



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

EL POTENCIAL EXPORTADOR DEL JUGO DE MANZANA
MEXICANO AL MERCADO JAPONÉS

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
PRESENTA:
LUIS JORGE BECERRA CÁRDENAS

ASESOR: MTRO. MANUEL MARTÍNEZ JUSTO

MARZO, 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

**“El objeto de la educación es formar seres aptos para gobernarse a sí mismos, y no para ser gobernados por los demás”
Spencer**

La elaboración de esta investigación no hubiera podido ser sin su valiosa colaboración:

Gracias al creador por haberme dado los elementos intangibles, pensamiento, libre albedrío, paciencia, amor;

A mis padres por enseñarme el valor de la constancia, apoyarme en cada momento de mi vida y porque siempre que volteo, están ahí;

A Miriam por el tiempo que le he robado en la realización de este trabajo;

Que ésta investigación sirva como ejemplo a mi hija María Fernanda y que cuando crezca, comprenda lo importante que es educación para ser alguien en la vida;

A mis hermanos Norma, Gaby, Edgar, Su confianza siempre me reconfortó, Denisse, espero ver la tuya algún día;

A mis buenos amigos del seminario porque con sus conocimientos creamos una sinergia en la cual la experiencia se multiplicó;

A mi gloriosa Universidad de corazón azul y piel dorada por formarme y darme sobre todo, seguridad en mi mismo;

A mis maestros y maestras, que me compartieron un pedazo de sus vastos conocimientos, Clau, Fabi, Flavio, Profesor Olguin ¡¡Muchas gracias!!!
y...

A ti Manuel Martínez Justo, mi más sincero agradecimiento por impulsarme a ser mejor en esta vida.

México, D.F. a 17 de marzo de 2007.

EL POTENCIAL EXPORTADOR DEL JUGO DE MANZANA MEXICANO AL MERCADO JAPONÉS

CAPÍTULO I CONTEXTO GENERAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

| | Págs. |
|--|-------|
| 1.1 Teorías de las relaciones internacionales | 1 |
| 1.1.1 Teoría mercantilista (Siglos XVI al XVIII) | 2 |
| 1.1.2 Teorías clásicas | 3 |
| 1.1.2.1 Teoría de las ventajas absolutas (Adam Smith, 1776) | 3 |
| 1.1.2.2 Teoría de las ventajas comparativas (David Ricardo, 1817) | 4 |
| 1.1.3 Teoría neoclásica de Hecksher – Ohlin (1919) | 4 |
| 1.1.4 Teoría del intercambio desigual | 5 |
| 1.1.5 Otras teorías | 6 |
| 1.1.6 Otros factores a considerar en el desarrollo de las economías | 7 |
| 1.2 El comercio internacional de productos agropecuarios. | 9 |
| 1.2.1 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) | 9 |
| 1.2.2 Principios reguladores del GATT | 9 |
| 1.2.3 Excepciones a los principios reguladores | 11 |
| 1.2.4 El trato del sector agrícola dentro de las rondas del GATT | 12 |
| 1.2.4.1 La Ronda Uruguay del GATT y su importancia en las negociaciones del sector agrícola | 14 |
| 1.2.4.2 Las diferentes posiciones de los países involucrados en el sector agrícola dentro de la Ronda Uruguay del GATT | 16 |
| 1.2.4.3 Primeros acuerdos resolutorios en el sector agrícola dentro de la Ronda Uruguay | 17 |
| 1.3 Comportamiento del sector agropecuario en México. | 20 |
| 1.3.1 Modelo de desarrollo hacia adentro | 21 |
| 1.3.2 Período de Miguel de la Madrid (1982-1988) | 22 |
| 1.3.3 Período de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo (1988-2000) | 22 |
| 1.3.4 La administración de Vicente Fox (2000-2006) | 23 |
| 1.3.4.1 Principales logros de la administración de Vicente Fox | 24 |
| 1.3.5 Principales productos agroalimentarios mexicanos exportados | 27 |

EL POTENCIAL EXPORTADOR DEL JUGO DE MANZANA MEXICANO AL MERCADO JAPONÉS

CAPÍTULO II EL JUGO DE MANZANA

| | | |
|-----------|--|----|
| 2.1 | La manzana como insumo principal | 28 |
| 2.1.1 | Antecedentes | 28 |
| 2.1.2 | Principales variedades | 29 |
| 2.1.3 | La producción de manzana. | 30 |
| 2.1.3.1 | La producción mundial de manzana | 30 |
| 2.1.3.2 | La manzana en México; producción | 32 |
| 2.1.3.2.1 | La manzana en México; consumo | 36 |
| 2.1.4 | Proceso productivo del jugo de manzana | 37 |
| 2.1.5 | Producción de jugo de manzana en México | 41 |
| 2.1.6 | Calidad del jugo de manzana mexicano | 42 |
| 2.1.7 | Estadísticas internacionales del jugo de manzana | 44 |

CAPÍTULO III EL MERCADO JAPONÉS

| | | |
|-------|---|----|
| 3.1 | Japón, el milagro económico. | 48 |
| 3.1.1 | Geografía | 48 |
| 3.1.2 | Economía | 49 |
| 3.2 | Atractivos de exportar productos mexicanos a Japón | 50 |
| 3.3 | Fracción arancelaria del jugo de manzana | 51 |
| 3.4 | Importaciones japonesas de jugos de frutas | 53 |
| 3.5 | Regulaciones y procedimientos al importar jugo de manzana a Japón | 54 |
| 3.5.1 | Ley de Sanidad de Alimentos | 54 |
| 3.5.2 | Ley Concerniente a la Normalización y Correcto Etiquetado de los Productos Agropecuarios y Forestales (Ley JAS) | 55 |
| 3.5.3 | Ley de Medidas | 56 |
| 3.5.4 | Decreto contra Remuneraciones Injustificables y Representaciones Engañosas | 56 |
| 3.5.5 | Ley para la Promoción de la Salud | 56 |

EL POTENCIAL EXPORTADOR DEL JUGO DE MANZANA MEXICANO AL MERCADO JAPONÉS

| | | |
|--------|---|----|
| 3.5.6 | Ley para la Promoción de Toda Clase de Envases y Empaques Reciclables | 57 |
| 3.5.7 | Etiquetado | 57 |
| 3.5.8 | Etiquetado de alimentos que contienen alergénicos | 58 |
| 3.5.9 | Etiquetado bajo la Ley de Promoción para la Utilización Efectiva de los Recursos | 58 |
| 3.5.10 | Etiquetado de latas y botellas PET | 58 |
| 3.6 | Características del consumo de jugo de manzana en Japón | 59 |
| 3.7 | Sistema de distribución de productos alimenticios en Japón | 59 |
| 3.7.1 | Canales de distribución de los jugos de frutas | 60 |
| 3.8 | Logística de transporte en la exportación de jugo de manzana | 61 |

CAPÍTULO IV MARCO LEGAL

| | | |
|-------|--|----|
| 4.1 | Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos | 64 |
| 4.2 | Ley Aduanera | 66 |
| 4.3 | Ley de Comercio Exterior | 69 |
| 4.4 | Ley Federal de Sanidad Vegetal | 69 |
| 4.5 | Ley Federal Sobre Metrología y Normalización | 70 |
| 4.6 | Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) | 72 |
| 4.7 | Ley sobre la Celebración de Tratados | 72 |
| 4.8 | Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón | 75 |
| 4.8.1 | Relaciones económicas México Japón, antecedentes | 75 |
| 4.8.2 | Aspectos a destacar de Japón | 77 |
| 4.8.3 | Aspectos a destacar de México | 78 |
| 4.8.4 | Balanza Comercial México-Japón | 79 |
| 4.8.5 | Importación de alimentos a Japón | 80 |
| 4.8.6 | Principales resultados del AAEMJ | 83 |

EL POTENCIAL EXPORTADOR DEL JUGO DE MANZANA MEXICANO AL MERCADO JAPONÉS

V.- ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO

| | |
|--|-----|
| 5.1 Financiera Rural | 84 |
| 5.2 Fondo de Capitalización e Inversión al Sector Rural (FOCIR) | 91 |
| 5.3 Fondo de Inversión de Capital de Agronegocios (FICA) | 94 |
| 5.4 Fondo de Proyectos Productivos e Infraestructura Productiva para el Desarrollo Económico (FOPRODE) | 95 |
| 5.5 Programa de Opción PyME | 95 |
| 5.6 Nacional Financiera | 96 |
| 5.7 Apoyos de la Secretaría de Economía | 99 |
| 5.8 Tasas de interés nacionales e internacionales | 102 |
| Conclusiones | 109 |
| Fuentes de Información | 112 |

INTRODUCCION

Esta investigación dará pauta a los estudiosos de las Relaciones Internacionales a entender un poco más sobre el nuevo orden de la Sociedad Internacional. Hace algunas décadas, con el esquema bipolar, la Sociedad Internacional vivía constantemente con la amenaza de una destrucción nuclear, con lo cual el pensamiento internacional concentraba su atención en quién dispararía el primer misil. Hoy las cosas han cambiado, como nunca el intercambio comercial entre países juega un papel trascendental para el desarrollo de las naciones. El acomodo de fuerzas es distinto, para nuestra fortuna se basa en una variable preponderante económica y no bélica.

Una vez concluida la Guerra Fría los países comenzaron a buscar nuevas formas de agrupación, los que anteriormente se aliaban para formar grandes imperios y conquistar territorios, hoy se unen buscando condiciones de competitividad económica en los mercados internacionales, por esta razón las naciones comenzaron a formar bloques económicos (Comunidad Económica Europea, Mercosur, Cuenca del Pacífico, etc.); México no podía quedarse atrás en este nuevo escenario.

Aún existen dudas sobre si el proceso globalizador impulsó a nuestro país a compenetrarse en una nueva realidad histórica ó una atinada visión gubernamental condujo al país a insertarse al proceso económico mundial, cada quien tendrá su opinión, sin embargo la realidad es que México se adhiere al General Agreement on Tariff and Trade (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC), con lo que se obliga a seguir el nuevo orden económico que comenzó a gestarse.

Nuestro país al insertarse en la dinámica comercial internacional, negocia Acuerdos Económicos con diferentes naciones, siendo el más relevante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN. En cascada vinieron los demás, hasta llegar a tener en la actualidad 11 Tratados de Libre Comercio y 1 de Asociación Económica, el más reciente suscrito con Japón.

Teniendo estas ventajas sólo resta comentar que uno de los principales obstáculos que enfrentan los productores mexicanos para colocar sus productos en los mercados extranjeros es sin duda el desconocimiento del proceso de exportación.

Obedeciendo a esta tendencia, esta investigación pretende brindar una guía de cómo exportar jugo de manzana mexicano a nuestro nuevo socio comercial, Japón.

Con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica México - Japón (AAEMJ) en abril de 2005, los exportadores mexicanos se vieron altamente favorecidos para colocar productos en este mercado, sin embargo, aun se tiene el reto de aprovechar de mejor manera los beneficios de la liberalización y la apertura comercial de los productos agroindustriales.

Esto se puede constatar al hacer un análisis de la balanza comercial de México con Japón, en la cual se observa que las exportaciones de productos agroindustriales mexicanos al mercado Japonés son aún poco significativas.

El resultado de las negociaciones del AAEMJ, nos permite obtener reducciones considerables en los aranceles aplicables a favor de México para los productos agrícolas y alimenticios en general, esto trae como consecuencia que los productos mexicanos de este sector eleven su competitividad. A pesar de esto, a un año de la entrada en vigor del Acuerdo, un reducido número de exportadores han aprovechado esta gran oportunidad.

Un estudio elaborado por la Consejería Comercial de México en Japón, detectó que en el mercado japonés existe demanda potencial de los jugos de frutas. Dado lo anterior y considerando que México es un importante productor de manzana, se plantea el reto de dar mayor valor agregado a este fruto mediante un proceso de industrialización para obtener jugo de manzana, con miras a satisfacer la demanda detectada en el estudio en cuestión.

Otro aspecto relevante a considerar es el hecho de que Japón cuenta con 127.2 millones de consumidores e importa el 60% de sus alimentos, esto obedece a las características de su territorio el cual es limitado y no permite grandes producciones agrícolas.

El haber seleccionado la exportación del jugo de manzana mexicano al mercado japonés no es una coincidencia ya que se relacionan las características del producto con lo sano, nutritivo, dulce, entre otras características, mientras que, por otro lado, las tendencias alimenticias de los japoneses muestran un mayor interés por el consumo de alimentos saludables y nutritivos, para contrarrestar los efectos de las enfermedades causadas por el estrés y la vida sedentaria.

Aunado a lo anterior, las ventajas arancelarias que brinda el Acuerdo de Asociación Económica México – Japón deben ser aprovechadas por los exportadores mexicanos y de esta manera tener acceso a este mercado.

El conocer las características del mercado, gustos y preferencias de los japoneses, los canales de comercialización y distribución así como los principales países exportadores de jugo de manzana, ayudará al exportador a llevar a buen término su objetivo.

No menos importante es conocer la legislación mexicana aplicable a la exportación de jugo de manzana. Leyes, Reglamentos y Decretos que se unen para introducir un marco legal al proceso exportador.

Es de suma relevancia conocer los esquemas de financiamiento para apoyar la exportación de productos mexicanos particularmente para el sector agropecuario.

El fomento a las exportaciones de productos como el jugo de manzana permitirá a los exportadores mexicanos encadenar la comercialización e incrementar su competitividad en los mercados internacionales.

CAPITULO I.- CONTEXTO GENERAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL









Para estar en posibilidad de entender la actual dinámica del comercio exterior es necesario realizar una descripción de las teorías económicas que sientan las bases del devenir económico internacional.

Diferentes teóricos a lo largo de la historia han venido proponiendo fórmulas en busca del bienestar económico de las naciones, con el objeto de generar la riqueza necesaria que, en algunos casos, ha derivado en el beneficio de unos cuantos y en otros para el desarrollo integral de las naciones. Algunas teorías han atinado con éxito en un contexto histórico específico, sin embargo, la cambiante dinámica de los actores políticos y sociales que componen el escenario internacional además de las particulares características de los países generan la necesidad de renovar constantemente las políticas a seguir.

