fitosanitarias y sanitarias se aplicarían solo si fuera necesario para la protección de la vida y la salud sustentadas en criterios internacionales para que no fueran una barrera más al comercio.

---

<sup>2</sup> Integrado por 14 países procedentes del mundo desarrollado y del mundo en desarrollo, a saber, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Uruguay, Fiji y Hungría.

<sup>3</sup> Giacalone, Rita. Las negociaciones comerciales agrícolas a comienzos del siglo XXI. Situación y expectativas. Agroalimentaria. No. 20, Enero-Junio, 2005. pág. 58.

Es importante mencionar que “este organismo se caracterizó por funcionar como instancia donde predominaron los intereses de los países más desarrollados, el discurso librecambista utilizado en su seno sirvió para presionar a los países atrasados, que debieron instrumentar una política de apertura comercial, mientras aquellos practicaban el proteccionismo comercial encubierto, imponiendo restricciones no arancelarias en aquellos productos donde no eran competitivos o para competir en mejores condiciones.”<sup>4</sup> Este comportamiento de los países más desarrollados obstaculizó la efectividad del GATT e incluso Organismo No Gubernamentales (ONG) protestaron por las desventajas de los países menos desarrollados ante el proceso de globalización.

Después de la Ronda de Uruguay no se mostraron grandes avances con respecto al impulso de las exportaciones de los países en desarrollo que se puede ver influenciado por dos factores: el primero la conversión de tarifas se hizo sobre bases altas, entre 50 y 150%; y que en muchos casos los estándares técnicos para la importación de alimentos a los países desarrollados se convirtieron en barreras no arancelarias.<sup>5</sup>

En la Ronda de Uruguay el GATT fue sustituido por la OMC a través del Acuerdo de Marrakech en abril de 1994, dando lugar al nuevo sistema mundial de comercio en el que “administrará las normas y procedimientos de solución de diferencias y el mecanismo de examen de las políticas comerciales de sus miembros”<sup>6</sup> sin embargo como las relaciones internacionales son dinámicas, la OMC trabaja estrechamente con el FMI y el Banco Mundial con la finalidad de armonizar el comercio internacional buscando un trato equitativo entre los países.

---

<sup>4</sup> Flores Paredes, Joaquín. El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global. UNAM, FES Cuautitlán, 2001. Pág. 32.

<sup>5</sup> Referencia en: Giacalone, Rita. Las negociaciones comerciales agrícolas a comienzos del siglo XXI. Situación y expectativas, Agroalimentaria, No. 20, Enero-Junio 2005. pág. 58.

<sup>6</sup> Moreno Valdez, Hadar, et al. Comercio Exterior sin Barreras, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003, pág 172.

La OMC hasta la fecha ha realizado conferencias ministeriales en Singapur (1996), Ginebra (1998), Seattle (1999), Doha (2001), Cancún (2003), Hong Kong (2005).<sup>7</sup> Siendo la Ronda de Doha, la más sobresaliente ya que da inicio a una serie de cambios en materia agropecuaria se establecen nuevos objetivos y plazos para lograrlos,<sup>8</sup> por lo que se anexan a la liberación comercial, apoyos a la producción y subsidios a la exportación; las preocupaciones no comerciales como el medio ambiente, la seguridad alimentaria, el desarrollo rural; y el trato especial para los países en desarrollo.

Para las negociaciones de esta Ronda, Estados Unidos y la Unión Europea presentaron en conjunto la propuesta de eliminar subsidios y créditos a la exportación, sólo en algunos sectores, reduciendo todos los demás; por su parte el G-20 conformado por países en desarrollo al que pertenece México, proponen la eliminación de todos los subsidios incluso los que fomentan el desarrollo agrícola en los países en desarrollo. Durante la Conferencia de Cancún (2003) el tema agropecuario no fue tratado porque las compras gubernamentales, las políticas de competencia, entre otros temas fueron muy controversiales al grado de que provocaron su suspensión, sin embargo, en agosto de 2004 se aprobó un esquema para definir las modalidades de negociación agrícola, siendo los temas más confrontantes los subsidios internos y la exportación, además de la importancia de la agricultura como elemento político que se asocia a la soberanía nacional, desarrollo económico y social.

Muestra de ello, son los atentados del 11 de Septiembre de 2001, que hicieron del terrorismo una barrera más al comercio internacional, sobre todo con la implementación de la Ley de Bioterrorismo de los Estados Unidos a los productos agropecuarios que deseen entrar a su territorio, dejando de lado los compromisos adquiridos ante la OMC y dando como consecuencia medidas

---

<sup>7</sup> [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/minist\\_s/minist\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/minist_s.htm) (consultado el 29 de enero de 2007).

<sup>8</sup> El plazo para cumplirse la elaboración de normas era para septiembre de 2003, en la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, pero este plazo no se cumplió.

proteccionistas que llegan a violar la soberanía de los países que comercian con él debido a las inspecciones a las que debe someterse el producto agropecuario a importar.

La VI Conferencia Ministerial de Hong Kong de diciembre de 2005 arrojó los siguientes resultados: la definición del año 2013 para eliminar las formas de subsidios a la exportación con reducciones de apoyos, siendo la mayor para la Unión Europea, la intermedia para Estados Unidos y la última para los países restantes. Se establecieron en el acceso a mercados la reducción arancelaria a todos los países, tratamientos para productos agropecuarios sensibles y especiales, y mecanismos para permitir a los países en desarrollo aplicar salvaguardas ante incrementos anormales en las importaciones.<sup>9</sup>

La aplicación de estas medidas están por verse, sin embargo podemos observar la dificultad que tiene la OMC en el tema agrícola para establecer un régimen universal, lo cual ha provocado la búsqueda de acuerdos regionales y bilaterales que beneficien a los países contratantes, muestra de ello es el TLCAN, Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela (TLC-G3), Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAEMJ), entre otros, que buscan la apertura comercial.

Bajo el escenario del sector agrícola internacional arriba descrito la horticultura muestra una situación de interés a pesar de que su exportación representa una porción reducida de la producción mundial, pero el incremento de su demanda es la puerta para el comercio internacional.

---

<sup>9</sup> Consejo Nacional Agropecuario. Informe Anual julio 2005- junio 2006, Asamblea General Ordinaria XXIII, Pág. 25.

## 1.2 El comercio internacional de las hortalizas

Las hortalizas son un producto agropecuario con grandes facilidades para su producción debido a su variedad de cultivos (aproximadamente 120 especies); su rápida recuperación de la inversión y ganancia neta; su ciclo agrícola o vegetativo corto; al avance tecnológico que permite obtener mayor calidad, así como el uso de plasticultura o vidrio que ayuda a cultivar en invernaderos. Sin embargo, es importante puntualizar algunos factores que limitan su comercialización, entre los que se encuentran el ser perecedero y frágil; el someterse a parámetros de calidad para determinar su utilidad; los altos costos para su refrigeración y traslado; las barreras arancelarias y no arancelarias de los países importadores; y la falta de incentivos para la comercialización y desarrollo por parte de los países productores pueden ser determinantes en el mercado de las hortalizas.<sup>10</sup>

Los nuevos patrones de consumo agrupados en los países desarrollados estimularon nichos de mercado más especializados, derivados de la creciente conciencia de la salud y el consumo santuario de alimentos frescos o exóticos, llevó a que “los gobiernos del Tercer Mundo, bajo intensas presiones para obtener divisas incrementaron la producción de nuevas exportaciones agrícolas “no tradicionales”, las cuales han sido promovidas para compensar la caída de los mercados y de los precios de los productos tropicales.”<sup>11</sup> Estos nuevos comportamientos configuraron la nueva división del trabajo en la agricultura a partir de los años 80's, entre productos de bajo y alto valor.

Para contrarrestar la crisis de los 80's los países en desarrollo apoyados por la comunidad financiera internacional, iniciaron estrategias orientadas hacia las

---

<sup>10</sup> Referencia en Hortalizas: México es el sexto exportador mundial. Comercio Exterior, sección sectores, Bancomext, México, pp.6-10.

<sup>11</sup> Maya Ambía, Carlos. Horticultura de Exportación y Competencia Global. El caso de la Berenjena Mexicana, Ed. Plaza y Valdés, México, 2004. p. 37.

exportaciones, principalmente a las de bienes no tradicionales, agrícolas y agroindustriales. Es entonces, cuando “se expanden los alimentos procesados, jugos de frutas, verduras congeladas, carne de res y de pollo en porciones, etc.) a los mercados de Europa, Estados Unidos, Japón, Medio Oriente y los nuevos países industrializados.”<sup>12</sup>

Al incrementarse el consumo de frutas y verduras, se produce “cierta forma de globalización: redes integradas de cadenas agroalimentarias que proporcionan frutas y verduras frescas de todo el mundo a los estratos económicamente privilegiados en América del Norte. Europa Occidental y Japón.”<sup>13</sup> Dichos mercados buscan nuevas alternativas en sabores y alimentos saludables, así como alimentos bajos en grasas.

Para los años noventa los productores rurales se subordinan a las empresas trasnacionales, en el caso de la comercialización y distribución de las hortalizas a nivel mundial dominan: Castle & Cook (antes Dole), Chiquita Brands (antes United Brands), Albert Fisher y Del Monte Tropical, estas empresas se insertan al mercado de productos frescos cuando disminuyó el consumo de productos enlatados. Esta nueva actitud de subordinación aumentó la lucha por la hegemonía económica entre Estados Unidos, la Unión Europea y Japón siendo un arma estratégica económica.

Es importante mencionar que la dinámica de las exportaciones de las hortalizas depende del capital trasnacional orientado hacia el empaque, distribución y comercialización de los cultivos no tradicionales de exportación, para mercados lejanos, iniciándose la etapa de la agroindustria global, donde las cadenas globales de refrigeración son un negocio creciente, ya que se comprometen a surtir productos frescos durante todo el año, donde destacan los siguientes factores: el desarrollo de producción contra estacional, que obliga a la búsqueda

---

<sup>12</sup> Idem. p. 38.

<sup>13</sup> Idem. p. 44.

de abastecimiento por parte de nuevas regiones; el aumento de consumidores derivados de la oferta; la creación de nichos de mercado; la búsqueda del valor agregado al producto, como su presentación.<sup>14</sup>

Podemos distinguir algunas características del mercado de las hortalizas a través de la oferta y demanda de estos productos. La demanda se caracteriza por que los países tienen mayor poder adquisitivo, el crecimiento de la conciencia ecológica, la búsqueda de una mejor salud, etc; por el lado de la oferta esta la falta de variedad de cultivos por parte de países desarrollados (ya que ellos practican más el monocultivo) lo cual amplía la producción a otras áreas geográficas, el desarrollo de las cadenas de refrigeración que prolonga la vida de anaquel y las cosechas contra estacionales para cubrir la demanda de los países desarrollados. En la producción de hortalizas tres cuartas partes del comercio internacional se concentran en siete productos: papa, jitomate, cebolla, sandía, pepino, lechuga y melón.

Ante esta situación, los horticultores buscan obtener ventajas competitivas por diversas vías, como son reducción de costos, diferenciación del producto, creación de segmentos de mercado con barreras en la entrada, adquisición de habilidades y experiencia, innovaciones tecnológicas, inversiones, relaciones duraderas con clientes y proveedores; también es importante buscar el desarrollo de semillas propias por parte de los productores, ya que estas las concentran las empresas trasnacionales.<sup>15</sup>

Con la apertura a la globalización de los países en desarrollo se obligó a las empresas a ser más competitivas, lo cual trajo la necesidad de una especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas. Por ejemplo, América Latina ha tenido una ventaja en la producción hortícola con respecto a Estados Unidos, principalmente derivado de

---

<sup>14</sup> Idem, p. 45.

<sup>15</sup> Idem, p. 57.

la mano de obra barata y las condiciones climáticas favorables han sido factores para la especialización de la industria de exportación de estos productos hacia el mercado norteamericano en temporada de invierno, ya que la producción de este país disminuye notablemente.

Una hortaliza beneficiada por el comercio exterior es la berenjena, ya que su consumo va en aumento y no en todos los países se cosecha.

### **1.3 Antecedentes de la berenjena**

La berenjena es originaria de las zonas tropicales y subtropicales asiáticas, principalmente de la India, Birmania y China. Hacia el año 1200 ya se cultivaba en Egipto, fue introducida a Europa en la Edad Media a través de la Península Ibérica y Turquía, por el Mediterráneo. En la mitología hindú se le considera como un regalo de los dioses al pueblo, debido a que su consumo proporcionaba la calma y el sosiego. Fue en el siglo XVI cuando se introdujo en la alimentación, después de ser utilizada como medicina para combatir inflamaciones cutáneas y quemaduras.<sup>16</sup>

Durante los primeros años en Europa, la berenjena tuvo poca aceptación, debido a que le atribuyeron propiedades que generaban locura, además de ser tóxica para el organismo, por lo que los botánicos del siglo XVI la denominaron “manzana loca”. Estos antecedentes hicieron que la presencia para uso culinario fuera limitada, basándose su consumo como remedio medicinal.

Finalmente llega a nuestro continente a través de los colonizadores españoles difundándose en toda América. Es así como nuestro país entra en contacto con el producto.

---

<sup>16</sup> <http://www.infoagro.com/hortalizas/berenjena.html> (consultado el 16/04/2006)

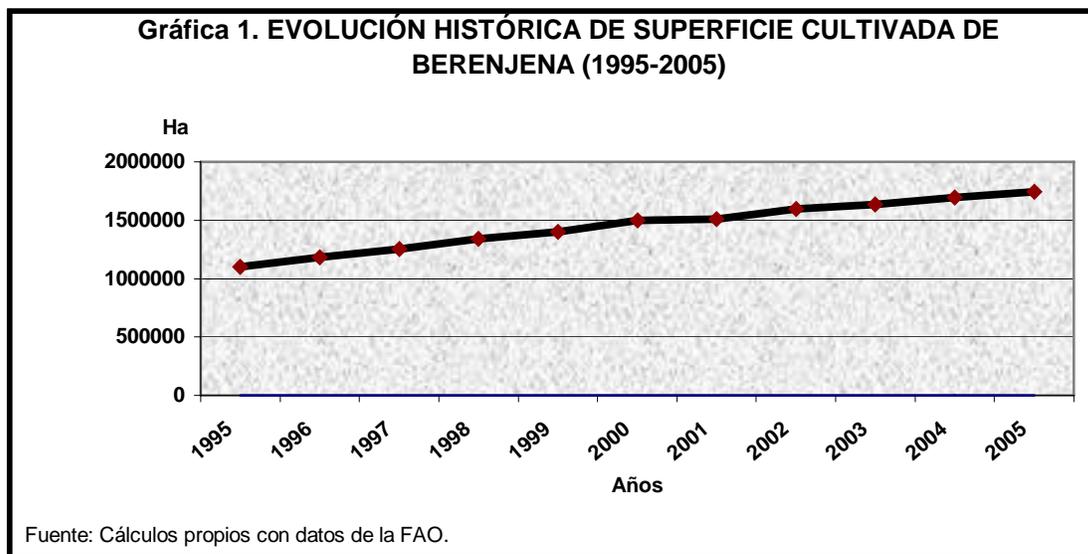
Las generalidades del producto las podemos ver en el siguiente cuadro.

Cuadro 1. TAXONOMÍA	
Reino	Vegetal
Subreino	Embryophyta
División	Tracheophyta
Subdivisión	Pteropsida
Clase	Angiospermae
Subclase	Dicotyledonae
Orden	Tubiflorae
Genero	Solanum
Especie	Melongena
Nombre científico	Solanum Melongena. L. Var. Esculentum

Fuente: Niebla Ojeda, Aarón A. Análisis de la producción y comercialización de la berenjena (solanum melongena) en México, caso específico, Sinaloa. Tesis (Lic. en Comercio Internacional de Productos Agropecuarios), El autor, 2002. UACH. División de Ciencias Económico- Administrativas. Pág. 32.

### 1.3.1 Principales países productores

La berenjena es una de las hortalizas que ha ido en aumento su producción debido al comportamiento de la demanda mundial. El dinamismo del producto es resultado de la combinación de una mayor superficie destinada a su cultivo, así como mejores niveles de productividad en los principales países productores.



En el período entre 1995 y 2005 la superficie cultivada de berenjena en el mundo asciende a 15,960,581 de hectáreas (Ha) cultivadas. A nivel mundial se puede distinguir cinco países con mayor producción de berenjena: China, India, Indonesia, Turquía y Egipto.<sup>17</sup> (ver gráficas 1 y 2)

China aporta 7,851,000 Ha que representa el 52 % de la producción total, (ver cuadro 2 y gráfica3) sin duda las reformas económicas que se llevan a cabo en este país han permitido la modernización de la agricultura, esto aunado a la creciente demanda de alimentos registrados en el interior lo ha llevado a destinar una mayor superficie al cultivo. De éstas Ha. podemos destacar que el rendimiento en este período ha tenido altibajos y notamos que en 1999 alcanzó 209,231 hectográmico por hectárea (Hg/Ha) y de 1995 al 2005 el incremento del rendimiento fue del 3.28%.<sup>18</sup>

En segundo lugar se ubica la India con 5,230,000 Ha,<sup>19</sup> sin embargo su producto se ha mantenido prácticamente constante en los últimos 10 años a raíz de que la superficie destinada al cultivo y los rendimientos no han sufrido cambios importantes.

Por su parte Indonesia destina 453,743 Ha<sup>20</sup> para el cultivo de la berenjena y aporta el 3% a nivel mundial, sin embargo, los rendimientos se han visto desfavorables, de hecho, han disminuido a casi la mitad del rendimiento de 1995.

Turquía es un país modelo en materia de productividad en el cultivo de la berenjena debido a los altos rendimientos para la superficie cultiva que equivale a poco más de 2% de Ha. a nivel mundial y la producción equivale al 4%.

---

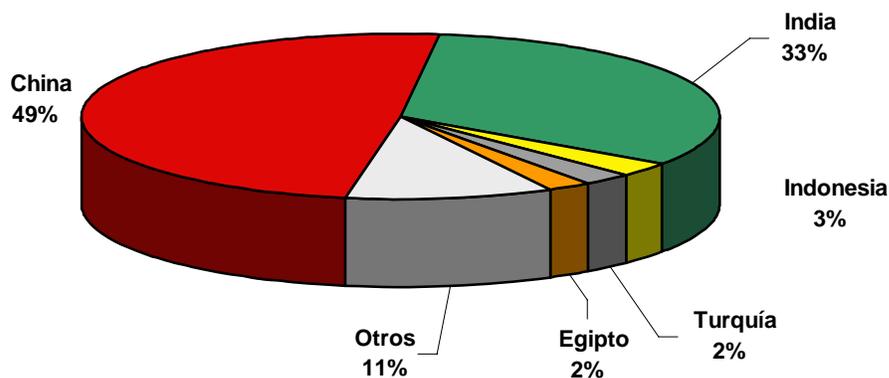
<sup>17</sup> Cálculos propios con datos de la FAO.

<sup>18</sup> Ídem.

<sup>19</sup> Ídem.

<sup>20</sup> Ídem.

**Gráfica 2. PARTICIPACIÓN EN LA SUPERFICIE CULTIVADA DE BERENJENA (1995-2005)**



Fuente: Cálculos propios con datos de la FAO.

Egipto representa poco más del 2% de la superficie total mundial. El dinamismo de su producción es resultado de la incorporación de nuevas tierras para el cultivo aumentando de 19 mil Ha. en 1995 a 43 mil Ha. en 2005, por lo que su rendimiento aumentó el 10%.<sup>21</sup>

**Cuadro 2. PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN DE BERENJENA (1995-2005)**

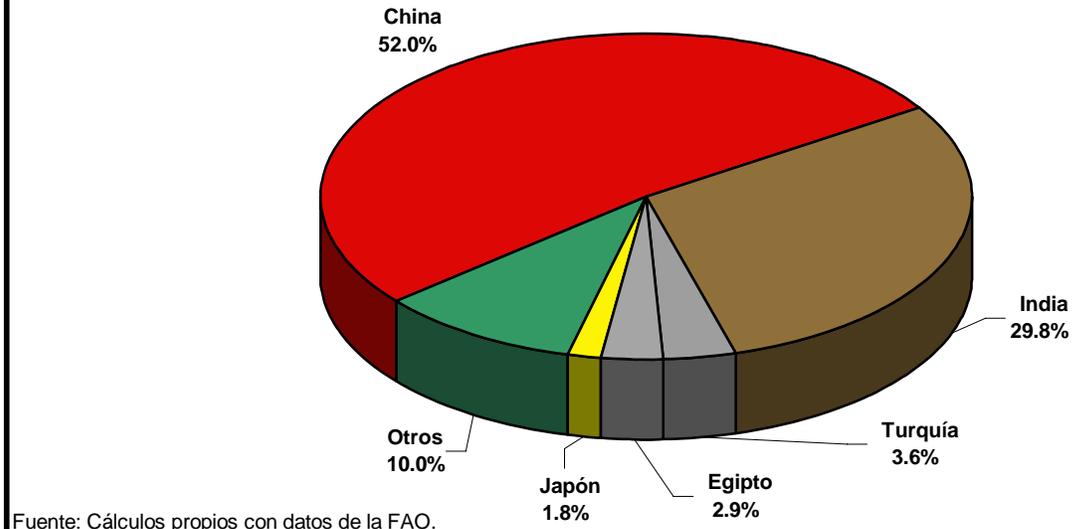
País	Producción (Mt)	Porcentaje
China	143,925,000	52.00%
India	82,350,000	29.76%
Turquía	9,877,000	3.57%
Egipto	7,937,320	2.87%
Japón	4,905,200	1.77%
Otros	27,758,266	10.03%
<b>TOTAL</b>	<b>276,752,786</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cálculos propios con datos de la FAO.

Mt: Tonelada Métrica.

<sup>21</sup> Ídem.

**Gráfica 3. PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN DE BERENJENA (1995-2005)**



Por lo anterior podemos observar que la mayor producción de berenjena en el mundo se concentra en Asia, pero de igual forma son éstos países los mayores consumidores de la hortaliza, lo que quiere decir que el consumo interno se abastece con la producción doméstica y no da oportunidad de destacar en el comercio internacional.

En el caso de las exportaciones en el periodo comprendido entre 1995 y 2004 encontramos que el total asciende a 2,334,788 toneladas métricas (Mt) siendo los principales países España, México, Países Bajos, Jordania, China y Estados Unidos, los cuales en conjunto exportan casi el 80% de las operaciones comerciales mundiales. (Ver cuadro 3 y gráfica4)

<b>Cuadro 3. PARTICIPACIÓN EN CANTIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE BERENJENA (1995-2004)</b>		
<b>País</b>	<b>Exportaciones cant (Mt)</b>	<b>Porcentaje</b>
España	517,673	22.17%
México	482,344	20.66%
Países Bajos	316,925	13.57%
Jordania	255,007	10.92%
China	160,702	6.88%
E.U.A.	111,822	4.79%
Otros	490,315	21.00%
<b>TOTAL</b>	<b>2,334,788</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cálculos propios con datos de la FAO.  
Mt: Tonelada Métrica.

El principal exportador en este período es España, ya que ha registrado mayor dinamismo en sus ventas al exterior tiene el primer lugar no solo en cantidad exportada, sino en el valor monetario de las operaciones realizadas las cuales ascienden aproximadamente a 470 mil dólares estadounidenses.<sup>22</sup> El crecimiento en su producción y la mayor demanda del producto en el mercado europeo han sido los estímulos por lo que han crecido las exportaciones españolas de esta hortaliza.

En segundo lugar se ubica México con el 21% de las exportaciones mundiales, de ahí la importancia de incrementar su producción y afianzar nichos de mercado en donde la berenjena es demandada.<sup>23</sup> Cabe destacar que a pesar de este lugar, nuestro país no es un consumidor de esta hortaliza, este factor puede determinar la especialización en su consumo. Debido a que es el objeto de estudio el caso mexicano ahondaremos en él más adelante.

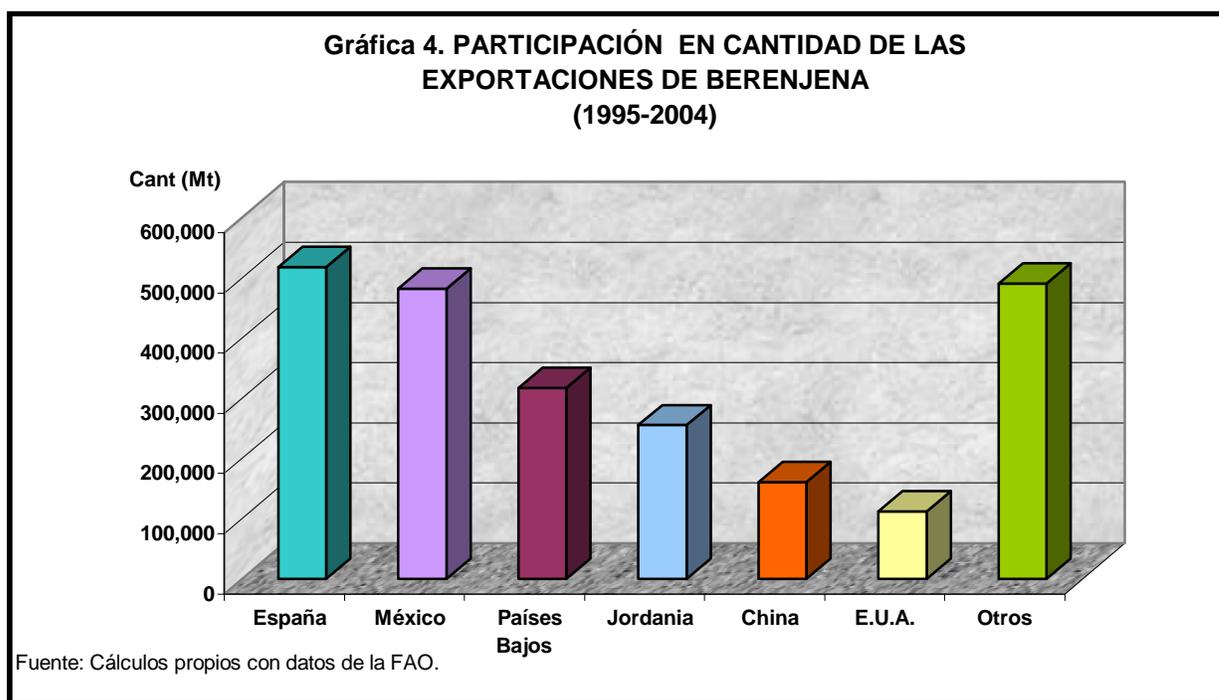
Los Países Bajos representan el 14% de la cantidad exportada mundialmente, su comportamiento ha sido de altibajos destacando los años de 1999, 2003 y 2004 como los de mayores niveles de comercialización, a pesar de estas variaciones la tendencia de sus ventas externas han ido a la alza, la prueba está en el crecimiento que registraron sus exportaciones entre 1995 y 2004 del 13%

<sup>22</sup> Ídem.

<sup>23</sup> Ídem.

en Mt y el 14% en el valor de las exportaciones, siendo los países de la Unión Europea el principal destino.<sup>24</sup>

A pesar de que la exportación de la berenjena en Jordania representa el 11% su comportamiento ha tenido muchas variaciones siendo las más importantes en 1998 y la alza que inicia a partir del 2002, logrando un incremento del 73% de 1995 al 2005.<sup>25</sup>



Estados Unidos como exportador es proveedor de la hortaliza a Canadá, sin embargo, su producción interna es insuficiente para satisfacer el consumo doméstico y su papel en el comercio de la berenjena destaca más como importador.

La producción europea de la *solanum melongena*, realizadas durante todo el año en invernadero o a campo abierto se concentra en el sur de Europa, donde se

<sup>24</sup> Ídem.

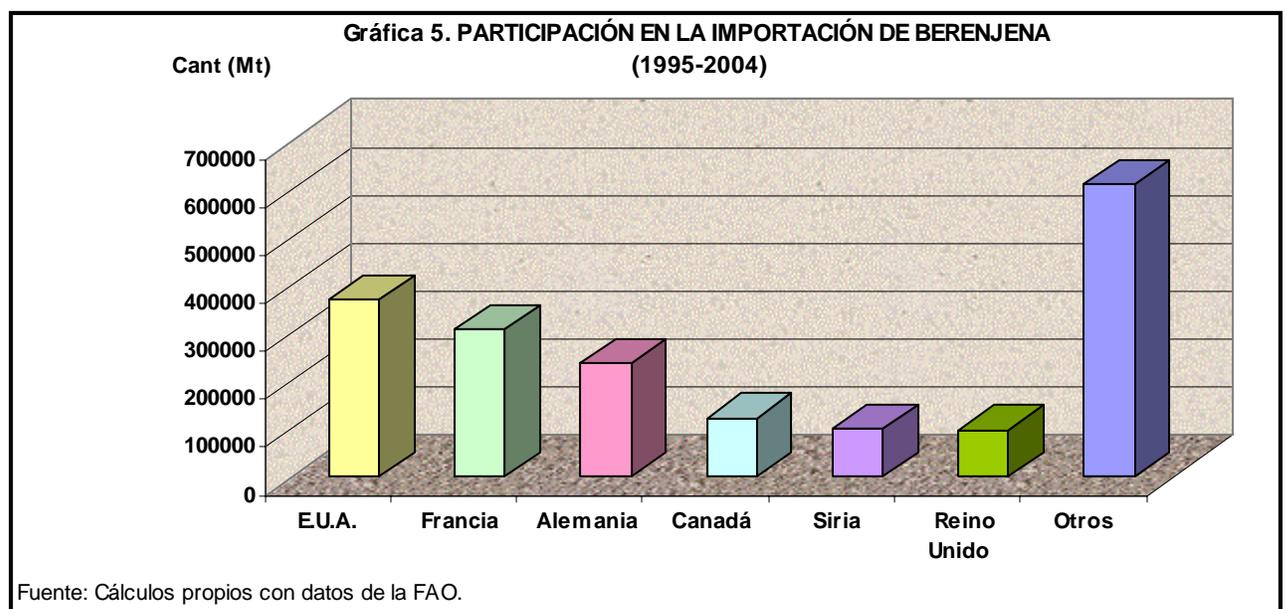
<sup>25</sup> Ídem.

consume y también se importa hacia el norte del continente. En el mercado de semillas esta hortaliza se asocia con el tomate y el pimiento morrón, dentro de este mercado existe una tendencia a la diversificación de la berenjena no solo en su tamaño, la forma, el color y el sabor, sino existe un especial interés por las especies no muy conocidas en el continente europeo.

### 1.3.2 Principales Países Consumidores

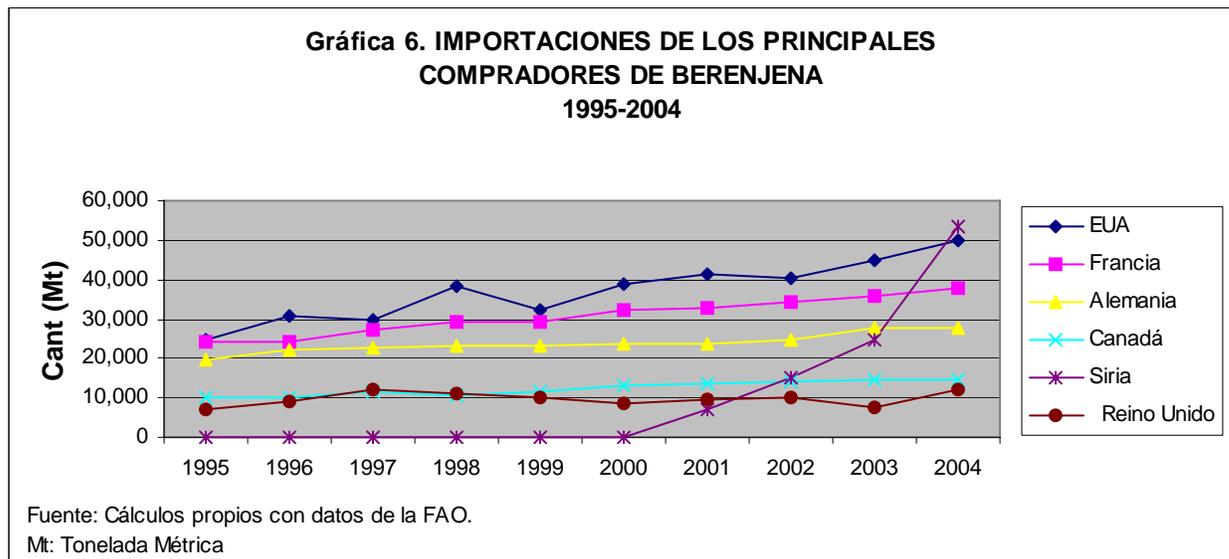
Para poder observar el consumo de la berenjena a nivel mundial es necesario apuntar que los principales productores de esta hortaliza son aquellos que la producen, recordemos que la mayoría de las hortalizas, en general, se quedan en el consumo interno salvo los casos especiales de las hortalizas con mayor consumo en donde destaca el jitomate. Por lo que China al ser el principal productor de la berenjena también es el mayor consumidor.

En lo que respecta a las importaciones de berenjena se incrementaron en la década de los noventa alrededor del 30% y en el período de 1995 a 2004 destacan seis países: Estados Unidos, Francia, Alemania, Canadá, Siria y Reino Unido.<sup>26</sup>



<sup>26</sup> Ídem.

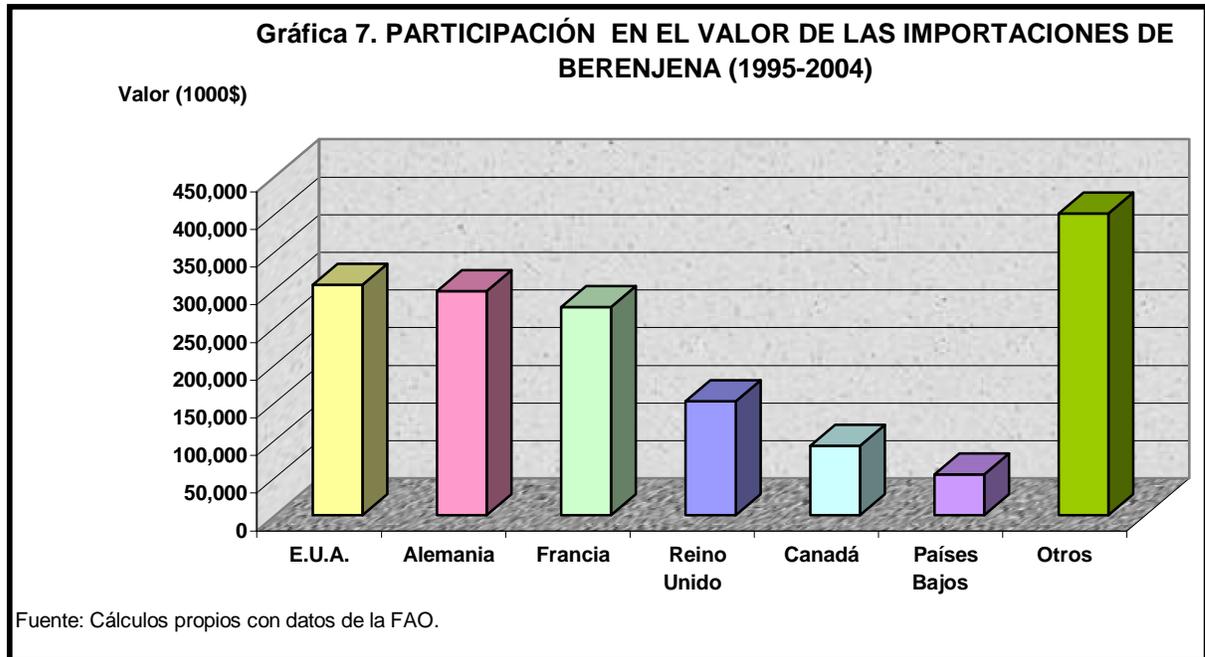
Es importante destacar el consumo europeo ha registrado un dinamismo a la alza, donde las importaciones de Francia, Alemania y Reino Unido concentran la mayor producción de ese continente.