1.1 Teorías de las relaciones internacionales

El estudio de las Teorías de las Relaciones Internacionales nos permitirá analizar los cambios en las políticas económicas que los países implementan con el fin de mantener sus finanzas sanas.

Dentro de las principales teorías económicas encontramos:

-  Mercantilistas (Siglos XVI al XVIII)
-  Teorías clásicas
-  Teoría de las ventajas Absolutas (Adam Smith)
-  Teoría de las ventajas comparativas (David Ricardo)
-  Teoría Neoclásica de Hecksher – Ohlin (1919 -1933)
-  Teoría del Intercambio desigual
-  Teoría del Ciclo del Producto
-  Teoría de la ventaja Competitiva de las Naciones

Estas teorías que han dejado diferentes enseñanzas serán descritas a continuación para su mejor comprensión.

1.1.1 Teoría mercantilista (Siglos XV al XVII)

Para los mercantilistas su eje era encontrar la política económica capaz de permitirle al Estado ser más rico y más poderoso. La preocupación de los mercantilistas giraba alrededor de la acumulación de metales preciosos, fundamentalmente oro. La principal forma de hacerse de este metal era mediante el comercio exterior, o sea vendiendo productos locales en el extranjero por medio de las exportaciones y prohibiendo o restringiendo las importaciones.¹

Los mercantilistas fueron los que dieron origen al proteccionismo económico y a la intervención del Estado en la economía. Si bien ellos reconocían el rol creciente del mercado en la actividad económica, no creían que era un libre juego en el que todos se beneficiaban.

Sin embargo, el enfocar la política económica al proteccionismo, deriva en deficiencia de los productos internos. Al no contar con competencia internacional, los consumidores forzosamente tienen que comprar los bienes aun cuando estos tengan poca calidad. Así mismo permite al productor encarecer el producto en perjuicio del consumidor.

Deficiencias de esta teoría

- ❑ Confundir acumulación de metales preciosos con las riqueza misma y con el capital
- ❑ La abundancia del dinero y su impacto en precios altos son incompatibles con una balanza favorable

Sus principales propulsores Thomas Mun (Inglaterra) y Antonio Serra (Italia) establecen que esta teoría sienta las bases de las teorías clásicas que observan las deficiencias y proponen nuevos modelos económicos para la competitividad del Estado.

¹ Los Mercantilistas, Zona económica.com La comunidad Económica, <http://www.zonaeconomica.com/mercantilistas>, 23 de diciembre de 2006.

1.1.2 Teorías clásicas

Tendieron a enfatizar los beneficios del libre comercio, un análisis organizado alrededor del precio natural de los bienes, y la teoría del valor como costo de producción o la teoría del valor del trabajo². Según estas teorías, la clave del bienestar social está en el crecimiento económico a través de los siguientes aspectos:

- 📖 Desarrollo de las teorías del valor y el trabajo
- 📖 Establecimiento de leyes y modelos económicos
- 📖 La producción como fuente de la riqueza
- 📖 El individuo como principal actor (incluso por encima del Estado)
- 📖 Eliminación de políticas proteccionistas, promoviendo el libre comercio
- 📖 Desarrollo de las teorías de las ventajas absolutas y de las ventajas comparativas
- 📖 Se desarrolla en el contexto histórico de la Revolución Industrial en la que Inglaterra requería nuevos mercados para sus productos

Sus principales exponentes son Adam Smith con la teoría de las ventajas absolutas y David Ricardo con la teoría de las ventajas comparativas

1.1.2.1 Teoría de las ventajas absolutas (Adam Smith, 1776)

Este autor planteó la teoría de las ventajas absolutas, la cual postula que para que un país pueda exportar un bien es necesario que tenga ventaja absoluta en la producción de ese bien. Existe ventaja absoluta cuando el número de horas hombre empleadas para producir ese bien es el más bajo comparado con los demás países³.

Este planteamiento lleva implícita la teoría del valor-trabajo como determinante de los costos de producción. También dice que el trabajo es el único factor de

² Crecimiento Económico, <http://www.econlink.com.ar/economia/crecimiento/crecimiento.shtml>, 28 de diciembre de 2006.

³ Aula de Economía.com, <http://www.auladeeconomia.com/microap1.htm>, 28 de diciembre de 2006.

producción y que la cantidad de trabajo empleada en la producción de un bien es lo que determina su precio.⁴

1.1.2.2 Teoría de las ventajas comparativas (David Ricardo, 1817)

Plantea que aún cuando un país tenga ventaja absoluta sobre otro en la producción, podrá beneficiarse más, especializándose en la producción y en la exportación de aquel en donde su ventaja relativa sea mayor, pues en ese tiene su ventaja comparativa

Chacoliades Melquides afirma en su libro Economía Internacional que “Un país avanzado puede ser más eficiente que un país en desarrollo en todas las líneas de producción, pero el grado de superioridad del primero puede ser diferente de un bien al otro. De acuerdo con Ricardo se dice que el país avanzado tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de superioridad es menor con relación al país en desarrollo”⁵

Los beneficios de la especialización podrán observarse comparando la relación de intercambio interno entre los productos en condiciones de autarquía⁶ respecto a la relación de intercambio internacional.⁷

1.1.3 Teoría neoclásica de Heckscher–Ohlin (1919)

A diferencia de Ricardo, este modelo considera que tal determinante proviene de la abundancia de los factores productivos con que cuenta cada país

Esa teoría nos dice que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera de uso intensivo del factor

⁴ Aula de Economía, el intercambio comercial y la ventaja comparativa, <http://www.auladeeconomia.com/microap1.htm>, 20 de diciembre de 2006.

⁵ Chacoliades Miltiades, Economía Internacional, Mc. Grow Hill, 2ª Edición, México, 1992, p21.

⁶ La autarquía es entendida como: Organización y política económica de un Estado que pretende autoabastecerse con la producción nacional evitando las importaciones Diccionario de la lengua española © 2005 Espasa-Calpe S.A., Madrid, <http://www.wordreference.com/definicion/autarqu%C3%ADa>, 10 de octubre de 2006.

⁷ Aula de Economía, principales teorías sobre el comercio internacional <http://www.geocities.com/ggabriell/articulos.htm>.

relativamente escaso y caro, en otras palabras, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital.

Difiere de la Teoría de las ventajas comparativas porque para esta teoría son dos los factores productivos (Trabajo y capital) en lugar de uno solo. Cada país puede tener ventajas comparativas derivadas de la abundancia de alguno de los factores de la producción y por lo tanto deberá exportar aquellos bienes cuyos costos relativos más bajos estén determinados por el uso del factor o factores abundantes.⁸

1.1.4 Teoría del intercambio desigual

En la década de los 50's surge una teoría en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) impulsada por Raúl Prebisch.

Esta teoría pone en evidencia que a los países subdesarrollados les cuesta trabajo introducir sus productos en los países desarrollados debido a un alto proteccionismo, mientras se exige a los menos desarrollados eliminar barreras. Plantea que el déficit estructural en la balanza de los países subdesarrollados, es el resultado de las restricciones al comercio de productos primarios y causa principal de los bajos precios de las exportaciones en tales países. Esto produce el fenómeno del intercambio desigual, entendido como un deterioro en los términos de intercambio que resulta de exportar productos primarios a precios bajos e importar productos industriales a precios que no corresponden a la reducción de sus costos.

Tal situación se traduce en presiones a la baja en los salarios así como al freno del desarrollo científico y técnico que impide romper el círculo vicioso de la dependencia de los países subdesarrollados respecto a los desarrollados.⁹

⁸ El modelo Heckscher-Ohlin, <http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/alv/1a.htm>, 10 de junio de 2006.

⁹ Relaciones entre distribución de la renta y crecimiento económico en la historia del pensamiento económico. Especial consideración a las relaciones de compatibilidad, Salvador Pérez Moreno, Dpto. Economía Aplicada (Política Económica) Universidad de Málaga, <http://www.eumed.net/coursecon/colaboraciones/spm-discre.pdf>, 10 de junio de 2006

1.1.5 Otras teorías

Además de las mencionadas anteriormente podemos encontrar otras teorías que intentan explicar las condiciones del como opera el comercio mundial y dentro de las más relevantes encontramos:

- Teoría del Ciclo del Producto de Raymon Vernon el cual plantea que en el lanzamiento de un producto en un mercado desarrollado su apoyo será la demanda del mercado interno, sin embargo en la medida en la que madura la presencia de tal producto este será exportado y posteriormente se iniciará la producción en el extranjero. Una vez que creciera la demanda del producto, más países lo producirían al grado de que ese mismo producto sería vendido al país desarrollado que le dio vida incluso mejorado.¹⁰

- Michael Porter (1990) desarrolla su teoría de La Ventaja Competitiva de las Naciones en la que señala que el concepto de la ventaja competitiva de la empresa es una característica esencial que le permite a la empresa generar una posición para poder competir. Porter afirma que la capacidad de las empresas para competir internacionalmente depende de las circunstancias locales y las estrategias de la empresa. Sin embargo depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva internacional¹¹ Incluye variables tales como:
 - Políticas económicas de los gobiernos
 - Eficiencia de las instituciones
 - Ubicación geográfica
 - Aspectos sociales e históricos relacionados con la formación de los directivos de las empresas

¹⁰ CRONIN, Blaise, La información y la integración del mercado en América Latina. (Information and market integration in Latin America). Journal of Economic and Social Intelligence, v.2, n.3, 1992. pp.233-243. <http://www.crnti.edu.uy/02cursos/Cronin3.doc>, 15 de junio de 2006.

¹¹ Modelo Integral de Competitividad Económica para las Empresas, Fernando Hernández Contreras, <http://www.eumed.net/tesis/2006/fhc/2a.htm>, 29 de septiembre de 2006.

La concentración demográfica

Esta teoría coincide con las teorías clásica y neoclásica en el entendido que se le atribuye a la competencia un factor primordial para el progreso económico de la nación y se refuerza al añadir que las empresas y las economías florecen como consecuencia de las presiones, retos y nuevas oportunidades.

1.1.6 Otros factores a considerar en el desarrollo de las economías

Existen diferentes factores que son determinantes para el desarrollo de una nación entre los que podemos destacar:

Avances tecnológicos.- Condicionan la ventaja competitiva en tanto que permiten producir a menores costos unitarios. Aquellas empresas que cuentan con equipos profesionales encargados del desarrollo de nuevos productos y su complemento en el análisis mercadológico y lograrán detectar los tiempos adecuados para manejar el ciclo de vida de los productos y conocer el momento en que la tecnología de un producto se vuelve obsoleta.

Economías de escala.- Aquellas empresas dotadas de una mayor capacidad instalada para producir, logran ahorros por el mayor volumen que producen, pues no obstante que sus costos variables crecen en la medida que lo hace la cantidad producida, el costo por unidad se reduce, en tanto los costos fijos no cambian y el costo total se divide entre un mayor número de unidades. Así mismo, los menores costos unitarios resultan tanto por la posibilidad de obtener descuentos por las compras al mayoreo de materias primas, como por la optimización de los costos administrativos de publicidad, transporte y almacenamiento.

En este sentido, como afirman Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *“La idea de que el comercio aumenta el tamaño del mercado, subyace en la aplicación del modelo de competencia monopolística al comercio. En las industrias en las que hay economías de escala, la variedad de bienes que un país puede producir y la escala de su producción están restringidas por el tamaño de mercado. Mediante el comercio con otros y, por tanto*

*formando un mercado mundial integrado que es más grande que cualquier mercado nacional individual, las naciones pueden reducir dichas restricciones*¹²

Organización Industrial.- Los modernos sistemas de organización administrativa también incluyen las alianzas estratégicas que mejoran los resultados mercadológicos así como los sistemas para minimizar costos como inventarios 0 y entrega “Just in time”

La diferenciación de los productos es una de las estrategias más socorridas por las empresas que producen artículos para el consumo final e individual para obtener una posición ventajosa en el mercado. Para tener éxito en la diferenciación se requiere un diseño y mensaje publicitarios que atiendan los gustos y preferencias del consumidor correspondiente, así como una distribución que logre llegar eficaz y oportunamente al punto de venta del producto.

Adicionalmente, agregaría dos elementos fundamentales en la diferenciación del producto, la innovación en el desarrollo y la mercadotecnia.

En lo que se refiere a la diferenciación observamos que los productos desarrollados por el empresario Bill Gates y su empresa Microsoft, esta tecnología vendida en todo el mundo difícilmente tiene competidores, ya que en cortos períodos desarrolla nuevos modelo de mejores características con ventajas sustantivas respecto al anterior modelo, provocando nuevas necesidades a los consumidores.

Por lo que se respecta a la mercadotecnia tenemos a la competencia de las colas (Coca y Pepsi) que con el fin de ganar adeptos lanzan al mercado productos innovadores (Particularmente en envase ya que el producto es similar) y gastan millones de dólares en mercadotecnia contratando a los personajes del momento para atraer al consumidor.

¹² Krugman, Paul y Obstfeld, Maujrice, Economía Internacional, Mc. Graw Hill, 3ª Ed., Madrid, 1995, p153

El análisis de las teorías anteriores nos permite entender mejor los esquemas del desarrollo Agropecuario planteados en el mundo.

1.2 El comercio internacional de productos agropecuarios.

No podemos realizar un análisis del desarrollo agropecuario mundial sin entender las reglas impuestas en el marco de la Organización Mundial Económica más importante constituida al concluir las Segunda Guerra Mundial, el General Agreement on Tariffs And Trade (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC)

1.2.1 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)


En el año de 1947 en un contexto de reconstrucción de la segunda guerra mundial nace el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) por sus siglas en ingles el cual se estableció en Ginebra, Suiza y fue creado con la finalidad de crear un marco que regulara y promoviera el comercio internacional.


Los signatarios del GATT, conocidos oficialmente con el nombre de partes contratantes (en lugar de miembros), lo aplicaron de conformidad con los Protocolos de Aplicación Provisional (PAP), y la Secretaría que administraba el organismo mantuvo el nombre de Comisión Interina de la Organización Internacional de Comercio (CIOIC). Estos acuerdos provisionales perduraron hasta 1994, cuando en el Acta Final de la Ronda Uruguay se dispuso la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC)¹³.