Estados Unidos mostró exportaciones crecientes en el período 1995-2004, sus importaciones aumentaron de forma pronunciada desembocándose en un déficit comercial.<sup>27</sup>

Si observamos la gráfica 6, el comportamiento de demanda de la berenjena podemos determinar que el consumo de los principales importadores tiende a la alza siendo los más destacados, Estados Unidos, Francia y Siria, que inicia su exportación de la hortaliza en el año 2004, mostrando una fuerte actividad importadora.

<sup>27</sup> Maya Ambía, op. cit. pág. 130.



Con respecto a la participación en la importación de la berenjena encontramos que Estados Unidos es el país que más dinero gasta en las importaciones de esta hortaliza, por lo que es un mercado atractivo para los países productores, por su parte, Alemania, Francia y Reino Unido son los más destacados en el continente europeo, recordemos que la mayor parte de la exportación española se dirige a estos mercados, sin embargo, como veremos más adelante España comienza a exportar a otros nichos de mercado y es en Estados Unidos donde se convierte en una variable importante para la comercialización de la berenjena mexicana.

## **CAPÍTULO 2. LA PRODUCCIÓN DE LA BERENJENA EN MÉXICO.**

En la competencia del comercio internacional de productos frescos, nuestro país tiene grandes ventajas en diversos productos sin embargo, hay que reconocer que es necesario diversificar al campo, dar al trabajador campesino una gama de oportunidades para ser más competitivo.

Dentro de las hortalizas encontramos a la berenjena, un producto nuevo en nuestro país que tiene gran importancia a nivel regional, pues las posibilidades de comercialización son amplias y a pesar de la poca difusión de este producto en México, tiende a una mayor demanda a nivel internacional debido a los cambios alimenticios de la población de los países más desarrollados.

Sinaloa se caracteriza por ser un estado agropecuario y el primer productor de hortalizas de la República, la experiencia de los productores de hortalizas han contribuido a incrementar la presencia de la berenjena en el campo mexicano, además de darle una proyección internacional que vale la pena analizar a fondo.

### **2.1. Antecedentes**

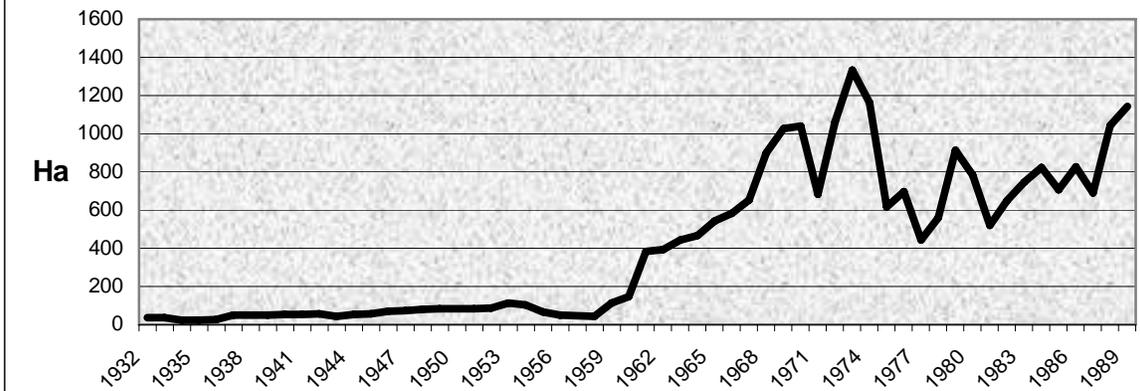
Con la llegada de los colonizadores a América se comienza a difundir su consumo en el continente, en la actualidad se cultiva en Estados Unidos, Argentina y México.

En México se registra la producción de berenjena de manera comercial a partir de 1932 donde se cosecharon 37 Ha. que arrojaron 400 Ton. y se exportaron 12 Ton. de ellas.<sup>28</sup> A partir de entonces podemos dividir a la producción de berenjena en tres períodos:

---

<sup>28</sup> Maya Ambía, Carlos, op cit., pág. 149.

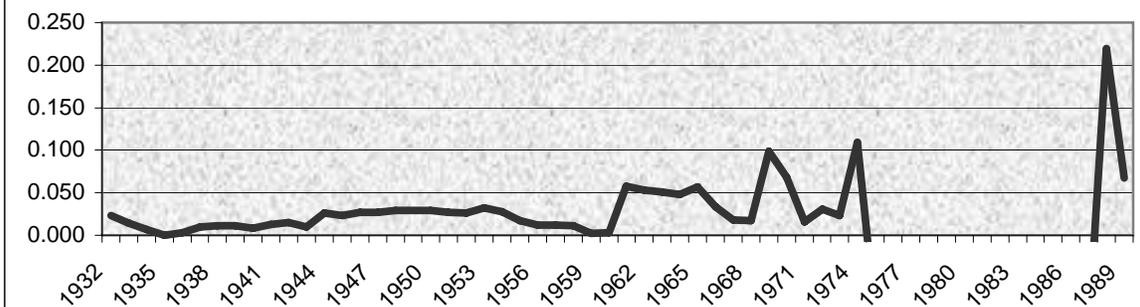
**Gráfica 8. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA SUPERFICIE COSECHADA DE BERENJENA 1932-1989**



Fuente: Cálculos propios con datos del Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR Y SIC-M, SECOFI.

El período comprendido de 1932 a 1958, la superficie cosechada se encontraba alrededor de 60 Ha., su producción se mantuvo en 519 Ton. y la productividad máxima fue 8.9 Ton./Ha para 1968.<sup>29</sup> Es importante mencionar que la demanda internacional no era importante, sin embargo, se exportaba la mitad de la producción; y con respecto al consumo per-cápita se encontraba en 18 gramos por habitante, lo que indica que el consumo interno era casi nulo.<sup>30</sup>

**Gráfica 9. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CONSUMO PER-CÁPITA DE BERENJENA 1932-1989 (Kilogramo/habitante)**



Fuente: Cálculos propios con datos del Centro de Estadística Agropecuaria, SAGAR Y SIC-M, SECOFI.

<sup>29</sup> Ídem, p. 150.

<sup>30</sup> La berenjena una hortaliza desconocida en nuestro país, pero con enorme vocación exportadora. Claridades Agropecuarias, sección De Nuestra Cosecha, No. 72, ASERCA, agosto 1999. Pág.5.

“El segundo período entre 1959 y 1989 se caracteriza por un mayor desarrollo de la berenjena en nuestro país, creció la superficie cosechada a la par de la producción y se elevaron los rendimientos.”<sup>31</sup> La superficie cosechada superó a las 1000 Ha. con una producción 1000 Ton. las principales razones por las que se dió este crecimiento fueron el incremento de la demanda del producto al interior del país, aumentando a 43 gramos en la demanda per-cápita, la apertura del mercado internacional que incrementó la exportación; de 1969 a 1989 la exportación promedio fue de 19,195 Ton. es en éste período cuando la berenjena se posiciona como un producto meramente de exportación, ya que la demanda interna va disminuyendo. Otros factores importantes fueron la adquisición de semillas mejoradas provenientes de Estados Unidos, que hacían de la planta más resistente a plagas y enfermedades; y el uso de un eficiente sistema de riego, ya que recibió mayor impulso principalmente en Sinaloa.<sup>32</sup>

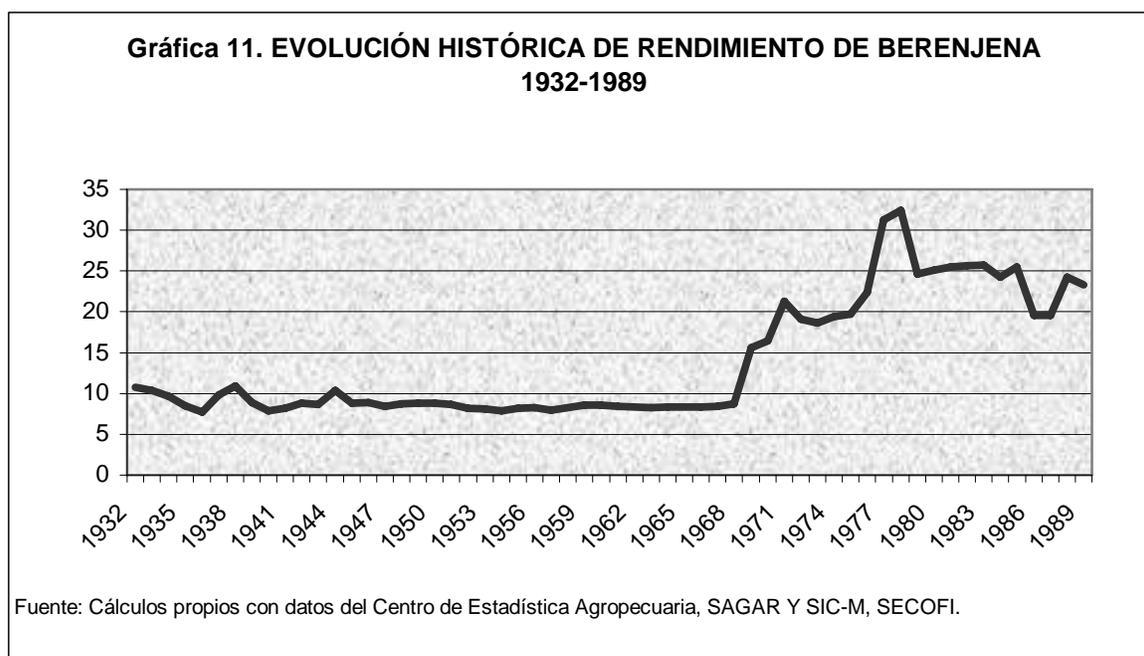


<sup>31</sup> Idem, pág. 5.

<sup>32</sup> Idem, p.5-6.

El período de 1959 a 1989 no tuvo un comportamiento homogéneo, pues se observan altibajos en la producción de 1971, 1975, 1977 y 1981, ya que muestra una disminución en su cosecha con respecto al año anterior. El principal factor determinante de esta inestabilidad fueron las condiciones climatológicas. (ver gráfica 10).

Hacia el final del Siglo XX la superficie destinada aumentó de 680 ha a 1,332 Ha. y del total de la superficie sembrada el 95% correspondió al régimen de riego y el restante al de temporal. La producción de 1990 a 1997 incrementó de 15,810 Ton. a 33,543 Ton. y la tasa de crecimiento fue de 16%.<sup>33</sup>



La evolución de esta hortaliza en nuestro país durante estos tres períodos mencionados nos da una perspectiva del potencial exportador que puede alcanzar la berenjena a pesar de ser un producto no tradicional tiene un desarrollo que ha llevado a nuestro país a ser uno de los principales exportadores.

<sup>33</sup> Idem, p. 7-8.

## 2.2 Características del producto

La berenjena *solanum melongena* es una planta perenne de cultivo anual, perteneciente a la familia de las solanáceas, al igual que las papas, tomates y pimientos. Es una planta herbácea, que presenta las siguientes características:

Raíces: muy desarrolladas vertical y horizontalmente.

Tallos: logran una altura de un metro ramificado desde la base, presentan vello de tonalidades de verde a morado oscuro.

Hojas: muy desarrolladas de 10 cm de longitud, tiene forma ovalada.

Flores: solitarias o en racimos de pocas flores, de cáliz poco desarrollado, corona enrolado de color violáceo.

Fruto: es una baya con pulpa seca en la que se encuentran las semillas. Es liso, brillante con coloración variable de blanca a morada; varía en tamaño de 7.5 a 20 cm de largo. Tiene diferentes formas globosa, aperada, alargada o redondeada. Los dos tipos de berenjena con mayor apreciación en el mercado son:

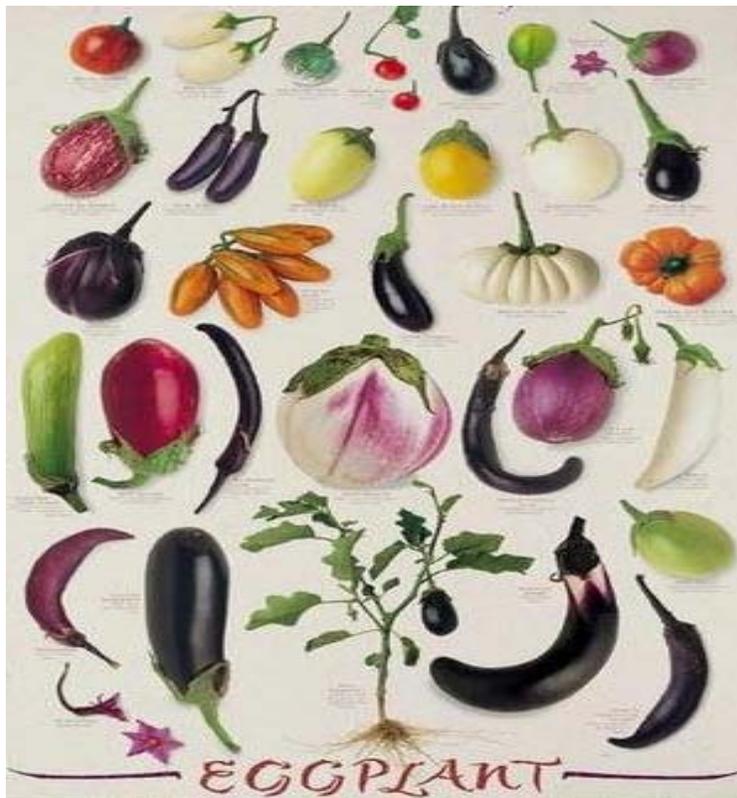
- Globosa: frutos casi esféricos de color negro o violeta oscuro. Más aceptada en el mercado nacional. Se cultiva bastante en invernadero, por presentar pocos problemas de floración y fructificación y suelen dar producciones más precoces.
- Semilarga: fruto más o menos alargado y más estrecho que el tipo anterior, con bajo peso. Es la más apreciada tanto en el mercado interior como exterior. Están apareciendo nuevas variedades para su desarrollo en invernadero y con buena adaptación para el cultivo al aire libre.

Los tipos de la berenjena que en la actualidad se comercializan se ha incrementado, entre las más importantes se encuentran:

- Americana: se basa en su uniformidad de forma (ovalada a globosa), firmeza y color de la piel púrpura oscuro, así como la italiana, filipina, tailandesa, entre otras.

- Japonesa: alargada, delgada, color púrpura que varía de claro a oscuro, muy perecedera.
- Blanca: pequeña alargada con vetas de diferentes tonalidades de púrpura y violeta.
- China: alargada, delgada, de color púrpura oscuro.<sup>34</sup>

Figura 1. TIPOS DE BERENJENA



FUENTE: <http://imagecache2.allposters.com/images/pic/151/EP1-Eggplant-Posters.jpg>

Por el lado nutrimental, constituye uno de los alimentos más adecuados para mejorar la circulación, su consumo reduce su colesterol y ayuda a prevenir la arteriosclerosis, inhibe el crecimiento de las células cancerosas en el estómago, gracias a su contenido de sustancias fotoquímicas, como los carotenoides y ácidos orgánicos, los cuales tienen propiedades diuréticas, por lo que se ingiere su jugo. Contiene además, vitaminas B y C, junto con pequeñas cantidades de

<sup>34</sup> Fuente: <http://www.infoagro.com/hortalizas/berenjena.htm>, (consultado el 16 junio 2006).

potasio, calcio, sulfuro, hierro y fibra.

La berenjena tiene los siguientes nombres comunes:<sup>35</sup>

<b>Cuadro 4. LA BERENJENA EN OTROS IDIOMAS</b>	
Español	Berenjena
Francés	Aubergine
Italiano	Relanza, petonciana
Alemán	Eierplance, Eiefrucht, aubergine.
Griego	Melitsána
Holandés	Aubergine,
Inglés	Eggplant, eggfruit, brinjal, aubergine.
Portugués	Beringela
Chino	Ngai, kwan, qie, zi
Japonés	Nasu
Fuente: Departamento de Fototecnia. Seminario sobre un cultivo hortícola. Monografía "Berenjena" (Solanum Melongenas) Chapingo, Méx., junio 1974, p. 4	

### 2.2.1 Desarrollo de la producción

La berenjena es un cultivo que se da básicamente en el Ciclo otoño-invierno, en el que se produce el 96% del total del año agrícola.<sup>36</sup>

Se puede cultivar en una amplia variedad de suelos, las principales consideraciones del suelo son la textura, el drenaje, la fertilidad y la profundidad. El PH ideal oscila entre 5.5 y 6.0; debido a que el cultivo permanece en el campo de cuatro a cinco meses es recomendable los suelos ricos en materia orgánica y nutrientes. Por ser cultivo de estación cálida es susceptible a la helada por ello la temperatura ideal se encuentra entre los 22 y 30° c. Es un cultivo delicado debido a que tampoco tolera los climas muy cálidos o secos, pues provocarían que se marchite la planta. Requiere de 12 horas de luz.

Una pieza importante es el riego ya que se debe realizar inmediatamente que se transplanta, generalmente se riega la parcela cada 3 o 4 días en verano y entre

<sup>35</sup> Niebla Ojeda, Aarón A. Análisis de la producción y comercialización de la berenjena (solanum melongena) en México. Caso específico, Sinaloa. Tesis (Lic. en Comercio Internacional de Productos Agropecuarios), El autor, 2002. UACH. División de Ciencias Económico- Administrativas. Pág. 33.

<sup>36</sup> La berenjena una hortaliza desconocida en nuestro país, pero con enorme vocación exportadora. Claridades Agropecuarias, Sección De Nuestra Cosecha. No. 72, ASERCA, agosto 1999. Pág.9

10 y 14 días en invierno con la finalidad de mantener la adecuada humedad del suelo. Las plantas de la berenjena son adecuadas para cultivos mixtos y es común que se cultive, con ellas la calabaza, melón, cebolla verde y rábano.<sup>37</sup>

La berenjena puede ser atacada por muchas enfermedades y plagas que afectan su raíz, hojas, tallos y frutos, algunas de ellas son:

- Tizón temprano de la papa y el jitomate, *Alternaria Solani*: enfermedad de las hojas, tallos y frutos, se ha encontrado en Sinaloa, Morelos, Michoacán, etc.
- Cenicilla del tomate, *Leveillula Taurica*: se presenta en las hojas; se ha detectado en Sinaloa en 1980 y en Estados Unidos en 1978.
- Moho de la hoja, *Cladosporium Fulvum*: de igual forma se ve en las hojas. En Sinaloa la incidencia es irregular pero es muy peligrosa su presencia.
- Mancha gris del tomate, *Stemphylium solana Weber*: se manifiesta en hojas, pecíolos y tallos. Se ha presentado en Sinaloa.<sup>38</sup>

Durante el traslado del campo al empaque el fruto debe ir bien ventilado, por lo que no se recomienda el uso de bolsas o costales, sino de cajas de madera. Debido a que es perecedero se recomienda la cosecha el mismo día o un día antes de su embarque así como el empacado en cajas de cartón una vez que han sido lavadas de los residuos del suelo. Se recomienda limpiar el fruto con un paño mojado en una solución de 100 ppm de hipoclorito de sodio. El fruto se coloca en cartones, donde es agrupado por tamaños para alcanzar un peso por cartón previamente especificado de 20 a 26.6 libras.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Consultar. Salunkhe D.K. y Kadan. Tratado de Ciencia y Tecnología de las Hortalizas. Producción, composición, almacenamiento y procesado. Traducción Vázquez Yañez Orlando Pablo y Calo Nata, Pilar. Ed Acríbi, Zaragoza, España, 2004, pp. 230-232.

<sup>38</sup> Para mayor información consultar Anaya Rosales, Socorro, Romero Nápoles, Jesús et al. Hortalizas, Plagas y enfermedades. Ed. Trillas, México, 1999, pp. 28-32.

<sup>39</sup> Niebla Ojeda, Aarón A. Análisis de la producción y comercialización de la berenjena (*solanum melongena*) en México. Caso específico, Sinaloa. Tesis (Lic. en Comercio Internacional de Productos Agropecuarios), El autor, 2002. UACH. División de Ciencias Económico- Administrativas. Pág. 128.

### Almacenamiento:

El fruto es sensible a las bajas temperaturas (5 menor o igual a 10°C) y se deterioran muy rápido durante temperaturas cálidas, por lo que no están adaptadas al almacenamiento, por ello se recomienda una temperatura entre 10 y 12.8°C y una humedad relativa del 92% para almacenar berenjena durante 2 y 3 semanas; la pérdida de peso máxima en frutos sin envasar y una pérdida mínima en productos envasados con polietileno, este envasado logra prolongar la vida útil hasta 20 días a temperatura ambiente.<sup>40</sup> La berenjena se debe almacenar en cuartos preenfriados a una temperatura de 10 a 12°C durante las 24 horas posteriores a la cosecha.

### Procesado:

La planta de la berenjena fresca se puede deshidratar de forma satisfactoria usando un secador al aire caliente, El polvo resultante retiene cualidades organolépticas y su nutritivo se mantendrá intacto hasta después de 5 meses de almacenamiento. En trozos, lavado y cocinado presenta más pérdidas de vitamina C.

Bajo estas condiciones, se eligió la presentación en fresco para la exportación del presente trabajo.

## **2.3 Producción nacional de la berenjena**

En México, la producción de hortalizas es una actividad importante por la significativa captación de divisas que aporta a la economía nacional. “La producción de hortalizas se concentra en los estados de Sinaloa, Guanajuato, Sonora, Baja California, Puebla, Zacatecas y Morelos. En Sinaloa y Guanajuato se originan la mayor parte de la producción de hortalizas para exportación.”<sup>41</sup> Las hortalizas con mayor producción en nuestro país son. tomate rojo, chile

---

<sup>40</sup> Para mayor información consultar Anaya Rosales, Socorro, Romero Nápoles, Jesús et al. Hortalizas, Plagas y enfermedades. Ed. Trillas, México, 1999, pp. 28-32.

<sup>41</sup> Ídem, pág.43.

verde, cebolla, chile seco y el espárrago. En cuestión de exportaciones se componen en tres grupos: en fresco, congelado y preparado o procesado.

La berenjena es una hortaliza de poca vida en nuestro país, sin embargo su participación en el mercado ha cobrado importancia, aún cuando a nivel nacional su consumo es casi nulo. Se le considera como parte de los “Cultivos no Tradicionales” los cuales se definen como “aquellos productos que aunque no destacan en las estadísticas comerciales o de producción, son importantes generadores de ingreso a nivel microregional; muchos de ellos de reciente introducción en la agricultura nacional o su explotación es prácticamente inexistente, no obstante, su gran potencial comercial”.<sup>42</sup> Algunas ventajas que ofrece el ser un producto no tradicional es que la obtención de beneficios no requiere de producir a grandes escalas; su demanda en el extranjero es creciente, por lo que ayuda a buscar la diversificación de exportaciones, permitiendo la exploración de nuevos nichos de mercado.

Cuadro 5. PRODUCCIÓN NACIONAL DE LA BERENJENA (1994-2004)						
Año	Superficie Sembrada (Ha)	Superficie Cosechada (Ha)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton/Ha)	Precio Medio Rural (\$/Ton)	Valor Producción (Pesos)
2004	1,280.00	1,275.00	46,774.00	36,685	1,675.31	78,360,900.00
2003	1,390.00	1,362.00	50,883.50	37,359	4,339.55	220,811,672.00
2002	1,149.50	1,147.50	48,619.40	42,370	3,106.84	151,052,681.65
2001	1,198.00	1,176.00	48,042.60	40,853	3,294.83	158,291,982.44
2000	1,906.50	1,875.50	<b>60,416.30</b>	32,213	2,927.42	176,864,091.90
1999	<b>1,509.50</b>	1,495.50	56,434.58	37,736	2,575.88	145,368,509.13
1998	1,476.00	1,450.00	41,370.00	28,531	1,945.84	80,499,325.72
1997	1,332.00	1,311.00	33,543.00	25,586	1,783.73	59,831,576.16
1996	1,275.00	1,264.00	35,551.00	28,126	3,126.82	111,161,625.34
1995	818.00	808.00	30,348.00	37,559	1,518.23	46,075,115.00
1994	776.00	759.00	10,259.00	13,516	1,268.56	13,014,157.00

FUENTE: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON).  
[http://www.siap.sagarpa.gob.mx/ar\\_comdeanuadin.html](http://www.siap.sagarpa.gob.mx/ar_comdeanuadin.html)

<sup>42</sup> Ramírez Farías Leonel. Inteligencia de los merados y nichos comerciales para el fomento de productos agropecuarios no tradicionales en memoria de la Primera Exposición Nacional 11-13 de diciembre de 1997, SAGAR, México, p.246.

La producción nacional de la berenjena en el período de 1994 a 2004, demuestra que la superficie sembrada tiene su mayor punto en 1999 con 1,509.50 Ha y en cuestión de la producción se observa que en el 2000, se obtuvo 60,416.30 Ton. Existen altibajos en las cifras durante éste período sin embargo, la producción se muestra con una marcada inconsistencia, factor por el cual de ser el primer exportador de la hortaliza a nivel mundial pasamos a la segunda posición. (ver cuadro 5).

Esta hortaliza es parte importante en nuestro comercio exterior, ya que al no ser consumida en el interior de nuestro país, toda la producción se especializa en la exportación, de lo cual hablaremos adelante.

### **2.3.1 Principales estados productores**

La berenjena se cultiva en la República Mexicana en los estados de Baja California Sur, Colima, Jalisco, Morelos, Nayarit, Sonora, Yucatán y Sinaloa, (ver cuadro 6) sin embargo la producción se ha visto disminuida y solo éste último cuenta con la producción más grande destinada a Estados Unidos, mientras Nayarit se dirige a otros países como Canadá, Francia, Afganistán, Cuba, Etiopía, Japón, Ghana, Reino Unido e Irlanda.

En el caso de Morelos la producción de berenjena es marginal, ya que la mayoría de las Ha. que se cultivan tienen el carácter de policultivos, es decir, se siembra con otra hortaliza, siendo muy común el binomio berenjena-okra y berenjena-pepino. Por lo tanto destinan su producción al mercado nacional principalmente abastece al D.F. y Cuernavaca; así como a la industria restaurantera especializada en comida oriental y mediterránea.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> La berenjena una hortaliza desconocida en nuestro país, pero con enorme vocación exportadora. Claridades Agropecuarias, sección De Nuestra Cosecha. No. 72, ASERCA, agosto 1999, pág.12.

<b>Cuadro 6 PRODUCCIÓN DE BERENJENA EN MÉXICO (2004) CICLO OTOÑO / INVIERNO</b>						
<b>Estado</b>	<b>Superficie Sembrada (Ha)</b>	<b>Superficie Cosechada (Ha)</b>	<b>Producción (Ton)</b>	<b>Rendimiento (Ton/Ha)</b>	<b>Precio Medio Rural (\$/Ton)</b>	<b>Valor Producción (Pesos)</b>
BAJA CALIFORNIA SUR	3.00	3.00	175.00	58,333	6,000.00	1,050,000.00
COLIMA	24.00	24.00	450.00	18,750	3,000.00	1,350,000.00
JALISCO	60.00	60.00	475.00	7,917	1,045.26	496,500.00
MORELOS	8.00	8.00	160.00	20,000	4,000.00	640,000.00
NAYARIT	30.00	30.00	504.00	16,800	2,214.29	1,116,000.00
<b>SINALOA</b>	<b>1,085.00</b>	<b>1,085.00</b>	<b>43,536.00</b>	<b>40,125</b>	<b>1,589.54</b>	<b>69,202,400.00</b>
SONORA	1.00	1.00	15.00	15,000	1,200.00	18,000.00
YUCATAN	20.00	19.00	440.00	23,158	3,090.91	1,360,000.00
<b>TOTAL</b>	<b>1,231.00</b>	<b>1,230.00</b>	<b>45,755.00</b>	<b>37,199</b>	<b>1,644.26</b>	<b>75,232,900.00</b>

FUENTE: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON) 2004. Consultada el 10 de octubre de 2006

Una característica de los horticultores de la zona es que los productores de berenjena “no buscan ventajas de costos mediante la integración vertical o aumentando la escala de la producción, sino mejorando la tecnología empleada en la producción y en el empaque, así como realizando el empaque en el campo.”<sup>44</sup>

## **Sinaloa**

Es el principal estado productor de la berenjena y por lo tanto es el que nos coloca entre los primeros países exportadores del producto.

“Sinaloa es el estado con mayor extensión en tierras de riego en México, es el productor más importante de hortalizas en el país, el principal exportador de estos productos al este de los Estados Unidos.”<sup>45</sup>

<sup>44</sup> Maya Ambía, Carlos, op cit., pág. 169

<sup>45</sup> Guerra Ochoa, María Teresa. Los trabajadores de la horticultura sinaloense. Universidad Autónoma de Sinaloa, México, 1998. pág.23.

La berenjena en Sinaloa comenzó a cultivarse en este estado en 1949 por Alfredo Tribolet y Juan Stamos (Stamatopoulos), siendo el cultivo en el ciclo otoño-invierno, en el cual se llega a producir el más del 90% del total del año agrícola. Siendo el Valle de Culiacán, Los Mochis y Guasave las zonas de desarrollo rural más grandes y prósperos del estado, además, es la entidad con mayor extensión de tierras de riego.

<b>Cuadro 7. PRODUCCIÓN DE LA BERENJENA EN SINALOA (1994-2004)</b>							
<b>Año</b>	<b>Superficie Sembrada (Ha)</b>	<b>Superficie Cosechada (Ha)</b>	<b>Superficie Siniestrada (Ha)</b>	<b>Producción (Ton)</b>	<b>Rendimiento (Ton/Ha)</b>	<b>Precio Medio Rural (\$/Ton)</b>	<b>Valor Producción (Pesos)</b>
1994	666.00	654.00	12.00	8,340.00	12,752	1,250.00	10,425,000.00
1995	685.00	685.00	0.00	27,215.00	39,730	1,488.00	40,495,920.00
1996	1,091.00	1,080.00	11.00	32,182.00	29,798	3,230.16	103,953,009.12
1997	960.00	941.00	19.00	27,421.00	29,140	1,814.26	49,748,823.46
1998	1,122.00	1,097.00	25.00	35,453.00	32,318	1,801.59	63,871,853.97
1999	1,225.00	1,218.00	7.00	50,366.00	41,351	2,566.34	129,256,280.44
2000	1,559.00	1,533.00	26.00	54,762.00	35,722	2,973.48	162,833,966.00
2001	1,072.00	1,072.00	0.00	46,382.00	43,267	3,319.19	153,950,743.00
2002	1,015.00	1,015.00	0.00	46,222.90	45,540	3,168.75	146,468,781.29
2003	1,188.00	1,188.00	0.00	48,530.00	40,850	4,388.19	212,958,700.00
2004	1,085.00	1,085.00	0.00	43,536.00	40,125	1,589.54	69,202,400.00

FUENTE: Sistema de Información Agropecuaria de Consulta (SIACON).  
[http://www.siap.sagarpa.gob.mx/ar\\_comdeanuadin.html](http://www.siap.sagarpa.gob.mx/ar_comdeanuadin.html)

En el período de 1994 a 2004 se observa que la superficie sembrada de berenjena aumentó de 666 Ha. a 1,085 Ha. teniendo como punto máximo en el 2000 con 1,559 Ha. Por otra parte, en la producción se muestran algunos altibajos a pesar de que en 1994 ascendía a 8,340 Ton. y en el 2004 alcanza a 43,536 Ton. existen años donde baja la producción respecto al año anterior, tal es el caso de 1997 con 27,421 Ton., y a partir del 2001 desciende la producción de 46,382 Ton. hasta llegar al 2004 con 43,536 Ton. Esto se debe a que mucha de la tierra destinada para su producción la comparte con otras hortalizas. (ver cuadro 7).

En Sinaloa la producción agrícola cuenta con el apoyo del gobierno federal, local y con los estudios realizados por la Confederación de Asociaciones Agrícolas del Estado de Sinaloa (CAADES),<sup>46</sup> organización de interés público, autónoma con personalidad jurídica propia, conformada por 10 Asociaciones Agrícolas, mismas que agrupan a un total de 25 mil agricultores. tiene como objetivo agrupar, proteger e impulsar el desarrollo de los agricultores sinaloenses.

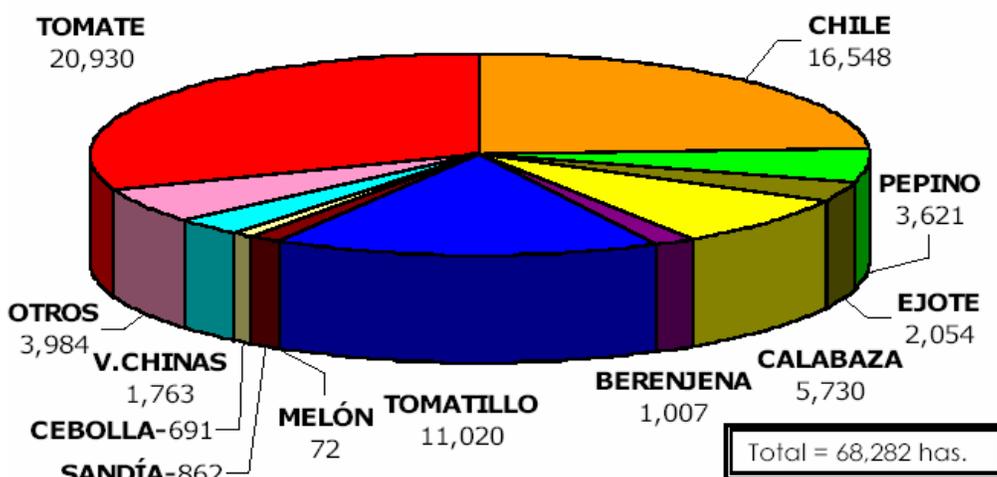
<b>Cuadro 8. ASOCIACIONES DE CAADES</b>	
AARFS	Asociación de Agricultores Río Fuerte-Sur
AARM	Asociación de Agricultores del Río Mocorito
AARC	Asociación de Agricultores del Río Culiacán
AARFN	Asociación de Agricultores del Río Fuerte-Norte
AARSP	Asociación de Agricultores Río Sinaloa-Poniente
AARSO	Asociación de Agricultores Río Sinaloa-Oriente
AARSL	Asociación de Agricultores del Río San Lorenzo
AARE	Asociación de Agricultores del Río Elota
AARB	Asociación de Agricultores del Río Baluarte
AARLC	Asociación de Agricultores del Río Las Cañas
Fuente: CAADES <sup>47</sup>	

Dentro del CAADES existe un organismo especializado, la Comisión para la Investigación y Defensa de las Hortalizas (CIDH) que promueve la investigación y transferencia de tecnología, así como fomenta la participación de los productores en eventos internacionales. Entre las hortalizas producidas en este Estado sobresale el tomate, chile, tomatillo, calabaza, pepino y berenjena; en la temporada 2005-2006 encontramos que nuestro producto ocupa el séptimo lugar de superficie sembrada, superando a la cebolla, sandía y melón. ( ver gráfica 12)

<sup>46</sup> Constituida el 28 de noviembre de 1932.