1.2.2 Principios reguladores del GATT

Para establecer un mejor funcionamiento, el organismo ha dictado algunos principios que regulan el accionar de los miembros los cuales deben de acatarse de forma obligatoria. Los principios a seguir son los siguientes:


¹³ Resumen del Acta Final de la Ronda Uruguay
http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/ursum_s.htm#Introduction, 24 de octubre de 2006.

 **Transparencia.**- Los miembros deben publicar e informar respecto a los cambios que se den en sus políticas comerciales y que afecten el comercio con los demás miembros; además, deberán contestar a la mayor brevedad las consultas que el Organismo les realice.

 **No discriminación o reciprocidad.**- Los miembros del Acuerdo no deberán aplicar prácticas discriminatorias entre los miembros para lo cual se establecen las siguientes cláusulas:

Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF).- se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de "nación más favorecida" o NMF¹⁴, según esta cláusula, cuando una Nación establece un arancel o una restricción a la entrada de mercancías, garantiza que este se aplicará a todos los miembros del Acuerdo.

Cláusula de igualdad de trato (Trato Nacional).- Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir un trato igualitario, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo se aplica a los servicios extranjeros y a los nacionales, y a las marcas de fábrica o de comercio, el derecho de autor y las patentes extranjeras y nacionales. ¹⁵

 **Arancelización**¹⁶: El acuerdo invita a los miembros a establecer una política de reducción de barreras arancelarias y no arancelarias estableciendo los siguiente principios:

Reducción general y progresiva de aranceles.- La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles).


¹⁴ El GATT y la OMC, Comercio sin discriminaciones, <http://www.eumed.net/coursecon/16/16-5.htm>

¹⁵ Idem

¹⁶ Un verbo inventado para describir el proceso de convertir barreras no arancelarias, tales como aranceles variables y restricciones cuantitativas, en aranceles. Los negociadores de la Ronda Uruguay consideraron este ejercicio esencial para dar transparencia (los aranceles son más predecibles para un posible exportador e indican más claramente el nivel de protección) y facilitar la siguiente reducción de barreras al comercio. Glosario de Términos para el Acuerdo de Agricultura de la OMC, Pág. 2, <http://www.tradeobservatory.org/library.cfm?RefID=37607#search=%22%22Definici%C3%B3n%22%2B%22Arancelizaci%C3%B3n%22%22>, 12 de octubre de 2006

Prohibición de medidas no arancelarias.- Se prohíbe la utilización de medidas no arancelarias. En esas medidas están comprendidas las restricciones cuantitativas de las importaciones, los gravámenes variables a la importación, los precios mínimos de importación, los regímenes de licencias de importación discrecionales, las limitaciones voluntarias de las exportaciones y las medidas no arancelarias mantenidas por medio de empresas comerciales ¹⁷



 **Flexibilidad.**- Las reglas del GATT ofrecen a los países en desarrollo una flexibilidad especial en la adopción de medidas de salvaguardia para restringir las importaciones temporalmente, con objeto de promover el desarrollo de nuevas industrias o de industrias nacientes. Con todo, el GATT supedita a condiciones estrictas el recurso a esas reglas. Además, normalmente las medidas de salvaguardia sólo pueden aplicarse con la aprobación de la OMC.

 **Principio de Comercio leal.**- EL GATT exige a sus miembros llevar a cabo un comercio leal y sin prácticas desleales que den ventaja a los productores nacionales. Dentro de las prácticas desleales encontramos:

Dumping.- Discriminación de precios (dumping) consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal, esto deriva en la afectación del mercado. ¹⁸

1.2.3 Excepciones a los principios reguladores

El Acuerdo también reconocía que había circunstancias en que no convenía ceñirse estrictamente a estos principios. Por tanto, el GATT preveía algunas excepciones y exenciones. En particular:

-  El ofrecimiento de condiciones especiales a los países en desarrollo;
-  La exención parcial del cumplimiento de la cláusula de la NMF a los países que mantuvieran entre ellos un trato más favorable en el marco de una unión aduanera;

¹⁷ Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio, www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/eol/s/wto02/wto2_17.htm - 16k, 20 de agosto de 2006.

¹⁸ Art. 30 de la Ley de Comercio Exterior, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/28.doc>, 11 de octubre de 2006; <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/28.doc>, 11 de octubre de 2006.

- La concesión de un trato especial a la agricultura, en particular en materia de obstáculos no arancelarios.

Arancelización

- Cuotas para proteger el sector agrícola.- Debido a que el sector agrícola es sumamente sensible, se le otorga el beneficio a los países en vías de desarrollo para utilizar aranceles elevados en estos productos
- Cláusula de salvaguardia: “daño grave a la industria nacional”.- Conjunto de normas que garantizan la posibilidad de adoptar medidas que tiendan a corregir efectos imprevistos y no deseados en una relación de intercambio comercial entre países o bloques de países. se derivan de la ocurrencia de un incremento de las importaciones de un determinado producto o grupo de productos. Ese incremento tendrá que haber ocurrido en cantidades y condiciones tales, de calidad y precio, que causen o amenacen causar un daño grave a un sector productivo de relevancia económica o social, y particularmente sensible.¹⁹

Comercio leal

- Los productos básicos agrícolas.- Cada Miembro tiene una relación de concesiones arancelarias que abarca todos los productos agropecuarios. Estas concesiones forman parte integrante de los resultados de la Ronda Uruguay y figuran formalmente como anexos al Protocolo de Marrakech y se han convertido en parte integrante del GATT de 1994.²⁰

1.2.4 El trato del sector agrícola dentro de las rondas del GATT

Durante el periodo de existencia del GATT se celebraron ocho Rondas dentro de las cuales se buscaba el desarrollo del comercio internacional. En la mayor parte de estas rondas el Sector agropecuario no fue prioridad, debido a que los intereses particulares de las potencias del sector se oponían a que éste fuera regulado y con esto, la limitación de las ganancias que brinda.

¹⁹ Documentos oficiales del ALADI,
<http://www.aladi.org/NSF/ALADI/cuaderno.NSF/1629fd92f6df334703256af7005256d3/ec387455338a00d103256af7005cb524?OpenDocument#uno>, 20 de diciembre de 2006.

²⁰ Art. 30 de la Ley de Comercio Exterior, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/28.doc>, 11 de octubre de 2006; <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/28.doc>, 11 de octubre de 2006.

Cuadro 1. Rondas del GATT

| Nombre | Sede | Fecha | Temas | Miembros |
|---------------------------------------|---------|-----------|---|----------|
| I | Ginebra | 1947 | Aranceles | 23 |
| II | Annecy | 1949 | Aranceles | 13 |
| III | Torquay | 1950-1951 | Aranceles | 38 |
| IV | Ginebra | 1955-1956 | Aranceles | 26 |
| V "Ronda Dillon" | Ginebra | 1960-1961 | Aranceles | 26 |
| VI "Ronda Kennedy" | Ginebra | 1964-1967 | Aranceles y medidas antidumping | 62 |
| VII "Ronda Tokio" antes "Ronda Nixon" | Tokio | 1973-1979 | Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico | 102 |
| VIII "Ronda Uruguay" | Ginebra | 1986-1994 | Aranceles, medidas no arancelarias, agricultura, propiedad intelectual | 123 |

Fuente: El Gatt y la OMC²¹

La cuestión del comercio de productos agropecuarios quedó excluida de las negociaciones en los primeros años de vida del Acuerdo. El sentir general era que la agricultura representaba un sector especial de la economía que, por razones de seguridad alimenticia nacional, no podía recibir el mismo trato acordado a los demás sectores.

Por lo general, los productos agropecuarios no formaban parte del programa de negociaciones. Como consecuencia, el comercio agrícola recibió un "trato especial" y quedó exento de algunas importantes normas del GATT por ejemplo, las restricciones cuantitativas a las importaciones, prohibidas para los demás productos, podían aplicarse a los productos agrícolas, siempre que la producción nacional del producto en cuestión también fuese objeto de algunas restricciones o de una estabilización de los precios internos o de políticas de sostenimiento de los precios.²²

²¹ El Gatt y la OMC, <http://www.eumed.net/cursecon/16/16-5.htm>, 24 de octubre de 2006

²² Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Servicio de Apoyo para Políticas Agrarias, <http://www.fao.org/tc/Tca/pubs/TMAP41/41chap1-Sp.htm>, 17 diciembre de 2006

Se autorizaba explícitamente la utilización de subvenciones a la exportación, a condición de que se respetaran contingentes de mercado "equitativos"; sin embargo, debido a las dificultades para definir el significado de "equitativo", las subvenciones a la exportación de productos agropecuarios se multiplicaron.

Otros mecanismos de protección de la agricultura, como los gravámenes variables a las importaciones y las subvenciones internas, no se incluyeron explícitamente en el GATT, y los responsables de la formulación de las políticas agropecuarias que deseaban proteger al sector agrícola supieron aprovechar estos vacíos. Los niveles de protección y ayuda a la agricultura aumentaron de manera creciente, en particular en los países industrializados, en los que el contingente de mercado de muchos abastecedores tradicionales de productos importados se redujo bruscamente.²³

Algunos exportadores netos, como los Estados Unidos, trataron de mantener sus contingentes de mercado recurriendo a programas de subvenciones a la exportación, mientras que los exportadores que no pudieron o quisieron aplicar tales programas, siguieron perdiendo sus contingentes de mercado.

Las políticas proteccionistas de los países industrializados crearon grandes distorsiones en los mercados mundiales de alimentos, redujeron los precios mundiales de los productos agrícolas de las zonas templadas a niveles tan bajos que resultaban anticompetitivos, y provocaron una inestabilidad del mercado mundial.

1.2.4.1 La Ronda Uruguay del GATT y su importancia en las negociaciones del sector agrícola

En la Ronda Uruguay la agricultura como sector, entró en la mesa de negociaciones, casi treinta años después de que nace el GATT, aunque anteriormente algunos productos agropecuarios habían sido objeto de negociaciones por separado.




²³ Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, Síntesis de la Ronda Uruguay preparada por la OEA, http://www.sice.oas.org/summary/ronda_ur/rondaur6.asp, 17 de diciembre de 2006.

La Ronda Uruguay fue lanzada en 1986 por la Declaración de Punta del Este, en la que se fijaron los objetivos de negociación de la Ronda. Los objetivos con respecto a la agricultura se describieron de la manera siguiente:

"Lograr una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios y someter todas las medidas que afectan el acceso de las importaciones y la competencia de las exportaciones bajo unas normas y disciplinas del GATT con un funcionamiento más eficaz y reforzado"²⁴

Un elemento importante de la declaración era el reconocimiento de las consecuencias que las políticas agrícolas nacionales tienen sobre el comercio. Esta Ronda no sólo se concentró en las cuestiones del control de las fronteras y las subvenciones a la exportación, sino también en una amplia variedad de cuestiones relativas a las políticas agrícolas nacionales.

Las razones económicas que justificaban la incorporación de la agricultura al GATT giraban en torno a tres aspectos principalmente:

-  Ventajas comparativas
-  Inestabilidad del mercado mundial
-  Las consecuencias del proteccionismo

En lo que respecta a las ventajas comparativas en la producción agropecuaria, las intervenciones gubernamentales en la agricultura distorsionaron la producción agropecuaria de muchos países y dieron lugar a elevados grados de ineficiencia.

Los niveles elevados de ayuda otorgada a los agricultores en los países desarrollados generaron cuantiosos excedentes, que se vendían en el mercado mundial mediante la utilización de subvenciones a la exportación, lo que a menudo determinó la baja de los precios internacionales.

²⁴ Agricultura y la OMC: Situación actual y perspectivas de las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo, Víctor Umaña, <http://www.comex.go.cr/difusion/ciclo/2003/vumana.pdf>, 15 de noviembre de 2006.

Como consecuencia, la estructura internacional de la producción se distorsionó en sentido contrario al impuesto por las ventajas comparativas.

En los países en desarrollo, como México, los precios mundiales artificialmente reducidos ejercieron una presión sobre los precios internos. Con frecuencia, esta baja se acentuaba como consecuencia de las políticas agrícolas nacionales.

Este efecto desincentivador frecuentemente tuvo como consecuencia la crisis de los campesinos del sector, cuyos ingresos provenían de la agricultura; y aumentó la dependencia de muchos países en desarrollo de las importaciones de productos alimenticios a precios reducidos.

1.2.4.2 Las diferentes posiciones de los países involucrados en el sector agrícola dentro de la Ronda Uruguay del GATT

Los Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y en menor medida el Grupo Cairnes²⁵ fueron los principales interlocutores en el grupo de negociaciones sobre la agricultura establecido en el marco de la Ronda Uruguay.

Los Estados Unidos defendían resueltamente una mayor liberalización del comercio de productos agropecuarios, y deseaban reducir la protección y la ayuda de que disfrutaban los productores de la UE al amparo de la Política Agrícola Común (PAC).

La UE se mostraba mucho menos convencida de las ventajas de una liberalización radical, aunque deseaba llegar a una solución viable, que pudiese consagrarse en el GATT, a fin de reducir al mínimo las fricciones entre la Unión Europea y los Estados Unidos en el futuro.

²⁵ “El Grupo Cairns estaba 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. apoyó firmemente la reducción del proteccionismo y de las medidas de ayuda interna otorgadas a los agricultores de los países desarrollados” Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación Servicio de Apoyo para Políticas Agrarias, <http://www.fao.org/tc/Tca/pubs/TMAP41/41chap1-Sp.htm>, 15 de septiembre de 2006.

En cuanto a los exportadores netos de productos agropecuarios, estos países generalmente compartían el interés por liberalizar en mayor grado el comercio agropecuario.

Al extenso grupo de países en desarrollo importadores netos de alimentos, le preocupaba sobre todo las repercusiones de la Ronda en el precio de sus importaciones de alimentos.




Los países en desarrollo insistieron en la necesidad de recibir un trato especial y diferenciado en las negociaciones. Destacaron la importancia fundamental que tenía la agricultura para su desarrollo, y sostuvieron que las nuevas normas y disciplinas del GATT no debían obstaculizar el crecimiento del sector agrícola mediante la imposición de excesivas limitaciones a las políticas de apoyo gubernamentales.

Este balance terminó en el Acuerdo de Ginebra, en el que los Estados Unidos abandonaron su posición en favor de la opción cero por cero, y se aprobaron una serie de medidas a corto plazo que entrañaban el congelamiento de los niveles imperantes de Ayuda interna, Subvenciones a la exportación y protección de las fronteras.

A pesar de la búsqueda de estos acuerdos, la UE y algunos otros países se mostraron poco dispuestos a aceptar esta solución, quienes se oponían a reducir sustancialmente las subvenciones a sus exportaciones., por lo que el plazo venció sin que se hubiese llegado a un acuerdo.

1.2.4.3 Primeros acuerdos resolutorios en el sector agrícola dentro de la Ronda Uruguay

En 1991 los negociadores finalmente llegaron a un consenso, en virtud del cual los países acordaron hacer concesiones en las esferas siguientes:

-  Acceso de las importaciones
-  Ayuda interna
-  Subvenciones a la exportación

Estas tres esferas terminarían por transformarse en los tres pilares principales del acuerdo final en materia de agricultura. A finales de 1991, el director general del GATT presentó una Propuesta de Acta Final exhaustiva, conocida como la Propuesta Dunkel²⁶, con la esperanza de acelerar la conclusión de la Ronda. La Propuesta cubría el tema agrícola, así como las demás áreas objeto de negociaciones en la Ronda. La Propuesta incluía el primer texto completo sobre la agricultura, en el que se presentaban propuestas cuantitativas en materia de concesiones en cada una de las tres disciplinas principales.

La presión al interior de la UE para reformar la Política Agrícola Común (PAC), fue el elemento que dio a las negociaciones del GATT el impulso necesario. El Plan MacSharry²⁷ para la reforma de la PAC, que se aprobó finalmente en mayo de 1992, incluyó propuestas que acercaban en gran medida la política agrícola de la UE a las metas trazadas en la propuesta del proyecto Dunkel.

La propuesta más importante del Plan MacSharry con respecto al GATT consistió en sustituir un cierto porcentaje del sostenimiento de los precios internos con pagos directos a los productores agrícolas, en compensación por el descenso de los precios de los productos agropecuarios.

Los negociadores de los Estados Unidos y la UE entablaron una serie de negociaciones multilaterales que terminaron en la suscripción de un acuerdo, conocido como el Acuerdo de Blair House²⁸, en noviembre de 1992, y se centró en la introducción de una serie de enmiendas al texto Dunkel, entre ellas:

- La disminución del volumen de las exportaciones, fijada inicialmente en 24 por ciento, pasó a ser de 21 por ciento;

²⁶ El Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay: Repercusiones en los países en desarrollo: Manual de capacitación, <http://www.fao.org/docrep/004/W7814S/W7814S04.htm>, 15 de septiembre de 2006.

²⁷ Idem

²⁸ Los negociadores de los Estados Unidos y la CE entablaron una serie de negociaciones multilaterales que terminaron en la suscripción de un acuerdo, conocido como el Acuerdo de Blair House. La reunión en que se llegó a este acuerdo se celebró en la Blair House, en Washington, en noviembre de 1992, y se centró en la introducción de una serie de enmiendas al texto Dunkel, Depósito de documentos de la FAO, Departamento de Cooperación Técnica <http://www.fao.org/docrep/004/W7814S/W7814S04.htm>, Nov. 10, 2006.

- El período de base utilizado como punto de referencia para la disminución de las subvenciones a la exportación se volvió más flexible, lo que tuvo como consecuencia un aumento inicial del nivel permitido de las subvenciones a la exportación;
- Los pagos directos efectuados en virtud del programa de limitación de la producción, como los previstos en el marco de la reforma de la PAC de la UE, y en las políticas de pagos de compensación y reducción de la superficie destinada a la producción agropecuaria de los Estados Unidos, se exoneraron de los compromisos de reducción de la ayuda interna;
- Los compromisos de reducción de la ayuda interna por producto fueron reemplazados por el compromiso de reducción de la ayuda global al sector agropecuario.

El Acuerdo de Blair House ofreció una salida a la difícil situación en que se hallaba el grupo de negociación sobre la agricultura en diciembre de 1993, cuando la Ronda Uruguay estaba por terminar. Finalmente se logró un consenso sobre la manera en que debía integrarse a la agricultura en el marco del GATT, y sobre los compromisos que ello implicaría.

El Acuerdo sobre la Agricultura se incluyó en el "Acta Final en que se incorporan los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales". Como consecuencia, la agricultura se sometió a las disciplinas del GATT.

En este contexto, los países en vías de desarrollo como el caso de México se vieron obligados a la adhesión de este acuerdo aún cuando las condiciones, después de años de políticas de sustitución de importaciones, no eran favorables para sus productores.

1.3 Comportamiento del sector agropecuario en México.

La problemática de la regulación del comercio exterior a lo largo del tiempo ha sido evidente, debido a que es un sector sumamente sensible a los cambios políticos, económicos y sociales de los países productores.

En cuestión interna, tampoco se han tenido los resultados esperados, por el contrario, durante las dos últimas décadas, el sector agropecuario mexicano experimentó un comportamiento errático, expresado en grandes vaivenes productivos que dieron cuenta de la permanencia de una crisis estructural de largo plazo que anuló las aportaciones positivas del sector hacia el resto de la economía nacional.

A lo largo de este periodo se impulsaron profundas transformaciones en las estrategias de desarrollo para el conjunto de la economía mexicana sin que las mismas pudieran superar las condiciones críticas del campo.

A partir de la crisis petrolera y de endeudamiento externo iniciados a principios de los años ochenta, que agotan las posibilidades del Estado mexicano para garantizar el desarrollo económico interno y hacer frente al mismo tiempo a sus compromisos financieros externos, se inicia una nueva estrategia de desarrollo basada en la desregulación gubernamental, la privatización y transnacionalización de la economía y la apertura comercial.

El modelo del neoliberalismo mexicano, vigente desde 1982, da prioridad a la inserción de nuestra economía al mercado externo, en detrimento del mercado interno, así como al cumplimiento de los compromisos financieros internacionales en lugar del fomento a las actividades productivas internas y al bienestar de la población.²⁹

A pesar de que los tecnócratas neoliberales señalan que el rezago de la agricultura obedece a las ineficiencias de las políticas populistas asociadas al Estado económicamente intervencionista, y aseguran que el mercado y la

²⁹ Emilio Romero Polanco, Evolución de la crisis agropecuaria, <http://www.prd.org.mx/ierd/Coy114/erp1.htm>, julio 17 de 2006.

competencia garantizan una mejor asignación de los recursos productivos, lo que ayudaría a una paulatina modernización económica y reactivación del sector, los hechos evidencian que sus diagnósticos no se han cumplido.³⁰

Hoy se puede constatar que la agricultura sigue en el abandono, al sacrificarla en aras del libre juego de las fuerzas del mercado, de las ventajas competitivas internacionales y de las metas que dan prioridad a los objetivos antiinflacionarios, el superávit fiscal y los equilibrios macroeconómicos.

No obstante, sería un error considerar que el panorama del sector agropecuario no ha experimentado profundos cambios en su dinámica interna y en sus relaciones con el resto de la economía nacional e internacional.

El acelerado proceso de caída de los financiamientos y subsidios gubernamentales y la desincorporación y privatización de empresas y agencias de fomento estatal; un nuevo marco jurídico proclive al fomento de la inversión privada nacional y extranjera; acelerado proceso de apertura comercial; nuevas relaciones entre los productores rurales y entre éstos y otros agentes económicos externos al sector, que han permitido el surgimiento de nuevos esquemas de reorganización tecnológica y empresarial en el agro. Esta dinámica localiza ciertos factores explicativos en el comportamiento económico del sector, para establecer cierta periodicidad esquemática de la evolución de la crisis agropecuaria nacional.

1.3.1 Modelo de desarrollo hacia adentro (1965-1982)

Durante la etapa del modelo de desarrollo "hacia adentro", del intervencionismo económico del Estado, el estancamiento y la crisis del sector no puede ubicarse como un fenómeno generalizado; es ante todo una crisis de la agricultura, y en particular de la campesina y de sus cultivos tradicionales (maíz y frijol). En este periodo, asociado al fenómeno de la agroindustrialización del sector primario, se observa un importante crecimiento de cultivos (oleaginosas, hortícolas, tropicales). El principal saldo negativo está

³⁰ Emilio Romero Polanco, Evolución de la crisis agropecuaria, <http://www.prd.org.mx/ierd/Coy114/erp1.htm>, julio 17 de 2006.

dado por la disminución de las tierras de temporal dedicadas a la producción de granos básicos y el surgimiento de déficit en la oferta agrícola que pone en entredicho la autosuficiencia alimentaria y obliga a nuestro país a importar alimentos.³¹

1.3.2 Período de Miguel de la Madrid (1982-1988)

Es importante recordar que durante este periodo México se integra al GATT en el sexenio del presidente Miguel de la Madrid, por lo que se obliga a cumplir los compromisos de arancelización establecidos en este Acuerdo y eliminar prácticas proteccionistas. En el contexto de la crisis económica y financiera que experimenta la economía mexicana en su conjunto, debido a la caída de los precios del petróleo y el alza de las tasas de interés en que estaba contratada nuestra deuda externa, el sector agropecuario sufre un grave retroceso productivo.³² La brusca reducción de las inversiones, del financiamiento y de la demanda provocada por la crisis y el empobrecimiento de la mayoría de la población están en el trasfondo de lo que distintos especialistas denominan el proceso de "desganaderización" de la agricultura mexicana.

1.3.3 Período de Carlos Salinas y Ernesto Zedillo (1988-2000)

Durante este lapso se observa una continuidad en el estancamiento del sector agropecuario.³³ Además se observa en la orientación antiagrícola de la política económica gubernamental, una clave explicativa del deterioro del sector que da el proceso acelerado y unilateral de la apertura comercial. De hecho, la firma del TLCAN formalizó el previo desmantelamiento del sistema de protección comercial (arancelario y no arancelario) del sector primario nacional.

Así encontramos que, si en 1982 el arancel promedio agropecuario fue de 28% con un máximo de 100%, para 1992 cayó en promedio 8% con 25% como

³¹ Emilio Romero Polanco, Evolución de la crisis agropecuaria, <http://www.prd.org.mx/ierd/Coy114/erp1.htm>, julio 17 de 2006.

³² Emilio Romero Polanco, Evolución de la crisis agropecuaria, <http://www.prd.org.mx/ierd/Coy114/erp1.htm>, julio 17 de 2006.

³³ Evolución de la Crisis Agropecuaria (1965-2000), Emilio Romero Polanco, Maestro en economía e investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, <http://www.prd.org.mx/ierd/Coy114/erp1.htm>, 20 de septiembre de 2006.

máximo. Si en 1982 todas las importaciones agroalimentarias requerían permisos previos para efectuarse, diez años después prácticamente habían desaparecido, salvo para un reducido número de productos. La falta de apoyos financieros, comerciales y técnicos, así como el acelerado proceso de apertura comercial, exponen a la mayoría de productores rurales a una competencia muy desventajosa frente a sus competidores internacionales, situación que amenaza dar al estancamiento del sector un carácter irreversible ante la imposibilidad de sostenerse en el mercado.³⁴

En el contexto de la economía globalizada, el futuro del campo mexicano está en entredicho, salvo para pocos productores, cultivos y regiones que han demostrado capacidad de reestructurarse productiva y comercialmente y de competir exitosamente tanto en el mercado local e internacional.

1.3.4 La administración de Vicente Fox (2000-2006)

Con la política nacional agropecuaria y pesquera establecida en esta administración se emprendieron acciones de fondo que han venido aportando soluciones a la añeja y profunda problemática del sector. Las acciones realizadas han permitido a la sociedad rural avanzar en la transición de un esquema basado en el autoconsumo y el proteccionismo, a una economía agropecuaria y pesquera moderna y competitiva. Hoy, la producción agropecuaria empieza a responder a una demanda cambiante que se va especializando. Cada vez más productores están concientes de ello y trabajan para estar a la altura de las expectativas de un mercado exigente, tanto nacional como de exportación.³⁵

³⁴ Evolución de la Crisis Agropecuaria (1965-2000), Emilio Romero Polanco, Maestro en economía e investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, <http://www.prd.org.mx/ierd/Coy114/erp1.htm>, 20 de septiembre de 2006.

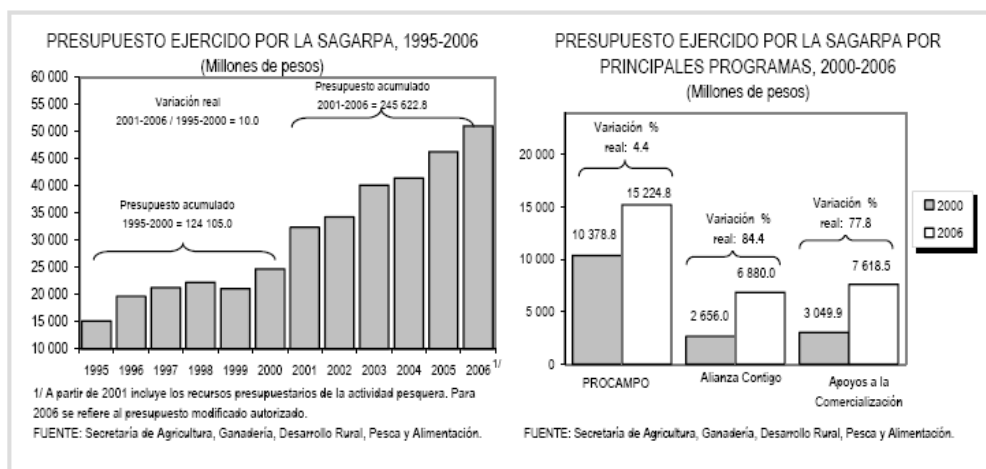
³⁵ VI Informe de Gobierno, diciembre 1 de 2006, <http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/>, diciembre 20 de 2006.