<sup>47</sup> <http://www.caades.org.mx/asociaciones.htm> (visitada el 19 noviembre de 2006)

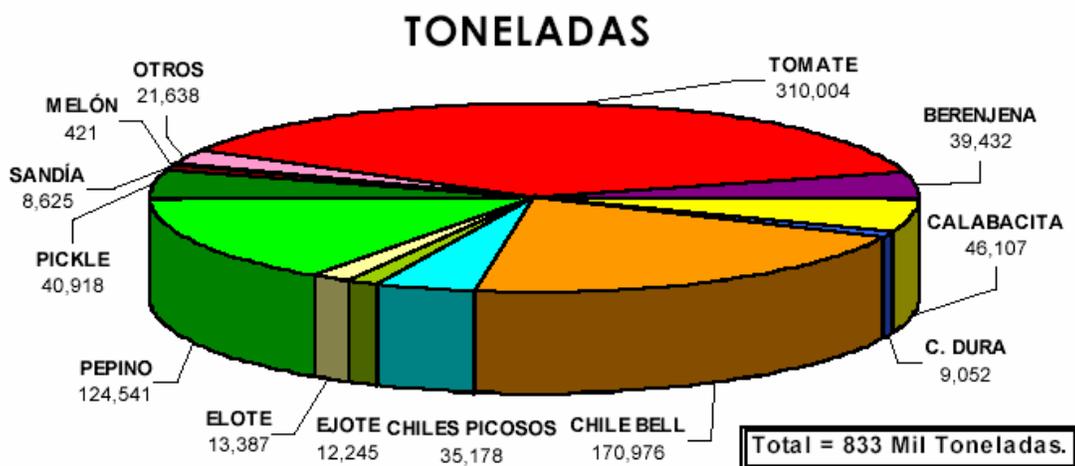
**Gráfica 12. Superficie Sembrada por Producto Temporada 2005-2006**  
HECTÁREAS



Fuente: CAADES, CIDH <http://www.cidh.org.mx/accidh.php>

En esta misma temporada, la exportación total de hortalizas producidas en Sinaloa ascendió a 833 mil Ton. de las cuales la berenjena contribuyó con 39,432 sin embargo se encuentra muy por debajo de la exportación del tomate, chile bell y pepino, que dicho sea de paso, son las hortalizas con mayor exportación hacia Estados Unidos.<sup>48</sup> (ver gráfica 13)

**Gráfica 13. Exportación Total por Producto Temporada 2005-2006**



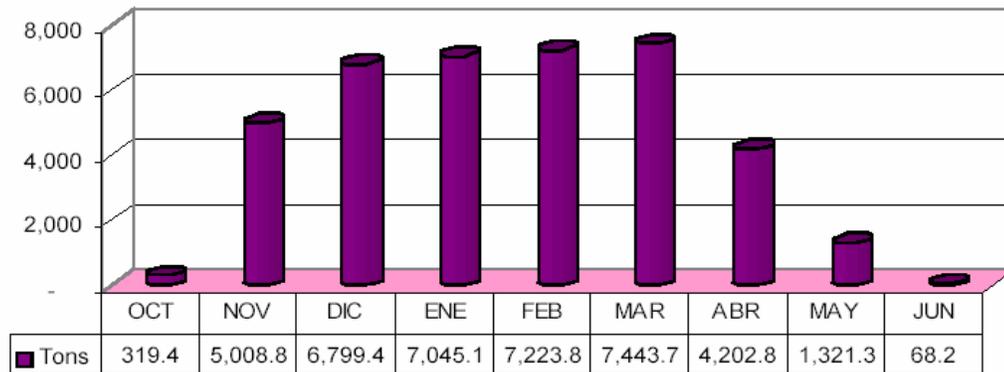
Fuente: CADEES, CIDH

<sup>48</sup> Datos proporcionados por CAADES.-CIDH en <http://www.cidh.org.mx/accidh.php>

Respecto al comportamiento de la exportación de la berenjena podemos destacar que en la temporada 2005-2006 los meses con mayor comercialización son de enero, febrero y marzo, sin embargo recordemos que se comienza a exportar a partir de octubre hasta finales de mayo y principios de junio.<sup>49</sup>

**Gráfica 14. EXPORTACIÓN TOTAL POR MESES  
TEMPORADA 2005-2006**

**TONELADAS**



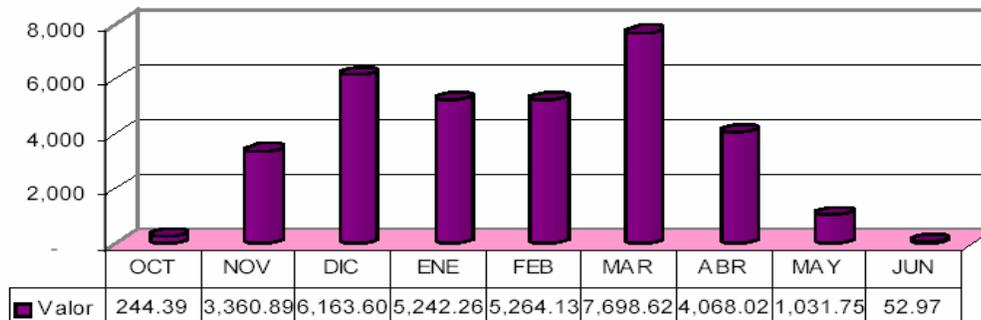
Total = 39,432 Toneladas

Fuente: CADEES, CIDH <http://www.cidh.org.mx/accidh.php>

**Gráfica 15. EXPORTACIÓN TOTAL POR MESES  
TEMPORADA 2005-2006**

**VALOR DE LA EXPORTACIÓN**

Miles de dólares a Precios FOB Nogales



Total= 33.1 Millones de Dólares

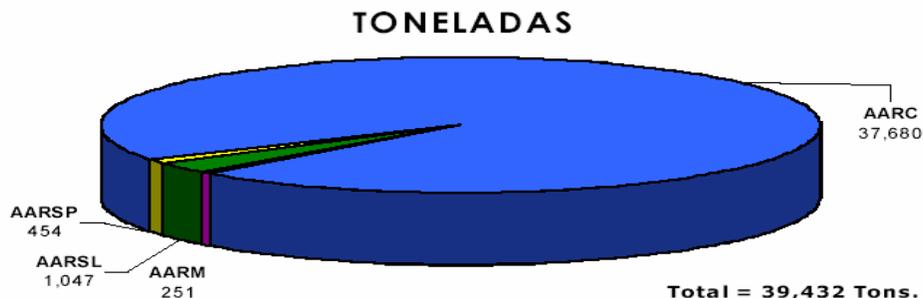
Fuente: CADEES, CIDH <http://www.cidh.org.mx/accidh.php>

En esta temporada la exportación más importante fue la registrada en marzo con 7,443.7 Ton. y febrero 7,223.8 Ton., es decir, hay una diferencia de poco más de

<sup>49</sup> Idem.

200 Ton. En el valor de la exportación en millones de dólares la diferencia es mucho mayor, marzo logra 7,698.62 y febrero 5,264.13 a precios FOB en Nogales (principal salida de la hortaliza); el segundo lugar lo ocupa diciembre con 6,163.60 millones de dólares, siendo la diferencia entre ambos meses de 1,535 millones de dólares.<sup>50</sup>

**Gráfica 16. Exportación Total de Berenjena por Asociación Temporada 2005-2006.**



Fuente: CADEES, CIDH <http://www.cidh.org.mx/accidh.php>

Un análisis más profundo en la exportación de la berenjena producida en Sinaloa, nos lleva a observar el papel de las asociaciones agrícolas en esta actividad y en la temporada 2005-2006, destacó el papel de la AARC quien aportó 37,680 Ton. de 39,432 que se exportó el estado. Cabe mencionar que algunos de los beneficios de ser miembro de alguna asociación es tener ayuda técnica, laboral, legal, de logística, comercialización y promoción, que coadyuva a la obtención de estos resultados.

Los exportadores de la berenjena producida en Sinaloa son:

Agrícola Prisa, SA de CV.	Isuke kondo García
Agrícola San Isidro de Culiacán, SPR. de RL.	Javier Angulo Hernández y Copropietarios
Agrícola Tabalopa SA de CV.	Java Produce SA de CV
Ecogicum, SA.	Nueva Yamal SA de CV
Exportalizas Mexicanas, SA de CV	Teodoro Claros Xingui <sup>51</sup>

<sup>50</sup> Idem.

<sup>51</sup> Trade Direcorey of Mexico, Secc. VI Exporting Companies, Bancomext, 2004.

Entre las empresas podemos distinguir a “Agrícola San Isidro”, líder en la exportación de la berenjena, que recibió el Premio Estatal al Exportador Sinaloense y el Premio Nacional al Exportador, es la primera empresa agrícola dedicada exclusivamente al cultivo de la berenjena. Incluso, su producción está se encuentra en el sistema de México Calidad Suprema, que consiste en la certificación de calidad, inocuidad y sanidad del producto.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> México Calidad Suprema, Edición 2005. Pág. 3. en [http://www.mexicocalidadsuprema.com/pics/p/p60/Supl\\_espanol.pdf](http://www.mexicocalidadsuprema.com/pics/p/p60/Supl_espanol.pdf) (consultada el 10 de septiembre de 2006).

### **CAPÍTULO 3 MERCADO META: ESTADOS UNIDOS**

Los Estados Unidos de América es el cuarto país más grande del mundo, cuenta con una superficie de 9.158.960 km<sup>2</sup>, de los cuales el 47% son superficie agraria y el 29% terreno forestal, cuenta con una extensión de 4.500 Km de Este a Oeste y 2.575 Km de Norte a Sur. Limita al norte con Canadá, al Sur con México, al Este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe, y al oeste con el Océano Pacífico.

Es considerado como una potencia mundial y su política exterior ha influido en diversos organismos internacionales, que han determinado las bases bajo las cuales se realiza el comercio exterior. Su moneda, el dólar, es la de mayor circulación en el mundo.

El ubicarse en la frontera de nuestro país ha sido el factor para que los productos agropecuarios mexicanos forman parte del abastecimiento de la población estadounidense. Incluso, los productos hortofrutícolas mexicanos tienen gran competitividad dentro de la Unión Americana, pues se habla de una complementariedad a la producción de este país, muestra de ello, es la negociación del TLCAN donde Estados Unidos se interesa por satisfacer su consumo interno con la producción mexicana.

El caso de la berenjena no dista de esta situación y al ser uno de los países con mayor demanda de la hortaliza se convierte en un nicho de mercado para nuestro producto, sin embargo es necesario conocer los factores que determinan la viabilidad de exportar la berenjena mexicana a Estados Unidos considerando las exigencias legales y trámites que el exportador debe cumplir para entrar a este mercado, que se caracteriza por ser muy exigente en la importación de productos agrícolas.

### 3.1 Producción de berenjena en Estados Unidos.

El aumento de la demanda de hortalizas frescas en los Estados Unidos responde a varios factores, como: niveles de ingreso más elevados, mayor proporción de personas de 60 años de edad o más, preocupadas por mantener una buena salud, mayor diversidad étnica de la población, apertura de los consumidores no étnicos a las nuevas frutas y hortalizas. Debido a que la berenjena producida en México se exporta en su mayoría a Estados Unidos es fundamental realizar el estudio de la producción de la hortaliza en este país.

Estados Unidos es uno de los principales productores de hortalizas a nivel mundial y en el caso de la berenjena ocupa el lugar 19 según los datos de la FAO de 2005.

La producción interna es encabezada por Florida, quien tiene 1800 acres, California con 1700, Georgia con 1100, New Jersey con 800 y New York con 520 acres. (Ver cuadro 9).

<b>Cuadro 9. NATIONAL RANKINGS 2000 EGGPLANT, FRESH MARKET</b>								
<b>Area Harvested unit = acres</b>			<b>Production unit = 1,000 cwt.</b>			<b>Value of Production unit = \$1,000</b>		
<b>Rank</b>	<b>State</b>	<b>Hv Acres</b>	<b>Rank</b>	<b>State</b>	<b>Production</b>	<b>Rank</b>	<b>State</b>	<b>Value</b>
1	FL	1,800	1	GA	484	1	CA	14,362
2	CA	1,700	2	FL	468	2	FL	13,853
3	GA	1,100	3	CA	374	3	GA	9,293
4	NJ	800	4	NJ	200	4	NJ	4,680
5	NY	520	5	NY	94	5	NY	3,694
6	NC	300	6	NC	45	6	HI	1,200
7	CT	130	7	CT	17	7	NC	900
8	HI	80	8	HI	16	8	CT	595
9	MA	50	9	MA	6	9	MA	210
<b>US</b>		<b>6,480</b>	<b>US</b>		<b>1,704</b>	<b>US</b>		<b>48,787</b>

Data Source: Department of Commerce, U.S. Census Bureau.

Sin embargo, la mayor producción la obtuvo Georgia, seguido por Florida, California, New Jersey y Nueva York.

El crecimiento de superficie destinada a esta hortaliza según el comparativo derivado del Censo de 2002 fue de 6401 acres mientras que en 1997 fue de 8226. (ver cuadro 10)

<b>Cuadro 10. CENSUS, US - STATE DATA</b>								
<b>EGGPLANT SALE: 2002 AND 1997</b>								
<b>Geographic area ↑</b>	<b>2002 Total harvested Farms</b>	<b>2002 Total harvested Acres</b>	<b>2002 Harvested for processing Farms</b>	<b>2002 Harvested for processing Acres</b>	<b>1997 Total harvested Farms</b>	<b>1997 Total harvested Acres</b>	<b>1997 Harvested for processing Farms</b>	<b>1997 Harvested for processing Acres</b>
United States	2,213	6,401	21	125	2,530	8,223	(NA)	(NA)
California	322	1,475	-	-	343	1,722	(NA)	(NA)
New Jersey	239	821	-	-	332	1,069	(NA)	(NA)
Pennsylvania	152	77	1	(D)	128	80	(NA)	(NA)
Hawaii	143	163	1	(D)	156	145	(NA)	(NA)
New York	124	136	1	(D)	168	582	(NA)	(NA)
Massachusetts	91	71	-	-	92	97	(NA)	(NA)
Connecticut	75	96	1	(D)	100	131	(NA)	(NA)
Florida	74	1,174	1	(D)	102	2,416	(NA)	(NA)
North Carolina	70	170	2	(D)	48	115	(NA)	(NA)
Michigan	69	400	5	51	70	217	(NA)	(NA)
The following footnotes, headnotes, abbreviations and symbols are used throughout this table:								
-1. (D) Withheld to avoid disclosing data for individual farms.								
. (NA) Not available or not published. Some historic data are not published because they are not comparable, electronic files are unavailable, or re-summarizing could compromise respondent confidentiality.								
. (Z) Less than half of the unit shown.								
. - Represents zero.								

Es importante mencionar que nuestro país meta también forma parte de los países exportadores, sin embargo, su papel más destacado a nivel internacional es el de importador.

### 3.1.1. Importación de berenjena

La importación de la berenjena en Estados Unidos es principalmente proveniente de México, Honduras, Países Bajos, Canadá, España, Guatemala y República Dominicana.

<b>Cuadro 11. UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE FOREIGN AGRICULTURAL SERVICE</b>								
COUNTRIES OF ORIGIN	JANUARY -DECEMBER VALUES IN DOLLARS					JANUARY - SEPTEMBER COMPARISONS		
	2001	2002	2003	2004	2005	2005	2006	%CHNG
MEXICO	27.061.519	25.797.511	26.889.418	42.103.594	38.765.255	28.243.754	24.019.915	-14,95
HONDURAS	887.416	901.314	1.862.645	3.213.510	3.630.224	3.010.181	2.029.826	-32,57
NETHERLANDS	1.568.225	2.272.718	2.401.170	2.733.397	2.310.945	2.061.020	1.738.254	-15,66
CANADA	29.967	446.735	411.070	590.742	851.366	812.566	1.005.623	23,76
SPAIN	43.915	115.736	140.597	281.747	248.979	72.377	128.352	77,34
GUATEMALA	0	0	0	0	92.186	84.706	0	--
BULGARIA	0	0	4.960	8.099	25.206	18.792	0	--
DOMINICAN REPUBLIC	200.881	147.655	94.033	12.852	22.408	7.830	49.664	534,28
SYRIA	0	6.356	2.311	49.466	9.244	9.244	0	--
GHANA	0	0	0	0	7.844	0	0	--
THAILAND	0	0	0	4.648	5.320	5.320	0	--
ITALY(*)	5.860	5.322	9.992	0	4.992	4.992	0	--
BELGIUM- LUXEMBOURG(*)	0	2.100	2.756	2.500	4.264	4.264	0	--
LEBANON	0	0	5.261	11.900	2.273	2.273	13.408	489,88
CHINA, PEOPLES REPUBLIC	0	25.742	11.148	5.218	0	0	0	--
COSTA RICA	12.426	0	0	0	0	0	0	--
ECUADOR	0	0	2.500	0	0	0	0	--
GREECE	0	0	2.680	0	0	0	0	--
GUYANA	0	0	0	2.500	0	0	0	--
ISRAEL(*)	0	4.419	0	0	0	0	18.162	--
NICARAGUA	15.863	39.025	0	0	0	0	0	--
PERU	3.759	0	0	0	0	0	0	--
POLAND	2.316	0	3.585	0	0	0	0	--
TURKEY	0	0	0	8.163	0	0	3.301	--
<b>TOTAL</b>	<b>29.832.147</b>	<b>29.764.633</b>	<b>31.844.126</b>	<b>49.028.336</b>	<b>45.980.506</b>	<b>34.337.319</b>	<b>29.006.505</b>	<b>-15,52</b>

Data Source: Department of Commerce, U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics  
 (\*) denotes a country that is a summarization of its component countries.

En un comparativo del 2001 al 2005, se observa que las importaciones mexicanas han sido constantes y que en todos los años ha mantenido el primer lugar en la importación, por su parte, Honduras también ha permanecido en este mercado y a diferencia de nuestro país, se observa un crecimiento en la

comercialización de más del doble de lo importado en el 2001. Holanda también ha incrementado su participación, sin embargo es menor a la hondureña. En cuarto lugar encontramos a Canadá, que ha ido a la alza; y España, que ocupa el quinto lugar. (ver cuadro11)

En la importación de la berenjena intervienen otros factores como la temporalidad en la que se encuentran la cosecha de los principales productores internos, Florida y California, el tipo de berenjena, el tamaño y calidad del fruto. De ello depende los precios y el nivel de competencia que se de en los diferentes puntos de venta de esta hortaliza.

### 3.1.2. Exportación de la berenjena

Los principales mercados de exportación de hortalizas y frutas para los Estados Unidos son Canadá, La Unión Europea, Japón, Hong Kong y México.

<b>Cuadro 12. UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE FOREIGN AGRICULTURAL SERVICE</b>								
<b>EXPORTS EGGPLANT</b>								
<b>COUNTRIES OF DESTINATION</b>	<b>JANUARY - DECEMBER</b>					<b>JANUARY - SEPTEMBER</b>		
	<b>VALUES IN DOLLARS</b>					<b>COMPARISONS</b>		
	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>%CHNG</b>
AUSTRALIA(*)	0	2,924	0	0	0	0	0	--
BERMUDA	0	43,544	0	0	0	0	0	--
BELGIUM-LUXEMBOURG(*)	0	6,825	0	0	0	0	0	--
CANADA	7,543,280	7,121,648	7,906,840	8,100,684	8,684,247	6,497,622	6,379,148	-1.82
FRANCE(*)	0	0	5,226	0	0	0	0	--
GREECE	5,109	0	0	0	0	0	0	--
GUATEMALA	0	0	0	0	10,350	10,350	0	--
ITALY(*)	59,966	41,566	5,426	0	0	0	0	--
JAPAN	21,963	216,169	85,275	0	0	0	0	--
MEXICO	19,400	51,694	0	44,061	36,328	30,156	8,781	-70.88
NETHERLANDS	0	0	16,878	0	0	0	0	--
NEW ZEALAND(*)	0	0	0	0	3,862	3,862	0	--
SINGAPORE	0	2,730	0	0	0	0	0	--
SPAIN	0	0	0	2,900	0	0	6,048	--
SWITZERLAND(*)	2,880	0	22,438	0	0	0	0	--
TAIWAN	0	0	12,000	0	0	0	0	--
UNITED KINGDOM	0	6,400	0	0	0	0	0	--
VIETNAM	3,369	0	0	0	0	0	0	--
<b>TOTAL</b>	<b>7,655,967</b>	<b>7,493,500</b>	<b>8,054,083</b>	<b>8,147,645</b>	<b>8,734,787</b>	<b>6,541,990</b>	<b>6,393,977</b>	<b>-2.26</b>
<small>Data Source: Department of Commerce, U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics</small>								
<small>(*) denotes a country that is a summarization of its component countries.</small>								

Sin embargo en las exportaciones de la berenjena el más destacado es Canadá, quien ha ido incrementando su compra a Estados Unidos; en segundo lugar encontramos a Italia, que tiene una gran tradición del consumo de este fruto y en tercer lugar, encontramos a Japón, uno de los principales socios de los estadounidenses.

### **3.2 Puntos de venta en Estados Unidos**

El exportador de cualquier producto agropecuario antes de decidirse a exportar debe hacer un estudio de mercado, el cual le arrojará los datos pertinentes de los posibles nichos de mercado, es decir, las posibilidades reales de venta en el extranjero.

Respecto a la comercialización de la berenjena, es necesario tomar en cuenta las preferencias de la población por el producto. Considerando que es un producto de origen oriental, pretendemos dirigir nuestras exportaciones a aquella población que habita Estados Unidos, de ahí la importancia de analizar la demografía de este país.

#### **3.2.1 Demografía**

El consumo de las hortalizas en Estados Unidos se ha visto beneficiado por los mensajes publicitarios sobre temas de salud relacionados con el consumo de frutas y verduras, así como la disponibilidad de éstas en forma más convenientes. Además, está existiendo una tendencia hacia la sustitución de productos enlatados o congelados por frescos.

En la actualidad el consumidor estadounidense goza de mayor diversidad de productos disponibles en el mundo, sin embargo, son los de mayor demanda el plátano, lechuga, manzana, jitomate, papa y uva. También se venden

“variedades étnicas no-tropicales, incluyendo varios tipos de berenjena italiana y japonesa”<sup>53</sup> lo cual se relaciona con los cambios demográficos de esta nación. Es importante mencionar que existe interés por nuevos productos, donde las hortalizas son objeto de gran demanda, la comida rápida, las ensaladas en paquete que son reflejo de los nuevos estilos de vida de la mujer, es decir, la incorporación a la vida laboral incrementa la demanda de alimento de alta calidad y variedad, así como el aumento del conocimiento de la población en general de las dietas y salud aunado a la falta de tiempo para dedicarlo a preparación de los alimentos hechos en casa. Otro factor es el alto ingreso, que permite a la población elevar los consumos de alimentos fuera del hogar.

Influye en el consumo de la berenjena la cambiante composición étnica de la población en Estados Unidos, ya que los americanos de origen oriental son quienes más consumen a esta hortaliza debido a que este lugar del mundo donde se ubican los principales productores y consumidores, seguido por los países europeos, por lo que podemos considerar a los europeos otro grupo de alto consumo de la berenjena.

Por lo anterior es indispensable ubicar a la población que consume regularmente la berenjena en Estados Unidos, con la finalidad de delimitar nuestros nichos de mercado según su localización geográfica, dimensiones y crecimiento.

Los datos arrojados por el último Censo de Estados Unidos de 2000 indican que nuestro país meta cuenta con una población de 281.4 millones de habitantes de los cuales 11.9 millones o 4.2% son de origen asiático, ya sea porque nacieron en ese continente o alguno de sus padres son oriundos de él.<sup>54</sup>

En el Censo de 1990 se reportaron 6.9 millones de asiáticos en Estados Unidos y para el 2000 se incrementó 3.3 millones, es decir el 48% en una década, esto

---

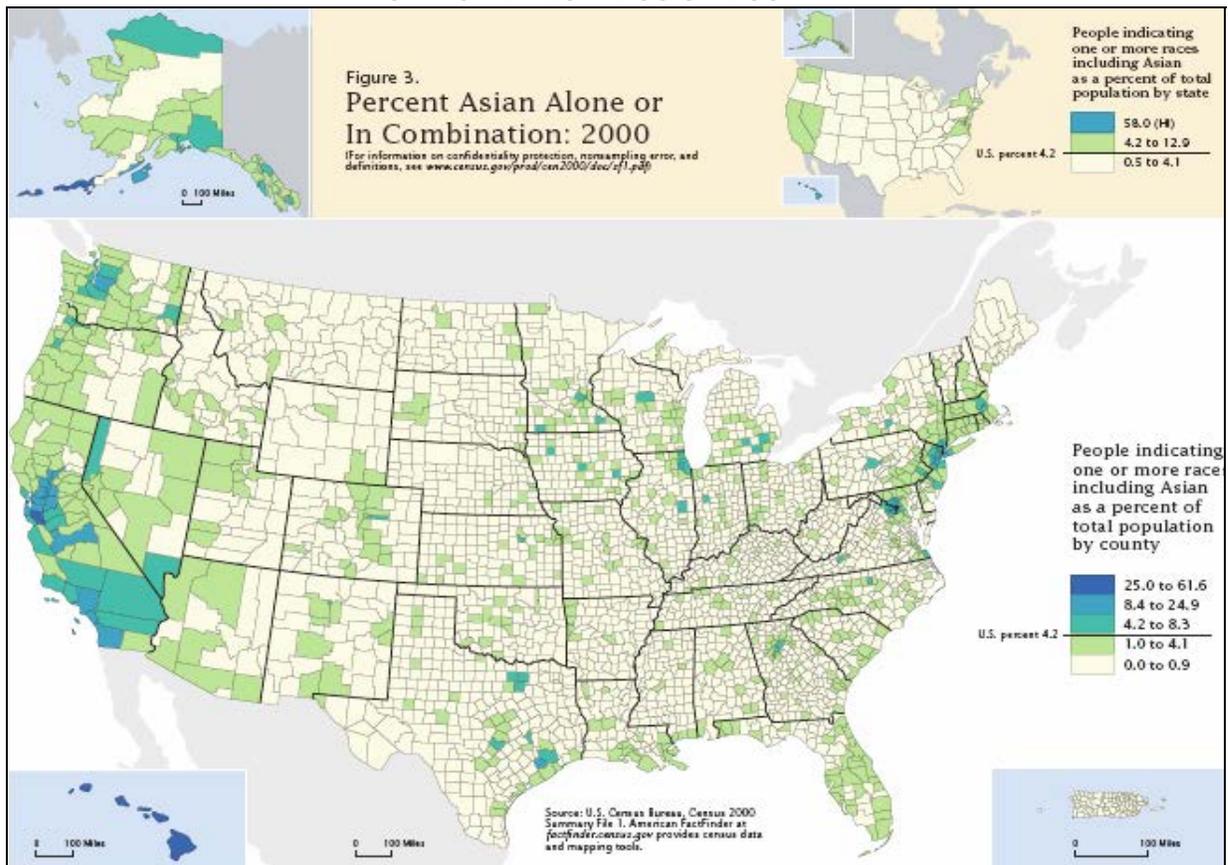
<sup>53</sup> Maya Ambía, op cit., pág. 139.

<sup>54</sup> Consultar Census 2000 Brief. The asian population 2000. En <http://www.census.gov/prod/2002pubs/c2kbr01-16.pdf> (consultado el 4 de octubre de 2006).

es muestra del crecimiento de esta población. En lo que respecta a la combinación de la raza asiática con otras encontramos un incremento del 72 % con 5.0 millones. En suma, el total de población asiática o mezclada con otra raza aumentó 13% de 248.7 millones en 1990 a 281.4 millones en el 2000.<sup>55</sup>

La mezcla más común de los asiáticos con otra raza es con los blancos que representan el 52%, esto nos lleva a la fusión cultural y de gustos culinarios por lo que se considera una forma de expansión del consumo de la berenjena al interior del territorio norteamericano.<sup>56</sup>

**Mapa 1. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA POBLACIÓN ASIÁTICA EN ESTADOS UNIDOS.**



Fuente: U.S. Census Bureau, Census 2000. Summary File 1. American Facfinder at [factfinder.census.gov](http://factfinder.census.gov) provides data and mapping tools.

<sup>55</sup> Idem.

<sup>56</sup> Idem.

Respecto a la ubicación de población asiática y de su descendencia, encontramos que el 49% vive en el oeste, 20% en el noreste, 19% en el sur y el 12% viven en el medio oeste. El 51% de la población asiática se localiza en: California 4.2 millones, Nueva York 1.2 millones y Hawai 0.7 millones.<sup>57</sup>

De las 3141 ciudades en Estados Unidos 122 tienen población asiática destacando la ciudad de Honolulu donde se concentra alrededor del 25%. Los diez estados con mayor población asiática son California, Nueva York, Hawai, Texas, Nueva Jersey, Illinois, Washington, Florida, Virginia y Massachusett, que en combinación representan 75% de la población asiática. Las concentraciones más grandes se ubican en estados costeros y/o urbanos, mientras que las concentraciones menores se encuentran dispersas en otras partes del país.<sup>58</sup>

En los suburbios de las grandes ciudades existen los asentamientos de esta población como. Seattle, Washington; Los Angeles y San Francisco en la costa de California; Nueva York, Nueva York; Newark, Nueva Jersey; Washington, DC; Chicago, Illinois; Huston, Texas; y en Minneapolis-San Paul, en el área metropolitana de Minnesota. Las concentraciones de asiáticos fuera de los suburbios de las grandes metrópolis son localizadas cerca de colegios y universidades.<sup>59</sup>

De acuerdo con el Censo de 2000 la población asiática proviene de tres principales orígenes: chino es de 2.7 millones, filipinos con 2.4 millones e indú 1.9 millones, que representan el 58% del total de la población oriental.<sup>60</sup>

La media de edad de la población estadounidense es de 35.3 años y la media de la población asiática es de 32.7 años, es decir, 2.6 años menor; y de la

---

<sup>57</sup> Idem.

<sup>58</sup> Idem.

<sup>59</sup> Idem.

<sup>60</sup> Idem.

población asiática en combinación con otra raza es de 31.1 años.<sup>61</sup>

Localizado a la población asiática en Estados Unidos analizaremos brevemente los estados con mayor población asiática, en los cuales identificaremos otros tipos de población que consumen hortalizas y vegetales.

### California

En el 2000 contaba con 33.8 millones de habitantes predominando la población urbana (92%). La comunidad asiática es de 3.7 millones de personas, sin embargo, es importante señalar a otros grupos étnicos que son consumidores de la berenjena, como los árabes, los griegos, romanos, franceses e italianos que representan 1.7 millones donde predominan los de origen italiano. También las personas de 60 años son proclives al consumo de vegetales y representan el 13.8% de la población de California.<sup>62</sup>

### Columbia

Se caracteriza por tener una población mayormente urbana y cuenta con medio millón de habitantes aproximadamente. Los asiáticos representan el 2.5% de su población donde predominan los chinos e indios y las personas de mayores de 60 años son el 16.1%.<sup>63</sup>

### Florida

Cuenta con más de 15 millones de habitantes que se ubican en la mayoría en la zona urbana y la asiática es el 1.8%. También en esta región se localizan población italiana (6% de la población) que también es uno de los consumidores.<sup>64</sup>

---

<sup>61</sup> Ídem.

<sup>62</sup> Maya Ambía, op, cit., p. 142.

<sup>63</sup> Ídem., p. 143.

<sup>64</sup> Ídem., p. 143.

## Georgia

Tiene 7.9 millones de habitantes, donde predomina la población rural. En este estado el grupo asiático es de menos de 2%, sin embargo, los franceses representan el 2.3% y los italianos el 1.7%; los adultos mayores de 60 años son el 13% de los habitantes.<sup>65</sup>

<b>Cuadro 13. RANKING DE ESTADOS NORTEAMERICANOS QUE TIENEN MAYOR POBLACIÓN ASIÁTICA.</b>								
PLACLE	TOTAL POPULATION		ASIA ALONE		ASIAN ALONE OR IN COMBINATION		PORCENT OF TOTAL POPULATION	
	RANK	NUMBER	RANK	NUMBER	RANK	NUMBER	ASIAN ALONE	ASIAN ALONE OR IN COMBINATION
NEW YORK, NY	1	8,008,278	1	787,047	1	872,777	9.8	10.9
LOS ANGELES, CA	2	3,694,820	2	369,254	2	707,444	10	11
CHIGAGO, IL	3	2,896,016	7	125,974	7	140,517	4.3	4.9
HUSTON, TX	4	1,953,631	8	103,694	8	114,140	5.3	5.8
PHILADELPHIA, PA	5	1,517,550	11	67,654	12	74,435	4.5	4.9
PHOENIX, AZ	6	1,321,045	34	26,449	30	33,194	2	2.5
SAN DIEGO, CA	7	1,223,400	6	166,968	6	189,413	13.6	15.5
DALLAS, TX	8	1,188,580	27	32,118	27	36,665	2.7	3.1
SAN ANTONIO, TX	9	1,144,646	48	17,934	42	24,046	1.6	2.1
DETROIT, MI	10	951,270	94	9,268	84	12,361	1	1.3
SAN JOSE, CA	11	894,943	3	240,375	3	257,571	26.9	28.8
SAN FRANCISCO, CA	13	776,733	4	239,565	4	253,477	30.8	32.6
SEATTLE, WA	24	563,374	10	73,910	9	84,649	13.1	15
HONOLULU, HI	46	371,657	5	207,588	5	251,686	55.9	67.7
FREMONT, CA	85	203,413	9	75,165	10	80,979	37	39.8

HONOLULU, HI IS A CENSUS DESIGNATED PLACE AND IS NOT LEGALLY INCORPORATED, SOURCE: U.S. CENSUS BUREAU, CENSUS 2000 SUMMARY FILE 1.

## Illinois

Su población en su mayoría es urbana, asciende a 12 millones de habitantes, de los cuales los asiáticos son el 3.7% y dominan más los de origen indú. También convergen otros habitantes que suelen consumir berenjena como los italianos (6.4%) y los franceses (3.1%). La población mayor de 60 años es el 15.3% de sus habitantes.<sup>66</sup>

<sup>65</sup> Ídem. p.143.

<sup>66</sup> Ídem, p. 143.

### Maryland

Cuenta con poco más de 5 millones de habitantes. Los asiáticos de origen o descendencia principalmente de India y China representan el 4.9%. Por su parte de la comunidad italiana 5.2%, francesa 2.6% y las personas con 60 años o más representan el 14% de la población.<sup>67</sup>

### Massachusset

Cuenta con 6 millones de habitantes, aproximadamente, de los cuales el 14% son italianos, 10.5% franceses, y 4.2% asiáticos, por su parte, la población mayor de 60 años representan el 14.8%.<sup>68</sup>

### Michigan

Posee 9.6 millones de personas extranjeras donde destacan los de origen francés con el 7%, italianos 4.4% y asiáticos 2%. Los mayores de 60 años conforman el 15.7%.<sup>69</sup>

### Nueva York

Se conforma por más de 18 millones de personas, 6.1% de ellas son asiáticos, 15.8% italiano, 3.4% franceses y el 16.6% representa la población adulta.<sup>70</sup>

### Texas

El 3.3% de la población es asiática y el mismo porcentaje lo tienen los franceses. Las personas con 60 años o más constituyen el 13% de la población del estado.<sup>71</sup>

Considerando los datos expresados por el Censo norteamericano podemos concluir que al ser Florida y California productores de la berenjena no son un buen nicho de mercado, pues a pesar de que son estados donde se arrojan

---

<sup>67</sup> Ídem, p. 143.

<sup>68</sup> Ídem, p. 144.

<sup>69</sup> Ídem, p. 144.

<sup>70</sup> Ídem, p. 144.

<sup>71</sup> Ídem, p. 145.

mayor número de población asiática si se exporta la berenjena mexicana a estos lugares se apostaría a la baja productividad en los meses altos de producción mexicana y esto puede ser muy riesgoso para un productor con poca experiencia en la exportación . De igual forma podemos mencionar en este caso a Massachussett, Nueva York y New Jersey.

Por su parte podemos acotar como nichos para exportación a Chicago (IL), Huston, Dallas y San Antonio (TX), Philadelphia (PA), Phoenix (AZ), Detroit (MI) y Seattle (WA), ya que son ciudades donde se concentra población de origen o de descendencia asiática y no destaca la producción de berenjena en su territorio.

### **3.2.2. Economía**

La economía de Estados Unidos es la más grande del mundo, con un PIB que supone en torno a un tercio de la producción mundial. Su economía es esencialmente de servicios el 76% del PIB; la industria y la construcción aportan un 21% y la agricultura y minería representan el 3%.<sup>72</sup>

La actividad económica del país se encuentra concentrada en las zonas costeras y fronterizas, destacando las zonas de Nueva Inglaterra, el Medio Oeste, Florida, California y los Grandes Lagos.

Estados Unidos cuenta con una población activa de casi 146 millones de personas. “Su economía está profundamente terciarizada, concentrándose en este sector la gran mayoría del empleo. La agricultura, altamente capitalizada, tiene una importancia muy reducida en términos de población activa.”<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup> Cómo hacer negocios en Estados Unidos, Sección Guía país Estados Unidos, CD, Bancomext, 2005. Pág. 14.

<sup>73</sup> Ídem, Pág. 6.

El sector primario se caracteriza por su alta capitalización y elevada productividad, lo que ha llevado a este país a ser uno de los grandes productores agrícolas del mundo. Sus principales productos son: maíz, trigo, soja, tabaco, algodón, sorgo, papa, y caña de azúcar.

En su economía se ha registrado un período de crecimiento sostenido de diez años (1990-2000), el cual ha constituido el ciclo expansivo más largo de la historia de este país. A pesar de ello, a partir del segundo semestre del 2000 se produjo una desactivación de la economía, con descensos en las expectativas empresariales.