Principales logros de la administración de Vicente Fox

Mayor presupuesto

El presupuesto ejercido por la SAGARPA durante la pasada administración (2001-2006) acumuló un monto de 245,622.8 millones de pesos, que comparados con los 124,105 millones de pesos ejercidos en el sexenio 1995-2000, representan un incremento de 10 por ciento en términos reales.³⁶

Gráfica 1. Presupuesto ejercido por la SAGARPA 1995-2006



Como podemos observar en la gráfica anterior, el presupuesto que el gobierno federal ejerció en Sector Agropecuario durante el sexenio del presidente Fox fue en aumento, lo cual se traduce en mayor apoyo al campo.

Mejoramiento del status sanitario

La alta calidad e inocuidad de los productos agropecuarios mexicanos han permitido su acceso a los mercados internacionales. México ocupa los primeros lugares a nivel mundial en la exportación de aguacate, mango, espárrago, uva, calabaza, cebolla, garbanzo, papaya, sandía, pepino,

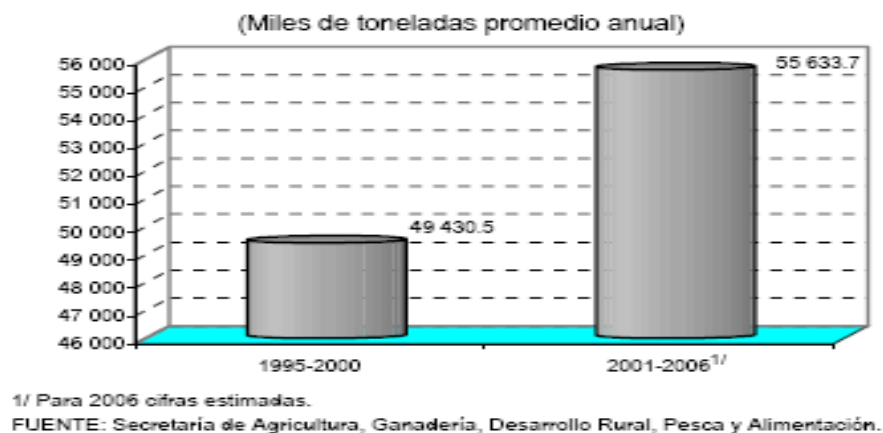
³⁶ VI Informe de Gobierno, diciembre 1 de 2006, <http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/>, diciembre 20 de 2006.

pimiento, tomate, berenjena, nuez y melón, entre otros, debido a la prioridad que se ha otorgado al mejoramiento del status sanitario del país.³⁷

Las campañas fitozoosanitarias junto con el control de la movilización nacional han permitido reducir y erradicar plagas y enfermedades para poder colocar nuestros productos en nuevos mercados internacionales.

La eliminación de barreras fitosanitarias ha permitido la exportación de aguacate, higo, rambután, mangos, pitaya, coco, durazno, granada roja, piña, espárragos, trigo, uva de mesa y papa a países como Estados Unidos, Costa Rica, España, Sudáfrica, Canadá, Chile, Singapur, Guatemala, Perú, China, Nueva Zelanda y Japón, entre otros.³⁸

Gráfica 2. Producción nacional de granos, oleaginosas, frutas y hortalizas



Como podemos observar en la gráfica, la producción agrícola en México se incrementó en un 12.6% con relación al sexenio anterior con lo que podemos analizar que el incremento en el apoyo al campo ha tenido resultados exitosos.³⁹

³⁷ VI Informe de Gobierno, diciembre 1 de 2006, <http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/>, diciembre 20 de 2006.

³⁸ VI Informe de Gobierno, diciembre 1 de 2006, <http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/>, diciembre 20 de 2006.

³⁹ VI Informe de Gobierno, diciembre 1 de 2006, <http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/>, diciembre 20 de 2006.

Oportunidades de mejora

Dentro de las perspectivas de oportunidad de desarrollo de México en el Sector agrícola se pueden analizar las siguientes:

- Se debe contemplar el consumo interno para disminuir la malnutrición y la pauperización creciente de las sociedades rurales y al mismo tiempo preocuparse por la competitividad en los mercados de exportación;
- Se considera importante atender al desarrollo local y a la organización territorial de las actividades rurales y al mismo tiempo se deben articular las iniciativas locales y territoriales con otros espacios sociales, económicos y políticos.
- Es necesario atender los nuevos desafíos medioambientales y la exigencia de nuevas normas internacionales de calidad, y al mismo tiempo diseñar estrategias de capacitación de los productores y de valorización de los recursos locales (productos, saber hacer, empresas, instituciones) para favorecer procesos de innovación que respondan a las nuevas exigencias...“es en la cancha local donde se juegan los desafíos globales”
- se requieren diseñar estrategias que permitan aprovechar las ventajas de la globalización y atenuar las desventajas, dados los incrementos en los intercambios comerciales, la creciente presencia de empresas transnacionales tanto en la producción de alimentos como en su distribución y la participación restringida del Estado. ⁴⁰

⁴⁰ VI Informe de Gobierno, diciembre 1 de 2006, <http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/>, diciembre 20 de 2006.

1.3.5 Principales productos agroalimentarios mexicanos exportados

En el contexto señalado, se cuenta con casos exitosos de productos agroalimentarios mexicanos que han logrado traspasar la frontera mexicana y colocarse en los mercados globalizados. De acuerdo con la (SAGRPA) los principales productos agroalimentarios mexicanos exportados son los siguientes:

Cuadro 2. Principales productos agropecuarios de exportación

| PRODUCTO | ESTADO | PRODUCTO | ESTADO |
|-----------------|---|------------------|---|
| Aceituna | Sinaloa, sonora, Ags, DF, Jalisco, Michoacán | Jitomate | Sinaloa, BCN, BCS, Sonora, Campeche, Gro |
| Aguacate | Michoacán, Gto, Edomex, Jalisco | L. Italiana | Tamaulipas y Veracruz |
| Ajos | Michoacán, Gto, Edomex, Jalisco | L. persa | Sonora, Tabasco, Veracruz, Colima, DF, Jalisco |
| Alcachofa | Guanajuato | Lechuga | GRO, Gro, BCN |
| Apio | Gto, Sonora, Gro, Ags, Puebla | L. Mexicano | Jalisco, Colima, Michoacán, Veracruz, Chiapas |
| Avicola | DGO, Gto, Sinaloa, Puebla, Jalisco, CHIH, DF | Litchi | Veracruz, |
| Berenjenas | Sinaloa | M. verde | Sonora, Nayarit, Jalisco, Colima, Coahuila, Tamps |
| Betabel | BCN, Jalisco, Puebla, Gto | Mandarina | NUEVO LEON |
| Bovino | Sonora, Chihuahua, Nvo leon, BCN, Durango | Mango | Sinaloa, Nayarit, Michoacán, Oaxaca, NVO Leon |
| Brocoli | Gto, Jalisco, Puebla, Michoacán, Sonora, Ags | Melon Cantaloupe | Yucatan, Sonora, Colima, Veracruz, Tamaulipas |
| Café | Chiapas, Veracruz, DF, GRO, Oaxaca, Colima | Naranja | Sonora, Colima, Veracruz, Tabasco, DF, Jalisco |
| Café orgánico | Veracruz, Chiapas, Oaxaca | Nopal | Puebla, Nvo leon, Ags, DF, Tlaxcala |
| Calabacita | Sinaloa, BCN, Yucatan, Sonora, Puebla, Gto, DF | Nuez | Chihuahua, DF, Sonora, Durango, Coahuila |
| Calabaza | Sinaloa | Okra | DF, Yucatan |
| Carambolo | Colima | Platano dominico | Nayarit, Chiapas, Puebla, Jalisco |
| Cebolla | Puebla, Jalisco, SLP, Gto, Michoacán, Sonora, Tamaulipas, | Platano macho | Jalisco, Nayarit, Chiapas, Puebla, Colima |
| Cebollin | BCN, BCS, Puebla y Sonora | Papaya | Michoacán, Veracruz, Camp, Nvo leon, Jalisco, Colima, DF |
| Chayote | Veracruz, Jalisco, Chiapas, Puebla | Pepinillo | Guanajuato |
| Chicharo | Gto y Sonora | Pepino | Sinaloa, Veracruz, BCN, Campeche, Nayarit, Yucatan, Tamps |
| Chile seco | BCN, Queretaro | Perejil | Gto, Sonora y Coahuila |
| Cilantro | Puebla, BCN, Gto, Sonora, Nvo leon, DF, Coahuila. | Picante | Sinaloa y BCS, Sonora, Ags, Michoacán, Tamaulipas, Dgo |
| Ciruela | Michoacán | Pimiento morron | Sinaloa, BCN, Campeche, Gto, Tamaulipas, Jalisco |
| Coco | Colima, Jalisco, Michoacán, Nvo leon, Guerrero | Pina | Yabasco, Veracruz, Nvo leon, Oaxaca, Jalisco |
| C. Organico | Michoacán | Pitahaya | Yucatan |
| Col | Gro, Coahuila, Nv leon, Puebla, Sonora, Tlax | Platano | Tabasco, Colima, Jalisco, Michoacán, Chiapas |
| Col bruselas | BCN, Guanajuato | Poblano | Nvo leon, Gto, Durango, Sinaloa, Queretaro |
| Coliflor | Gto, Ags, BCN, Puebla, Tlaxcala, Michoacán | Porcino | Sonora, Nvo leon, Yucatan, Sinaloa |
| Datil | BCN | Poro | Gto, BCN, Sonora |
| Durazno | Ags, DF, Jalisco, Sonora, Michoacán | Quelite | Puebla y Sonora |
| Ejote | Sinaloa, BCN, DF, Nvo leon | Rabano | BCN, Puebla, Gro, Sonora |
| Elote | Nuevo leon | Rapini | Sonora |
| Esparrago | Gto, Sonora, BCN, BCS, Coahuila, | Sandia | Sinaloa, Campeche, Yucatan, Sonora, Jalisco, Veracruz, Tamps |
| Espinaca | BCN, Puebla, Gto, Sonora | Tmarindo | Colima y Jalisco |
| Flores | EDOMEX, Chiapas, Jalisco, Puebla, Michoacán | Tangerina | Nvo leon y Veracruz |
| Frambuesa | Jalisco, BCN, Michoacán, Gto | Tomate | Sonora, Nvo leon, DF, Zacatecas, Jalisco, Ags, Sinaloa, Tamps |
| Fruta congelada | Ags, Michoacán, Quintana Roo | Toronja | Sonora, Sinaloa, Veracruz, Tabasco, DF |
| Guanabana | Jalisco | Tuna | Zacatecas, Puebla, Jalisco |
| Guayaba | Jalisco, Michoacán, Ags | Uva pasa | Sonora |
| Habanero | Yucatan, Sinaloa, Jalisco, Campeche | Uva | Sonora, Sinaloa, Jalisco, BCN, DF |
| Jalapeno | Sinaloa, sonora, Ags, DF, Jalisco, Michoacán | Vinos | BCN, Coahuila, Gro |
| Jgo concentrado | Nvo leon, Veracruz, Tmaulipas, Tabasco, Yuc | Zanahoria | Gto, Coahuila, Gro, Pue, Nvo leon, BCN, Sonora, Ags, DF, Tlax |
| Jicama | Nvo leon y Sinaloa | Zarzamora | Michoacán, Jalisco, DF |

Fuente: Directorio de Agroexportadores mexicanos, Consejo Nacional Agropecuario 2005-2006

Como podemos observar en el cuadro 2, México produce y exporta diversos productos agrícolas en las diferentes regiones económicas del país, por lo que su potencial exportador permite competir en mercados internacionales.

CAPITULO II.- EL JUGO DE MANZANA

2.1 La manzana como insumo principal

Para realizar un mejor análisis del potencial exportador del jugo de manzana, es necesario realizar un breve análisis de su principal insumo, la manzana. De este producto podemos mencionar una gran cantidad de características, es una gran fuente de vitamina C, contiene fibra, antioxidantes, guercetina, ácido eláxico, ácido cafeico, potasio, fósforo, calcio, hierro, vitamina A, B1, B2, B6, vitamina E, ácido fólico y niacina. tiene un bajo contenido de proteínas, grasas y sodio, ayuda contra el estreñimiento por su fibra y contra la diarrea si se ralla y deja oxidar, ya que la pectina se hace presente, limpia los dientes al comerla a mordidas, y fortalece las encías, son ricas en flavonoides y polifenoles, éstos reducen el proceso natural de oxidación, que puede causar daños en los tejidos, cáncer, problemas cardiovasculares y cataratas. El consumir diariamente 1 manzana ayuda al buen funcionamiento del pulmón en personas de edad, además tiene efectos favorables en la presión arterial, tiene grandes beneficios en personas con cataratas y un sin fin de beneficios más para la salud.⁴¹

2.1.1 Antecedentes.

La manzana está considerada dentro de los frutos más antiguos del mundo, sobre su posible origen, algunas investigaciones indican que su consumo data de la edad de piedra en la zona centro de Europa, lo que hoy se conoce como Austria y Suiza. A partir de entonces, la manzana se dispersó a todo el mundo gracias a la enorme adaptabilidad que tienen sus variedades a los diversos ecosistemas; de tal forma que hoy encontramos a China como su principal productor.⁴²

Con la colonización, se introdujeron variedades diversas de especies frutícolas de otras latitudes, que afortunadamente lograron adaptarse debido a la gama de condiciones climáticas que prevalecen en nuestro continente, siendo la

⁴¹ Para que estés bien, <http://www.paraqueestebesbien.com.mx/sintomas/nutricion/fruta12.htm>, 5 de enero de 2007.

⁴² <http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/027/ca027.pdf>, Revista claridades Agropecuarias editada por la SAGARPA, 25 de julio de 2006.

manzana un ejemplo claro de este proceso. De acuerdo a la forma de consumo se pueden distinguir tres grupos: manzanas para mesa, para cocinar, y para la agroindustria (sidra, jugos y deshidratada).

2.1.2 Principales variedades

En el aspecto de producción comercial, las variedades que mayormente destacan son:



Golden Delicious, fruto no muy resistente a la manipulación; de cáscara color amarillo intenso en plena maduración. Su pulpa es de color blanca cremosa, compacta, succulenta, bastante dulce, ácida y medianamente aromática. Su cosecha se lleva a cabo entre los meses de agosto a octubre.



Red Delicious, su tamaño es variable, de grande a muy grande. Cáscara delgada, lisa y brillante; de color verde estriado de amarillo y rojo. Su pulpa es blanca y verdosa, fina, fundente, azucarada, agridulce, jugosa y perfumada. Su época de cosecha es en los meses de septiembre a noviembre



Rome Beauty, fruto grueso de forma esferoidal, su cáscara es bastante gruesa, amarilla verdosa, la pulpa es blanca o blanca crema, no muy compacta, poco o medianamente succulenta, poco dulce, poco ácida, poco aromática, de mediana a escasa característica gustativa



Dorset Golden, fruto grueso a muy grueso, de alta resistencia a la manipulación. Su cáscara es gruesa, verdosa, coloreada de rojo, mientras que su pulpa es blanca cremosa, muy compacta y poco succulenta, dulce, medianamente a poco ácida, poco aromática, de mediana característica gustativa⁴³

Fuente: Programa Estratégico de Necesidades de Investigación y Transferencia Tecnológica

⁴³ Programa Estratégico de Necesidades de Investigación y Transferencia Tecnológica, La Manzana, <http://www.snitt.org.mx/pdfs/demanda/manzana.pdf>, 29 de julio de 2006.

2.1.3 La producción de manzana.

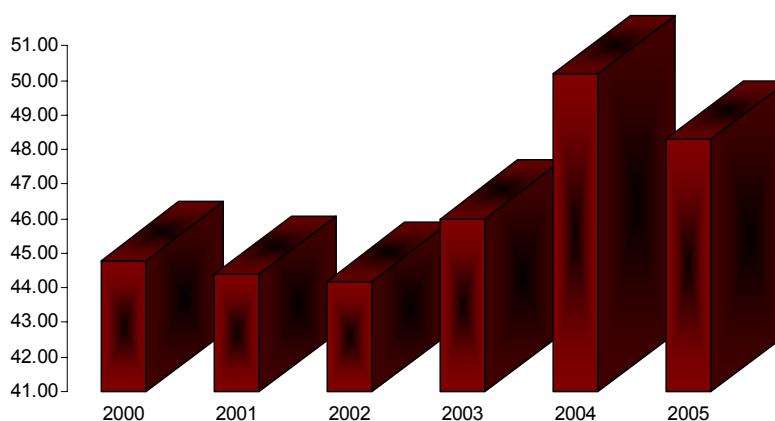
Dentro de los frutos que se producen y consumen a nivel mundial, la manzana es sin duda una de las de mayor importancia, ya que se comercializan importantes volúmenes de esta fruta año con año. Si bien es cierto que este producto es considerado originario de Europa, su cultivo se ha esparcido hacia los demás continentes, pero es importante resaltar que la mayor parte de las variedades que se conocen son originarias de los Estados Unidos de América.

2.1.3.1 La producción mundial de manzana.

La producción mundial de manzana en el periodo 2000 a 2005 ha registrado un comportamiento mixto, con un valor promedio por arriba de los 46.3 millones de toneladas. El mayor volumen de producción se registró en el año 2004, cuando se alcanzaron los 50.2 millones de toneladas.⁴⁴

Gráfica 3. Producción mundial de manzana

(miles de toneladas)



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO⁴⁵

⁴⁴ Promedio por país 2000 – 2005, <http://www.fao.org/es/ess/toptrade/trade.asp?disp=countrybycomm&dir=imp&resource=515&year=2004>, 15 de julio de 2006.

⁴⁵ <http://www.fao.org/es/ess/toptrade/trade.asp?disp=countrybycomm&dir=imp&resource=515&year=2004>, 15 de julio de 2006.

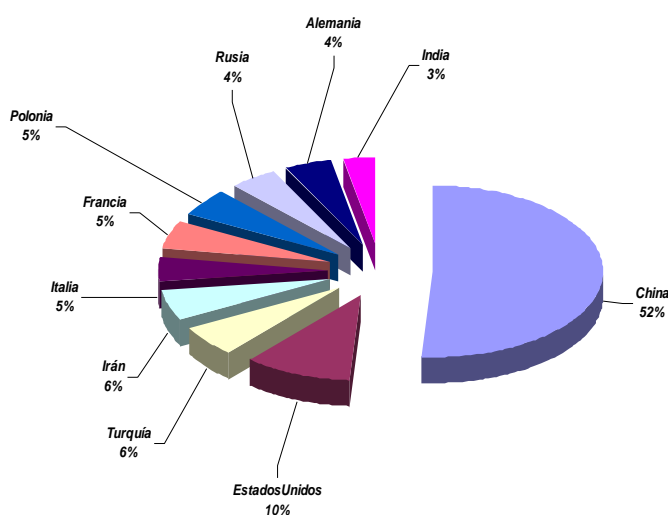
**Cuadro 3. Producción Mundial de Manzana
Promedio por país 2000-2005**

| País | Tonelada Métrica |
|----------------|---------------------|
| China | 21,583,931.67 |
| Estados Unidos | 4,299,077.67 |
| Turquía | 2,383,333.33 |
| Irán | 2,338,169.00 |
| Italia | 2,061,605.33 |
| Francia | 2,243,825.67 |
| Polonia | 2,175,183.50 |
| Rusia | 1,865,333.33 |
| Alemania | 1,859,483.33 |
| India | 1,308,333.33 |
| Otros | 4,199,869.34 |
| Total | 46,318,145.5 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO

El cuadro anterior nos muestra a China como el principal productor de manzana. Este dato es de suma importancia para esta investigación debido a la cercanía que China tiene con el país destino de nuestro producto, Japón.

**Gráfica 4 Principales productores de manzana
Promedio 2000-2006**



Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO⁴⁶

⁴⁶<http://www.fao.org/es/ess/toptrade/trade.asp?disp=countrybycomm&dir=imp&resource=515&year=2004>, 15 de octubre de 2006.

Como se observa en la gráfica 4, el porcentaje de producción de Manzana en China, es de 52%, también tenemos a los Estados Unidos con el 10% de la producción, seguido por Turquía e Irán. Los países europeos Italia, Francia, Polonia, Rusia y Alemania también se hacen presentes con el 24% de la producción.⁴⁷

Argentina, Chile y Brasil son los principales productores en América Latina, sin embargo, su producción no es significativa por lo que no aparecen en la gráfica.

2.1.3.2 La manzana en México, Producción

La manzana ocupa en nuestro país un lugar importante, se coloca en la sexta posición en producción con el 4.2% del volumen total de los productos frutícolas, esta dentro de las frutas más consumidas con 6.5 kg por persona al año y tiene el primer lugar en las importaciones de este rubro.⁴⁸

En nuestro país, la manzana fue introducida con la colonización, a principios del siglo XVII, y actualmente ocupa un lugar importante en relación a los cultivos llamados Perennes, dentro de los cuales de acuerdo a datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) la manzana ha tenido un alto crecimiento en los últimos 5 años con un crecimiento promedio de 3.22%.⁴⁹

⁴⁷<http://www.fao.org/es/ess/toptrade/trade.asp?disp=countrybycomm&dir=imp&resource=515&year=2004>, 15 de julio de 2006

⁴⁸ Abriendo surcos, Programa de coberturas de precios de productos agrícolas, <http://www.infoasercas.gob.mx/claridades/revistas/027/ca027.pdf> 25 de julio de 2006.

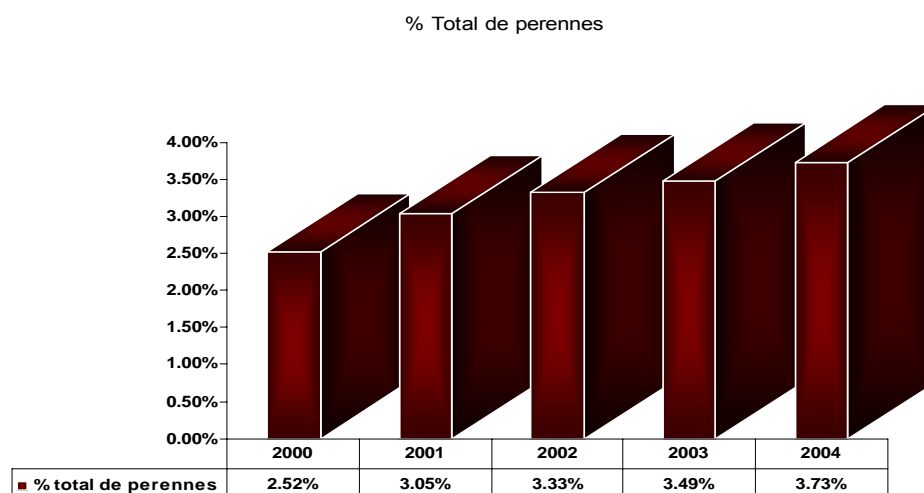
⁴⁹ Abriendo surcos, Programa de coberturas de precios de productos agrícolas, <http://www.infoasercas.gob.mx/claridades/revistas/027/ca027.pdf> 25 de julio de 2006.

Cuadro 4. Participación de la manzana en los cultivos Perennes 2000-2004

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Manzana | 337,974.44 | 442,678.72 | 479,612.96 | 495,216.77 | 572,905.70 |
| T O T A L : | 13,402,833.59 | 14,525,783.18 | 14,393,078.75 | 14,193,867.92 | 15,344,423.02 |
| Porcentaje | 2.52% | 3.05% | 3.33% | 3.49% | 3.73% |

Fuente: Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la SAGARPA⁵⁰

Grafica 5. Crecimiento de la participación de la manzana 2000-2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la SAGARPA⁵¹

La gráfica 5 nos muestra el incremento en la relevancia que la manzana tiene con respecto a los cultivos perennes con un crecimiento del 67% en el 2004 respecto al año 2000.

Cuadro 5. Volumen de producción de Manzana en México por Estado

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2000 - 2004 |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------|
| Nacional | 337,974 | 442,679 | 479,613 | 495,217 | 572,906 | 465,677.72 |
| CHIHUAHUA | 195,988 | 288,298 | 301,741 | 350,242 | 388,484 | 304,950.65 |
| COAHUILA | 13,481 | 40,020 | 55,082 | 8,341 | 63,704 | 36,125.64 |
| DURANGO | 37,743 | 25,137 | 38,578 | 52,015 | 37,122 | 38,119.01 |
| PUEBLA | 31,176 | 34,306 | 30,273 | 35,592 | 34,827 | 33,234.78 |

⁵⁰ <http://w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihhtml/OpenDoc?DocInstanceID=0000010fc624b0a4-0000-0426-0a0b0236&ciclo=3&DocUUID=0000010f53bb0965-0000-0bf3-0a0b0236&DocVersion=1&autologin=yes&pass=sispro&cultivo=20600>, 15 de octubre de 2006

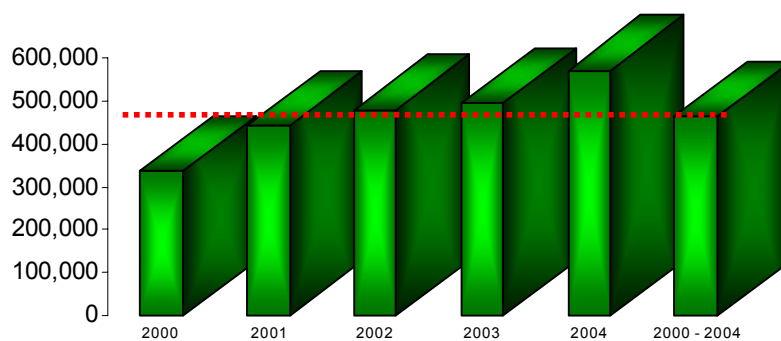
⁵¹ <http://w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihhtml/OpenDoc?DocInstanceID=0000010fc624b0a4-0000-0426-0a0b0236&ciclo=3&DocUUID=0000010f53bb0965-0000-0bf3-0a0b0236&DocVersion=1&autologin=yes&pass=sispro&cultivo=20600>, 15 de octubre de 2006.

| | | | | | | |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|
| OTROS | 20,070 | 18,052 | 15,545 | 18,674 | 14,215 | 17,311.03 |
| NUEVO LEON | 13,542 | 10,369 | 10,470 | 3,787 | 11,059 | 9,845.39 |
| OAXACA | 8,366 | 7,402 | 8,107 | 8,339 | 7,441 | 7,931.00 |
| HIDALGO | 5,205 | 5,039 | 5,725 | 5,622 | 5,367 | 5,391.40 |
| ZACATECAS | 4,549 | 7,147 | 7,558 | 7,958 | 5,222 | 6,486.93 |
| CHIAPAS | 4,189 | 4,383 | 4,175 | 2,918 | 2,819 | 3,696.95 |
| QUERETARO | 3,110 | 1,965 | 1,843 | 1,074 | 2,041 | 2,006.60 |
| TLAXCALA | 355 | 363 | 326 | 454 | 387 | 377.01 |
| DISTRITO FEDERAL | 200 | 196 | 191 | 202 | 214 | 200.60 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SAGARPA⁵²

En el cuadro 5 observamos a Chihuahua como el principal productor de manzana con más 465 mil toneladas de manzana en el período 2000 al 2004

Gráfica 6. Volumen de producción de manzana en México 2000-2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la SAGARPA⁵⁴

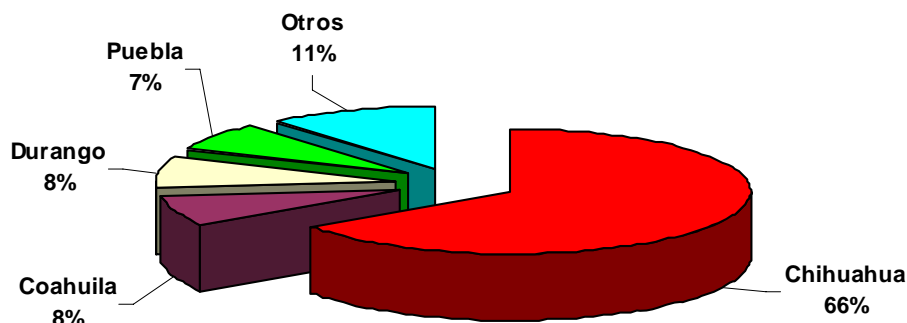
⁵² <http://w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihhtml/OpenDoc?DocInstanceID=0000010fc624b0a4-0000-0426-0a0b0236&ciclo=3&DocUID=0000010f53bb0965-0000-0bf3-0a0b0236&DocVersion=1&autologin=yes&pass=sispro&cultivo=20600>, 15 de octubre de 2006.