“El pronóstico de crecimiento económico estimado por la Reserva Federal para el año 2006 es del 3.5% y para el 2007 es de entre 3 y 3.5%. Los niveles de desempleo se espera se mantengan entre 4.75 y 5%, en dicho periodo. Durante los primeros meses del 2006, la economía de los Estados Unidos ha mostrado signos de fuerte crecimiento, y aunque se habla de una desaceleración, no hay todavía evidencia definitiva a este respecto.”<sup>74</sup>

La respuesta de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 mostraron la fortaleza y resistencia de la economía de Estados Unidos, aun que marcaron el inicio de una nueva era enfocada a la seguridad nacional e internacional y muchos de sus recursos se transfieren a este rubro. “En el más largo plazo, los altos costos de seguridad social y retiro representan una importante carga económica para los Estados Unidos. Asimismo, Estados Unidos enfrenta el reto de la fuerte competencia global en especial de países asiáticos, que están avanzando en la innovación y desarrollo tecnológico.”<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup><http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&category=363&document=8431> (consultado el 26 septiembre de 2006).

<sup>75</sup> Ídem.

### **3.2.3 Sociedad y cultura**

La sociedad estadounidense se caracteriza por albergar personas de diferentes nacionalidades, las cuales dan un mosaico rico de oportunidades para la comercialización de productos agropecuarios, cada nacionalidad tiene sus propias costumbres y aún cuando no vivan en su país oriundo procuran conservar sus tradiciones a pesar de que sufran modificaciones al habitar Estados Unidos.

En la sociedad norteamericana ha existido una “evolución en la estructura de la familia y en la vida diaria, debida a innumerables factores que incluyen desde los adelantos de la ciencia hasta la composición del lugar de trabajo. Los hijos criados por uno solo de los padres, los hogares con hijos adoptados, hijos criados por padrastros o madrastras, padres que se quedan en la casa, niños criados por los abuelos, son solamente algunos de los azulejos más recientes del mosaico.”<sup>76</sup>

La falta de tiempo en una sociedad acelerada como lo es la norteamericana trae consigo que se consuman comidas hechas, esto aunado a que existe una tendencia por lo natural y por las comidas balanceadas como mecanismo para evitar enfermedades, crea un potencial importante como consumidores de los productos agropecuarios.

### **3.2.4. Comunicaciones**

“La red viaria tiene una gran abundancia de carreteras y autopistas de pago libres de peaje que en total suman 6.2 millones de km en longitud. La red de carreteras interestatal se desarrolla sobre ejes de comunicaciones que

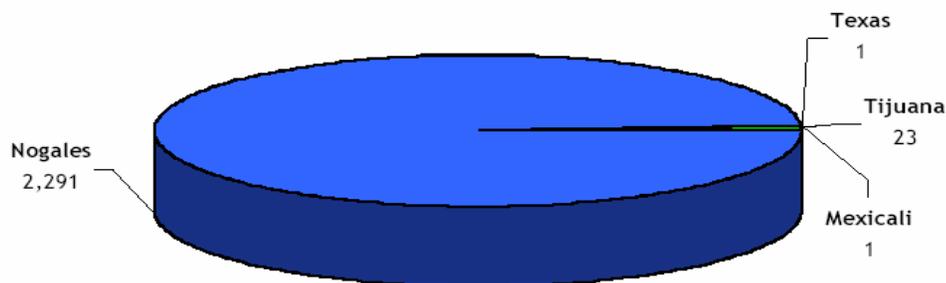
---

<sup>76</sup> Sociedad y valores estadounidenses, Publicación electrónica del Departamento de Estado de Estados Unidos, Volumen 6, Número 1, Enero de 2001.  
En <http://usinfo.state.gov/journals/itsv/0101/ijss/ijss0101.htm> (consultado el 5 enero de 2007).

recorren ambas costas, estando dedicada principalmente al comercio de mercancías, ya que la mayoría de la población prefiere viajar en avión que en carretera en desplazamientos de media distancia.”<sup>77</sup>

En el caso de la introducción de la berenjena mexicana a Estados Unidos entra en forma terrestre por la frontera e incluso en la temporada 2005-2006 se detectó la entrada de 2,316 camiones, según datos de la USDA.<sup>78</sup>

**Gráfica 17. EXPORTACIÓN DE LA BERENJENA POR FRONTERA TEMPORADA 2005-2006**



**TOTAL: 2,316 Camiones**  
FUENTE: USDA-Marketing Mexico Fruit and Vegetable Crossing Report.

Es necesario considerar que para entrar a Estados Unidos el Departamento de Agricultura designó a ciertas aduanas para la inspección de productos agropecuarios en la importación y exportación en el caso de la presente investigación, consideraremos a Nogales, Arizona como punto de entrada a este país.

### 3.3. Precios de venta en Estados Unidos.

El precio de la berenjena en Estados Unidos es muy fluctuante, esto es debido a la temporalidad del producto, por eso pueden existir variaciones no sólo entre un mercado y otro; también, por la oferta de los competidores en mercados y ciclos determinados. “Los precios también varían con el tamaño de los

<sup>77</sup> Cómo hacer negocios en Estados Unidos, CD, Bancomext, 2005, pág. 56.

<sup>78</sup> Referencia en <http://www.caades.org.mx/asociaciones.htm> (visitada el 19 noviembre de 2006)

empaques, por ejemplo, los de 33 libras pueden ser más baratos que los de 17.”<sup>79</sup> A continuación se expondrá el comportamiento en algunos mercados.

- En Boston, la berenjena holandesa obtiene bajos precios en mayo y altos en noviembre, con una tendencia al abaja entre julio y octubre. En este mismo mercado, nuestro producto se encuentra con precios bajos en junio y los más altos en mayo y febrero.
- En Columbia la berenjena mexicana alcanza altos precios en mayo y bajos en junio.
- En California los precios para la berenjena mexicana se muestran bajos en junio y en los Ángeles los mejores precios de la hortaliza mexicana se dan de mayo a junio
- En Ditroit los mejores precios para la mexicana se dan entre marzo y mayo y disminuyen en julio y agosto.

La berenjena holandesa ha encontrado su mejor estrategia en los mercados más importantes de Estados Unidos, donde alcanza precios superiores a los de sus competidores, además, en algunos mercados vende su producto durante todo el año. En la época de invierno se tiene mayor competencia, se llegan a dar mercados más saturados, lográndose los mejores precios en enero y febrero.

### **3.4. Principales Competidores de la berenjena en Estados Unidos**

En la competencia de productos agropecuarios es necesario observar los siguientes factores: la incertidumbre de la producción, precios, financiamiento, plagas y enfermedades del cultivo; para poder dominar en el mercado internacional se requieren mecanismos que coadyuven a mantener nuestro producto en el mercado, para ello es necesario mejorar la calidad del producto, elevando el rendimiento y productividad de los insumos, introducir innovaciones

---

<sup>79</sup> Maya Ambía, op, cit., pág. 222.

tecnológicas, realizar una buena publicidad para inducir el consumo del producto.

La competencia en un mercado puede determinarse por aquel agente que ha tenido a largo plazo mayor éxito en comparación con otros, es decir, que no sólo ha permanecido en el tiempo, sino que tiene dominado mayor segmento del mercado. También es importante el papel de los gobiernos, que en nuestro caso serán aquellos que comercializan la berenjena en Estados Unidos y los propios productores estadounidenses. Bajos este rubro podemos encontrar que en los costos de producción la intervención gubernamental juega un papel determinante a través de subsidios o insumos baratos para los productores, es decir, el costo en luz, agua, entre otros, es especial para el sector agropecuario.

Es el subsidio y otros apoyos a la producción los que pueden determinar la competitividad de los productos agrícolas, recordemos que en las diferentes Rondas de la OMC se han tratado de eliminar esta figura, sin embargo, como ya mencionamos, es Estados Unidos uno de los países que subsidian al campo, muestra de ello se encuentra en los lineamientos de la Ley de Seguridad Agropecuaria e Inversión Rural de 2002 (The Farm Security and Rural Investment Act of 2002) que “incrementa aproximadamente 58% los fondos destinados a programas de conservación; mayores recursos para la investigación; e incentivos adicionales para la producción de combustibles renovables; así como, un esquema de red de seguridad al ingreso, a través de pagos contra-cíclicos.”<sup>80</sup>

Los impactos de la Farm Bill se reflejan en el incremento de la superficie total sembrada de los principales cultivos estadounidenses sobre todo aquella que se dedica a los granos y el algodón. Esta ley tiene un presupuesto del 2002 al 2012 de aproximadamente 184 mil millones de dólares, para un promedio anual de

---

<sup>80</sup> Ley de Seguridad Agropecuaria e Inversión Rural de 2002 de los E.E.U.U., Claridades Agropecuarias, ASERCA, junio 2002, pág. 3.

18.3 mil millones de dólares<sup>81</sup>, los efectos perjudican directamente a los países que desean competir con Estados Unidos en cualquier mercado internacional.

Es importante no dejar de lado estos beneficios que otorga el gobierno norteamericano, ya que en el mercado de las hortalizas son los que dominan el comercio internacional. Sin embargo, “para Estados Unidos los principales mercados de exportaciones hortícolas son Canadá, la Unión Europea (específicamente Gran Bretaña y Holanda), Japón, Hong Kong y México.”<sup>82</sup>

El papel de México en el mercado estadounidense, para nuestro país las principales hortalizas exportadas a Estados Unidos son: jitomate, pepino, chile bell y la calabacita, productos que en Florida, principal competidor de los productos mexicanos en el mercado hortícola de invierno, tiene mayores ventajas en términos de superficie sembrada y de valor agregado.

En el caso de la berenjena los principales competidores de México son precisamente los estadounidenses, siendo la competencia más importante la producción de Florida. “Entre 1997 y 2000, los estadounidenses importaron la solanácea de México, Holanda y otros países. En términos de valor, la berenjena mexicana representa sin duda la mayor proporción, sin embargo, ésta ha disminuido ligeramente”.<sup>83</sup> Esto se debe al incremento de las exportaciones de otros países. Si observamos las aportaciones de berenjena provenientes de Honduras y Países Bajos en el 2005, podemos destacar el papel competitivo que tiene nuestro país. (ver cuadro 14).

En las ventas por mes del año pasado podemos encontrar que la competencia que existe entre los diferentes productores de berenjena que participan en el mercado norteamericano se ubica en primer lugar México, con 873 millones de

---

<sup>81</sup>Idem, p. 4.

<sup>82</sup> Maya Ambía, op, cit., pág. 189.

<sup>83</sup> Ídem, pág. 195

libras, seguido de Honduras, Países Bajos, Guatemala y Canadá.<sup>84</sup> Sin embargo es importante destacar la participación de España, ya que es a nivel mundial el primer importador de la berenjena, que si bien es cierto, se dedica su mayor producción a la demanda Europea, México no debe menos preciar a este competidor.

<b>Cuadro 14. COMERCIALIZACIÓN DE LA BERENJENA EN ESTADOS UNIDOS EN 2005</b>													
UNIDADES DE 100,000 LIBRAS													
Origen de la producción / mes	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Total
California				1	29	22			1	14	6		73
Florida	48	19	12	40	145	44				2	12	23	345
Georgia						83	43		37	139	60	4	366
North Carolina						3	21						24
<b>Producción E.U.</b>	<b>48</b>	<b>19</b>	<b>12</b>	<b>41</b>	<b>174</b>	<b>152</b>	<b>64</b>	<b>0</b>	<b>38</b>	<b>155</b>	<b>78</b>	<b>27</b>	<b>808</b>
Canadá			1	1	1	1	1	3	1				9
Rep. Dominicana												1	1
Guatemala	2	4	2	1									9
Honduras	22	9	21	24	15	19	17	20	20	13	11	12	203
<b>México</b>	<b>168</b>	<b>146</b>	<b>142</b>	<b>100</b>	<b>27</b>	<b>3</b>				<b>14</b>	<b>122</b>	<b>151</b>	<b>873</b>
Países Bajos	1	1	2	3	2	2	2	1	1	1	1		17
España	1											1	2
<b>Imp. Total</b>	<b>194</b>	<b>160</b>	<b>168</b>	<b>129</b>	<b>45</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>28</b>	<b>134</b>	<b>165</b>	<b>1114</b>

Fresh Fruit and Vegetables shipments by Commodities, States and Months, AMS, USDA, 2005.

Ante la competencia que presentan los productores de berenjena antes mencionados, los productores mexicanos han incrementado sus esfuerzos para convertirse en abastecedores de la hortaliza por todo el año, como lo hace su principal competidor, Florida.

Florida es el mejor productor de berenjena en la Unión Americana, produce a lo largo de todo el año, excepto en agosto y septiembre, pero su promedio más bajo de producción se observa entre los meses de noviembre y abril, justo cuando la producción de Sinaloa tiene su temporada más alta. “La berenjena se

<sup>84</sup> Datos de Fresh Fruit and Vegetables shipments by Commodities, States and Months, AMS, USDA, 2005.

siembra en el norte del estado en agosto y en el ciclo febrero-marzo. En el centro se cosecha en agosto-septiembre y enero-febrero, en el sur en agosto y febrero.”<sup>85</sup> Este estado es una región líder en la producción de varias hortalizas, como el jitomate, ejotes, sandía, y pepino.

Nueva Jersey obtiene sus cosechas entre julio y octubre, lo que indica que no tiene una competencia fuerte con México.

California si es un competidor para nuestro país debido a que cosecha de abril a diciembre, sus principales regiones productoras se ubican en “los valles desérticos del sur en los condados de Riverside y San Bernardino; el valle de San Joaquín en los condados de Stanislaus y Fresno, y en la costa sureña en el condado de Orange. En la primera zona se siembra en febrero y se cosecha de abril a junio, durante el verano, la siembra se realiza en julio y agosto con siembras de octubre hasta la primera helada. En el valle de San Joaquín la siembra se lleva a cabo a fines de febrero, empleando túneles de plástico o bien las cubiertas llamadas *hot caps*, para proteger a las plantas del frío, de manera que se pueda comenzar a cosechar a finales de junio.”<sup>86</sup> Se cultiva la berenjena tipo americana, italiana y japonesa.

En lo que respecta a la competencia externa podemos destacar el crecimiento en la participación del producto de países latinoamericanos como Honduras, Guatemala, República Dominicana y en menor participación, Nicaragua, Costa Rica, y Jamaica. Por otro lado, una menor participación de países europeos y asiáticos, como Países Bajos, quien destaca su participación constante en el año pasado, España, Bélgica, Luxemburgo, Israel, Italia, Polonia, y Turquía. Esto quiere decir, que en el mercado norteamericano se ha aumentado la competencia debido a la participación de países con experiencia hortícola y al

---

<sup>85</sup> Idem, p.201.

<sup>86</sup> Idem, p.201.

rendimiento en otros productos, por lo que representan un grande peligro para México, específicamente Turquía, Israel, Italia y España.

Sin duda la participación mexicana en el mercado de la berenjena dentro de Estados Unidos es la más sobresaliente, sin embargo no podemos confiar en que esta situación sea constante y para siempre, ya que si recordamos en la exportación mundial fuimos líderes en esta hortaliza y nos alcanzó con relativa rapidez España, siendo ahora, el principal exportador de la berenjena a nivel mundial, por eso es necesario analizar la berenjena mexicana sus fuerzas y debilidades.

### **3.5 Fortalezas y debilidades de la berenjena mexicana**

Considerando que la berenjena producida en nuestro país es en el ciclo otoño-invierno y que en primavera-verano disminuye su producción, los agricultores sinaloenses buscan prolongar la producción hasta junio, sin embargo es probable que el clima no sea favorable, siendo la única opción la implementación de invernaderos que al agricultor le implicaría un aumento en la inversión.

“En el 2002 el 63.75% de los embarques, incluyendo los nacionales, procedieron de México, lo cual quiere decir que la berenjena mexicana representó el doble de la producida en Estados Unidos y las importaciones hondureñas, inmediatamente siguientes en importancia, sólo representaron 4% del total de embarques.”<sup>87</sup> Esto nos muestra que a pesar de que en México no es muy conocida y los agricultores no le han dado importancia, podemos notar que es un producto bondadoso para nuestro país. Sin embargo, hay que reconocer que la berenjena en Estados Unidos no es más importante que en el caso de otros productos agrícolas, además, no tiene una competencia grande como lo es el tomate, que es cultivado en más de cinco localidades estadounidenses, es decir,

---

<sup>87</sup> Maya Ambía, op, cit., pág.204.

el mercado es muy pequeño en comparación con otros mercados para hortalizas. Los productores deben de estar concientes de esta limitación y del riesgo de entrar en un mercado con reducidas dimensiones.

Una de las ventajas de la producción de la solágena es que todos los cultivos hortícolas se apoyan en una sola base tecnológica y los canales de distribución funcionan igual para las hortalizas exportadas a Estados Unidos.

En Sinaloa la implementación de tecnología de punta se fue dando a partir de los años noventas, esta innovación se utilizó principalmente en el tomate produciendo el interés de implementarla en otras hortalizas como la berenjena, de hecho es en esta época cuando el jitomate vuelve a entrar a Estados Unidos logrando tener mejor sabor que el producido en Florida. La tecnología es una pieza importante para la producción de la hortaliza, pues de ella se derivan otros factores como mayores rendimientos, homogeneidad en el cultivo y alta calidad de la producción. El “uso de ferti-irrigación, el riego por goteo; el control computarizado del riego; el uso de acolchonado plástico, que permite un mejor control del ambiente; la solarización, que permite combatir plagas sin emplear sustancias químicas.”<sup>88</sup>

Sinaloa utiliza mano de obra más barata que la empleada en Florida, sin embargo una de las desventajas que tienen los agricultores mexicanos es que utilizan insumos importados (semillas, fertilizantes, productos químicos infraestructura de riego y empaques), lo cual puede ser una ventaja para los productores estadounidenses. Los insumos representan el factor más importante de los costos de la producción de la hortaliza, y existe una dependencia en este aspecto a Estados Unidos, ya que se adquieren de este país para poder producir la berenjena.

---

<sup>88</sup> Idem, p. 207.

En lo que respecta a los costos de transporte generalmente representan entre el 4 y 8% del valor de producto y los aranceles fluctúan entre el 10 y el 20 %.<sup>89</sup> Por su parte los trabajadores del campo de Sinaloa provienen principalmente del sur del país, y se calcula que la paga por jornal es de 52 pesos equivalente a 5.2 dólares (suponiendo un tipo de cambio de diez pesos por dólar), las condiciones de vida de los jornaleros se encuentra muy por debajo de las de sus homólogos estadounidenses. En este punto hay que destacar que empresas como Agrícola San Isidro ha encontrado una ventaja en la disminución de rotación de la mano de obra que provoca mayores beneficios como la especialización y práctica, contribuyendo así, a la productividad de la empresa.<sup>90</sup>

También el consumo interno en nuestro país juega un papel importante en la comercialización de la berenjena en Estados Unidos, ya que el consumo no es representativo, México no se considera como un consumidor importante a nivel mundial, por el contrario los competidores en el mercado norteamericano si son consumidores de la berenjena y deben de satisfacer su consumo interno, que no se compara con el mexicano, antes de exportar a Estados Unidos.

Como se ha mencionado los apoyos al campo juegan una pieza importante para lograr la competitividad y en este rubro podemos decir que el papel del gobierno mexicano es inferior al papel del gobierno norteamericano. Por eso, es necesario que nuestro gobierno otorgue mayores ventajas a los productores de esta hortaliza para poder mantener el papel de México en el país vecino.

Otro factor importante son las asociaciones y la SAGARPA para la capacitación en cuestión de inocuidad que exige el gobierno norteamericano, y es este factor que en muchas ocasiones determina la competitividad y el posicionamiento de la berenjena en Estados Unidos. Para poder permanecer en este mercado se

---

<sup>89</sup> Idem, p. 213.

<sup>90</sup> Datos obtenidos de Maya Ambía, op, cit., pág. 214.

deben cumplir con todas las exigencias arancelarias y no arancelarias de nuestro país meta.

### **3.6 Trámites y regulaciones de importación estadounidenses**

La Segunda Guerra Mundial fue el inicio del libre comercio, siendo el mayor precursor Estados Unidos hecho que marcó la política ambivalente de este país; es decir, por un lado se mostró al mundo como el abanderado del comercio que busca el mejoramiento económico mundial como medio para asegurar la paz; y por otro, un proteccionismo a favor de los negocios estadounidenses. Los principales argumentos proteccionistas norteamericanos fueron las prácticas desleales acostumbradas en el comercio por los otros países, principalmente causadas por el bajo costo de la fuerza de trabajo extranjera; la protección de las industrias nacientes en el país para que no sean desplazadas por la extranjera, entre otras.

Estados Unidos se caracteriza por tener aranceles bajos pero el proteccionismo se hace presente en sus medidas no arancelarias, es decir, las barreras fitosanitarias, de calidad y antidumping. Es común que las industrias estadounidenses pidan prohibir la entrada a ciertos productos argumentando “defensa nacional”. Un caso muy conocido fue la “Guerra de los Tomates” de Florida, donde los agricultores norteamericanos argumentaban prácticas desleales por parte de los productores mexicanos; además, es usual que en temporadas de cosecha de California y Florida se encuentren plagas en productos extranjeros para no permitir su entrada y cuando termina la cosecha se vuelve a acceder a este mercado.

Los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos, agudizaron esta situación dando pie al “nuevo proteccionismo” que “consiste en medidas tales como estándares mínimos de calidad, acusaciones de dumping ecológico, amenazas de medias antidumping y contra los subsidios,

restricciones fitosanitarias, entre otros.”<sup>91</sup> Estas medidas se ven plasmadas en la Ley contra el Bioterrorismo, la cual hace que “el Acuerdo sobre aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Ronda de Uruguay sea irrelevante para esta nación, debido a que esgrime como justificación la necesidad de salvaguardar la seguridad nacional estadounidense”<sup>92</sup>

## **Ley de Bioterrorismo**

El 12 de junio de 2002, el Presidente Bush firmó la Ley de Seguridad de la Salud Pública y de Preparación y Lucha contra el Bioterrorismo. En las disposiciones alimentarias de esta Ley se concede una nueva facultad a la Food and Drug Administration (FDA) para que proteja el abastecimiento nacional de alimentos de la amenaza de contaminación intencional o accidental y otras emergencias de la salud pública relacionadas con los alimentos. La Ley de Bioterrorismo entró gradualmente en vigor a partir el 12 de diciembre de 2003.<sup>93</sup> Esta Ley consta de cinco títulos:

- Título I Preparación nacional contra el bioterrorismo y otras emergencias de salud pública
- Título II Incremento en los controles sobre toxinas y agentes biológicos peligrosos
- Título III Protección de la inocuidad y seguridad del suministro de alimentos y medicinas
- Título IV Seguridad y garantía del agua potable
- Título V Disposiciones adicionales

---

91 Rosas, María Cristina, El terrorismo: nueva barrera al comercio, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 7. México, julio de 2004, pág. 629.

92 Idem, pág. 632.

93 Comunicado de prensa de la Embajada de Estados Unidos en México, Cuarta Fase de la Ley bioterrorismo, 12 agosto de 2004. En <http://www.usembassy-mexico.gov/boletines/sp040812bioterrorismo.html> (consultado el 20 junio 2006)

En el Título III establece los nuevos mecanismos de importación de productos agropecuarios a los que el exportador de berenjena debe cumplir, en ellos otorga a la FDA la facultad de realizar inspecciones a los alimentos importados para detectar su adulteración, y la detención del alimento que en la inspección se determine como amenaza a la salud. Esta certificación implica inspecciones físicas a las instalaciones norteamericanas y extranjeras e incluye los siguientes procesos:

#### Registro de las instalaciones alimenticias

La sección 305 establece el registro de las instalaciones alimenticias ante la FDA previo a la exportación de los productos alimenticios a los Estados Unidos, este lo realizará el dueño, operador o agente a cargo de la instalación, o persona autorizada para ello. Las instalaciones extranjeras deben designar a un agente (broker o importador) que debe residir y estar físicamente en Estados Unidos para efectos del registro.<sup>94</sup> Este proceso no implica una inspección a las instalaciones, solo el envío de la información de la misma. El incumplimiento del registro implicará que al querer ingresar los alimentos sean retenidos en el puerto de entrada y procede una demanda civil o penal ante los tribunales competentes.<sup>95</sup>

#### Notificación Previa

En la sección 307 se establece la notificación previa de remesas de alimentos importados, la cual se deberá enviar electrónicamente a través del Sistema Automated Commercial System (ABI/ACS) del servicio de aduanas o del Prior Notice (PN) System Interface del FDA. Se recibirá un acuse de recibo con fecha y hora dentro de un período no mayor a cinco días previo al arribo del embarque y no menor a dos horas antes de su llegada al puerto de entrada por vía

---

94 El formato 3537 se encuentra disponible en internet ([www.fda.gov/furis](http://www.fda.gov/furis)) o por correo.

95 [http://www.bancomext.com/Bancomext/publicaciones/secciones/4652/LEY\\_DE\\_BIOTERRORISMO-PORTAL-BANCOMEXT\\_24\\_NOV.pdf](http://www.bancomext.com/Bancomext/publicaciones/secciones/4652/LEY_DE_BIOTERRORISMO-PORTAL-BANCOMEXT_24_NOV.pdf) (consultada el 27 de junio de 2006).

carretera.<sup>96</sup> Si no se realiza la notificación previa la mercancía será rechazada, y retenida en el puerto de entrada a menos que la FDA los traslade a otro lugar seguro.<sup>97</sup>

### Establecimiento y mantenimiento de registros

Se obliga a quienes fabrican, procesan, envasan, reciben, almacenan o importan alimentos a mantener actualizados los registros hechos ante la FDA. “Las exportaciones agrícolas y los restaurantes están exentos de esta obligación”<sup>98</sup>

### Detención Administrativa

Otorga a la FDA la facultad de detener los alimentos por tener la evidencia o información creíble que indica que dicho artículo presenta una amenaza de consecuencias adversas a la salud de seres humanos o animales.

A esta ley se suman otras que el productor mexicano debe considerar en la exportación a Estados Unidos y el incumplimiento de estas son causa de restricción al acceso a este mercado.<sup>99</sup>

### **Federal Food, Drug, and Cosmetic Act (FD&C)**

Otorga a la FDA la autoridad para establecer e imponer estándares sanitarios sobre el producto alimenticio. Que en su Título 21 del Código de Regulaciones Federales, Title 21, Code of Federal Regulations, Part 110 (21 CFR Part 110) contiene las regulaciones de las Buenas Prácticas de Manufactura (Good Manufacturing Practice, GMP) para la fabricación, envasado y manipulación de los alimentos para humanos respecto al personal, los edificios e instalaciones, el equipo y los controles de procesamiento del producto, los cuales si se cumplen

---

96 Es prudente que el transportista tenga copia de la confirmación de la notificación previa o tenga el número en el momento de llegada al puerto de entrada.

97 Notificación Previa de remesas de alimentos importados, FDA, en <http://www.cfsan.fda.gov/~acrobat/sfsbtprn.pdf> (consultado el 27 de junio de 2006).

98 Rosas, María Cristina, El terrorismo: nueva barrera al comercio, Comercio Exterior, vol. 54, núm. 7. México, julio de 2004, Pág. 635.

99 Todas las leyes norteamericanas se encuentran en el Code of Federal Regulations (CFR).

cuidadosamente, pueden asegurarle a los fabricantes cierto grado de garantía de que sus productos son seguros y sanitarios. En 21 CFR 110.110, la FDA reconoce que no es posible cultivar, cosechar y procesar cultivos sin ningún defecto para ello publicó los Niveles de Acción respecto a Defectos en las Comidas (Food Defect Action Levels).<sup>100</sup>

### **Perishable Agricultural Commodities Act (PACA)**

La Ley de Productos Agrícolas Perecederos de 1930, regula las prácticas desleales y fraudulentas de comercialización de productos agrícolas perecederos en el comercio interestatal y exterior. (7 U.S.C. 499a-499); fomenta la comercialización de frutas y de vehículos frescos y congelados; proporciona medios de hacer cumplir los contratos.

Protege a productores agropecuarios nacionales y extranjeros en contra de compradores estadounidenses que actúan de mala fe. Ejemplo de ello es la falta de pago de los “brokers” Esta ley considera prácticas comerciales injustas las siguientes acciones:

- Rechazar sin causa justificada productos comprados o contratados para ser recibidos a consignación.
- Falta de pago inmediato, o dentro de un plazo de diez días de los productos estipulados en el contrato.
- Desechar, deshacer o destruir sin causa justificada cualquier producto recibido para la venta a consignación.
- Rehusar dar una contabilidad correcta o pagar toda deuda por los productos recibidos a consignación en una cuenta conjunta.

---

100 Regulaciones de la FDA sobre las responsabilidades relativas a los alimentos y los cosméticos <http://www.cfsan.fda.gov/~mow/sregresp.html> (consultada el 10 de agosto de 2006).

- Falsificar el grado, calidad, peso o estado o país de origen de las frutas o vegetales.<sup>101</sup>

Los requisitos para ser beneficiados por la protección de ésta ley es tener la evidencia de que se recibió y aceptó la mercancía y que la persona que compra o que vende cantidades comerciales de fruta y de vehículos tenga su licencia de PACA por el Ministerio de Agricultura de Estados Unidos (en caso de superar un volumen de compras de 230,000 dólares americanos al año).

En la Good Arrival Guidelines (FOB) califica los estándares y el porcentaje de defectos no prohibidos, (ver cuadro15) en las columnas, el primer número representa el porcentaje total máximo del daño (defectos) permisible para que la berenjena resuelva los términos de una venta de F.O.B en la destinación. Si el producto se vende sin un contrato del grado, el número representa el porcentaje máximo de los defectos de la condición. El segundo número, si lo hay, representa el porcentaje máximo del daño serio permisible. El tercer número representa el porcentaje máximo del decaimiento permisible.

<b>Cuadro 15. F.O.B. GOOD ARRIVAL GUIDELINES TABLE</b>				
<b>COMMODITY</b>	<b>U.S. GRADE STANDARDS</b>	<b>MAXIMUM % OF DEFECTS ALLOWED</b>	<b>OPTIMUM TRANSIT TEMP (F)±</b>	<b>CHILLING INJURY?</b>
Eggplant	10-1	15-3	46-54	Yes
<a href="http://www.ams.usda.gov/fvpaca/fobgood.htm#E">http://www.ams.usda.gov/fvpaca/fobgood.htm#E</a> 22octubre de 2006. PACA				

### **Agriculture Marketing Agreement Act**

En el 7CFR establece que las importaciones de productos agropecuarios deberán cumplir con los mismos requisitos de clase, tamaño, calidad y madurez, que tienen los productos de Estados Unidos.

<sup>101</sup>

<http://portal.fira.gob.mx/irj/servlet/prt/portal/prtroot/com.sap.portal.navigation.portallauncher.anonymous> (consultada el 12 diciembre de2006).

Para la berenjena se encuentran las siguientes especificaciones en el producto:

#### Grados

- U.S.Fancy Ideal. Es el grado máximo de calidad que consiste en berenjenas de características de variedad similares, las cuales están bien coloradas, firmes, limpias, bien formadas, libres de pudrición, de orificios de gusanos y libres de cicatrices causadas por lesiones, congelación, enfermedad, insectos o daños mecánicos o de otro tipo.
- U.S. No. 1. Son las medianamente bien formadas con las mismas características anteriores.
- U.S. No. 2. Son berenjenas firmes, libres de pudrición y de daños severos causados por congelación enfermedad, insectos o daños mecánicos o de otro tipo.
- No clasificado. Son aquellas berenjenas que no han sido clasificadas de acuerdo con los grados anteriores.

#### **Federal Insecticide Fungicide and Rodenticide Act**

Autoriza el registro de los pesticidas usados en Estados Unidos y establecer niveles de tolerancia residual de químicos que pueden contener los alimentos.

#### **Plant Quarantine Act**

Determina las reglamentaciones de cuarentena respecto a las plantas se dividen en dos: prohibitivas, cuando impiden la entrada a plantas o productos que son sujetos al ataque de plagas para las cuales no hay un tratamiento disponible que asegure su eliminación total; y las restrictivas que permite la entrada a aquellas plantas o sus derivados que estuvieron bajo tratamiento y ya fueron inspeccionados.

## Tariff Act

Establece las cifras arancelarias para los productos importados siendo responsabilidad de la U.S. International Trade Commission en la Harmonized Schedules of the United States y “el documento oficial que contiene la clasificación arancelaria detallada y que fija los derechos de importación aplicables a nuestro producto se denomina Harmonized Tarriff Schedule of de United States (2006), Annotated For Statistical Reporting Purposes. Por lo cual, la berenjena se clasifica según el sistema armonizado a 8 dígitos (heading/Subheading) y dos dígitos adicionales, denominados sufijo estadístico (Stat Suffix), que permite una clasificación detallada de nuestro producto.”<sup>102</sup>

La fracción Arancelaria de la berenjena en Estados Unidos es la siguiente:

Cuadro 16. HARMONIZED TARIFF SCHEDULE OF THE UNITED STATES (2006)						
ANNOTATED FOR STATISTICAL REPORTING PURPOSES						
Headigg / Subheading	Stat Suffix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
0709.30		Eggplants (auberginess):				
0709.30.20	00	If enter durig the period form April 1 to November 30, inclusive, in any year....	Kg.....	2.6c/kg	Free (A, AU, CA, CL, E, IL, J, JO, MA, <b>MX</b> , P, SG)	3.3c/Kg

Para poder entender el procedimiento de importación de los productos frescos en Estados Unidos es necesario conocer la función de las diferentes agencias norteamericanas que intervienen en esta actividad.

La **U.S. Food and Drug Administration (FDA)** es la encargada de regular tanto los alimentos importados como los nacionales, a excepción de la carne y las aves de corral; es la responsable de hacer cumplir las leyes de seguridad alimenticia, incluyendo las normativas de importación y exportación; inspecciona establecimientos de producción de alimentos y almacenes de alimentos, recoge

<sup>102</sup> Morales Troncoso, Carlos. Plan de Exportación, Ed. Pearson Educación,, México, 2000, pág 34.

y analiza muestras para determinar la contaminación física, química y microbiana.

La **U.S. Department of Agriculture** (USDA) como su nombre lo indica, es la encargada de administrar y regular la agricultura y productos derivados de ella; se compone de varias agencias:

Agricultural Marketing Service (AMS), pone en práctica programas destinados a facilitar la comercialización de productos agrícolas, garantizando calidad del suministro alimenticio y la utilización de prácticas comerciales justas. Es la encargada de emitir un certificado de inspección para indicar el cumplimiento de los requisitos de importación con respecto al grado, tamaño, calidad y madurez.

Foreign Agricultural Service (FAS), es el responsable de programas del USDA en el extranjero, incluyendo el desarrollo de mercados, acuerdos y negociaciones de comercio internacionales y la recopilación de estadísticas e información del mercado.

Economic Research Service (ERS), proporciona cálculos de costos de enfermedades transmitidas por los alimentos y lleva a cabo análisis de beneficios-costos de opciones normativas alternativas.

Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) inspecciona productos agrícolas importados para detectar enfermedades y plagas en plantas y animales. A través de las actividades de monitorización en terminales de aeropuertos, puertos marítimos y fronteras, protege las fronteras de Estados Unidos contra la entrada de enfermedades y plagas agrícolas procedentes del exterior.

Por su parte, la **U.S. Environmental Protection Agency** (EPA) se encarga de regular los pesticidas y garantizar que el agua potable cumpla con los requisitos

sanitarios. A través de Office of Pesticide Programs (OPP) determina la seguridad de nuevos pesticidas, establece los niveles de tolerancia de los desechos de pesticidas presentes en los alimentos conforme a la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos, además se encarga de publicar instrucciones para el uso correcto de los pesticidas.<sup>103</sup>

Finalmente el **U.S. Customs Service** actúa como punto de entrada para los productos importados a Estados Unidos. Los productos importados no entran legalmente hasta que el embarque ha llegado dentro de los límites del puerto de entrada y la entrega de la mercancía ha sido autorizada por este organismo. El trámite se concluye mediante el cumplimiento de los documentos apropiados, por el importador o agente.<sup>104</sup> Los documentos de entrada de aduanas deben ser presentados previamente a la llegada de la mercancía. El servicio de aduanas no notifica al importador de la llegada del embarque sino que la notificación se hace normalmente por el transportista (Custom Broker).