⁵³ <http://w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihhtml/OpenDoc?DocInstanceID=0000010fc624b0a4-0000-0426-0a0b0236&ciclo=3&DocUID=0000010f53bb0965-0000-0bf3-0a0b0236&DocVersion=1&autologin=yes&pass=sispro&cultivo=20600>, 15 de septiembre de 2006.

⁵⁴ <http://w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihhtml/OpenDoc?DocInstanceID=0000010fc624b0a4-0000-0426-0a0b0236&ciclo=3&DocUID=0000010f53bb0965-0000-0bf3-0a0b0236&DocVersion=1&autologin=yes&pass=sispro&cultivo=20600>, 15 de septiembre de 2006.

En la gráfica 6 se denota, el incremento de la producción de manzana por año, teniendo como promedio en el período 2000-2004 casi 500 mil toneladas de manzana

Gráfica 7. Producción de manzana, participación por estado 2000-2004



Fuente: Elaboración propia con datos de la SAGARPA ⁵⁵

Para el 2006, la producción de manzana se realiza principalmente en 12 Estados de nuestra nación; sin embargo, solamente 5 concentran más del 90% de la siembra y cosecha. ⁵⁶ En el Estado de Chihuahua incluso, la manzana es considerada como símbolo del estado, y elaboran gran cantidad de figuras en diferentes materiales como souvenir para los visitantes a esta entidad.

Cuadro 6. Avance de la cosecha de manzana enero-sept 2006

| Estado | Superficie Sembrada (HA) | Superficie cosechada (HA) | Producción obtenida (TO) |
|------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|
| Chihuahua | 26,391.00 | 11,192.00 | 183,902.00 |
| Coahuila | 7,311.00 | 7,305.00 | 57,675.00 |
| Durango | 10,298.00 | 9,281.00 | 44,861.00 |
| Puebla | 7,197.00 | 6,225.00 | 27,012.00 |
| Nuevo León | 1,978.00 | 1,810.00 | 9,342.00 |
| Oaxaca | 1,719.00 | 1,180.00 | 4,315.00 |

⁵⁵ <http://w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihtml/OpenDoc?DocInstanceID=0000010fc624b0a4-0000-0426-0a0b0236&ciclo=3&DocUUID=0000010f53bb0965-0000-0bf3-0a0b0236&DocVersion=1&autologin=yes&pass=sispro&cultivo=20600>, 15 de septiembre de 2006.

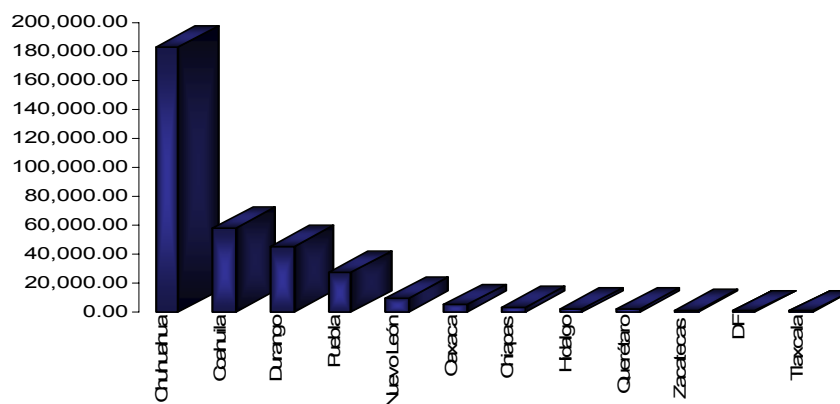
⁵⁶ <http://w2.siap.sagarpa.gob.mx:8080/Brio/ihtml/OpenDoc?DocInstanceID=0000010fc624b0a4-0000-0426-0a0b0236&ciclo=3&DocUUID=0000010f53bb0965-0000-0bf3-0a0b0236&DocVersion=1&autologin=yes&pass=sispro&cultivo=20600>, 15 de septiembre de 2006.

| | | | |
|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Chiapas | 1,263.00 | 1,158.00 | 2,809.00 |
| Hidalgo | 1,222.00 | 548.00 | 2,108.00 |
| Querétaro | 740.00 | 740.00 | 1,575.00 |
| Zacatecas | 1,307.00 | 442.00 | 918.00 |
| DF | 32.00 | 18.00 | 134.00 |
| Tlaxcala | 58.00 | 11.00 | 100.00 |
| Total | 59,516.00 | 39,910.00 | 334,751.00 |

Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP de la SAGARPA

Chihuahua ocupa el primer lugar como productor de manzana en México, con 26,391 hectáreas de superficie cultivada. Este estado junto con Durango, Coahuila y Puebla representan el 86% de la superficie cultivada del país, Así mismo, estos cuatro estados representan el 85.2% de la superficie cosechada y el 93.6% de la producción total del país.

Gráfica 8. Producción de manzana en toneladas



Fuente: Elaboración propia con datos del SIAP de la SAGARPA

2.1.3.2.1 La manzana en México, Consumo

El consumo de la manzana en nuestro país es principalmente como fruto fresco. Se considera que del total de la producción, entre el 70% y 75%, se consume de forma natural mientras que el restante 30% al 25% es para uso industrial.⁵⁷

⁵⁷ El campo en noticias, <http://exposiciongelmanenpuebla.gob.mx/pano/pano2003/p342003.htm>, 15 de diciembre, 2006

Con respecto al uso industrial, encontramos un número de productos que se derivan de la manzana y que sirven de base a otras industrias como la elaboración de jugos, la refresquera o bien la elaboración de alimentos azucarados. En tal caso, podemos enumerar los derivados de la siguiente manera:

- ☒ Obtención de ácido málico, empleado en la industria farmacéutica y en la alimentación como sustituto del ácido cítrico.
- ☒ Producción de jugos concentrados y congelados para la elaboración doméstica de bebidas refrescantes de origen natural al adicionarles agua.
- ☒ Elaboración de pastas de manzana, mermeladas y productos azucarados para uso en hornos de microondas.
- ☒ Fabricación de vinos y aguardientes.

2.1.4 Proceso productivo del jugo de manzana.

Los jugos que se obtienen con los equipos tradicionales indudablemente que son de buena calidad y pureza. Las pruebas experimentales para concentrar jugos de frutas, aplicando el método de Osmosis Inversa⁵⁸ ó Hiperfiltración, son llevadas a cabo en laboratorios de investigación, pasando después a plantas piloto, realizando posteriormente pruebas organolépticas y de concentración con buenos resultados.

Los concentrados de los jugos de frutas en general son aprovechados para la preparación de jugos a distintas densidades, siendo utilizados en la dieta alimenticia del hombre. Estos concentrados se han venido obteniendo por evaporación del agua, aplicando calor mediante equipos llamados evaporadores o concentradores.

⁵⁸ El proceso de la ósmosis inversa utiliza una membrana semipermeable para separar y para quitar los sólidos disueltos, los orgánicos, los pirogenitos, la materia coloidal submicro organismos, virus, y bacterias del agua. El proceso se llama ósmosis "reversa" puesto que requiere la presión para forzar el agua pura a través de una membrana, saliendo; las impurezas detrás. La ósmosis reversa es capaz de quitar 95%-99% de los sólidos disueltos totales (TDS) y el 99% de todas las bacterias, así proporcionando un agua segura, pura. <http://www.lennotech.com/espanol/que-es-osmosis-inversa.htm>, 22 de diciembre de 2006.

El proceso productivo del jugo de manzana comúnmente se realiza de acuerdo al siguiente procedimiento:

- 📄 **Recepción y almacenamiento de materia prima.-** Por lo general la manzana es transportada a granel (su consistencia lo permite). Hay que evitar golpear las manzanas ya que fácilmente se estropearían por la zona del golpe si estuviesen almacenadas algunos días. El almacenamiento de la manzana deber hacerse en un lugar fresco de humedad media, de forma que no grave mucho peso sobre el fruto. El almacenamiento no debe prolongarse más de 15 días, en condiciones normales; para el almacenaje se podrá contar con depósitos o silos, o bien estos se pueden suplir por cajas de madera. En caso de ser necesario un mayor tiempo de almacenaje, habría que llevarse a cabo bajo refrigeración y en condiciones de humedad controlada.

- 📄 **Inspección y transporte al área de lavado.-** Transporte de la manzana al área de lavado mediante una banda transportadora. Durante el recorrido de la fruta por la banda transportadora se realiza una inspección visual, desechando las manzanas que no llenan los requisitos para su industrialización (que estén sobre maduras, golpeadas o que tengan algún otro defecto).

- 📄 **Lavado.-** La banda lleva a la manzana a la primera operación de lavado, a un tanque con agua que está recibiendo chorros de agua a presión desde diferentes ángulos. Este lavado es importante para eliminar agentes extraños y otros de microorganismos.

- 📄 **Cepillado.-** Un transportador pasa la fruta a la segunda sección de lavado, donde se pasa sobre un tren de cepillos con regadera de agua sobre ellos, con el objeto de terminar la limpieza de la superficie de la fruta.

- 📄 **Transporte al área de extracción.-** Transporte de la manzana al área de exprimido mediante un transportador helicoidal.

- 📄 **Extracción.-** La manzana es llevada a unos extractores o prensas de gusano helicoidal en forma de conos de bronce con paredes perforadas por donde escurre el jugo. Al ir disminuyendo el volumen de cono, la fruta va siendo comprimida, aplastándola completamente para obtener el jugo de la manzana, la cáscara, hueso y la pulpa salen por el diámetro reducido del cono, pasando a un extractor el cual separa el aceite contenido en ellas. Los aceites esenciales, la pulpa y las cáscaras se utilizan para fabricar esencias, mermeladas y alimento para ganado.


- 📄 **Refinado.-** El jugo obtenido en el extractor se bombea hacia un refinador donde se separa el bagacillo y la semilla que pudo haber arrastrado el jugo. La refinación se puede realizar con una máquina tamizadora.


- 📄 **Clasificación.-** El jugo refinado es impulsado por una bomba hacia un clasificador con el fin de retirar sedimentos finos que no pudieran haber sido separados con anterioridad, los cuales ocasionarían incrustaciones en el equipo posterior.


- 📄 **Inspección de contenidos y control de calidad.-** En esta actividad se verifican los contenidos de azúcar y ácidos del jugo.


- 📄 **Ajuste o corrección.-** El jugo clasificado es impulsado por medio de una bomba al interior de unos tanques de corrección que se utilizan para regular las variaciones de azúcar y ácidos contenidas en el jugo así como para mezclar los conservadores requeridos, siendo los más usuales entre otros benzoato de sodio, sulfito y bisulfito de sodio, así como anhídrido sulfuroso.


- 📄 **Transporte al sistema de aereación.-** Se transporta por medio de una bomba y a través de un enfriador.


-  **Enfriador y deaeración.-** El objeto de que el jugo pase a través de un enfriador es para alimentar dicho jugo al sistema deaerador a una temperatura adecuada. Debido a que todos los jugos extraídos contienen considerables cantidades de aire (el oxígeno del cual reacciona particularmente con el ácido ascórbico del jugo) lo que resulta en una pérdida de vitamina C y en cambios indeseables en el sabor y color. La deaeración significa la extracción más efectiva del aire y demás gases contenidos en los jugos. Esta es una operación muy importante cuando los jugos deben someterse a tratamientos térmicos como la pasteurización, ya que la combinación de aire y calor constituye la condición más adecuada y favorable para la oxidación de los jugos. El mejor método de deaeración es la llevada al vacío, es decir el jugo es admitido en forma de una película dentro de una cámara en la que reina un alto vacío. El jugo frío entra en el deaerador mediante el vacío en la cámara creado y mantenido por una bomba de alto vacío.

-  **Envase.-** Inmediatamente después del proceso de deaeración el producto es envasado automáticamente mediante una máquina envasadora conectada al deaerador. Posteriormente se cierra el envase.


-  **Transporte al área de pasteurización.-** Transporte del producto al proceso de pasteurización.


-  **Pasteurización.-** La pasteurización se realiza por medio de un autoclave donde es introducido el producto. La pasteurización se realiza a altas temperaturas en corto tiempo, estas temperaturas inactivan las enzimas y retienen su acción aún en los tiempos más cortos de residencia.


-  **Transporte al área de enfriamiento.-** El producto se transporta al área de enfriado por medio de una banda transportadora.


-  **Enfriado.-** El producto es llevado al área de enfriado para que éste baje su temperatura a temperatura ambiente para facilitar su manejo y

empaquete final. El enfriado se realiza rociándole agua al producto o sumergiéndolo en ella.

- 
Transporte al área de etiquetado y empaquetado.- El producto se transporta por medio de un montacargas, al área de etiquetado y empaquetado.

- 
Etiquetado y empaquetado.- En esta área el producto es etiquetado (por medio de una etiquetadora) y empacado en cajas de cartón.

- 
Transporte al almacén o producto terminado.- El producto final se transporta por medio de diablos o montacargas al almacén de producto terminado.

- 
Almacenaje del producto terminado.- En este punto el producto terminado es almacenado quedando listo para su distribución⁵⁹.