Finalmente, los documentos requeridos por el servicio de aduanas de los Estados Unidos son los siguientes:<sup>105</sup>

- Formulario de entrada de aduanas 3461.
- Factura comercial o, en su defecto, factura pro forma. Se explicará con más detalle en los requisitos de exportación mexicanos. Es importante mencionar que la mercancía sólo puede ser introducida por el propietario, comprador o broker con licencia.
- Lista de empaque. Cada paquete debe tener el nombre del país de origen, salvo si están específicamente exentos del cumplimiento de este requisito, incluir asimismo todas aquellas marcas requeridas por las normas de los Estados Unidos y cumplir con los estándares de etiquetado

---

103 Regulaciones de la FDA sobre las responsabilidades relativas a los alimentos y los cosméticos <http://www.cfsan.fda.gov/~mow/sregresp.html> (visitada el 10 de agosto de 2006).

104 Los procedimientos aduaneros para el abono de aranceles y despacho de mercancías se encuentran en el 19CFR.

105 Deben ser presentados en inglés.

de las mercancías.

- El depósito, fijado por el servicio de aduanas, para cubrir posibles obligaciones, impuestos, o multas que puedan acumularse tras la liberación de la mercancía.
- Certificado de Origen, sirve para comprobar el origen de las mercancías y poder hacer uso de los beneficios del TLCAN.

### **3.7 Canales de distribución de Estados Unidos**

La exportación de la berenjena saliendo de Sinaloa se hace bajo contrato con los distribuidores norteamericanos de Nogales, Arizona.

El transporte se debe realizar en camiones refrigerados, los cuales son cargados en los almacenes de empaque, para llegar a Nogales, Sonora, después de aproximadamente 18 horas de viaje. A la salida del transporte, se envía la información necesaria al agente aduanal y al distribuidor en Nogales.<sup>106</sup>

El AMS inspecciona la mercancía antes de cruzar la frontera y debe satisfacer las normas de residuos de pesticidas por la FDA. Por su parte el APHIS checa que esté libre de plagas. Después de haber cumplido con todos los requisitos de trámites en la aduana, los productos llegan al distribuidor en Estados Unidos donde son almacenados hasta su venta.

En Nogales existen aproximadamente 60 distribuidoras de productos hortícolas, siendo éstos, un eslabón muy importante de la cadena de distribución de la berenjena. La comercialización implica una cadena de elementos entre estos se encuentran las diversas asociaciones sinaloenses que ayudan a las negociaciones con los llamados distribuidores estadounidenses. “De los distribuidores ubicados en Nogales, alrededor de 15 se encargan de la

---

<sup>106</sup> Maya Ambía, op cit., p.117.

berenjena “<sup>107</sup> Existen tres clases de distribuidoras; las que cuentan con al mismo tiempo con producción en Estados Unidos, las que distribuyen pero no cuentan con producción propia y las que sólo distribuyen la mercancía de productores mexicanos.

Una vez colocado el producto con los distribuidores, éste lo puede vender directamente a los compradores finales o a través de mayoristas, con o sin la intervención de brokers, quienes trabajan para un vendedor o comprador y negocian la operación de compra o venta. Es común que contacten a varios distribuidores para elegir el producto que cumple con los requisitos del consumidor.

La berenjena pasa del broker o de los mayoristas especializados llegan a los detallistas y finalmente al consumidor. Existen otras opciones para la berenjena los supermercados, que son los mayores proveedores de la hortaliza, así como los clubs de mayoreo, y los supermercados centrales como Wal Mart y las comidas preparadas. Los tres mayores mercados en Estados Unidos se ubican en Nueva York, Chicago y Los Angeles.<sup>108</sup>

Las cadenas de autoservicio se han ido consolidado ya que la figura del broker y de los mayoristas se ve disminuido, debido a que para mantener su rentabilidad, competitividad y eficiencia han recorrido a asociarse con otras empresas con la finalidad de crear economías de escala que trae con ello reducción de costos, incremento de su participación en el mercado, ampliar la gama de oferta en productos agropecuarios y elevar su poder de negociación. Muestra de esto es que en el 2000 existían 1653 empresas.<sup>109</sup>

Hace 10 años el mayor distribuidor de hortalizas en los Estados Unidos eran las centrales de abastos, actualmente las cadenas de supermercados venden el

---

<sup>107</sup> Idem, p.118.

<sup>108</sup> Idem, p.120.

<sup>109</sup> Idem, p.133.

60% de las hortalizas, mientras que las centrales de abasto se ocupan del 40%.<sup>110</sup>

Otros centros de distribución son restaurantes y servicios de alimentos en hoteles, así como al sector institucional como el ejército, prisiones, asilos, hospitales, escuelas y comedores de instituciones públicas, estos canales representan el dos tercios de las compras de alimentos.<sup>111</sup>

Dentro del sector servicios se encuentran las compras de hortalizas frescas por parte de tiendas de comida rápida y lista para comer en los que entran las ensaladas empacadas.

En regiones productoras clave, como California y Florida solo algunos productores que tienen en sus manos la comercialización de su propia producción, empaque, y refrigeración y se encargan de las ventas domésticas y al exterior.<sup>112</sup>

---

<sup>110</sup> Idem, p.134.

<sup>111</sup> Idem, p.135.

<sup>112</sup> Idem, p.137.

## CAPÍTULO 4. PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN

En el primer capítulo hablamos de la globalización y el libre comercio que impera en el contexto internacional de los productos agropecuarios, lo cual nos da un panorama sobre la importancia de esta actividad. Para estar insertados en el comercio internacional México debe tener un sistema jurídico que coadyuve a la regulación de nuestro comercio exterior con la finalidad de dar solución a las controversias que pudieran existir derivados de la importación y exportación.

La exportación se vincula en tres criterios “a) al transporte, como simple acto material; b) al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial; y c) a la venta”.<sup>113</sup> Para ello, se realizará la descripción de la logística en todos sus aspectos que se implementará para la exportación de la berenjena a Estados Unidos.

### 4.1 Leyes Mexicanas

El régimen jurídico del comercio exterior es el “conjunto de normas y principios que regulan directa o indirectamente el intercambio de mercancías, servicios y capitales entre México y los mercados internacionales, y los métodos para la solución de diferencias resultantes de dicho intercambio”.<sup>114</sup>

Las fuentes jurídicas internas que regulan al comercio exterior tienen como base la **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos** que en su artículo 131 faculta al ejecutivo federal para determinar las directrices del comercio exterior de nuestro país, además marca los mecanismos de grabación a la importación, exportación y tránsito de mercancías.

---

<sup>113</sup> Régimen jurídico del comercio exterior de México del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio, Instituto de Investigaciones Jurídicas serie I: Estudios de Derecho Económico, Núm. 19. UNAM, México, 1991. p. 69.

<sup>114</sup> Moreno Valdez, Hadar, et al. Comercio Exterior sin Berreras, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003, pág. 53.

El artículo 73, fracciones X y XXIX de la constitución mexicana, faculta al Congreso de la Unión para legislar en materia de comercio y establecer contribuciones sobre el comercio exterior.

### **Ley de Comercio Exterior**

Regula y promueve el comercio exterior integrando a la economía nacional con la internacional, así como defiende a la planta productiva de prácticas desleales del comercio internacional. Además, establece a la Comisión de Comercio Exterior (COCEX) y la Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones (COMPEX), así como regula las facultades de la Secretaría de Economía.

### **Ley de Impuesto General de Importación y Exportación**

Es la encargada de determinar los lineamientos en la clasificación de las “mercancías y su respectivo impuesto al comercio exterior. Esta clasificación de las mercancías transportables que según su composición o función deben ubicarse en un código de identificación universal, a efecto de aplicarles el respectivo impuesto ad valorem al pasar por las aduanas y poder circular legalmente en territorio nacional.”<sup>115</sup> Este sistema se basa en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías adoptado por el Consejo de Cooperación Aduanera que se encuentra vigente en los países miembros de la OMC. En el caso de la berenjena se encuentra exenta de dicho pago.

### **Ley Aduanera**

Regula la entrada y salida de mercancías en el territorio nacional y de los medios en que se transportan o conducen, así como las actividades del

---

<sup>115</sup> Régimen jurídico del comercio exterior de México del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio, Instituto de Investigaciones Jurídicas serie I: Estudios de Derecho Económico, Núm. 19, UNAM, México, 1991. pág 18.

despacho aduanero. El Código Fiscal de la Federación se aplicará en concordancia con lo dispuesto en esta Ley, la cual señala los siguientes temas:

- Concesiones y actualizaciones en materia aduanera;
- Documentación necesaria para importar y exportar mercancías;
- Derechos y obligaciones;
- Atribuciones del Ejecutivo Federal en materia aduanera;
- Impuestos, derechos regulaciones y restricciones no arancelarias relacionadas al comercio exterior;
- Regímenes aduaneros;
- Exenciones y franquicias;
- Agentes aduanales, apoderados aduanales, mandatarios y dictaminadores aduaneros;
- Valor en aduana de las mercancías;
- Embargos, infracciones y sanciones; y
- Recursos administrativos.<sup>116</sup>

### **Ley Federal sobre Metrología y Normalización**

Se encarga de establecer la medición en las transacciones comerciales basados en el Sistema General de Unidades de Medida que es compatible al Sistema Internacional de Unidades, con la finalidad de uniformar el criterio de medida con otros países. Esta ley determina que en toda transacción comercial se utilicen los instrumentos de medición adecuados. Además, fomenta la transparencia y observancia de las Normas Oficiales Mexicanas (NOM)<sup>117</sup> y apoya a las denominaciones de origen para productos mexicanos, su incumplimiento puede

---

<sup>116</sup> Última reforma publicada en el DOF 2 febrero de 2006.

<sup>117</sup> Norma Oficial Mexicana: la regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el Artículo 40, que establece reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación

prohibir su comercialización. Para determinar el cumplimiento de la NOM se hace una visita de verificación en el lugar de producción. Al respecto, la NOM que debe cumplir el productor de la berenjena es:

**NOM-006-FITO-1995** Por la que se establecen los requisitos mínimos aplicables a situaciones generales que deberán cumplir los vegetales, sus productos y subproductos que se pretendan importar cuando éstos no estén establecidos en una norma oficial específica.

### **Ley Federal de Sanidad Vegetal**

Se encarga de promover y vigilar el cumplimiento de las disposiciones fitosanitarias; diagnosticar y prevenir la introducción de plagas de los vegetales, sus productos y subproductos; establecer medidas fitosanitarias; y regular la efectividad biológica, aplicación, uso y manejo de insumos; así como, el desarrollo y prestación de actividades y servicios fitosanitarios. Además, promueve campañas de sanidad vegetal, regula el tránsito de las mercancías en el interior de nuestro país. Esta ley en su Art. 27 establece que “Los interesados en la exportación de vegetales, sus productos o subproductos y cualquier material o equipo que implique un riesgo fitosanitario, una vez que comprueben el cumplimiento de la norma oficial aplicable, podrán solicitar el correspondiente certificado fitosanitario”. Basado en esta ley se realizan verificaciones e inspecciones a los vegetales sus productos o subproductos, vehículos de transporte, embalajes, maquinaria, equipos e insumos fitosanitarios y de nutrición vegetal que cuenten con certificados fitosanitarios, con el objeto de comprobar el cumplimiento de las normas oficiales aplicables.<sup>118</sup>

---

<sup>118</sup> Los puntos de inspección fitosanitaria internacional se ubican en puertos y terminales marítimas, aéreas, ferroviarias y terrestres, así como en el territorio extranjero, de acuerdo con los tratados internacionales

## **Ley General de Salud**

Establece el control sanitario<sup>119</sup> al proceso, importación y exportación de alimentos, y al uso, importación, exportación, aplicación y disposición final de plaguicidas<sup>120</sup> que deberá sujetarse al las NOM correspondientes<sup>121</sup>.

La Secretaría de Salud certifica la calidad sanitaria de los procesos y productos de exportación, en este caso, la berenjena, así como de los plaguicidas para que no constituyan un riesgo a la salud pública. En su verificación sanitaria se realiza la recolección de muestras para su estudio. Cabe señalar que es la encargada de tomar medidas de seguridad sanitarias como las cuarentenas, los aislamientos, entre otras.

## **Ley de Impuesto al Valor Agregado**

Establece el pago obligado del impuesto al valor agregado (iva) a las personas físicas y morales que, en nuestro país, realicen las siguientes actividades: enajenen bienes, presten servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes e importen bienes o servicios.

Es de importancia para el exportador de la berenjena que observe la ley del iva en aquellos casos de importación de maquinaria y fertilizantes, ya que en alimentos y medicinas no se realiza ningún pago.

---

<sup>119</sup> Según el artículo 194 de la Ley General de Salud lo califica como “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, en base a lo que establecen las NOMs y otras disposiciones aplicables.”

<sup>120</sup> Se entiende por “Plaguicida: Cualquier sustancia o mezcla de substancias que se destina a controlar cualquier plaga, incluidos los vectores que transmiten las enfermedades humanas y de animales, las especies no deseadas que causen perjuicio o que interfieran con la producción agropecuaria y forestal, así como las sustancias defoliantes y las desecantes;” Art 278 de la Ley General de Salud.

<sup>121</sup> Artículo 280 de la Ley General de Salud.

## **Ley del Impuesto Sobre la Renta**

Obliga a las personas físicas y morales que realicen una actividad en nuestro país al pago de impuesto sobre la renta (ISR); a aquellos que realicen la extracción o explotación de recursos naturales, así como en el caso de maquinaria para uso agropecuario se establece el porcentaje correspondiente a su impuesto.

## **Ley Federal de Derechos**

En ella se establecen los pagos correspondientes para realizar las operaciones de comercio exterior, es decir, los Derechos de Trámite Aduanero (DTA) por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento o el documento aduanero correspondiente en los términos de la Ley Aduanera. Esta ley debe contemplarse para el cálculo en la cotización que se le presenta al cliente.

### **4.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**

“La idea de crear un espacio económico integrado en América del Norte no es nueva. Los antecedentes se remontan a 1860 cuando se trata de ratificar el fallido Tratado Mc Lane-Ocampo que buscaba una zona de libre comercio entre Estados Unidos y México. Por muchos años la idea pasó a segundo término hasta que los gobiernos estadounidenses de Carter (1976-1980) y Reagan (1980-1988) presentaron la idea de crear un Mercado Común de América del Norte (MCAN) que incluía un proyecto de mercado común energético, el cual pese a todo no agradó a México. Sin embargo, años más tarde, en 1988, Canadá y Estados Unidos firmaron un acuerdo de libre comercio que integraba a dos de las economías más desarrolladas del mundo y conformó un espacio económico regional en América del Norte.”<sup>122</sup>

---

<sup>122</sup> Sosa Carpenter, Rafael. Iniquidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Comercio Exterior, vol. 53, núm. 5, México, mayo de 2003.

“Más tarde, el presidente George Bush (1988-1992) anunciaría la Iniciativa para las Américas a fin de crear una zona de libre comercio continental que iniciaría con la firma de acuerdos de libre comercio con países de América Latina y el Caribe. La Iniciativa definía de manera expresa un tratado de libre comercio con México como primer paso para su cristalización.”<sup>123</sup>

El 24 de mayo de 1991, el Congreso de los Estados Unidos aprobó el procedimiento de vía rápida (fast track) para la negociación del tratado, a partir de entonces se inician una serie de negociaciones hasta que el 12 de junio del mismo año, en Toronto se dió inicio formal a las negociaciones en una primera junta ministerial, los puntos esenciales: “acceso a los mercados; reglas de comercio; solución de controversias comerciales, inversiones extranjeras; servicios; y propiedad intelectual.”<sup>124</sup>

En el contexto de la negociación del TLCAN nuestro país se encontraba en una tendencia al déficit en la balanza comercial, además años previos al tratado habían aumentado la concentración del comercio con Estados Unidos, “el volumen comercial aumentó de 18.4 miles de millos de dólares en 1983 a 26.2 en 1998.”<sup>125</sup> por lo que el TLCAN formalizó el proceso real y natural de integración económica que beneficiaría a los tres países.

“Los objetivos que México buscó en la negociación del sector agropecuario fueron: “ampliar y garantizar a sus exportadores el acceso al mercado de América del Norte; abastecerse de insumos esenciales de calidad y a precios internacionales (como son los fertilizantes, agroquímicos y maquinaria agrícola); mejorar la productividad y competitividad; atraer la inversión nacional y extranjera; generar empleos, y salvaguardar el derecho del estado para utilizar

---

<sup>123</sup> Ídem.

<sup>124</sup> Régimen jurídico del comercio exterior de México del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio, Instituto de Investigaciones Jurídicas serie I: estudios de derecho económico, núm., 19, UNAM, p. 179.

<sup>125</sup> Idem, p.191.

ciertos mecanismos de apoyo (subvenciones). Todo lo anterior con el fin de contribuir a elevar el nivel de vida de la población que participa en el sector agropecuario mexicano.”<sup>126</sup> México consiguió que 61 y 88% de lo que Estados Unidos y Canadá importan de México, respectivamente quedaran libres de arancel desde el momento en que entró en vigor el Tratado. Finalmente, el TLCAN fue aprobado por la Cámara de Senadores<sup>127</sup> el 22 de noviembre de 1993 y publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 20 de diciembre del mismo año.

Se considera al TLCAN de tercera generación ya que busca el fortalecimiento de las relaciones entre los tres países en base a los principios de reciprocidad y de intereses comunes, que incluyen cláusulas en materia democrática, como el diálogo político y de derechos humanos como parte de esta integración regional que abarca más allá de un simple acuerdo económico.<sup>128</sup> Sin embargo, para efectos de estudio sobre la berenjena se enfocará a lo concerniente al sector agropecuario.

El Capítulo VII del TLCAN corresponde al Sector Agropecuario y Medidas Fitosanitarias, incluye los temas de apoyos internos, subsidios a la exportación, acceso a los mercados (especialmente a la desgravación arancelaria), medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas y de comercialización. En lo que respecta al acceso a mercados se debe considerar la regla de origen, desgravación arancelaria, estacionalidad aranceles (cuota y salvaguarda) para la comercialización de los productos agropecuarios.

---

<sup>126</sup> Beatriz Leycegui, Rafael Fernández de Castro, coordinadores. ¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ITAM, México, 2000. p. 74.

<sup>127</sup> Facultad del Senado basada en los artículos 76, 89 y 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

<sup>128</sup> Martín, Carlos D. Las relaciones América Latina – Unión Europea: antecedentes de la importancia e institucionalización del diálogo político. Revista de Ciencia Política, Vol. XXII, No. 2, México, pp. 46-64

Para la desgravación de la berenjena se establecieron tres líneas:

- Las importaciones de berenjena procedentes de México a Estados Unidos se encontrarían protegidas por una salvaguarda agrícola especial, que se designa como parte de la tariff-rate quota. Bajo la salvaguarda, cierta cantidad de importaciones entran en la tarifa preferencial del TLCAN, mientras que los excedentes se determinan a la tarifa más baja actual.
- Esta cantidad de contingente crecería en una tarifa anual del 3% sobre el período de transición de 10 años, La cantidad es 4.164 toneladas métricas para abril 1-June 30, 1998.
- México eliminó su derecho de 10% en las importaciones de la berenjena de los Estados Unidos, inmediatamente.<sup>129</sup>

<b>Cuadro 17 DESGRAVACIÓN PARA LA BERENJENA POR EL TLCAN</b>			
Clasificación Arancelaria EUA	Descripción del producto	Tasa base	Categoría de desgravación
<b>0709.30.20</b>	<b>Si entran durante el período del primero de abril al 30 de noviembre, en cualquier año; Si entra durante el período del primero de abril al 30 de junio</b>		
A	Sujeto a limitaciones cuantitativas descritas en la nota 10 de este capítulo	3.3 ¢/kg	C
B	Aumento de las limitaciones cualitativas descrita en la nota 10 de este capítulo	3.3 ¢/kg	8/
C	Si entra durante el período comprendido del primero de julio al 30 de septiembre	3.3 ¢/kg	A
D	Si entra durante del período del 1 de octubre al 30 de noviembre.	3.3 ¢/kg	C
Fuente: Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación de Estados Unidos, TLCAN, SECOFI, 1994, Pág. 98.			

<sup>129</sup> <http://www.fas.usda.gov/itp/policy/nafta/eggplant.html>. (consultado el 4 agosto de 2006).

Con respecto a la nota 10 de la que se hace mención en el cuadro 17, se determina que las cantidades de entrada de la berenjena fresca si entra del 1 de abril al 30 de junio serán las siguientes:

<b>Cuadro 18 CANTIDAD POR AÑO</b>	
<b>AÑO</b>	<b>CANTIDAD (Kg)</b>
1994	3,700,000
1995	3,811,000
1996	3,925,000
1997	4,043,000
1998	4,164,000
1999	4,289,000
2000	4,418,000
2001	4,551,000
2002	4,687,000

Fuente: Fracciones Arancelarias y Plazos de desgravación de Estados Unidos, TLCAN, SECOFI, 1994, Pág. 90.

Las tasas a cumplir para aplicarse después del 1 de enero a partir de la entrada en vigor según la nota 8/ del cuadro 17:

<b>Cuadro 19 BASE A CUMPLIR POR AÑO</b>	
<b>AÑO</b>	<b>Base a cumplir</b>
1994	11.2%
1995	10.0%
1996	8.7%
1997	7.5%
1998	6.2%
1999	5.0%
2000	3.7%
2001	2.5%
2002	1.2%
2003	Free

Fuente: Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación de Estados Unidos, TLCAN, SECOFI, 1994, Pág. 88-89.

Uno de los beneficios obtenidos por el TLCAN es que “México se consolidó como el segundo proveedor más importante de productos agropecuarios de

Estados Unidos, sólo superado por Canadá. De 1993 a 1997, su participación en este mercado creció de 9 a 13 por ciento.<sup>130</sup>

En el caso de las hortalizas, la intensidad en el uso de mano de obra es 10 veces superior al de la producción de granos por lo que la conversión hacia esos cultivos repercute favorablemente en la generación de empleos. El potencial de este sector es enorme, ya que en México se producen comercialmente más de 60 variedades de hortalizas; sin embargo, 80 por ciento del volumen de producción se concentra principalmente en: jitomate, chile, pimiento, papa, cebolla, calabacita, sandía, melón, tomate verde, pepino y brócoli.<sup>131</sup>

### 4.3 Trámites y requisitos para la Exportación

Expuesto el marco legal para realizar la exportación de nuestro producto es necesario ubicar a la berenjena en su fracción arancelaria, establecida por la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación:<sup>132</sup>

Cuadro 20. FRACCIÓN ARANCELARIA DE LA BERENJENA		
Fracción	II	Productos del reino vegetal
Capítulo	07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.
Partida	0709	Las demás hortalizas (incluso "silvestres"), frescas o refrigeradas.
Subpartida	070930	Berenjenas.
Fracción	0709301	Berenjenas

La Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación de México (TIGIE) expresa que para esta fracción la unidad de medida es el kilogramo y en su exportación se encuentra libre de arancel.<sup>133</sup> Derivado de la fracción arancelaria de nuestro producto se requiere:

<sup>130</sup> Beatriz Leycegui, Rafael Fernández de Castro, coordinadores, ¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ITAM, México, 2000, p. 79.

<sup>131</sup> Ídem, p. 419

<sup>132</sup> DOF 18 de enero de 2002.

<sup>133</sup> DOF 30 de diciembre de 2004. Vigente a partir del 31 de diciembre de 2004 hasta el 31 de diciembre de 9999.

Certificado Fitosanitario <sup>134</sup> únicamente cuando se destinen a Estados Unidos que crucen a partir del 18/09/2004 por la Mesa de Otay, San Isidro, Tecate y Calexico, así como por las aduanas de Mexicali, Tijuana, San Luis Río Colorado, Nogales, Naco, Agua Prieta y Ciudad Juárez.<sup>135</sup>

A partir de la entrada en vigor del TLCAN “la regulación fitosanitaria establecida en nuestro país cumple con la función de coordinar y normar los aspectos fitosanitarios para la movilización nacional e internacional de vegetales, sus productos y subproductos.”<sup>136</sup>

SAGARPA es la encargada de hacer la Expedición del Certificado Fitosanitario Internacional (exportación de vegetales, sus productos y subproductos. Para solicitarla deben hacer un escrito en donde especifiquen los datos generales del solicitante, la petición que se formula; los hechos o razones que dan motivo a la petición; el órgano administrativo a que se dirigen y lugar y fecha de su emisión; el escrito deberá estar firmado por el interesado o su representante legal, o en su defecto su huella digital. Se debe realizar un pago en el Formato 5 del SAT. Además, se debe anexar el documento que acredite su personalidad.<sup>137</sup>

La resolución se otorga cuando el producto vegetal, sus productos y subproductos a exportar cumplen con lo establecido en el artículo 27 de la Ley Federal de Sanidad Vegetal antes mencionado. El Certificado tiene vigencia

---

<sup>134</sup> México es miembro de Organismos Internacionales y Regionales como: la OMC aceptando el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Convención internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF), Organización Norteamericana de Protección a las Plantas (NAPPO) y el Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA), se compromete a establecer las medidas fitosanitarias para la protección de la sanidad vegetal nacional. Fuente: [http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/portal/html/sanidad\\_vegetal/regulacion\\_fitosanitaria/organismos\\_internacionales\\_regionales\\_de\\_proteccion\\_fito\\_de\\_los\\_cuales\\_mexico\\_es\\_miembro.html](http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/portal/html/sanidad_vegetal/regulacion_fitosanitaria/organismos_internacionales_regionales_de_proteccion_fito_de_los_cuales_mexico_es_miembro.html) visitada el 2 de agosto de 2006.

<sup>135</sup> <http://www.caaarem.org.mx> (consultada el 2 de agosto de 2006.)

<sup>136</sup> [http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/portal/html/sanidad\\_vegetal/importaciones\\_y\\_exportaciones/importaciones\\_y\\_exportaciones.html](http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/portal/html/sanidad_vegetal/importaciones_y_exportaciones/importaciones_y_exportaciones.html) (consultada el 2 de agosto de 2006.)

<sup>137</sup> [http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/co\\_dialog\\_PublishedTramite.asp?coNodes=1250253&num\\_modalidad=0](http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/co_dialog_PublishedTramite.asp?coNodes=1250253&num_modalidad=0) (SENASICA-02-002) (consultado 2 agosto de 2006).

ilimitada y su sustento legal a nivel internacional se encuentra en las normas internacionales de medidas fitosanitarias NIMF No. 7 y 12, publicadas por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en noviembre de 1997 y abril del 2001, respectivamente. En las que no se incluye una vigencia del Certificado.

Para poder realizar la exportación es necesario cumplir con los siguientes requisitos a los que se sumará el certificado fitosanitario y estos son:

- Registro Federal de Contribuyentes (RFC). Se tramita ante la SHCP para poder realizar los pagos correspondientes para la exportación, utilizar los mecanismos de apoyo a la exportación, solicitar las devoluciones o acreditamiento del iva y realizar los trámites ante dependencias de gobierno y bancarias de pedimento de exportación, etc.<sup>138</sup>
- Pedimento de exportación.<sup>139</sup> Es el documento que realiza el agente aduanal y que contiene los impuestos al comercio exterior, el régimen aduanero de la mercancía y debe soportarse con los documentos comprobatorios de las regulaciones no arancelarias de nuestro producto, en este caso, del Certificado Fitosanitario ya mencionado.
- Factura Comercial. Es el documento que expresa el valor comercial de las mercancías, contiene:
  - Datos generales del exportador, incluyendo el RFC;
  - Datos generales del cliente;
  - Descripción detallada de la mercancía (nombre común, el grado o calidad, etc.);
  - Cantidades, peso y medidas del embarque;
  - Precio de cada mercancía enviada, especificando el tipo de moneda (en este caso en dólares estadounidenses) y señalar su equivalencia en moneda nacional sin incluir IVA;

---

<sup>138</sup> Guía Básica del Exportador, Bancomext, 8va edición, México, 2000. Pág. 57.

<sup>139</sup> Art. 36 de la Ley Aduanera.

- Condiciones de venta correspondientes Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS o los RAFTD para Estados Unidos)
  - Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costo de embalaje para el transporte.
- Carta de encargo o encomienda. Es el documento donde el exportador, bajo protesta de decir verdad gira instrucciones al agente aduanal para que realice los trámites aduanales en forma clara y precisa. Contiene los datos generales de ambos, fecha, lugar y tipo de mercancías, valor y cantidad, el régimen aduanero de exportación, y recomendaciones sobre el embarque.
- Lista de Empaque. Documento que permite al exportador, transportista, compañía de seguros, aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber el contenido en cada bulto o caja. Se requiere de un buen empaque que coincida con la factura. Otorga ciertas garantías ante el seguro en caso de un percance de la mercancía.
- Documento correspondiente al transporte. Dependiendo al tipo de transporte es guía aérea, conocimiento de embarque, talón de embarque, o carta porte. Los datos deben coincidir con los anteriores documentos, también es una prueba para comprobar el procedimiento de exportación.
- Certificado de Origen. Es el documento por el cual se manifiesta que un producto es originario de un país y que goza de trato preferencial arancelario estipulado en los tratados de libre comercio que nuestro país ha suscrito.
- Certificado Fitosanitario. Ya antes mencionado.

## **4.4 Logística**

En la exportación de cualquier producto, la logística es el conjunto de operaciones que van a determinar el movimiento que realizará nuestro producto para llegar a nuestro mercado. Entre las operaciones que abarca la logística se encuentra el envase, embalaje, almacenamiento, transporte y distribución del producto. Una buena logística se determina por la colocación del producto en el mercado en tiempo y forma convenido con el comprador y al menor costo por las operaciones realizadas.

Así como el comercio exterior ha ido evolucionando, la logística se ha visto afectada por factores como la distribución de los consumidores del producto, la variedad de modelos de presentación del mismo, etc. En el caso estudiado, hemos señalado los nichos de mercado en Estados Unidos, los cuales se centran en la población de origen oriental y en menor medida en la europea quienes suelen ser los mayores consumidores de la berenjena en ese país.

Para poder llegar a nuestro mercado debemos considerar que un producto competitivo en el precio y en la calidad puede quebrar en sus operaciones debido al mal manejo de logística.

Considerando que la berenjena es un producto perecedero que requiere un trato especial es necesario cuidar los detalles de la logística.

### **4.4.1 Envase y embalaje**

La comercialización de los productos agropecuarios requieren de un envase y embalaje para poder complacer los gustos y exigencias de los consumidores internacionales, así como ayudan a que llegue a su destino final sin daños, es decir, un buen embalaje ayuda no sólo a proteger el producto, sino

su “manejo e identificación en diferentes etapas de la distribución dentro de la cadena logística”.<sup>140</sup>

El embalaje es una unidad que evita que choquen las mercancías entre sí y debe mantener una amortiguación adecuada dentro de los medios de transporte.

Específicamente en el mercado estadounidense los productos frescos que deseen entrar a su territorio deben evitar contener residuos de pesticidas ilegales o contaminantes que causen daño a la salud humana, por lo que los envases y embalajes para los productos agropecuarios en fresco son revisados sobre todo las tarimas de madera, ya que este material puede ser contaminado por hongos o bacterias con mayor facilidad, por eso se recomienda que se utilicen tarimas de plástico aún cuando el costo sea elevado.

Los alimentos frescos por lo regular son de poco volumen por lo que se pueden envasar en cajas de cartón corrugado. En The Packer, Produce Availability & Merchandise Guide, se presentan los diversos tipos de empaque utilizados para productos frescos.

El empaqueo de la berenjena se inicia con la envoltura de cada fruto en una hoja de papel celofán de 50 cm de largo por 30 cm de ancho, se irán colocando dentro de una caja de cartón conglomerado en la que contendrá un peso de 15 kg o 33 lb.

La caja debe ser “fabricada en cartón conglomerado flauta tipo “C” con una resistencia a la explosión (Müllen) de 11 a 19 Kg por centímetro cuadrado (150 a 275 lb/in<sup>2</sup>). El cartón deberá estar tratado en función de los porcentajes de humedad del producto, así como el medio ambiente al cual estará expuesto y al

---

<sup>140</sup> Envase y Embalaje para la Exportación, Documentos Técnicos, Texto y Ejercicios, Bancomext, 2ª. Edición, México, 2001, pág. 3.

transporte.”<sup>141</sup> Las medidas de la caja deben ser de 50x40x20 cm. con tapa integrada.<sup>142</sup>

Se recomienda que el cartón no sea reciclado debido a la posibilidad de contaminación del producto por residuos de plomo, pesticidas, lacas, o cualquier otra sustancia.

Respecto a la etiqueta de los productos frescos, no es necesaria debido a que se envasan a granel en cajas, sacos o costales. Sin embargo, si es necesario que el medio de envase contenga cierta información básica exigida por la FDA.

La información requerida es la siguiente:

- Nombre común del producto
- Marco del producto
- Contenido del empaque, expresando el número de piezas, y en peso neto, expresado en el sistema inglés y si se desea también en el sistema métrico.
- Clasificación de acuerdo a su calidad
- País de origen
- Datos del productor, exportador o del importador, incluyendo nombre de la empresa, calle, número, ciudad, Estado y código postal.<sup>143</sup>

La etiqueta puede ir en cualquier lugar, ya que la legislación norteamericana no especifica, sin embargo se recomienda sea en un lugar visible y de un tamaño que pueda ser leído a simple vista.

Una vez empacado, se transporta hacia el frigorífico, donde se almacena para después ponerlos en los trailers rumbo a Nogales, Arizona.

---

<sup>141</sup> Aspectos normativos y de calidad para la exportación de la berenjena, SARH, México, 1987, pág.18.

<sup>142</sup> Idem, pág.19.

<sup>143</sup> Bancomex, Envase y embalaje para exportación, México, 2001, Pág. 76.

Figura 2 MARCADO DE EMBALAJE DE CAJAS DE CARTÓN



Fuente: <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/Presentacion-AMEE-Taller.pdf> (consultado el 13 diciembre de 2006)

#### 4.4.2. Términos de exportación

Para la realización del comercio exterior a nivel mundial se han adoptado una serie de abreviaturas de términos que han coadyuvado a unificar criterios en las negociaciones y operaciones internacionales por ello la Cámara de Comercio Internacional (CCI) estableció los International Chamber of Commerce Trade Terms (INCOTERMS), los cuales son un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales”.<sup>144</sup>

<sup>144</sup> Guía Básica del Exportador, Bancomext, 8va. Edición, México 2000, pág. 197.

Es indispensable que los comerciantes, operadores logísticos, asesores jurídicos, personal administrativo, agentes financieros y todos aquellos que participen en las transacciones comerciales y mercantiles a nivel internacional manejen los términos a la perfección, ya que son los que otorgan cierta certidumbre a este tipo de operaciones del comercio exterior.

Los principios con los que se basan los INCOTERMS son:

- Definir con precisión las obligaciones de las partes intervinientes en la compraventa (comprador y vendedor)
- Versar sobre prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio exterior
- Establecer las obligaciones mínimas del exportador e importador que se establecen en el contrato.<sup>145</sup>

Los INCOTERMS se realizan por voluntad de las partes con la finalidad de ayudar en la compraventa a establecer el lugar y la forma de la entrega de la mercancía; las responsabilidades en caso de pérdidas o daños de la mercancía de las partes; la distribución de los gastos de la operación y la responsabilidad en la realización de trámites y requisitos necesarios en cada país. Una de sus cualidades es dar firmeza, seguridad y certeza en la negociación superando las barreras lingüísticas y usos comerciales de carácter local que acostumbran los contratantes.

Los INCOTERMS determinan los elementos que componen el precio, sin embargo es importante acotar que son de carácter facultativo, ya que se pueden celebrar contratos sin considerarlos. Además las formas de pago, la jurisdicción bajo la cual se resolverán los problemas de controversias, solo se determinan en el contrato.

---

<sup>145</sup> Jerez Riesco, José Luis. Comercio Internacional. Ed. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, Madrid, España, 2000. pág.53.

Cuadro 21. CLASIFICACIÓN DE INCOTERMS POR GRUPOS Y TIPO DE TRANSPORTE A UTILIZAR			
GRUPO	SIGLA	SIGNIFICADO	TRANSPORTE
<b>E</b> Salida	EXW	Ex Work	Todos
<b>F</b> Transporte principal no pagado	FCA	Free Carrier	Todos
	FAS	Free Alongside Ship	Marítimo
	FOB	Free on Board	Marítimo
<b>C</b> Transporte principal pagado	CFR	Cost and Freight	Marítimo
	CIF	Cost Insurance and Freight	Marítimo
	CPT	Carriage Paid To	Todos
	CIP	Carriage and Insurance paid To	Todos
<b>D</b> Destino o llegada	DAF	Delivered at Frontier	Todos
	DES	Delivered Ex-Ship	Marítimo
	DEQ	Delivered Ex-Quay	Marítimo
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Todos
	DDP	Delivered Duty Paid	Todos

Fuente: Guía Básica del Exportador, Bancomext, México, 2005, pág. 172.

**Ex Work:** (en punto de origen) El vendedor entrega la mercancía en planta envasada y embalada con etiqueta, lista para que el comprador la ponga en el transporte que desee. El despacho aduanero de la exportación la realiza el comprador.

**FCA Free Carrier** (transporte libre de porte): El vendedor entrega la mercancía en la terminal de carga del transportista que el comprador designa. El vendedor se encarga del despacho aduanero de exportación.

**FAS Free Alongside Ship** (libre a un costado del buque): El vendedor entrega la mercancía en el muelle de salida donde el comprador se encargará de subirla en el buque. El despacho aduanero de exportación lo hace el vendedor.

**FOB Free on Board** (libre a bordo): El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque y hace el despacho aduanal de exportación a partir de entonces, el comprador se hace responsable de la mercancía.

**CFR** Cost and Freight (Costo y Flete): El vendedor paga el flete al puerto de destino, el despacho de exportación aduanal, mientras que los riesgos a partir de entonces corren por parte del comprador.

**CIF** Cost Insurance and Freight (costo, seguro y flete): El vendedor paga el flete y seguro de la mercancía hasta el puerto destino, así como el despacho aduanal de exportación.

**CPT** Carriage and Insurance paid To (flete pagado hasta): El vendedor entrega la mercancía en el lugar convenido, hace el despacho aduanal de exportación, su responsabilidad termina cuando se entrega al primer transportista.

**CIP** Carriage and Insurance paid To (flete y seguro pagado hasta): el vendedor paga el transporte y seguro, realiza el despacho aduanal de exportación y termina su responsabilidad cuando se entrega la mercancía al primer transportista.

**DAF** Delivered at Frontier (entregado en frontera): El vendedor entrega la mercancía en frontera, hace el despacho aduanal de exportación, la mercancía debe entregarse no descargada antes del despacho de importación.

**DES** Delivered Ex-Ship (entregado sobre el buque): El vendedor entrega la mercancía hasta el puerto destino pagando flete y seguro sin despachar en aduana para la importación.

**DEQ** Delivered Ex-Quay (entregado en el muelle): El vendedor entrega la mercancía en el muelle del país destino asumiendo los gastos hasta dicho lugar, sin realizar trámite y pagos de importación.

**DDU** Delivered Duty Unpaid (entregado impuestos sin pagar): El vendedor entrega la mercancía al comprador hasta el punto de destino y el comprador asume los costos de impuestos y trámites aduanales de importación.

**DDP** Delivered Duty Paid (entregado con impuesto pagado): El vendedor asume todos los gastos de entrega de la mercancía hasta el punto de destino, incluido el despacho aduanal de importación

Es aconsejable que antes de elegir un INCOTERM para realizar la negociación se considere que los tipo D son convenientes para los exportadores que tengan su propia red de distribución en el país importador; los de tipo C se recomiendan a los exportadores con mayor experiencia; por el contrario, la clase F otorga mayores responsabilidades y riesgos a los importadores, siendo esta una buena opción para las empresas que tiene poca experiencia. Por último, el término Ex Work otorga al exportador el mínimo de obligaciones y el máximo de riesgos a los importadores.

Al tener como país importador a Estados Unidos es importante mencionar en este rubro que nuestro país meta estableció en 1919 las Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD), siendo la última modificación en 1941; y a pesar de que fueron derogadas en 1985, en la actualidad se siguen utilizando en las operaciones de este país. No son de uso obligatorio para los socios norteamericanos, ya que su validez solo se le da por acuerdo de las partes, por ello, es conveniente conocer estos términos y en caso de hacer uso de ellos es necesario incluir en el contrato la siguiente leyenda: “Quotation Subject to the Revised American Foreign Trade Definitions 1941” (Cotización sujeta a las definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano de 1941). Ver cuadro 22.

**Cuadro 22. REVISED AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS (RAFTD)**

<b>SIGLAS</b>	<b>INGLÉS</b>	<b>ESPAÑOL</b>	<b>COMENTARIOS</b>
<b>Ex (punto de origen)</b>	Ex –works Ex -factory Ex -mills Ex -mine Ex –plantation Ex –warehouse	En planta En fábrica En molino En mina En plantación En almacén	Con este término, el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de origen y el vendedor se compromete a poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado, en la fecha fijada.
<b>FOB (libre a bordo)</b>	Named in land carrier at named in land point of departure	Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico	Con este término el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de embarque en el país, y el vendedor hace los arreglos necesarios para cargar la mercancía en ferrocarriles, camiones, barcas, lanchones, aviones o cualquier otro medio de transporte disponible
	Named in land carrier at named in land point of departure Freight Prepaid to (named point of exportation)	Porteador interior específico en el lugar interior de embarque específico “flete pagado hasta”(lugar específico de exportación)	El vendedor cotiza un precio que incluye los gastos de transporte hasta el lugar específico del que partirá la exportación, sin asumir responsabilidad alguna sobre la mercancía, después de obtener el correspondiente conocimiento de embarque sin tachadura alguna, u otro recibo de transporte en el lugar interior de partida específico.
	Named in land carrier at named in land point of departure Freight Allowed to (named point)	Porteador interior específico en lugar de embarque específico “flete incluido hasta”(lugar específico)	Con este término, el precio incluye los gastos de transporte hasta el lugar del cual se trate, fletes marítimos pagaderos a la entrega, y deduciendo el costo de transporte sin asumir responsabilidad alguna de las mercancías después de obtener un conocimiento de embarque sin tachadura alguna, u otro recibo de transporte en el lugar interior del embarque específico.
	Named in land carrier at named point exportation	Porteador interior específico (libre a bordo) en lugar específico de exportación.	Con este término el vendedor cotiza un precio que incluye el costo del transporte de la mercancía hasta el lugar específico de la exportación, y asume cualquier pérdida o daño, o ambos, incurridos hasta ese momento
<b>FOB Vessel (embarcación)</b>	Named point of shipment	Puerto específico de embarque	Incluye todos los gastos hasta la entrega de la mercancía en la embarcación proporcionada por, o para el comprador, en el puerto específico de embarque
<b>FOB</b>	Named in land point in country of importation	Lugar interior específico en el país de importación	Con este término, el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los gastos del transporte hasta el lugar interior convenido en el país de importación.
<b>FAS</b>	Free Along Side	Libre al costado de la embarcación	Con este término se cotiza un precio que incluye la entrega de la mercancía en el costado de la embarcación y al alcance del equipo de carga de ésta.
<b>C&amp;F</b>	Cost and Freight	Costo y flete	El precio incluye el costo de transporte hasta el lugar específico de destino de la mercancía.
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight	Costo, seguro y flete	Además del costo de la mercancía, con este término se incluye el seguro marítimo y todos los cargos de transporte hasta el punto específico de destino.
<b>EX -DOCK</b>	Named point of importation	Puesto en muelle país de destino	El vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía, y todos los costos adicionales y necesarios para situar la mercancía en el muelle del puerto específico de importación, con los impuestos pagados si es el caso.

Fuente: Guía Básica del Exportador, Bancomext, México, 2005, p. 179 y 180.

#### **4.4.3. Lista de Empaque**

Se conoce como lista de empaque al “documento que permite al exportador, al transportista, compañía de seguros, aduana y al comprador identificar el contenido y tipo de cada bulto (caja, atado, tambor, etc.) en donde se encuentran contenidas las mercancías para su transporte”<sup>146</sup>. Es necesario que la lista sea hecha con detalle, y debe coincidir con la factura ya que es una garantía para el exportador en caso de percances en el transcurso del viaje, pues ayuda a realizar las reclamaciones pertinentes a la compañía de seguros, y al transportista, entre otros. En la lista de empaque se enlista lo siguiente:

- La cantidad exacta de los artículos que contiene cada bulto y el tipo de embalaje.
- En cada bulto se deben anotar los números y marcas que lo identifiquen, los cuales deben relacionarse con la factura y la descripción de la mercancía que contiene.

La lista de empaque ayuda a la revisión rápida de la mercancía en las aduanas por las que pasará a revisión la berenjena, por ello es recomendable que sea lo más detallada posible.

Este documento no es exigido por ley, sin embargo es un elemento que ayuda al trámite aduanero pues es complemento de la factura comercial y se debe entregar una copia al transportista.

#### **4.4.4 Transporte**

En la logística de exportación el transporte es una de las piezas clave para el traslado de las mercancías, ya que permite que el consumidor tenga en tiempo y forma el producto, además, es uno de los indicadores para determinar el costo de la operación de comercio internacional y tiene el poder de calificar el

---

<sup>146</sup> Guía Básica del Exportador, México, Bancomext, 11ª Edición, México, 2005, pág. 42.

éxito o fracaso de la operación, sobre todo cuando la mercancía es de productos perecederos, como la berenjena, ya que la vida de anaquel es corta y requiere de cuidados especiales.

Para la elección del transporte es necesario considerar el valor unitario, el peso y el volumen del producto, pues determinarán el costo de nuestro transporte.

Se considera que el mejor tipo de transporte para la exportación de la berenjena a Estados Unidos es el terrestre debido a la cercanía de nuestro país meta, así como los costos, el aéreo es más elevado y en el caso del marítimo no es conveniente por el tiempo de vida de nuestro producto; pero el transporte no sólo es el elegir el medio, sino una serie de elementos que debe tener el transportista para hacer el flete.

## **Temperatura**

La refrigeración de los productos frescos es con la finalidad de mantener la calidad del producto y prolongar el tiempo de vida durabilidad antes de la venta. Para la realización del transporte la berenjena debe tener una temperatura segura de 7.2 °C y con un tiempo máximo de traslado de 5 días.<sup>147</sup>

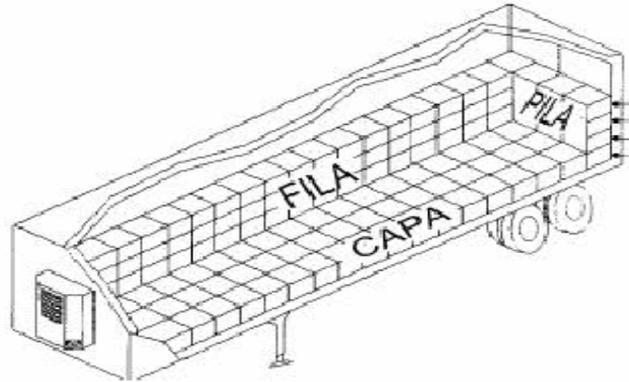
Es importante considerar que la berenjena puede dañarse por enfriamiento causando los siguientes síntomas: quemaduras, color bronceado y picaduras. “La sensibilidad al enfriamiento varía según la estación de la cosecha, la variedad y el nivel de madurez. El fruto muy maduro cosechado en otoño es menos susceptible al enfriamiento que el fruto maduro cosechado en el verano. Las berenjenas cosechadas a la mitad del verano son altamente susceptibles a la pudrición a temperaturas por encima de 12°C (54°F), y al daño por enfriamiento en temperaturas por debajo de 10°C (50°F). Las berenjenas se

---

<sup>147</sup> Datos consultados en Métodos para el cuidado de alimentos perecederos durante el transporte en camiones. Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Servicio de Mercadeo Agrícola, División de Transporte y Mercadeo. Manual de Agricultura No. 669. Septiembre. 1995.pég, 8.En <http://www.ams.usda.gov/tmd2/spanishtruck.PDF>, visitada el 6 diciembre de 2006.

pueden marchitar muy fácilmente durante el transporte y almacenamiento si la humedad relativa no se mantiene en un 90 por ciento”.<sup>148</sup>

**Figura 3. Visión dimensional de una carga de camión contenedor que muestra la colocación de los recipientes en filas, pilas y capas.**



Fuente USDA, Métodos para el cuidado de alimentos perecederos durante el transporte por camiones, 1995. Pág.17.

Las cajas se colocan a mano, ocho capas en cada capa con una altura de circo a seis capas (ver figura 3). Se colocan las cajas sobre las paletas alejadas de la pared a lo largo del contenedor con los fondos sobre el piso utilizando un patrón de flujo de aire desde arriba (ver figura 4).

Los patrones de flujo de aire sirven para construir canales de aire a través y alrededor de la carga para maximizar la circulación del aire refrigerado para la intercepción del calor del producto.<sup>149</sup> Se recomienda que exista por lo menos 10 cm (4 pulgadas) de espacio abierto entre la última carga y las puertas traseras para que el aire retorne, y un espacio de 5 cm de profundidad por debajo de la carga, si no es así, se recomienda el uso de paletas para permitir el paso del flujo de aire.<sup>150</sup>

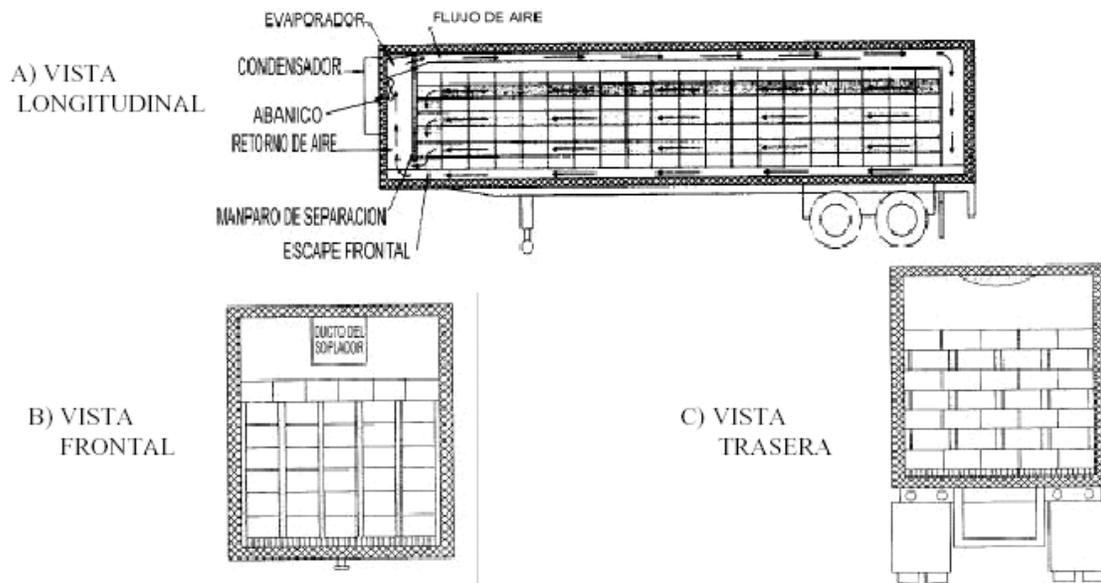
---

<sup>148</sup> Ídem, pág.27.

<sup>149</sup> Ídem pág.17.

<sup>150</sup> Ídem pág.18.

**Figura 4. Patrón típico de flujo de aire de carga para mercancías empacadas en cajas de fibras: a) visión longitudinal, b) extremo de las pilas, y c) vista trasera de las demás pilas.**

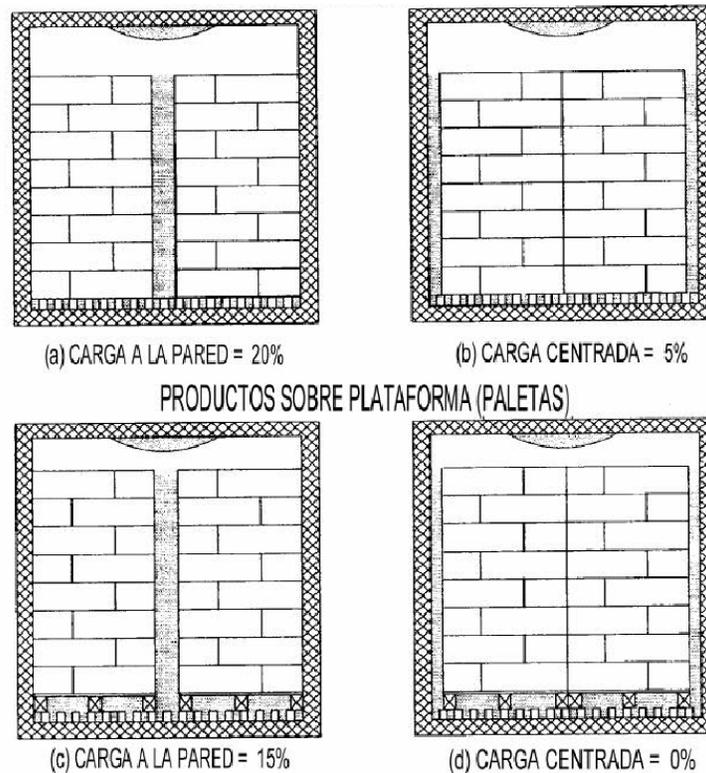


Fuente USDA, Métodos para el cuidado de alimentos perecederos durante el transporte por camiones, 1995. Pág.17.

Dado que la berenjena debe tener cuidados extremos para que no se dañe en el trayecto a nuestro mercado meta, se recomienda que las cajas deben estar apiladas por el centro de manera que nuestro producto tenga el menor contacto posible con las paredes y el piso del contenedor. “Al reducir el nivel de contacto con la superficie se mejorarán las temperaturas de arriba del producto a la vez que se reduce la posibilidad de que el producto se congele o se caliente en condiciones de climas extremos.”<sup>151</sup>(ver figura 5)

<sup>151</sup> Ídem, pág.20.

**Figura 5. Variación del porcentaje de caja que hace contacto con el piso y paredes en una carga de productos perecederos.**



Fuente USDA, Métodos para el cuidado de alimentos perecederos durante el transporte por camiones, 1995. Pág.20.

### **Carta Porte**

Es el documento que expide el transportista con la finalidad de hacer constar que la mercancía se ha embarcado a un destino determinado. El transportista es el responsable del envío y custodia de la mercancía hasta el punto de destino. Contiene la siguiente información: nombre y remisión del remitente, nombre y dirección del destinatario o consignatario, mercancía que se transporta, número de contenedores y puerto de destino.

Este documento se envía al importador y es importante que los términos utilizados en él coincidan con los de la carta de crédito o contrato de compraventa, factura y lista de empaque. Es conveniente conservar la copia del documento pues da un respaldo de la operación.

#### 4.4.5 Seguro de transporte

Es recomendable prever los posibles daños a la mercancía por siniestros que ocurran en el tránsito a la entrega al comprador. Un seguro puede cubrir riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufra la mercancía derivado de explosión, volcaduras, incendio o cualquier otro percance.

En ocasiones el seguro puede ampliarse a riesgos adicionales a solicitud expresa del cliente, como robo por bulto (total o parcial), contacto con otras cargas (en ocasiones pueden traer alguna plaga que contamine a la berenjena, en el caso de consolidados), manchas roturas, derrame, oxidación, y mojadura de agua.

Si es necesario una cobertura especial para la mercancía “la aseguradora realizará un análisis previo, por convenio expreso. Tales riesgos son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación o cambio de ruta, trasbordo u otra violación en la ruta, así como almacenaje en exceso durante su tránsito.”<sup>152</sup>

El seguro puede ser de viaje completo cuando entra en vigencia a partir de que la mercancía queda a cargo del porteador para su transporte y hasta la descarga en su destino final; o seguro intermedio o parcial, cuando se solicita sólo por el recorrido desde el punto marítimo o aduana terrestre de entrada al país, hasta el punto de su destino final.

La responsabilidad máxima corresponde al total del valor de factura, más fletes, derechos o impuestos de importación y los gastos de la transacción comercial, puede ser contratado por un viaje específico o por una póliza anual. No cubre las violaciones de cualquier reglamento o ley, demora, pérdida de mercado, dolo o culpa grave del asegurado, robo en el que intervenga un enviado, empleado,

---

<sup>152</sup> Guía Práctica del Exportador, Bancomext, 11ª edición, México, 2005. pág. 47.

falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envases o embalaje deficientes.

Para hacer valer el seguro por siniestro se debe reclamar en el plazo establecido por la póliza debe solicitar inspección de los bienes y la certificación de daños a la compañía transportista (notario público, autoridad judicial, o la que corresponda) y dar aviso a la aseguradora adjuntando “el certificado de daños, factura y documentos probatorios de los gastos en que se incurrió con motivo del transporte, copia del conocimiento de embarque (en este caso Carta Porte) y copia de la reclamación de los porteadores.”<sup>153</sup>

#### 4.4.6 Formas de Pago

El comercio internacional implica el intercambio de bienes por dinero, el cual puede ser expresado en cualquier instrumento de pago. Las cuales se pueden clasificar de la siguiente manera:

Cuadro 23. NIVEL DE SEGURIDAD DE LAS DIFERENTES FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL	
Nivel de Seguridad	Forma de Pago
Bajo	Cheque Giro Bancario
Medio	Orden de Pago Cobranza Bancaria Internacional
Alto	Carta de Crédito

Fuente: Guía Básica del Exportador, Bancomext, México, 2005, pág. 96.

**Cheques.** Se corre el riesgo de que si es de un banco extranjero no se cuenta con la seguridad de que tiene los fondos suficientes para el cobro y si quien lo firmó está autorizado. Para cobrarlo en el país del exportador se realiza el depósito salvo buen cobro, lo cual implica un retraso de tres o cuatro semanas después de la operación. El exportador debe tomar en cuenta que el nombre del beneficiario esté escrito correctamente, así como las cantidades y que no presente enmendaduras o alteraciones.

<sup>153</sup> Idem, pág.47.

**Giro Bancario:** es un cheque expedido por un banco a cargo de otro banco, que se liquida cuando se compra; también se le denomina “cheque perfeccionado”. Algunas ventajas de su uso son que se solicita en cualquier banco y se emite casi en cualquier divisa, son nominativos pues no se expiden giros al portador. Se recomienda que el exportador dé al importador los datos del banco al que desea que se haga el cargo y que reciban el documento original antes de embarcar la mercancía.

El Cheque y el Giro Bancario se consideran de mayor riesgo por que al tener que enviarlos en forma física al vendedor, se corre el riesgo de pérdida o robo.

**Orden de pago:** es la operación que se establece directamente entre un banco local y un foráneo con la finalidad de que se haga el pago en la cuenta del vendedor. El ordenante (comprador) hace el trámite en el banco de su país dando el numero de cuenta y banco del beneficiario (vendedor), así como el monto a pagar. Es aconsejable que se embarque la mercancía hasta que existan los fondos acreditados en la cuenta del vendedor.

**Cobranza Bancaria Internacional:** “Para el manejo de este mecanismo los bancos se rigen por las “Reglas Uniformes para Cobranzas ”conocidas como URC-522 publicadas por la CCI, que es una organización no gubernamental al servicio del comercio mundial, en la que participan más de 130 países.”<sup>154</sup> La cobranza bancaria se divide en:

- Cobranza simple, cuando se manejan documentos financieros: cheques, giros bancarios, pagarés o letras de cambio, como pago de las mercancías.
- Cobranza documentaria, que son los documentos financieros y los documentos comerciales: factura, documento de transporte, etc., los cuales son indispensables para tomar posesión de la mercancía.

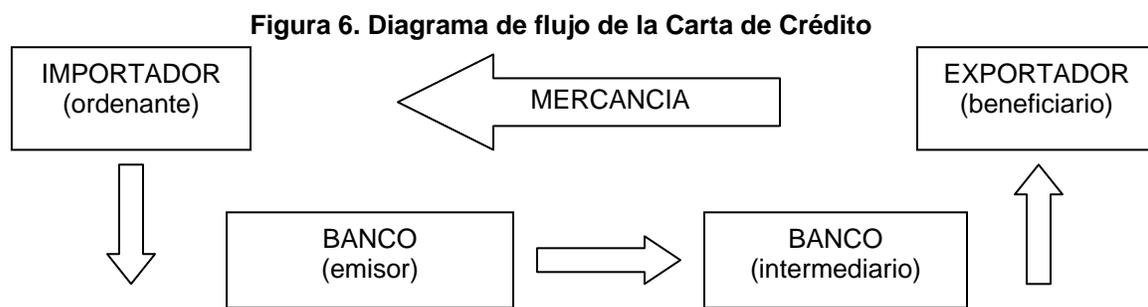
---

<sup>154</sup> Ídem, pág. 198.

El exportador (cedente o beneficiario) solicita en el banco local (banco cedente) el servicio de cobranza a través de una Carta Remesa anexando los documentos requeridos, dicho banco se pone en contacto con el banco extranjero (banco presentador) para que presente los documentos al comprador (girado u obligatorio) al que se cobrarán los documentos.

## Carta de Crédito

“Es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor/beneficiario) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones de la propia carta de crédito.”<sup>155</sup>



Fuente: Elaboración propia en base a información de Bancomext.

El importador (ordenante) pide al banco emisor la carta de crédito, dicho banco comunica al banco intermediario por parte del exportador que notifique (si únicamente avisa la carta de crédito) o confirme (si agrega su confirmación de la carta de crédito a su cliente), el exportador recibe la carta de crédito y entonces embarca la mercancía.

<sup>155</sup> Ídem, pág.199.

Las cartas de crédito internacionales están reguladas por la ICC y la versión vigente es la Uniform Customs and Practices for Documentary Credits (UCP 500), sin embargo, es importante considerar que a pesar de que es el instrumento más confiable de pago, es necesario evaluar el “riesgo país” que involucra la estabilidad económica, social y política del país importador, lo cual puede afectar el cumplimiento de la carta de crédito.<sup>156</sup>

El exportador debe tomar en cuenta que existen diferentes cartas de crédito y las que dan mayor seguridad implican mayores gastos por comisiones, las cuales pueden ser compartidas según lo acuerden las partes. Los tipos de cartas de crédito son:

- **Revocables:** en cualquier momento pueden ser canceladas por el banco emisor y/o el importador, sin que tenga que dar aviso al beneficiario.
- **Irrevocables:** para enmendarse o cancelarse necesitan del consentimiento previo de todas las partes involucradas. Es considerada como la más segura y confiable. Si requiere alguna modificación y están de acuerdo las partes es necesario que se pongan a consideración de los dos bancos.
- **Confirmadas:** proporciona al exportador seguridad absoluta de pago, es decir, es un compromiso en firme por parte del banco confirmador, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones de crédito.
- **Notificadas:** otorga al banco notificados la misión de avisar al beneficiario sobre el pago a realizarse, sin embargo, es el banco emisor el que pagará al exportador, por lo que libera de cualquier responsabilidad al banco notificador.<sup>157</sup>

---

<sup>156</sup> Flores Paredes, Joaquín. El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global, UNAM, FES Cuautitlán, 2001, pág. 142.

<sup>157</sup> Ídem, pág.142.

Para mayor seguridad en una operación es recomendable que la carta de crédito sea irrevocable y confirmada aún cuando implique un mayor pago por comisiones.

Cuando se hace una carta de crédito a través de un banco notificador o confirmador se tiene como opción las siguientes formas para disponer del pago: pago a la vista, pago a plazo contra aceptación o negociación y pago a plazo mediante pago diferido.

Se entiende como pago a la vista como aquel pago que obtendrá el beneficiario inmediatamente al presentar los documentos en orden; es a plazo contra aceptación o pago diferido es cuando las cartas de crédito establecen un plazo de pago al vendedor.

Las cartas de crédito también se clasifican por modalidad:

- **Revolventes:** es aquella que se ocupa cuando se trata de un mismo proveedor y de las mismas mercancías y se realizan varias operaciones de venta, evitan tramitar una carta de crédito por cada embarque, y con las cartas de crédito revolventes la vigencia de la operación puede reinstalarse en forma automática, condicionándola a periodos específicos y a un monto previamente determinado.
- **Transferibles.** “Otorga derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o más segundos beneficiarios. Normalmente, el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías; sin embargo, por convenio entre las partes, el crédito puede estar en favor de un tercero.”<sup>158</sup>
- **Cláusula Roja.** “autoriza al banco pagador entregar un anticipo contra la presentación de un recibo emitido por el beneficiario. El saldo del valor de la mercancía se paga contra la presentación de los documentos requeridos, indicando en el cuerpo de la factura comercial que existe un

---

<sup>158</sup> Ídem, pág. 202.

anticipo del porcentaje autorizado, por lo que sólo se le liquidará al beneficiario la diferencia.”<sup>159</sup>

- **Cláusula Verde:** “se paga contra la presentación de uno o varios Certificados de Depósito (de mercancías) emitidos por un Almacén Fiscal de Depósito de Mercancías en una o varias disposiciones. En la presentación de la última disposición, el vendedor deberá presentar las facturas comerciales y los documentos de embarque requeridos en la Carta de Crédito.”<sup>160</sup>

Para las exportaciones se recomienda que se haga una carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, con la finalidad de asegurar el pago oportuno de la mercancía y cuando no se han realizado negocios con el cliente.

---

<sup>159</sup> Ídem, pág. 202.

<sup>160</sup> Ídem, pág. 202.

## CAPÍTULO 5 FINANCIAMIENTO

El sector agropecuario mexicano que desea exportar debe considerar que esta actividad exige contar con suficientes recursos para competir en el extranjero, lo cual implica tener mayor liquidez para poder producir y exportar eficientemente, los mecanismos de financiamiento son los indicados para poder coadyuvar al exportador que inicia esta actividad. Un crédito puede traer beneficios económicos, legales y financieros que permiten hacer al exportador negocios más sólidos y rentables.

El sistema financiero mexicano esta conformado por dos bancas: la banca de primer piso o comercial y la banca de segundo piso o de fomento, que otorgan a los empresarios créditos a la producción y exportación del sector agropecuario.

### 5.1 Nacional Financiera (NAFIN)

Nacional Financiera “fomenta el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país.”<sup>161</sup>

Sus objetivos son:

- “Facilitar el acceso de las Pequeña y Mediana Empresa (Pymes) a los productos de Nafinsa para fomentar su desarrollo.
- Canalizar créditos al sector privado, primordialmente a las Pymes y a las regiones del país, para fomentar el desarrollo regional y la creación de empleos.

---

<sup>161</sup> <http://www.nafin.com/portalfn/?action=content&sectionID=1&catID=4> (consultado el 15 diciembre de 2006)

- Captar recursos en condiciones que permitan un costo de fondeo competitivo.
- Apoyar a medianas empresas en el mercado bursátil y a intermediarios financieros en la colocación de deuda para el desarrollo de los mercados financieros.
- Desarrollar productos y contar con niveles de servicio para satisfacer a los clientes.
- Contar con la tecnología, los procesos y certificación para tener una operación eficiente.
- Contar con recursos humanos capacitados y motivados para lograr los objetivos de la institución.
- Mantener una operación financiera sana para que no signifique una carga fiscal.
- Formar consejos consultivos a nivel estatal, con empresarios locales que contribuyan a los logros de regionalización de la institución”<sup>162</sup>

Para realizar estos objetivos Nafin tiene el programa de Pymes, dicho programa puede variar de acuerdo al banco intermediario o comercial, sin embargo la documentación necesaria para poder hacer uso de este programa se divide en dos rubros, según el beneficiario sea persona física o moral.

---

<sup>162</sup> Ídem.

<b>Cuadro 24. DOCUMENTOS NECESARIOS PARA OBTENER EL CRÉDITO POR PYMES</b>	
<b>Personas Morales</b>	<b>Personas Físicas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación oficial vigente (del representante legal y apoderados)</li> <li>• Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal)</li> <li>• Alta ante la S.H.C.P.</li> <li>• Cédula de identificación fiscal</li> <li>• Información financiera:               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días</li> <li>○ Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales</li> <li>○ Últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud</li> <li>○ Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval</li> </ul> </li> <li>• Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación oficial vigente</li> <li>• Comprobante de domicilio reciente</li> <li>• Alta ante la S.H.C.P.</li> <li>• Cédula de identificación fiscal</li> <li>• Acta de matrimonio para validar el régimen matrimonial (en caso de estar casado)</li> <li>• Información financiera               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días</li> <li>○ Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales y las últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud</li> <li>○ Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval</li> </ul> </li> <li>• Solicitud de consulta de buró de crédito del cliente, del obligado solidario y del cónyuge en su caso</li> <li>• Estados de cuenta de los últimos dos meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio</li> </ul>
<p>Fuente: NAFIN, Diciembre, 2006.<sup>163</sup></p>	

Los bancos participantes son: Afirme, Banco del Bajío, Banorte, Banregio, Bansi, Banco Ve por Más, S.A., BX+ (banco ubicado en el norte del país de capital nacional), HSBC, Inbursa, Santander y Scotiabank.<sup>164</sup> Los créditos otorgados por la banca de primer piso se encuentran bajo el programa Nafin y la Secretaría de Economía para invertir en Capital de Trabajo, Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles).

Por ejemplo, en el caso de Santander tiene una Tasa fija a plazos flexibles a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo. Sin garantía hipotecaria, el crédito lo pueden solicitar:

<sup>163</sup> [http://www.nafin.com/portalfn/files/pdf/Credito\\_Pyme.pdf](http://www.nafin.com/portalfn/files/pdf/Credito_Pyme.pdf) (consultado el 15 de diciembre de 2006).

<sup>164</sup> <http://www.nafin.com/portalfn/?action=content&sectionID=2&catID=619&subcatID=620> (consultado el 15 de diciembre de 2006)

- Empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con al menos tres años de constituidas y 2 ejercicios fiscales terminados) y que sus ventas anuales sean entre \$1.5 y \$20 millones de pesos.
- Empresas nuevas (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 tres años).

El financiamiento de activos fijos incluye hasta cuatro meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas. En este banco el financiamiento para Capital de Trabajo otorga Montos: de \$50,000 a \$750,000 pesos; y para activo fijo de \$50,000 a \$750,000 pesos con un Máximo a financiar de hasta el 80% del valor del activo fijo. Comisión de apertura del 1.5% del monto del crédito solicitado <sup>165</sup>

## **5.2 Financiera Rural**

Es un órgano público desconcentrado cuyo objetivo principal es impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y aquellas que se vinculen al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad, así como mejorar el nivel de vida de su población, a través del otorgamiento de crédito y manejando sus recursos de manera prudente, eficiente y transparente.

Su actividad busca “consolidar un sistema de financiamiento y canalización de recursos financieros, asistencia técnica, capacitación y asesoría en el sector rural; además de propiciar condiciones para la recuperación del nivel de vida en el medio rural mediante la oferta de financiamiento, asesoría y capacitación, en

---

<sup>165</sup> [http://www.santander.com.mx/pymes/productos/pr\\_credpyme.html#costoscomisiones](http://www.santander.com.mx/pymes/productos/pr_credpyme.html#costoscomisiones) (consultado. 15 diciembre de 2006).

beneficio de los productores rurales, sobre todo a través de entidades intermediarias que aseguren el impacto en ellos.”<sup>166</sup>

## **PROCAMPO**

Este programa ofrece acceso anticipado a los pagos futuros. Su objetivo principal es desarrollar acciones para la modernización y tecnificación del campo mexicano. Se les otorga a los productores cuyos predios estén inscritos, en Procampo, cuya superficie sea mayor a 5 Ha. y que cuenten con un proyecto calificado como viable por la Dirección Regional de ASERCA.

### **Programa de Créditos Preautorizados**

Enfocado a personas físicas y morales, clasificadas como clientes preferentes, habituales o nuevos, cuyas actividades de producción se puedan parametrizar o cuantificar por medio de paquetes tecnológicos. Este tipo de financiamiento se otorgará a personas físicas o morales, considerando únicamente operaciones directas de primer piso con el acreditado final.

Se firma un Contrato de Crédito de Avío; se podrán otorgar créditos refaccionarios y por lo tanto documentarse con un Contrato de Crédito Refaccionario. Se ofrece una tasa 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. El plazo se establece de acuerdo al tipo de actividad y el producto correspondiente.

La línea de crédito contratada no podrá ser mayor a 36 meses, esto es, que en cada ciclo productivo se podrá otorgar a un plazo de hasta 18 meses. Para este tipo de crédito el productor deberá aportar cuando menos el 20% del valor del Proyecto. En caso de clientes nuevos y para créditos refaccionarios al amparo de este Programa se debe solicitar el 30. La validación de los créditos

---

<sup>166</sup> <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html> (consultado 19 diciembre de 2006)

individuales se requisita en el formato denominado “Cédula para la validación de Créditos otorgados al amparo del Programa de Crédito Preautorizado”

### **Programa de Apoyo para la Adquisición de Maquinaria**

Está dirigido a los productores con necesidades de tecnificar sus procesos productivos y que presenten un proyecto de inversión viable y rentable donde los tractores, implementos y demás maquinaria agropecuaria contribuyan a mejorar su capacidad productiva y nivel de desarrollo. Realiza convenios con los fabricantes y distribuidores de maquinaria, ofreciendo a los productores precios de descuento y financiamiento a tasas competitivas para adquirir maquinaria que fortalezca su capacidad tecnológica y operativa.

Los montos dependen del precio de la maquinaria a adquirir, sin que exceda del 70% del valor de la factura y se hace mediante la firma de un Contrato de Crédito con garantía prendaria inscrito en el Registro Público de Comercio. La tasa de interés y la comisión va según la tabla de clasificación del producto. En cuestión de plazos van de acuerdo al flujo de efectivo y capacidad de pago del acreditado, y pueden ser de uno, dos, tres, cuatro o cinco años, tomando como garantía la maquinaria adquirida, la cual debe estar asegurada.

Para la maquinaria usada sólo se podrán financiar tractores o equipos de autopropulsión con antigüedad no mayor a cuatro años.

Este tipo de programas da al beneficiario tecnificación de los procesos productivos, descuentos en el precio de la maquinaria, aforo de hasta el 70% del valor del bien a adquirir y como la única garantía es el bien adquirido en caso de no poder cumplir con el financiamiento, la distribuidora recompra el bien.<sup>167</sup>

---

<sup>167</sup> Mayor información en <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html> (consultado el 16 de diciembre de 2006)

### **Programa para Proveedores de la Agroindustria con Agricultura por Contrato**

Programa de financiamiento enfocado a los productores que sean proveedores directos o indirectos de la agroindustria, que cuenten con contrato de compra-venta anticipada, que produzcan bajo un paquete tecnológico estándar acorde a la región productiva, que satisfaga los requerimientos y que se comprometan a la aceptación para que la industria retenga de sus entregas, los pagos correspondientes para cubrir el financiamiento otorgado por la Financiera Rural.

Pueden participar productores u organizaciones de productores con canales de comercialización asegurados mediante la agricultura por contrato de manera directa o indirecta con la agroindustria, la cual participará como retenedor de pagos para cubrir el financiamiento, mediante la autorización expresa del productor para ello.

### **Programa de Crédito en Dólares**

Apoyo financiero a productores agropecuarios generadores de divisas (dólares). Dirigido a agroexportadores con créditos que respondan a los procesos de producción y comercialización que generen ingresos en dólares. El Monto mínimo de 70,000 UDI's y se realiza mediante la firma de un Contrato de Crédito de Habilitación o Avío y Crédito de Habilitación o Avío Multiciclos; Crédito Simple, Crédito en Cuenta Corriente.

La tasa es fija dependiendo al nivel de cobertura de las garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación, la cual se actualiza semanalmente. Los plazos son hasta un año para créditos de Habilitación o Avío y Simples o, hasta tres años en créditos de Habilitación o Avío Multiciclos y Cuenta Corriente (los dos últimos, con revisión anual del crédito y tasa de interés), y hasta 10 años en créditos refaccionarios.

En los casos de créditos de Habilitación o Avío Multiciclos se requerirán garantías reales en operaciones mayores a 200,000 UDI's para personas físicas o morales, o de 70,000 UDI's en el caso de figuras asociativas. En el caso de créditos refaccionarios, se deberá cumplir lo establecido en el producto para el otorgamiento de tasas fijas. El acreditado debe cubrir el costo de la transferencia en dólares.<sup>168</sup>

### **5.3 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)**

FIRA es un fideicomiso público constituido por el Gobierno Federal donde el Banco de México es fiduciario con la finalidad de celebrar operaciones de crédito y descuento y otorgar garantías de crédito a las actividades agrícolas, ganaderas, avícolas, agroindustriales, forestales, pesqueras y afines, así como fomenta el otorgamiento de servicios de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología. Opera fundamentalmente como banca de segundo piso, con patrimonio propio y coloca sus recursos a través de la banca privada y otros intermediarios financieros, tales como:

- Uniones de Crédito
- SOFOLES
- Arrendadoras Financieras
- Almacenes Generales de Depósito
- Agentes PROCREA
- Empresas de Factoraje

Actualmente, se estima que uno de cada tres pesos de financiamiento al sector agroalimentario en México proviene de FIRA.

---

<sup>168</sup> <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html> (consultado el 16 diciembre de 2006).

Los cuatro fideicomisos que constituyen FIRA son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- Fondo de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPECA)

### **Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)**

Su objetivo principal es que los productores PD1 (productores en desarrollo cuyo ingreso neto anual no rebase 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones) que sean sujetos de crédito de las instituciones de banca múltiple reciban financiamiento en condiciones preferenciales para conceptos de avío (excepto créditos para comercialización) otorgados para la producción primaria, industrialización y prestación de servicios en el Sector Rural y Pesquero, así como otras actividades económicas que se realicen en el medio rural.

Para ser sujetos de crédito deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Ser persona física o moral constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana;
- Reunir los requisitos definidos por la institución acreditante para beneficiarse y obligarse por el crédito; y
- Dedicarse a alguna de las actividades señaladas en la regla anterior.

Podrán considerarse como sujetos de crédito elegibles las Organizaciones Auxiliares del Crédito y Agentes Parafinancieros que canalicen los financiamientos a la población objetivo.

La canalización de los recursos de este fideicomiso se realiza a través de las instituciones de banca múltiple, las cuales a su vez podrán otorgar dichos recursos a través de Organizaciones Auxiliares del Crédito y Agentes Parafinancieros. Para tales efectos, el FONDO celebra un contrato de apertura de crédito para préstamos y descuentos con las instituciones de banca múltiple en el que se establecen los términos y condiciones para dichas operaciones. El FONDO podrá descontar hasta el 100% de los créditos acuerdo al perfil de riesgo crediticio de la institución de banca múltiple y del acreditado, así como a la exposición de riesgo determinada por FIRA.

Los sujetos de crédito elegibles podrán recibir financiamiento de acuerdo con lo siguiente:

- En créditos para conceptos de avío y refaccionario para productores PD1, el financiamiento podrá ser hasta el equivalente a 160,000 UDIS por Socio Activo y por cada uno de los proyectos en que éste participe.
- En créditos para conceptos de refaccionario para productores PD2 (Productores en desarrollo cuyo Ingreso Neto Anual es mayor a 1,000 y hasta 3,000 veces el salario mínimo o diario de la zona en la que se realizarán las inversiones) y PD3 (Productores en desarrollo cuyo Ingreso Neto Anual supera 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones), el monto máximo de financiamiento será el que determine la capacidad de pago del acreditado conforme a sanas prácticas bancarias.

El FONDO podrá modificar los montos máximos de crédito antes referidos, previa aprobación de su Comité Técnico, con la finalidad de hacer más eficiente la asignación de subsidios.<sup>169</sup>

---

<sup>169</sup> [http://www.elocal.gob.mx/wb2/ELOCAL/ELOC\\_Programa\\_Fondo\\_de\\_Garantia\\_y\\_Fomento\\_para\\_la](http://www.elocal.gob.mx/wb2/ELOCAL/ELOC_Programa_Fondo_de_Garantia_y_Fomento_para_la) (consultado el 26 de diciembre de 2006)

## **Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)**

El FEFA esta constituido por dos programas:

### Programa con Subsidio para el Fomento Financiero.

Tiene las modalidades de subsidio en tasas de interés, subsidios para el desarrollo y fortalecimiento de las uniones de crédito y agentes PROCREA.

### Programa de Subsidio para el Fomento Tecnológico

Las modalidades que incluye son

- Programa de Apoyo a la Adopción Tecnológica (PAAT) que integra un total de seis tipos de subsidios dirigidos a los productores en desarrollo del sector rural y pesquero, personas físicas o morales constituidas de conformidad con las leyes mexicanas, preferentemente acreditados con recursos de FONDO, FEFA o FOPESCA, que establezcan unidades de transferencia de tecnología o bien que reciban el beneficio de estas unidades.
- Programa de Capacitación: se dirige a productores PD1 y PD2 del Sector Rural y Pesquero; Productores PD3 que participen en programas de interés para FEFA; emprendedores; y estructuras técnicas especializadas (en organizaciones productivas, en instituciones de crédito, en intermediarios financieros no bancarios, en agentes parafinancieros, en almacenadoras, en FINCAS y en estructuras independientes).

Los dos subsidios tienen las siguientes características

Los productores PD1 y PD2, quienes en caso de contar con antecedentes crediticios, éstos sean favorables y no hayan incurrido en cartera vencida en los últimos cinco años. Adicionalmente, dichos productores no deberán contar con antecedentes de crédito con las instituciones de banca múltiple y/o con organizaciones auxiliares del crédito en el último año, excepto cuando el antecedente corresponda a crédito Procampo.

Para recibir crédito para conceptos de refaccionario los productores deberán contar con una antigüedad mínima de dos años dentro del PROCREA o haber recibido al menos cuatro créditos dentro de este programa, mismos que deben estar debidamente aplicados y liquidados. En caso contrario, solamente podrán operar créditos para conceptos de refaccionario con plazo máximo de amortización de dos años.

El saldo máximo de cartera vigente de crédito para conceptos de avío y refaccionario es de 33,000 UDIS por Socio Activo. Para este programa el acreditado deberá aportar con sus propios recursos por lo menos 20% del total de la inversión financiada. Las personas físicas o morales que pretendan operar como agente PROCREA deberán obtener la autorización y el registro por parte de FEFA, de acuerdo a los lineamientos que establezca este fideicomiso, y sujetarse a la regulación específica de FEFA para este programa.<sup>170</sup>

### **Subsidios para el Desarrollo y Fortalecimiento de las Uniones de Crédito y Agentes (PROCREA)**

Se otorga a uniones de crédito y agentes PROCREA que operan recursos de FONDO, FEFA o FOPESCA, con montos máximos de subsidio y temporalidad son evaluados y se otorga subsidio hasta por cuatro años para cubrir el costo de la empresa diagnosticadora de acuerdo a los porcentajes siguientes: 95%, 80%, 60% y 40% para los años 1,2, 3 y 4, respectivamente, a través de un reembolso que no rebase el monto máximo que periódicamente establezca el FEFA.<sup>171</sup>

---

<sup>170</sup> [http://www.e-local.gob.mx/wb2/ELOCAL/ELOC\\_Programa\\_Fondo\\_Especial\\_para\\_Financiamientos\\_](http://www.e-local.gob.mx/wb2/ELOCAL/ELOC_Programa_Fondo_Especial_para_Financiamientos_)  
(consultado el 26 de diciembre de 2006)

<sup>171</sup> Idem.

## **Fondo de Asistencia Técnica y garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)**

- Programa con subsidios para fomento financiero Incluye subsidios para al formación de sujetos de crédito cuya población objetivo son las instituciones de banca múltiple, SOFOLES, uniones de crédito y agentes PROCREA, que canalizan recursos a productores PD1 Y PD2.
- Programa con Subsidio para el Fomento Tecnológico Incluye Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI) que incluyen subsidios para productores y subsidios para estructuras técnicas especializadas, los beneficiados son los productores PD1 y PD2, preferentemente acreditados con recursos FONDO, FEFA o FOPESCA, así como productores PD3 que cumplan con al menos uno de los requisitos siguientes: contar con una Unidad de Transferencia de Tecnología, pertenecer a un Club de Productores, participar como Agentes Parafinancieros o en programas de beneficio regional.

Para poder tener acceso a los subsidios de asistencia técnica integral descritos anteriormente, se requiere hacer una solicitud ante la agencia de FIRA que le corresponda de acuerdo a su ubicación geográfica, la cual emitirá una respuesta conforme a la viabilidad de la solicitud y disponibilidad.

### **5.4 Programas de fomento a la exportación**

Los programas de fomento a la exportación que el gobierno federal ofrece se orientan a dos directrices: mecanismo para que el exportador importe insumos, maquinaria y equipos sin pagar aranceles y los programas de financiamiento a la actividad exportadora, estos último explicado con mayor amplitud en líneas anteriores.

Dentro de los mecanismos para que el exportador importe insumos, maquinaria y equipos sin pagar aranceles, se aplica a nuestro producto cuando se importan

semillas, aparatos de control de calidad, partes de invernadero, maquinaria de riego por goteo, e incluso en el embalaje las cajas de cartón conglomerado son importadas, ya que deben cumplir con un control de calidad que en ocasiones en nuestro país no se producen o por el costo es muy elevado, por ello es importante mencionar aquellos que pueden ser útiles para la exportación.

#### **5.4.1 Programa de Operación de Maquila**

“Es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias en su caso. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación.”<sup>172</sup>

Tiene cuatro modalidades la de Maquila Industrial utilizada para la elaboración o transformación de mercancías a exportar; Maquiladora Controladora de Empresas, que integra las operaciones de maquila de dos o más sociedades controladas; Maquiladora que desarrolle programas de albergue, el cual se refiere a proyectos de exportación por parte de empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo a empresas mexicanas, sin operar directamente dichos proyectos; y la Maquiladora de Servicios, en donde entra el empaque, reempaque, embalaje, reembalaje, envase, marcado o etiquetado de mercancías.

El trámite es gratuito y se hace ante la Secretaría de Economía, la cual tiene 15 días hábiles para dar respuesta después de presentar la documentación y solicitud correspondiente. Dentro de los requisitos la empresa debe comprometerse a realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares estadounidenses o facturen exportaciones mayores o iguales al

---

<sup>172</sup> Guía básica del Exportador, Bancomext, México, 2005, pág.52.

10% de sus ventas totales anuales para importar en la categoría de servicios. Deberá presentar el documento que acredite legalmente la posesión del inmueble en donde se pretenda llevar a cabo la operación del programa. Tratándose de arrendamiento o comodato, se deberá acreditar que el contrato establece un plazo forzoso mínimo de un año y que le resta una vigencia de por lo menos once meses, a la fecha de presentación de la solicitud.

#### **5.4.2 Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)**

El programa PITEX brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación (en la medida que lo dispongan los tratados internacionales celebrados por México), IVA y, en su caso, cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las cuatro categorías siguientes:

- Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación;
- Contenedores y cajas de trailers;
- Herramientas, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo; y
- Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de

su personal, así como el equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.<sup>173</sup>

El estudio y trámite de cada solicitud para la autorización del Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación, que actualmente es de \$889.00 y se actualiza semestralmente en los meses de enero y julio de cada año. La secretaría de economía tendrá 15 días hábiles para dar respuesta a la solicitud.<sup>174</sup>

El programa PITEX puede obtenerse en las siguientes modalidades: Operaciones totales de la empresa; Planta (una unidad de producción separada del resto de las instalaciones productivas de la empresa), o proyecto específico de exportación (un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa)<sup>175</sup>.

Entre los requisitos destacan que la empresa debe comprometerse en realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares estadounidenses o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen exportaciones, cuando menos por el 10% de sus ventas totales anuales; y que presente el documento que acredite legalmente la posesión del inmueble en donde se pretenda llevar a cabo la operación del programa.

Los requisitos de PITEX se consideran muy poco factibles para una empresa pequeña o mediana, sin embargo la figura de “exportador indirecto” puede ser implementada para obtener los beneficios del programa.

Es importante apuntar que a partir del 2001 los programas PITEX y Maquila están sujetos al artículo 303 del TLCAN, se aplica la fórmula en que los insumos no originarios de América del Norte que se incorporan a un bien que será

---

<sup>173</sup> Ídem, pág.60.

<sup>174</sup> Ídem, pág.61.

<sup>175</sup> Ídem, pág.60.

exportado a Estados Unidos o Canadá. Y el artículo 304 deben pagar impuesto general de importación de dichos productos, al momento de su importación temporal.<sup>176</sup>

#### **5.4.3 Industria Manufactura, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)**

Es la integración de los Decretos PITEX y Maquila que pretende flexibilizar el marco jurídico que regula las operaciones de comercio exterior que realizan las empresas establecidas en nuestro país con un esquema electrónico bajo el cual el gobierno simplificará trámites y asumirá costos en el monitoreo de la operaciones comerciales, elevando así, su capacidad de fiscalización.<sup>177</sup>

El decreto del IMMEX fue publicado en el DOF el 13 de noviembre de 2006 con la finalidad de que las empresas que cuentan con un programa Maquila o PITEX pudieran continuar realizando sus operaciones en condiciones competitivas, ambos esquemas convergieron en cuanto a facilidades administrativas, beneficios fiscales y ventajas arancelarias, donde la única diferencia que existe entre ambos esquemas es en el tratamiento fiscal, en cuanto a impuesto sobre la renta, que reciben sólo las Maquilas relacionadas con empresas extranjeras, y las empresas pueden transitar de un programa a otro sin mayor restricción alguna.

#### **5.4.4 Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)**

Promueve la apertura y la competitividad comercial con el exterior como elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista, así como de

---

<sup>176</sup> Ídem, pág.62.

<sup>177</sup> Consultar <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2773> (consultado 19 diciembre de 2006).

establecer instrumentos para fomentar la integración de cadenas productivas eficientes.<sup>178</sup>

Permite importar con arancel ad-valorem 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.<sup>179</sup>

Dentro de los bienes a importar y las mercancías a producir están agrupadas por sectores, siendo el IX de la industria de maquinaria agrícola. El trámite es gratuito y la respuesta es de 20 días hábiles a partir de la solicitud.<sup>180</sup>

#### **5.4.5 Cuenta Aduanera**

Es un instrumento financiero que permite a los contribuyentes importar en forma definitiva mercancías que posteriormente se exportarán en el mismo estado pagando el impuesto de importación, IVA y cuotas compensatorias mediante depósito en las instituciones de crédito y casas de bolsa autorizadas. La ventaja de este esquema reside en que una vez que el bien ha sido exportado, el contribuyente podrá recuperar el monto del depósito así como los rendimientos que se hubieran generado a partir de la fecha en que se efectuó el depósito y hasta el momento en que se cancele dicha cuenta.<sup>181</sup>

#### **5.4.6 Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores DRAWBACK**

Este programa reintegra a los exportadores el impuesto general de importación pagado por la importación de bienes o insumos incorporados a productos

---

<sup>178</sup> Bancomext, op cit.,pág.64.

<sup>179</sup> Ídem, pág.65.

<sup>180</sup> Ídem, pág.66.

<sup>181</sup> Ídem, pág.68.

exportados o bien para mercancías que se retornan en el mismo estado en que fueron importadas y para mercancías importadas para su reparación, actualizado al tipo de cambio del día del dictamen; colocando a los exportadores nacionales en el mercado externo en condiciones similares a la de sus competidores.<sup>182</sup>

Se dirige a pequeñas y medianas empresas, no se exige un monto determinado de exportaciones anuales, ni reportes periódicos.

#### **5.4.7 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)**

“Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.”<sup>183</sup>

Los principales beneficios son devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles; acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía; 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.

Entre los requisitos se encuentran que las personas físicas o morales establecidas en el país sean 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; demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales; las empresas ECEX, Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el

---

<sup>182</sup> Ídem, pág.57.

<sup>183</sup> Ídem, pág.69.

requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación.<sup>184</sup>

#### **5.4.8 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)**

Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.<sup>185</sup>

Los beneficios de ECEX son:

- “Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX);
- La posibilidad de adquirir mercancías de proveedores nacionales, mediante el mecanismo de retención del IVA;
- Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico;
- Descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona Bancomext; y
- Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.”<sup>186</sup>

Existen dos modalidades de empresas de Comercio Exterior:

**Consolidadora de Exportación.** Dirigida a personas morales que tengan como actividad preponderante la integración y consolidación de mercancías para su exportación. Las características en ECEX Consolidadora de Exportación, son:

---

<sup>184</sup> Ídem, pág.71.

<sup>185</sup> Ídem, pág.72.

<sup>186</sup> Idem.

- Persona moral que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras y cuya acta constitutiva incluya:
- Un capital social mínimo suscrito y pagado de dos millones de pesos;
- En el objeto social:
  - La integración y consolidación, de manera preponderante de exportaciones;
  - La prestación de servicios integrales para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior;
  - La capacitación a empresas productoras pequeñas y medianas en el diseño, desarrollo y adecuación de sus productos conforme a la demanda del mercado internacional, y
  - La prestación de servicios complementarios a la comercialización.

**Promotora de Exportación.** La persona moral que tenga como actividad preponderante la comercialización de mercancías en los mercados internacionales. Las características en ECEX Promotora de Exportación, son:

- Persona moral que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras cuya acta constitutiva
- incluya:
- Un capital social mínimo suscrito y pagado de doscientos mil pesos;
- En el objeto social:
  - La comercialización de mercancías en los mercados internacionales; y
  - La identificación y promoción de mercancías mexicanas en el exterior, con el fin de incrementar su demanda.<sup>187</sup>

---

<sup>187</sup> Ídem, pág.73.

## 5.5. Banca comercial

La banca de primer piso o comercial también apoya a los empresarios que desean exportar y que deseen adquirir bienes y servicios como maquinaria, materia prima, entre otros; a continuación se expondrán los financiamientos que otorgan algunos bancos de nuestro país.

### Banamex

Ofrece financiamiento a las exportaciones a corto plazo dirigidos a exportadores directos e indirectos para sus ventas de exportación hasta por el 100% del valor de las facturas y/o pedido; a largo plazo se otorgan con base en los flujos esperados de exportación de las empresas o de sus contratos de exportación, estos financiamientos van dirigidos a la adquisición de maquinaria y equipo nacional o importado, desarrollo tecnológico e inversiones en acciones de empresas nacionales o extranjeras y reestructuración de deuda. Los financiamientos se otorgan en dólares, de acuerdo a las necesidades de las empresas.<sup>188</sup>

Algunos de los beneficios que ofrece el banco es la asesoría de especialistas en la materia de financiamiento internacional a través de un Crédito Revolvente Impulso Empresarial, el cual está dirigido a personas morales y personas físicas con actividad empresarial (PyMEs), las cuales tendrán medio de disposición Banca Electrónica (BancaNet Empresarial) y un monto de crédito de hasta \$1,000,000.00 pesos a un plazo de línea abierto. El monto que se otorga está diseñado a la medida de las necesidades del empresario, además da un seguro de vida.<sup>189</sup>

---

<sup>188</sup> [http://www.banamex.com/esp/empresarial/comercio/financiamiento\\_export.html](http://www.banamex.com/esp/empresarial/comercio/financiamiento_export.html) (consultado el 17 enero de 2007)

<sup>189</sup> [http://www.banamex.com/esp/pdf\\_bin/credito/contrato\\_pymes\\_cr.pdf](http://www.banamex.com/esp/pdf_bin/credito/contrato_pymes_cr.pdf) (consultado el 17 enero de 2007)

El perfil solicitante es: personas morales o físicas con actividad empresarial mexicanas o extranjeras con residencia permanente en México, tener entre 18 y 74 años 11 meses con una antigüedad requerida de dos años de operación ininterrumpida en su giro o actividad, demostrar un buen manejo de su cuenta de cheques y los siguientes requisitos:

<b>Cuadro 25. REQUISITOS PARA SOLICITAR EL FINANCIAMIENTO A BANAMEX</b>	
<b>Persona Moral</b>	<b>Persona Física</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con un obligado solidario (accionistas que sumen el 51% del accionariado y sus respectivos cónyuges si están casados por sociedad conyugal o legal).</li> <li>• Tener Capital Contable Positivo.</li> <li>• Requisar la Solicitud de Crédito Impulso Empresarial</li> <li>• Contar con buen historial crediticio</li> <li>• Presentar la siguiente Documentación Acta constitutiva y poderes notariales de los apoderados o representantes legales.</li> <li>• Declaración anual de impuestos del cierre del último año, deberá contar con información financiera (correspondiente al Balance General y Estado de Resultados)</li> <li>• Altas ante SHCP y cédula de identificación fiscal</li> <li>• Comprobante de domicilio de los participantes (Cliente y Obligados Solidarios) antigüedad no mayor a 90 días.</li> <li>• Identificación oficial con fotografía y firma vigente (Representante Legal, Obligados Solidarios y sus respectivos cónyuges si están casados por sociedad conyugal o legal).</li> <li>• Si no es cliente Banamex presentar además:</li> <li>• Estados Financieros (últimos 2 años y el parcial del año en curso)</li> <li>• Declaración anual de impuestos (últimos dos años)</li> <li>• Estados de cuenta bancarias (últimos dos meses -cuenta de cheques)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta SHCP y Cédula de identificación fiscal</li> <li>• Declaración anual de impuestos de cierre del último año.</li> <li>• Comprobante de domicilio del Cliente (antigüedad no mayor a 90 días).</li> <li>• Identificación oficial con fotografía y firma vigente (acreditado y cónyuge en caso de estar casado por sociedad conyugal o legal).</li> <li>• Comprobante de domicilio del negocio</li> <li>• Si no es cliente Banamex presentar además:</li> <li>• Estados Financieros (últimos dos años y el parcial del año en curso)</li> <li>• Declaración anual de impuestos (últimos dos años)</li> <li>• Estados de cuenta bancarias (últimos dos meses - cuenta de cheques)</li> </ul>
FUENTE <a href="http://www.banamex.com/esp/pymes/credito/credito_revolve.html#">http://www.banamex.com/esp/pymes/credito/credito_revolve.html#</a>	

## BBV BANCOMER

Bancomer apoya a sus clientes exportadores, mediante el financiamiento de sus ventas al extranjero de bienes o servicios de origen nacional con tasas de interés internacionales, con plazos de acuerdo a la necesidad del exportador.<sup>190</sup>

El financiamiento a la pre exportación para apoyar el capital de trabajo en sus fases de adquisición, producción, acopio e inventarios de la empresa exportadora.<sup>191</sup>

En cuanto a las cartas de crédito ofrece disponibilidad en 48 horas, siempre y cuando se cumplan los requisitos establecidos, con tasas competitivas, no requiere línea de crédito ni liquidez inmediata.<sup>192</sup>

Los requisitos son: llenar la carta mandato suscrita por lo(s) apoderado(s) del cliente con facultades para actos de administración; letra(s) debidamente endosada(s) por parte de apoderados del cliente con facultades para actos de dominio y suscripción de títulos de crédito, a favor del banco comprador; extracto de poderes del beneficiario (aún cuando no sea cliente del banco); monto Mínimo 25,000 Dlls y que la letra de cambio se derive de un crédito comercial documentario de exportación confirmado por Bancomer, con la modalidad de contra aceptación.<sup>193</sup>

## HSBC

Cuenta con un programa de crédito agropecuario que ofrece la protección de diversos cultivos y ganado, con diferentes esquemas de aseguramiento:

- Garantía de Producción: Protección del valor de la producción potencial de un cultivo. (Cultivos básicos y hortalizas principalmente)

---

<sup>190</sup> <http://www.bancomer.com.mx/> (consultado el 17 de enero de 2007)

<sup>191</sup> Ídem.

<sup>192</sup> Ídem

<sup>193</sup> Ídem

- Por planta: Protege el valor que adquiere una planta en función de las inversiones que se realizan a través de sus diferentes etapas de desarrollo. (Cultivos exclusivo frutales y forestales)
- Agrícola a la Inversión con Ajuste a Daño Directo: Protege el valor de las inversiones directas al cultivo sin incluir las relacionadas con labores de cosecha; opera en función de daños directos, físicos y evidentes que afecten el potencial productivo de un cultivo. (Cultivos básicos principalmente)
- Agrícola a la Inversión con Ajuste al Rendimiento: Protege el valor de las inversiones directas que se requieren para el establecimiento y producción de un cultivo. (Para todos los cultivos).<sup>194</sup>

Las coberturas y/o riesgos cubiertos abarcan riesgos antes de nacencia (imposibilidad de realizar la siembra); riesgos climáticos (lluvia, vientos, granizo, huracán, incendio, helada, bajas temperaturas, onda cálida, sequía, inundación, falta de piso para cosecha); riesgos biológicos (plagas y enfermedades).

El Programa de Crédito Agropecuario de HSBC cuenta con recursos para apoyo de sus acreditados que pueden otorgarse con recursos de FIRA o con recursos propios de HSBC. Ofrece crédito refaccionario, avío o prendario en dólares norteamericanos, para producción, acopio, procesamiento y exportación de productos agropecuarios y pesqueros, con fondeo de recursos FIRA y/o de HSBC, empleando como tasa de referencia, la tasa LIBOR en tasa fija o variable.<sup>195</sup>

El financiamiento internacional bilateral que ofrece HSBC es para importar desde Europa, Asia o Estados Unidos maquinaria y equipo, es en dólares para la

---

<sup>194</sup>[http://dsrefa01.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E\\_SeguroAgropecuarioFin](http://dsrefa01.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E_SeguroAgropecuarioFin) (consultado el 17 enero de 2007)

<sup>195</sup> Ídem.

adquisición de maquinaria o equipo importado, con garantía de las agencias de crédito a la exportación ECA (tipo Exml Bank).<sup>196</sup>

Ofrece tasas fijas preferenciales dependiendo del origen de la importación, puede ser CIRR o Treasury Notes; créditos disponibles en las principales divisas internacionales, plazos largos de financiamiento (hasta siete años); período de gracia de seis meses para el primer pago, pagos semestrales, exento de impuesto sobre la renta (si el plazo es mayor a tres años) con un solo calendario de pagos. Disponible también en tasa variable sobre la tasa LIBOR, dependiendo de la fuente de sus recursos.<sup>197</sup>

Es indispensable solicitar este financiamiento antes de realizar el embarque de la mercancía y tener lo siguiente: “datos del exportador y del importador; divisa y monto de la transacción indicando la fecha y condiciones de embarque (FOB, CyF o CIF); certificado de integración nacional de la mercancía a importar. Carta descriptiva de los bienes a importar; copia del pedido o algún otro documento que ampare la operación; entregar de la documentación requerida para la autorización del crédito importación de bienes de capital y productos agropecuarios”<sup>198</sup>

La importación de bienes agropecuarios de productos agropecuarios a granel y/o ganado en pie, de Canadá y Estados Unidos, con recursos de líneas bilaterales que HSBC tiene establecidas con bancos corresponsales con garantía de la Commodity Credit Corporation (C.C.C.) y la Export Development Corporation (E.D.C.) entidades financieras extranjeras de apoyo a exportaciones agropecuarias. Este programa ofrece mayor capacidad de elección del producto, al poder optar entre un mayor número de proveedores en diferentes países.<sup>199</sup>

---

<sup>196</sup> Ídem.

<sup>197</sup> Ídem.

<sup>198</sup> Ídem.

<sup>199</sup> [http://dsrefa01.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E\\_ImportacionBienesAgropecuarios](http://dsrefa01.hsbc.com.mx/aptrix/internetpub.nsf/Content/E_ImportacionBienesAgropecuarios) (consultado el 17 de enero de 2007)

A pesar del financiamiento que la banca privada brinda a los productores agropecuarios es interesante analizar los datos arrojados durante el período de 1995-2006, el cual nos indica que el sector agropecuario se ha visto disminuido en cuanto al crédito otorgado, por otro lado, el sector servicios es el más beneficiado seguido por el sector industrial. (ver cuadro 26).

Como podemos observar, el crédito otorgado al sector privado ha aumentado, en 1995 ascendía a 700,557 millones de pesos y para el 2006 aumenta a 977,230 millones de pesos, en el caso del sector agropecuario se advierte que en 1995 fue de 40,170 millones de pesos y ha ido descendiendo hasta llegar a 20 millones en promedio a partir de 2002.

El repunte de los créditos al consumo es consecuencia de las nuevas formas de financiamiento que alientan a la población a adquirir tarjetas de crédito con pocos requisitos, siendo esta forma la más rentable para los bancos, ya que se consideran de menor riesgo, en comparación con los otros sectores como el agropecuario. De ahí que en el último año este sector repunte con 320,768 millones de pesos.

**Cuadro 26. CRÉDITO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL SEGÚN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LOS PRESTATARIOS**

(Millones de pesos)

Periodo	Total	Sector privado del país (empresas y personas físicas)							Sector financiero del país b	Sector gubernamental, servicios de administración pública, defensa y seguridad social	Otros	Entidades del exterior	Crédito intrabancario
		Total	Sector agropecuario, silvícola y pesquero	Sector industrial	Sector servicios y otras actividades	Créditos a la vivienda	Créditos al consumo	Renglón de ajuste estadístico a					
1995	772 091	700 557	<b>40 170</b>	189 496	241 220	165 224	40 918	23 529	28 608	31 152	ND	11 774	21 131
2000	949 511	700 438	<b>35 659</b>	185 283	218 686	199 935	44 049	16 826	27 446	49 473	167 667	4 487	59 067
2001	882 752	621 302	<b>30 132</b>	162 962	186 359	168 060	58 741	15 048	35 120	56 475	164 705	5 150	11 481
2002	938 678	626 054	<b>20 315</b>	157 183	193 565	156 239	80 958	17 794	40 593	58 835	206 067	7 128	7 845
2003	945 818	630 947	<b>20 843</b>	157 571	186 865	136 299	117 577	11 792	35 558	81 930	189 180	8 203	252
2004	993 133	727 598	<b>19 666</b>	171 828	206 679	137 718	174 841	16 866	46 264	103 556	106 352	9 363	472
2005	1 146 256	860 185	<b>20 968</b>	158 615	220 043	177 508	268 193	14 858	62 015	102 887	112 920	8 249	958
2006 <sup>P</sup>	1 246 385	977 230	<b>20 142</b>	174 440	234 671	209 589	320 768	17 620	54 886	96 698	109 780	7 792	2 244

NOTA: A partir de julio de 1995, incluye filiales de bancos extranjeros establecidos en México. Asimismo, a partir de diciembre de 2004 la información no incorpora los bancos que se encontraban en proceso de liquidación o en quiebra.

a La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

b Corresponde a las diferencias entre la fuente de información contable y el reporte detallado de cartera de créditos.

El crédito operado entre bancos del mismo tipo (intrabancario), no está considerado en las sumas.

P</SUP> FONT>

Cifras preliminares al mes de junio.

ND

No disponible.

FUENTE:

Banco de México.

## 5.6 Tasas de crédito nacionales e internacionales

Existe toda una gama de posibilidades crediticias tanto fuera como dentro del país, ofrecidas por instituciones cuya actividad principal es la de captar recursos para después ofrecerlos en préstamo, cobrando un porcentaje por esta operación, dicho porcentaje llamado “interés” es el objeto de ganancia de las instituciones; el cual se determina tomando en cuenta varios factores como la naturaleza o tipo del crédito, ambiente económico imperante en el país, riesgo que represente para el prestatario, de ahí el elevado margen de las tasas de interés cobradas para el sector agropecuario; ya que de acuerdo a la calificación de los bancos comerciales representan un alto riesgo para ser cobrados. No así para las entidades financieras de desarrollo cuyo objetivo está enfocado hacia el beneficio del sector.

El conocer las tasas que se manejan a nivel internacional y nacional; así como los movimientos generados en los mercados financieros son de vital importancia para toda aquella entidad o persona cuya mira se centre en la exportación, ya que le servirá para elegir el mejor plan de financiamiento óptimo, es decir, el modelo de financiamiento con los pagos que mejor se adecuen a sus flujos de efectivo en equilibrio con una tasa de interés que le permita la mayor utilidad financiera, los mercados son muy cambiantes y el adquirir un financiamiento a cierta tasa puede beneficiarlo o perjudicarlo según su cotización. A continuación se mencionarán las tasas de interés más importantes.

### CETES

Son instrumentos de deuda gubernamental que se denominan en moneda nacional, son emitidos por la Tesorería de la Federación con el propósito de financiar el gasto público y regular los flujos monetarios. Son títulos de crédito al

portador que consignan la obligación del gobierno federal a pagar su valor nominal al vencimiento. Tiene plazos de 28, 91, 182 y 364 días.<sup>200</sup>

<b>Cuadro 27 CERTIFICADO DE LA TESORERÍA</b>	
<b>AÑO</b>	<b>CETES % A 28 DÍAS</b>
2000	16.37
2001	11.99
2002	7.32
2003	6.42
2004	7.04
2005	9.61
2006	7.45

1.- Certificados de la Tesorería de la Federación a 28 días; es una tasas de interés pasiva -Instituciones de ahorro no bancarios- en México. Títulos de crédito al portador denominados en moneda nacional a cargo del Gobierno Federal. El Decreto mediante el cual la Secretaría de Hacienda y Crédito Público fue autorizada a emitir Cetes apareció publicado en el Diario Oficial de la Federación del 28 de noviembre de 1977, el cual fue abrogado por el Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de julio de 1993. 2.- Calculada en base a la siguiente ecuación:  

$$ra = (1 + (rn/12))^{12}$$
donde ra es la tasa de rendimiento anualizado e rn es la tasa de rendimiento nominal anual. Para su estimación se utilizó el cuadro No. 28.

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

La disminución gradual de la tasa de interés ofrecida por los CETES que muestra en la tabla, responde en relación con el afán del gobierno saliente de mantener los mismos montos de gasto gubernamental; tomando en consideración que en este sexenio se obtuvo el mayor nivel histórico de reservas del Banco de México; es decir el gobierno no tuvo la necesidad de prescindir de este título de deuda para su financiamiento.

### Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE)

Es la tasa de interés determinada por el Banco de México para establecer una tasa interbancaria que refleje mejor las condiciones del mercado. Es la tasa líder o de referencia que la banca ofrece a sus acreditados, y está conformada por las tasas de interés interbancarias que se dan a conocer diariamente por el Banco de México en el DOF. Tiene plazo de 28 días.

<sup>200</sup> <http://www.vector.com.mx/cgi-bin/internet-vip.sh/vecsfp?contenedor=28040000&elemento=28040201> (consultado 25 de enero de 2007).

<b>Cuadro 28. TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA DE EQUILIBRIO (TIIE) A 28 DÍAS <sup>1</sup>, 1995-2006</b>	
<b>( tasa nominal anual)</b>	
<b>AÑO</b>	<b>PROMEDIO</b>
2000	16.96
2001	12.89
2002	8.17
2003	6.84
2004	7.15
2005	9.61
2006	7.52

1.- Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) a 28 días, se determina por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones de crédito. El procedimiento de cálculo de dicha tasa se establece en la circular 2019/95 según lo publicado en el Diario Oficial de la Federación del 23 de marzo de 1995.

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

Como una de sus funciones, la Banca Central nos ofrece la información de los movimientos del mercado bancario; es decir de cada una de las instituciones de crédito que conforman este rubro. La disminución que se observa en el cuadro en cuanto a la TIIE se debe en gran medida a la preferencia por parte de los bancos de otorgar créditos pequeños y de menor riesgo, dicha información puede ser engañosa para lo que respecta a este estudio, pero en realidad lo que impera, es que las instituciones bancarias han volteado su mira hacia nuevas y jugosas formas de financiamiento, como son la del otorgamiento excesivo de tarjetas de crédito; Dejando de lado el de proyectos a la inversión productiva. Representa para los bancos mas atractivo el índice de ganancia que le genera, el cobrarle una “tasa de interés chica” a un mayor numero de publico financiado por concepto de consumo; que el hecho de ofrecer financiamientos a un menor y escaso publico, con proyectos como la exportación.

### Prime Rate

Es la tasa preferencial determinada por Wall Street Journal que los bancos dan a sus clientes más solventes. La tarifa es casi siempre igual entre los bancos importantes. Los ajustes en la tarifa de préstamos primero son hechos por los

bancos al mismo tiempo; aunque, la tasa preferencial no ajusta sobre ninguna base regular.

Se considera un parámetro internacional y la mayoría de instituciones financieras lo toman como referencia para fijar sus tasas de interés según las tarifas publicadas en Wall Street Journal. La mayoría de los tipos de interés del consumidor se basan sobre esta tasa; cuando esta tarifa cambia, la mayoría de los consumidores pueden esperar ver los tipos de interés de las tarjetas de crédito, de los préstamos auto y del otro cambio de la deuda del consumidor.<sup>201</sup>

<b>Cuadro 29. PRIME RATE Tasa Preferencial</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>PRIME RATE<sup>o</sup></b>
2000	9.2
2001	6.9
2002	4.7
2003	4.1
2004	4.3
2005 <sup>a/</sup>	6.2

a. Cifras preliminares.  
o. Tasa Prima: tasa preferencial a la que prestan los bancos comerciales, en los mercados de Nueva York y Chicago; nominal, promedio anual.  
Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados sobre la base de datos del INEGI, SHCP, Banco de México y Federal Reserve Bank of St. Louis, EU.

Como se puede percibir en el cuadro 29 las tasas que se ofrecen al exterior se notan más atractivas por estar por debajo de las ofrecidas al interior del país, nótese que la TIEE tasa promedio interna se mueve paralelamente y por encima del Prime Rate, ajustada de acuerdo al mercado y a las variables que se toman en cuenta para el otorgamiento del crédito; certificando con esto el supuesto de que la segunda es considerada como una tasa base.

Es pertinente tomar en cuenta el tipo de cambio, para tener un estimado real en la búsqueda de financiamiento externo, que se ajuste a las necesidades y posibilidades del exportador.

<sup>201</sup> [http://beginnersinvest.about.com/od/primerate/Prime\\_Rate.htm](http://beginnersinvest.about.com/od/primerate/Prime_Rate.htm) (consultado el 24 de enero de 2007).

## London Interbank (LIBOR)

Es una tasa diaria de referencia basada en los tipos de interés en los cuales los bancos ofrecen prestar fondos sin garantía a otros bancos en el mercado de valores al por mayor de Londres (o el mercado interbancario).<sup>202</sup>

LIBOR es publicado por la British Bankers' Association (BBA) diario poco después de las 11:00 de la mañana, tiempo de Londres, en 10 diferentes monedas y es un promedio global de tasas de interés de estas monedas, es decir, "fija el costo del dinero a nivel mundial. Esta tasa es publicada para periodos de 1, 3, 6 ó 12 meses en la página "USDRECAPS" del sistema Reuters."<sup>203</sup>

<b>Cuadro 30. TASA LIBOR</b>	
<b>AÑO</b>	<b>LIBOR (1mes)<sup>n</sup></b>
2000	6.5
2001	3.8
2002	1.8
2003	1.2
2004	1.6
2005 <sup>a/</sup>	3.6

a. Cifras preliminares.

n. London Interbank Offered Rate, nominal, promedio anual.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados sobre la base de datos del INEGI, SHCP, Banco de México y Federal Reserve Bank of St. Louis, EU.

El tomar como referencia el comportamiento de las variables económicas de los principales mercados internacionales como son el norteamericano y el inglés nos sirve de parámetro para saber como evoluciona el mercado mundial, pronosticando con eso lo que le depara a nuestra economía y poder determinar y aplicar políticas económicas mas acertadas. El exportador Agropecuario que aprenda a interpretar y se acostumbre al trato de dicha información, tendrá una

<sup>202</sup> <http://en.wikipedia.org/wiki/LIBOR> (consultado el 24 de enero de 2007).

<sup>203</sup> <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/glosario/nvglosario.jsp?seccion=182&letra=1> (consultado el 24 de enero de 2007)

ventaja competitiva frente a otros y contara con una gran herramienta para saber hacia donde dirigir sus esfuerzos.

### Bancomext

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 está catalogada la empresa, en este caso sector primario (riesgo alto) y riesgo de mercado considerando el riesgo que representa el destino de las exportaciones de la empresa, en este caso Estados Unidos.

Para fijar la tasas de interés a la tasa de referencia se le adiciona la sobretasa de mercado y el costo de riesgo. Actualmente, la Sobretasa de Mercado oscila entre 1.00 hasta 2 puntos porcentuales (p.p) el costo de riesgo esta en función de su calificación de cartera:

A = 1 p.p.

B = 2 p.p.

C = 4 p.p.

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

- Corto Plazo: Se pueden otorgar en un rango que va desde 9.5% hasta 11% dependiendo de los factores mencionados anteriormente. Se considera corto plazo para períodos inferiores a 2 años y la composición de tasa para crédito de corto plazo esta basada en la tasa LIBOR a 360 días (al 22 de Enero de 2007 = 5.3%).
- Largo Plazo: Se pueden otorgar en un rango que va desde 10.5% hasta 13% dependiendo de los factores mencionados anteriormente. Se considera largo plazo para períodos superiores a 2 años.

Las líneas de crédito tienen una vigencia de 4 años, con revisiones anuales

<b>Cuadro 31 COMPOSICIÓN DE TASAS DE INTERÉS DE BANCOMEXT DE CORTO PLAZO</b>					
<b>Tasa Base</b>	<b>sobre Tasa Fija</b>	<b>ISR*</b>	<b>sobre Tasa de Mercado</b>	<b>Costo de riesgo</b>	<b>Tasa al Cliente</b>
5.30	1.00	0.0325	1.50	1.50	9.62

\*Se adiciona el Withholding Tax (5.152% sobre LIBOR+Sobre Tasa Fija)  
Fuente: Bancomext

Como banca de Segundo piso Bancomext cuenta con una tasa de interés, que como se observa en el cuadro 31 oscila en 3 p.p por encima de su tasa base y fija; y de 5 p.p. arriba en referencia a la tasa LIBOR, tratada con anterioridad, esta por encima de la tasa bancaria comercial pero es mas factible obtener un crédito de esta entidad ya que su objetivo se encamina al apoyo y desarrollo del sector exportador.

## **5.7 Programas de promoción a las exportaciones**

Estos programas están encaminados a promover, difundir y comercializar los productos hechos en nuestro país con la finalidad de contribuir al aumento de la actividad exportadora y consolidar la presencia de estos productos en los mercados internacionales.

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

Su objetivo es “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.”<sup>204</sup> Esta integrada por representantes del sector público y privado, quienes realizan

---

<sup>204</sup> Ídem, pág.76.

reuniones a nivel estatal con la finalidad de conocer la situación de los exportadores o posibles exportadores, y darles solución.

Esta comisión gestiona ante las autoridades competentes para dar solución a la problemática de los exportadores, además orienta al sector sobre cómo realizar sus trámites para la exportación. Para lo cual, es necesario demostrar que se han agotado los trámites por la vía normal y que se presume alguna irregularidad en las instancias y períodos establecidos, y registrar su caso en las delegaciones de la Secretaría de Economía.

### **Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)**

Su principal función es “fomentar la realización de ferias en el país para promover las exportaciones de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.”<sup>205</sup>

La Secretaría de Economía emite un Certificado de Ferias Mexicanas de Exportación que se entrega a los organizadores de ferias cuando cumplan, entre otras cosas, con lo siguiente: promuevan las exportaciones como objetivo fundamental; se comprometan a realizar la feria tres veces ininterrumpidas; inviertan por lo menos 1.2 millones de pesos, y garanticen la participación de por lo menos 100 empresas expositoras y 100 compradores extranjeros.

Cumpliendo con esto, se proporciona apoyos financieros a los organizadores (siempre y cuando tengan el Certificado de FEMEX) como banca de primer piso, además de apoyar con facilidades administrativas y de promoción.

---

<sup>205</sup> Ídem, pág.77.

## **Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (ASERCA)**

“Es un órgano administrativo desconcentrado de SAGARPA creado con el propósito de contar con un instrumento para el impulso a la comercialización de la producción agropecuaria en beneficio de los productores del campo, de frente a la apertura externa y la liberación de los mercados.”<sup>206</sup> Tiene dos funciones operar y administrar el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO), y fortalecer la promoción agropecuaria a través de apoyos fiscales a la comercialización de granos y oleaginosas; así como la generación y difusión de información de mercados e identificación y promoción de exportaciones del sector.

### Programa de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de Productos Agroalimentarios y Pesqueros Mexicanos (PROMOAGRO)

Es el programa de ASERCA a través del cual promueve y desarrolla mercados en el extranjero para la exportación de productos agroalimentarios nacionales, a través de la participación de la SAGARPA y productores del sector agroalimentario en ferias, eventos y misiones comerciales; coordina, supervisa y evalúa el establecimiento y operación de las Consejerías Agropecuarias en el extranjero; participa en la identificación de oportunidades de comercialización de productos agroalimentarios mexicanos y vincular la oferta de productos y subproductos del campo con los mercados nacional e internacional, entre otras actividades.<sup>207</sup>

Es importante mencionar que SAGARPA cuenta con cinco consejerías en el extranjero: Estados Unidos, Canadá, Unión Europea, Japón y Centroamérica, las cuales ayudan al Programa en la identificación de la demanda exportable,

---

<sup>206</sup> <http://www.infoaserca.gob.mx/aserca.htm>

<sup>207</sup> <http://www.infoaserca.gob.mx/mexbest/indexpromoagro.html>

información de mercados, organización de misiones de negocios y en la promoción de los productos agroalimentarios mexicanos.

**Figura 7. CÍRCULO VIRTUOSO DE LA COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA**



Fuente: SAGARPA

SAGARPA desarrollo e implemento el Círculo Virtuoso de la Comercialización Agropecuaria en México, que es un conjunto de programas, acciones y procesos, que ofrecen y establecen de manera integral un campo de condiciones optimas para fomentar la competitividad y la comercialización agroalimentaria en materia de calidad, sanidad y fitosanitaria. (ver figura 7)

### **MexBest**

Promueve los productos agroalimentarios del campo mexicano, con calidad de exportación a través de las más importantes ferias y exposiciones del sector, que se llevan a cabo en los principales mercados internacionales.

Su objetivo es “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.”<sup>208</sup> Es reconocida internacionalmente como la participación de México en los eventos del sector de alimentos, agroalimentos y pesqueros.

“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.”<sup>209</sup>

### **Consejo Nacional Agropecuario (CNA)**

Promueve condiciones favorables que permitan un desarrollo integral del sector agropecuario y de sus miembros en México. A nivel internacional, representa al sector privado que cultiva en nuestro país.

A nivel estatal el trabajo que realiza CAADES, como ya lo hemos mencionado, ha sido de vital importancia en el desarrollo del sector agropecuario de Sinaloa y es la que ayuda en mayor porcentaje a la promoción del estado, muestra de ello, es la “Expoagro Sinaloa 2007” que se realizará del 7 al 10 de febrero de este año con apoyo del gobierno del estado, organizaciones agropecuarias y marcas de prestigio.<sup>210</sup>

---

<sup>208</sup> <http://www.mexbest.com.mx/>

<sup>209</sup> Ídem.

<sup>210</sup> <http://www.expoagro.org.mx/>

## CONCLUSIONES

A lo largo de la presente investigación se ha expuesto la importancia del comercio internacional de los productos agropecuarios, específicamente de la berenjena, sin embargo considero pertinente apuntar que en el intercambio de mercancías las diferentes instituciones se enfrentan a nuevos problemas y a las marcadas diferencias entre sus miembros, los países desarrollados y los países en vías de desarrollo se han visto enfrentados por lograr un comercio que para los primeros sea favorable y que en ocasiones no lo es para los países en desarrollo debido al doble discurso de los países desarrollados que se ve reflejado en las rondas de negociaciones del GATT, ya que buscaban una apertura comercial por parte de los países en desarrollo y por el otro, continuaban con apoyos y subvenciones al sector agropecuario.

En la Ronda de Uruguay se dan los primeros acuerdos, al bajar los aranceles paulatinamente pero a pesar de ello, los países en desarrollo se vieron poco beneficiados, ya que mientras se reducían los aranceles, las barreras no arancelarias fijadas a la importación de productos agropecuarios (permisos fitosanitarios, estándares de calidad, entre otros) por los países desarrollados fueron aumentando para impedir la entrada a productos del exterior. Ya con la OMC se inician los cambios más importantes en materia agropecuaria, siendo la Ronda de Doha, donde se incluyen los subsidios a la producción y exportación, así como la importancia de un desarrollo sostenido, y la seguridad alimentaria. Con estos nuevos factores, se inicia una nueva era de negociaciones y en la Conferencia de Hong Kong en 2005 se estableció al 2013 como el año al que la comunidad internacional alcanzará mejores condiciones agropecuarias entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo.

Para poder alcanzar una relación justa en el comercio internacional de productos agropecuarios es indispensable que los gobiernos de cada país, sobre todo los que se ubican en vías de desarrollo den mayores impulsos a la actividad agropecuaria, pues si observamos las políticas de los países desarrollados

podemos encontrar que los apoyos al campo y las restricciones no arancelarias son complemento de un proteccionismo que ha contribuido a que éstos países tengan ventajas comparativas sobre los demás, donde la tecnología es uno de los factores más importantes.

El sector hortícola no se encuentra lejos de esta situación, pues a pesar de que la mayor parte de las hortalizas que se producen en el mundo se destinan para el consumo interno de cada país y no para la exportación, se ha observado que en los países desarrollados el consumo de hortalizas se está incrementando e incluso, productos no tradicionales comienzan su comercialización en estos países debido a que la población tiene mayor preocupación por su salud, entonces se consumen más frutas y verduras frescas e incluso orgánicas, que abren mayores posibilidades a productos nuevos como la berenjena.

A pesar de que es originaria de Asia, la berenjena es muestra de los movimientos de asiáticos en el mundo, ya que inició su recorrido por el Mediterráneo y llegó a Europa convirtiéndolo en el segundo continente en donde se consume y se produce. En cuanto a su comercialización encontramos que China es el principal productor y consumidor, pero no destaca en la exportación de la hortaliza debido a que la mayor parte se destina para el consumo interno; de igual forma sucede con otros países como Turquía e India.

En la importación de berenjena destaca Estados Unidos, Francia, Alemania y Canadá y en la exportación España, México y Holanda, esto es muestra de las posibilidades de comercialización en nuevos mercados distintos a los orientales, lo cual quiere decir que la berenjena sigue conquistando consumidores.

Como puntualizamos en la investigación, México no es un gran consumidor de berenjena, de hecho se considera como un producto no tradicional, su producción ha sido de altibajos pero ha destacado a nivel internacional, incluso nuestro país logró ser el primer exportador de la hortaliza pero España comenzó

a exportar en mayor cantidad que México y lo desplazo al segundo lugar. Dentro de los estados que cultivan berenjena Sinaloa es el primer lugar, y es en el Valle de Culiacán donde se produce la berenjena de exportación.

La producción de la berenjena requiere de muchos cuidados, por ser un producto perecedero su período de vida es corto, la cosecha es de noviembre a abril y requiere de una atención especializada para evitar que el fruto se dañe, ya que es sensible a la humedad y al calor. Estos factores hacen que el trabajo de las organizaciones campesinas del estado representadas en CAADES se evoquen a la especialización de las hortalizas, ofreciendo a los productores capacitación en la producción, logística, comercialización y otros temas relacionados con la agricultura. Estos factores son importantes para un exportador que pretende vender a los Estados Unidos ya que los estándares de calidad de la berenjena y las restricciones no arancelarias que exige este país suelen ser la causa del rechazo a nuestro producto.

Conocer el país a donde enviaremos la berenjena es la pieza clave de un éxito en el comercio internacional, la presente investigación se abordó como país meta a Estados Unidos, basado en el consumo de la población oriental y europea que habita este país que por lo regular continúa con sus costumbres culinarias y que ha logrado entrar en el gusto de los americanos nativos o con mayor arraigo a través de la comida rápida y la nueva cultura de la salud, que ya se ha mencionado.

En la investigación encontramos que California y Florida son los estados que producen en mayor volumen la berenjena y que éste último es la más fuerte competencia de Sinaloa, sin embargo, se destacó que en los más bajos meses de rendimiento de la berenjena norteamericana, la mexicana tiene su mayor cosecha, por lo que manejando estos factores de competencia, podemos encontrar nuevos nichos de mercado. Un punto clave para la determinación de los estados donde es posible la exportación de la berenjena mexicana fue

identificar los estados norteamericanos donde se ubica la población oriental, que es principalmente en la costa este de la Unión Americana y en donde convergen la población europea. Finalmente, ubicamos estados donde existe esta población pero no destaca por su producción de berenjena, de los cuales podemos apuntar a Chicago (IL), Huston, Dallas y San Antonio (TX), Philadelphia (PA), Phoenix (AZ), Detroit (MI) y Seattle (WA).

También existe competencia externa en el mercado norteamericano, como lo son Honduras, Países Bajos, Guatemala, Canadá, España, entre otros, siendo la berenjena hondureña la que en el 2005 ocupó el segundo lugar, no obstante, no hay que dejar de lado que España es una gran potencia a nivel mundial como productor de hortalizas, lo cual puede contribuir a que poco a poco supere a México. El ser el primer abastecedor de esta hortaliza en Estados Unidos es un factor que demuestra las ventajas que tiene la berenjena mexicana en una potencia mundial, pero la representación de ganancias para nuestro país por esta actividad aún no representa cantidades que equivalgan a otras hortalizas como el jitomate o el chile bell. Realmente, las ganancias se dan a nivel regional, ejemplo de ello, son los pocos exportadores de berenjena que existen en nuestro país y que se concentran en Sinaloa.

Seleccionar a Estados Unidos como nicho de mercado de la berenjena implica cumplir con los requisitos de importación, considerando que es uno de los países más estrictos con los alimentos, sobre todo después de los atentados terroristas del “11 de Septiembre de 2001”, que modificaron la legislación norteamericana al grado de que cualquier exportador debe cumplir no sólo con los requisitos de calidad del producto, sino con los procedimientos exhaustivos del gobierno americano, principalmente con la certificación de la FDA, que se considera una intromisión a la soberanía nacional de los países exportadores. No obstante, debemos evaluar la importancia económica que implica el mantener una relación con esta potencia, la solvencia de los importadores norteamericanos puede considerarse una ventaja del mercado, ya que el pensar

en la exportación hacia Europa sería competir con desventajas con los productores de berenjena de ese continente, como España y Países Bajos, y el pensar en la exportación hacia Asia, sería tener como competidores a los expertos en el cultivo de este producto.

La decisión de exportar a Estados Unidos bajo los términos ya mencionados se basan no sólo del hecho de ser nuestro país vecino, sino también de tener una logística ya experimentada en hortalizas, es decir, el exportador de jitomate a este país conoce bien los caminos más adecuados y las formas precisas para introducir a otros productos, recordemos que la berenjena es muy similar al jitomate, en cuanto a cuidados e incluso muchas de las enfermedades y plagas son compartidas entre ambos frutos, por lo que es necesario tomar estas experiencias para poder posicionarnos en otros estados diferentes a los que ya ha llegado la berenjena mexicana (Nueva York es la ciudad a donde se dirige con mayor frecuencia nuestro producto).

En el procedimiento de exportación es indispensable cumplir con la legislación mexicana que acredite a nuestro producto como apto para esta actividad, este es sólo el inicio de lo que será el camino del producto hacia nuestro comprador. Recogido el producto en el campo, se prepara para la exportación con el envase y embalaje adecuados, las características más importantes es la conservación el producto hasta llegar con el comprador, de ahí se embarca en el transporte, que en este caso sugerimos el terrestre debido al costo, tiempo y seguridad en el que llegará la berenjena. Previo a esto, debe hacerse un contrato en el que se estipulen las condiciones de entrega y pago bajo las cuales se realizará la operación, al respecto se sugiere el uso del INCOTERM CIP donde el vendedor paga el costo del transporte hasta el punto de destino convenido incluyendo todos los trámites del despacho aduanero de exportación, así como el seguro de la mercancía y el comprador se hace responsable de los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional y los trámites de importación. En esta parte podemos

decir que lo ideal sería tener un DDU donde se entrega la mercancía hasta el punto de destino y el vendedor solo se hace responsable de los costos de trámites de importación, sin embargo para poder hacer uso de este INCONTERM debemos tener establecido una red de distribución dentro de Estados Unidos con la finalidad de dar un mejor servicio y ganar terreno en el país meta con respecto a los competidores externos. También en el contrato se estipula la forma de pago la Carta de Crédito Irrevocable Confirmada a la Vista por ofrecer mayor seguridad. No considero pertinente hacer uso de algún RAFTD debido a que no es de uso internacional, no estamos obligados a usarlo, tenemos poca práctica en su uso, lo cual puede llegar a beneficiar al comprador estadounidense, en caso de controversia; pues a pesar de que su uso fue derogado en 1985, hay importadores norteamericanos que prefieren hacer uso de ellos.

En lo que respecta al financiamiento nuestro país ofrece diferentes tipos de apoyos financieros dentro de las cuales la banca de segundo piso destaca NAFIN (que con las nuevas atribuciones al fusionarse con Bancomext tendrá un papel más sólido para el exportador), Financiera Rural y FIRA. Los programas de fomento son importantes siempre y cuando se hable de una empresa ya establecida, con solvencia económica pero su importancia en la importación de insumos es considerable, así como los apoyos no financieros, es decir, las ferias y promociones que hace el gobierno federal y estatal a nivel internacional que coadyuva al exportador para dar a conocer el producto, al respecto destaca el papel de las organizaciones en Sinaloa, que han logrado proyectar los productos agropecuarios del estado a nivel internacional. No hay que dejar de reconocer que el campo mexicano requiere mejorar sus condiciones tecnológicas, hacer más factibles los apoyos al sector para superar la barrera de estacionalidad y las contingencias climáticas.

La exportación de la berenjena a Estados Unidos sigue siendo viable, y tenemos ventajas en comparación con otros países que buscan entrar a este mercado, es

necesario considerar todas las aristas que conlleva esta exportación, en el transcurso de la investigación se expusieron los puntos más importantes bajo los cuales se debe realizar esta actividad.

Podemos puntualizar que las condiciones favorables para su exportación se ven afectadas por la problemática del sector hortícola en nuestro país, los exportadores de este sector deben luchar por disminuir la exportación indirecta que realizan los brokers ya que las ganancias disminuyen; por lo que es clave la estrategia comercial para entrar a nuevos nichos de mercados.

Es trascendental que el gobierno mexicano busque una diversificación del campo y vire su mirada hacia este tipo de productos, que si bien no son los más exportados si tiene grandes oportunidades de crecimiento debido al comportamiento mundial de los consumidores de esta hortaliza, además, se ha comprobado que el flujo migratorio de orientales a diferentes partes del mundo dan la apertura a nuevos productos, y en el caso de la berenjena existe una proyección positiva hacia el futuro, todo depende del papel que desee nuestro país tener en este comercio.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Fuentes Bibliográficas

- Anaya Rosales, Socorro, Romero Nápoles, Jesús et al. Hortalizas, Plagas y enfermedades. Ed. Trillas, México, 1999.
- Aspectos normativos y de calidad para la exportación de la berenjena, SARH, México, 1987.
- Beatriz Leycegui, Rafael Fernández de Castro, coordinadores, ¿Socios Naturales? Cinco años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ITAM, 2000.
- Cómo hacer negocios en Estados Unidos, CD, Bancomext, 2005.
- Envase y Embalaje para la exportación, Documentos Técnicos, Texto y Ejercicios, Bancomext, 2ª. Edición, México, 2001.
- Flores Paredes, Joaquín. El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global, UNAM, FES Cuautitlán, 2001.
- Fresh Fruit and Vegetables shipments by Commodities, States and Months, AMS, USDA, 2005.
- Giacalone, Rita. Las negociaciones comerciales agrícolas a comienzos del siglo XXI. Situación y Expectativas. Agroalimentaria. No. 20, Enero-Junio, 2005.
- Guerra Ochoa, María Teresa. Los trabajadores de la horticultura sinaloense. Universidad Autónoma de Sinaloa, México, 1998.
- Hortalizas: México es el sexto exportador mundial. Comercio Exterior, sección sectores, Bancomext, México.
- Informe Anual del Consejo Nacional Agropecuario, Asamblea General Ordinaria XXIII. CNA, julio 2005- junio 2006.
- Jerez Riesco, José Luis. Comercio Internacional. Ed. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, Madrid, España, 2000.

- La berenjena una hortaliza desconocida en nuestro país, pero con enorme vocación exportadora. Claridades Agropecuarias, sección De Nuestra Cosecha, ASERCA, agosto 1999.
- Ley de Seguridad Agropecuaria e Inversión Rural de 2002 de los E.E.U.U., Claridades Agropecuarias, ASERCA, junio 2002.
- Martín, Carlos D. Las relaciones América Latina – Unión Europea: antecedentes de la importancia e institucionalización del diálogo político. Revista de Ciencia Política, Vol. XXII, No. 2, México.
- Maya Ambía, Carlos. Horticultura de Exportación y Competencia Global. El caso de la Berenjena Mexicana, Ed. Plaza y Valdés, México, 2004.
- Morales Troncoso, Carlos. Plan de Exportación, Ed. Pearson Educación, México, 2000.
- Moreno Valdez, Hadar, Moreno Castellanos, Jorge A. y Trejo Vargas, Pedro, Comercio Exterior sin Barreras, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003.
- Niebla Ojeda, Aarón A. Análisis de la producción y comercialización de la berenjena (*solanum melongena*) en México. Caso específico, Sinaloa. Tesis (Lic. en Comercio Internacional de Productos Agropecuarios), El autor, UACH. División de Ciencias Económico- Administrativas, 2002.
- Ramírez Farías Leonel. Inteligencia de los Merados y Nichos Comerciales para el Fomento de Productos Agropecuarios no Tradicionales en memoria de la Primera Exposición Nacional 11-13 de diciembre de 1997, SAGAR, México, 1998.
- Régimen jurídico del comercio exterior de México del GATT al Tratado Trilateral de Libre Comercio, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas serie I: Estudios de Derecho Económico, Núm. 19. México, 1991.
- Rosas, María Cristina, El terrorismo: nueva barrera al comercio, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 7. México, julio de 2004.
- Salunkhe D.K. y Kadan. Tratado de Ciencia y Tecnología de las Hortalizas. Producción, Composición, Almacenamiento y Procesado.

- Traducción Vázquez Yañez Orlando Pablo y Calo Nata, Pilar. Ed Acribi, Zaragoza, España, 2004.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación de Estados Unidos, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Porrúa, México, 1994.
  - Sosa Carpenter, Rafael. Iniquidad jurídica en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Comercio Exterior, Vol. 53, Núm. 5, México, mayo de 2003.
  - Tellez Kuenzler, Luis. La modernización del sector agropecuario y forestal. Una visión de la modernización de México. FCE, México, 1994.
  - Trade Directory of Mexico, Secc. VI Exporting Companies, Bancomext, México, 2004.

### **Fuentes Electrónicas**

- <http://www.ams.usda.gov/tmd2/spanishtruck.PDF> USDA, Métodos para el cuidado de alimentos perecederos durante el transporte en camiones. Departamento de agricultura de Estados Unidos, Servicio de mercadeo agrícola, división de transporte y mercadeo. Manual de Agricultura No. 669. Septiembre. 1995.pp76. (consultado el 6 diciembre de 2006).
- <http://www.census.gov/prod/2002pubs/c2kbr01-16.pdf> Census 2000 Brief. The asian population 2000. (consultado el 4 de octubre de 2006)
- <http://www.comceoccte.org.mx/asp/guia/guia.asp?Idioma=1#tres2> (consultado el 8 de enero de 2007).
- <http://www.infoaserca.gob.mx/aserca.htm>
- <http://www.infoaserca.gob.mx/mexbest/indexpromoagro.html>
- <http://www.mexbest.com.mx>
- <http://www.expoagro.org.mx>
- <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2773>
- <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html> (consultado 19 diciembre de 2006)

- [http://www.elocal.gob.mx/wb2/ELOCAL/ELOC\\_Programa\\_Fondo\\_de\\_Garantia\\_y\\_Fomento\\_para\\_la\\_](http://www.elocal.gob.mx/wb2/ELOCAL/ELOC_Programa_Fondo_de_Garantia_y_Fomento_para_la_) (consultado el 26 de diciembre de 2006)
- [http://www.santander.com.mx/pymes/productos/pr\\_credpyme.html#costos comisiones](http://www.santander.com.mx/pymes/productos/pr_credpyme.html#costos_comisiones) (consultado. 15 diciembre de 2006).
- <http://www.nafin.com/portalf/?action=content&sectionID=1&catID=4> (consultado el 15 diciembre de 2006)
- [http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/porta/html/sanidad\\_vegetal/regulacion\\_fitosanitaria/organismos\\_internacionales\\_regionales\\_de\\_proteccion\\_fito\\_de\\_los\\_cuales\\_mexico\\_es\\_miembro.html](http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/porta/html/sanidad_vegetal/regulacion_fitosanitaria/organismos_internacionales_regionales_de_proteccion_fito_de_los_cuales_mexico_es_miembro.html) (consultado el 2 de agosto de 2006).
- <http://www.caaarem.org.mx>
- [http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/porta/html/sanidad\\_vegetal/importaciones\\_y\\_exportaciones/importaciones\\_y\\_exportaciones.html](http://senasicaw.senasica.sagarpa.gob.mx/porta/html/sanidad_vegetal/importaciones_y_exportaciones/importaciones_y_exportaciones.html) (consultado el 2 de agosto de 2006.)
- [http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/co\\_dialog\\_PublishedTramite.asp?coNodes=1250253&num\\_modalidad=0](http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/co_dialog_PublishedTramite.asp?coNodes=1250253&num_modalidad=0) (consultado 2 agosto de 2006).
- <http://www.cfsan.fda.gov/~mow/sregresp.html> Regulaciones de la FDA sobre las responsabilidades relativas a los alimentos y los cosméticos. (consultado el 10 de agosto de 2006.)
- <http://portal.fira.gob.mx/irj/servlet/prt/portal/prtroot/com.sap.portal.navigation.portallauncher.anonymous> (consultado el 12 diciembre de 2006).
- <http://www.fas.usda.gov/itp/policy/nafta/eggplant.html>. (consultado el 4 agosto de 2006).
- <http://www.gpoaccess.gov/cfr/index.html> Code of Federal Regulations (CFR).
- <http://www.usembassy-mexico.gov/boletines/sp040812bioterrorismo.html> Comunicado de prensa de la Embajada de Estados Unidos en México, Cuarta Fase de la Ley bioterrorismo, 12 agosto de 2004. (consultado el 20 junio 2006)

- <http://usinfo.state.gov/journals/itsv/0101/ijss/ijss0101.htm> Sociedad y valores estadounidenses, Publicación electrónica del Departamento de Estado de Estados Unidos, Volumen 6, Número 1, Enero de 2001. (consultado el 5 enero de 2007).
- <http://www.infoagro.com/hortalizas/berenjena.html> (consultado el 16 de abril de 2006)
- <http://www.caades.org.mx/asociaciones.htm> (consultado el 19 noviembre de 2006)
- <http://www.cidh.org.mx/accidh.php>
- <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/portal.jsp?parent=8&categoria=363&document=8431> (consultado el 26 septiembre de 2006).
- <http://www.caades.org.mx/asociaciones.htm> (consultado el 19 noviembre de 2006)
- [www.fda.gov/furis](http://www.fda.gov/furis)
- [http://www.bancomext.com/Bancomext/publicaciones/secciones/4652/LEY\\_DE\\_BIOTERRORISMO-PORTAL-BANCOMEXT\\_24\\_NOV.pdf](http://www.bancomext.com/Bancomext/publicaciones/secciones/4652/LEY_DE_BIOTERRORISMO-PORTAL-BANCOMEXT_24_NOV.pdf) (consultado el 27 de junio de 2006).
- <http://www.cfsan.fda.gov/acrobat/sfsbtprn.pdf> (consultado el 27 de junio de 2006).
- <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm> (para consulta de las leyes actualizadas de México)
- <http://imagecache2.allposters.com/images/pic/151/EP1~Eggplant-Posters.jpg> (consultado el 24 de noviembre de 2006)
- <http://www.bancomext.com/Bancomext/aplicaciones/directivos/documentos/Presentacion-AMEE-Taller.pdf> (consultado el 13 diciembre de 2006)
- [http://www.mexicocalidadsuprema.com/pics/p/p60/Supl\\_espanol.pdf](http://www.mexicocalidadsuprema.com/pics/p/p60/Supl_espanol.pdf) México Calidad Suprema, revista electrónica. Edición 2005. Pág. 3. (consultado el 10 de septiembre de 2006).