2.1.5 Producción de jugo de manzana en México

El mercado del jugo en México, presenta un crecimiento sostenido en los últimos años, situación que se refleja en el incremento de la producción a nivel nacional, como se observa en la tabla siguiente:

Cuadro 7. Producción de Jugo de Manzana en México 2000-2004

| Periodo | Volumen (Miles de litros) | Valor (Miles de pesos) |
|---------|---------------------------|-------------------------|
| 2000 | 8,364 | 52,566 |
| 2001 | 9,004 | 58,696 |
| 2002 | 9,716 | 64,835 |
| 2003 | 9,782 | 65,027 |
| 2004 | 10,106 | 72,249 |

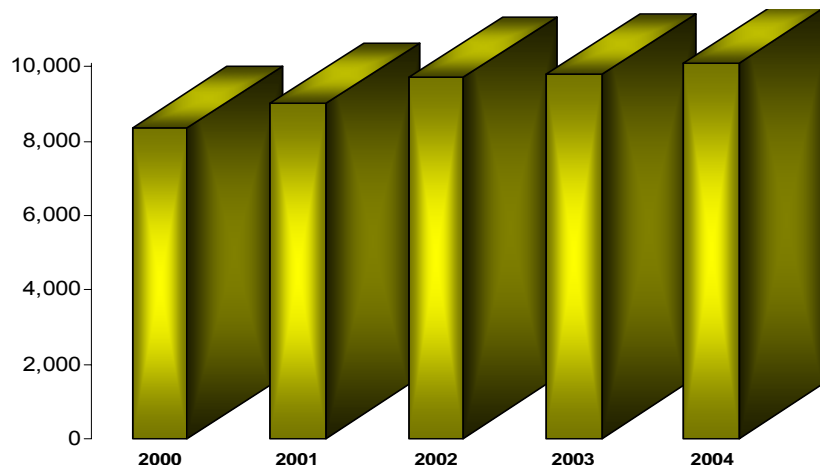
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI⁶⁰

⁵⁹ Guía Empresarial para jugos de frutas y verduras, <http://204.153.24.124/guiasempresariales/guias.asp?s=8&guia=20&giro=1>, agosto 30 de 2006.

⁶⁰ <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieinti.exe/Consultar>, 12 de octubre de 2006

El cuadro 7 nos refleja que el valor en miles de pesos del jugo de manzana ha venido creciendo a tal grado que en el 2004 se tiene una producción en casi 38% con relación al año 2000.

Gráfica 9. Volumen de producción del jugo de manzana en México 2000-2004 (miles de litros)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI ⁶¹

En el gráfico 9 observamos que el incremento en la producción de jugo no ha sido tan significativo como el valor incrementándose solo en 21%

2.1.6 Calidad del jugo de manzana mexicano

De acuerdo a la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) de México, se comercializan en el mercado 13 diferentes marcas de jugo de manzana, de los cuales 12 son mexicanos y uno estadounidense. La labor del estudio es determinar la calidad del producto realizando diversos estudios en el laboratorio y con esto, determinar la calidad de cada uno de ellos. Esta información permite al consumidor del producto tener más y mejores elementos al seleccionar el jugo de manzana entre los que podemos mencionar el precio, la calidad y la marca.

⁶¹ <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>, 12 de octubre de 2006

Las características detectadas se describen en el siguiente cuadro:

Cuadro 8. Análisis del jugo de manzana comercializado en México

| Marca / Procedencia / Presentación | Información comercial | Sólidos disueltos (°Brix) | | Aporte calórico (kcal/240 ml) | Costo por litro (\$) | Evaluación global |
|---|---|---------------------------|------------------|-------------------------------|----------------------|-------------------|
| | | Sólidos totales | Sólidos de fruta | | | |
| Gerber / Mexico / 230 ml Jugo de manzana | Completa | 12.9 | 12.9 | 130 | 39,70 | E |
| Sonrisa gold / Mexico / 1 litro 100% jugo de manzana | Completa | 11.9 | 11.9 | 100 | 15,80 | E |
| Treetop / EU / 2,84 L Jugo de manzana de concentrado | Completa | 12.0 | 12.0 | 114 | 13,65 | E |
| Treetop / Mexico / 1 litro Jugo de manzana de concentrado | Completa | 11.7 | 11.7 | 116 | 15,80 | E |
| Sonrisa / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Completa | 11.7 | 8.3 | 104 | 10,30 | R |
| Florida 7 / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Solo tiene el 15% del contenido de calcio declarado. | 12.2 | 6.9 | 116 | 10,80 | P |
| Jumex / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Se dice "Puro 100% Natural", pero contiene azúcares de origen diferente a la fruta. Contiene menos del 75% de la vitamina C declarada. | 12.4 | 6.4 | 108 | 11,00 | P |
| Saborex / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Completa | 11.6 | 6.1 | 120 | 10,00 | P |
| Minute Maid Forte / Mexico / 1 litro / Jugo de manzana | Completa | 13.5 | 5.7 | 124 | 12,50 | P |
| Herdez / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Ostenta la leyenda "100% Calidad", pero contiene azúcares de origen diferente a la fruta. Resalta el texto "Adicionado con vitamina C", pero contiene menos cantidad que un jugo natural. | 11.5 | 4.4 | 122,5 | 12,75 | P |
| Con-frutta / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Completa | 12.0 | 4.1 | 104 | 8,60 | P |
| Great Value / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Completa | 12.4 | 4.0 | 112 | 9,70 | P |
| CM / Mexico / 1 litro Jugo de manzana | Se dice "Puro 100% Natural", pero contiene azúcares de origen diferente a la fruta. Solo tiene el 28% del contenido de vitamina C declarado. Resalta el texto "Con vitamina C", pero contiene menos cantidad que un jugo natural. | 11.7 | 3.7 | 104 | 9,30 | P |
| Del Valle / Mexico / 1 litro Jugo de manzana de concentrado | Ostenta la leyenda "Confianza 100% Calidad", pero contiene azúcares de origen diferente a la fruta. No sustenta técnicamente la leyenda "Recomendado por la Sociedad Mexicana de Pediatría A.C.".] | 12.2 | 3.5 | 124 | 10,65 | P |

Fuente: El laboratorio PROFECO, jugos envasados ⁶²

Un jugo natural es el resultado de exprimir la fruta eliminando los residuos de la cáscara y semillas. Así, los jugos envasados pueden provenir directamente de la fruta exprimida o bien de concentrados de fruta rehidratados. Las malas noticias son, que varias marcas sustituyen una porción –en algunos casos, una porción importante- de la fruta correspondiente al jugo, por azúcares más baratos (como azúcar de caña o maíz).

Para establecer si un jugo es 100% de fruta, o si fue adicionado con azúcares de origen diferente al de la propia fruta, en cada producto se mide el contenido

⁶² El laboratorio Profeco reporta, jugos envasados, marzo-junio de 2006 www.profeco.gob.mx/revista/pdf/est_06/jugos_env_ago06.pdf

de sólidos solubles de fruta. Este contenido se mide en grados brix⁶³: un jugo con 10 grados brix contiene el 10% de sólidos de la fruta de la que proviene; este porcentaje disminuye cuando al jugo se le agregan azúcares de otro origen.⁶⁴

La normatividad internacional establece que los jugos de naranja, manzana y toronja deben contener al menos el 10% de sólidos de la fruta correspondiente (o sea, 10 grados brix); para el jugo de uva el mínimo es de 16 grados brix. Cabe hacer notar que cualquier jugo que usted prepare, seguramente contendrá más sólidos de fruta que los mínimos aceptados por la norma.⁶⁵

No está de más señalar que varias marcas de jugos utilizan aditivos para dar color o ajustar la acidez (como el ácido cítrico, málico o tartárico), además de antioxidantes como la vitamina C.

Es importante destacar que los productores mexicanos que deseen exportar jugo de manzana a Japón deberán ser singularmente cuidadosos en cumplir con la normatividad aplicable en este país para evitar que el producto sea retornado por falta de calidad, lo cual genera además de pérdidas económicas importantes para la empresa, el desprestigio local y regional de las exportaciones de los productos mexicanos relacionados con el sector.

2.1.7 Estadísticas internacionales del jugo de manzana

En el ámbito internacional, los 10 principales importadores de jugo de manzana en el período 2000-2005 de acuerdo a la International Trade Statistics del Centro de Comercio Internacional de la UNCTAD son los siguientes:

⁶³ Los grados Brix (símbolo °Bx) miden el cociente total de sacarosa disuelta en un líquido. Una solución de 25 °Bx tiene 25 gramos de azúcar (sacarosa) por 100 gramos de líquido o, dicho de otro modo, hay 25 gramos de sacarosa y 75 gramos de agua en los 100 gramos de la solución. Los grados Brix se miden con un sacarímetro, que mide la gravedad específica de un líquido, o, más fácilmente, con un refractómetro, http://es.wikipedia.org/wiki/Grado_Brix, diciembre 22, 2006.

⁶⁴ El laboratorio Profeco reporta, jugos envasados, marzo-junio de 2006
www.profeco.gob.mx/revista/pdf/est_06/jugos_env_ago06.pdf

⁶⁵ El laboratorio Profeco reporta, jugos envasados, marzo-junio de 2006
www.profeco.gob.mx/revista/pdf/est_06/jugos_env_ago06.pdf

Cuadro 9. Importaciones de jugo de manzana

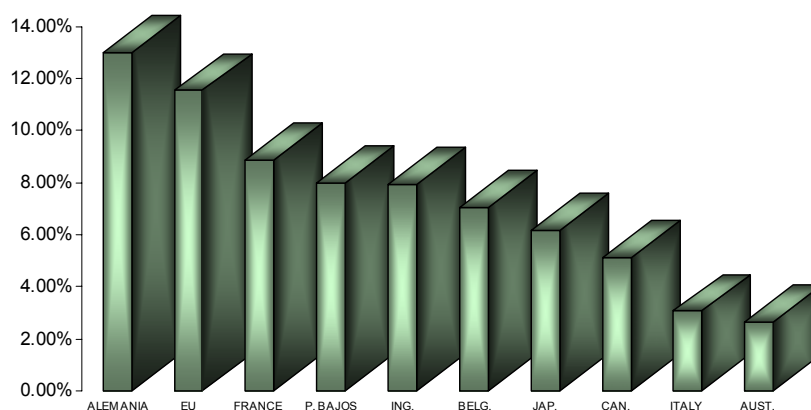
| Imports 2000-2004 | | | | | |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Product group: 059 - FRUIT/VEG JUICES | | | | | |
| Reporter | Value 2000 | Value 2001 | Value 2002 | Value 2003 | Value 2004 |
| | US\$ '000 | US\$ '000 | US\$ '000 | US\$ '000 | US\$ '000 |
| ALEMANIA | 770,088 | 775,989 | 813,268 | 1,059,736 | 1,044,139 |
| ESTADOS UNIDOS | 906,392 | 767,780 | 810,584 | 925,682 | 926,462 |
| FRANCIA | 588,597 | 465,049 | 547,783 | 710,906 | 710,330 |
| HOLANDA | 645,052 | 522,380 | 620,393 | 663,106 | 641,147 |
| INGLATERRA | 380,429 | 366,996 | 437,698 | 580,982 | 637,966 |
| BÉLGICA | 526,171 | 446,842 | 466,764 | 532,074 | 565,364 |
| JAPÓN | 479,565 | 459,387 | 424,985 | 425,169 | 496,368 |
| CANADA | 383,131 | 363,534 | 386,742 | 406,615 | 411,545 |
| ITALIA | 160,117 | 162,364 | 179,427 | 236,849 | 245,481 |
| AUSTRIA | 121,554 | 131,004 | 124,652 | 203,475 | 211,693 |

Fuente: International Trade Statistics del Centro de Comercio Internacional de la UNCTAD ⁶⁶

En estas estadísticas podemos observar como uno de los principales importadores de jugo de manzana es Japón, lo cual abre las expectativas para que México comercialice el jugo de manzana con este país asiático.

Si partimos del supuesto que México cuenta con producción de jugo de manzana de calidad y que Japón importa jugo de manzana, aunado al Acuerdo que recientemente firmamos con este país oriental, podemos deducir que es posible que México provea de este insumo a Japón

Gráfica 10. Porcentaje de importaciones del jugo de manzana por país 2000-2004



Fuente: Elaboración propia con base en la International Trade Statistics del Centro de Comercio Internacional de la UNCTAD ⁶⁷

⁶⁶ http://www.lci.com.mx/itesm_cdmexico/AccesoTM.aspx, noviembre 20 de 2006.

En el gráfico 11 el total de importaciones del jugo de manzana asciende a 8 mil millones de dólares en donde Alemania importa el 13.01% del total, Estados Unidos el 11.54%, Francia el 8.85, Países Bajos el 7.99%, Inglaterra el 7.95%, Bélgica el 7.04%, Japón el 6.19% con 496,368 millones de dólares, Canadá el 5.13%, Italia el 3.06% y Austria el 2.64%⁶⁸ En cuanto a las exportaciones de jugo de manzana, los diez principales exportadores son los siguientes:

Cuadro 10. Exportaciones de jugo de manzana

| Exportaciones 2000-2004 | | | | | |
|-------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Jugo de Manzana | | | | | |
| País | Valor 2000 | Valor 2001 | Valor 2002 | Valor 2003 | Valor 2004 |
| | US\$ '000 | US\$ '000 | US\$ '000 | US\$ '000 | US\$ '000 |
| BRASIL | 1,090,155 | 880,056 | 1,095,997 | 1,249,505 | 1,141,358 |
| ALEMANIA | 524,141 | 541,041 | 542,719 | 647,607 | 713,262 |
| BÉLGICA | 490,484 | 487,023 | 569,500 | 672,996 | 693,581 |
| ESTADOS UNIDOS | 697,607 | 648,661 | 658,120 | 651,038 | 632,167 |
| HOLANDA | 517,755 | 469,079 | 505,153 | 543,069 | 538,324 |
| ESPAÑA | 253,202 | 247,146 | 321,987 | 446,964 | 458,810 |
| ITALIA | 324,062 | 301,950 | 317,315 | 375,064 | 400,516 |
| CHINA | 142,810 | 179,212 | 199,307 | 285,384 | 366,329 |
| POLONIA | 138,273 | 156,646 | 190,296 | 273,088 | 300,966 |
| AUSTRIA | 172,407 | 162,910 | 161,471 | 212,561 | 247,718 |

Fuente: International Trade Statistics del Centro de Comercio Internacional de la UNCTAD⁶⁹

El valor total de las exportaciones de jugo de manzana asciende a más de 7 mil 337 millones de dólares y el país que más exportó jugo de manzana en el 2004 es Brasil con el 15.55%, seguido de Alemania con el 9.72%, Bélgica con el 9.45%, Estados Unidos con el 8.62%. Países bajos 7.34%, España el 6.25%, Italia el 5.46%, China el 4.99%, Polonia el 4.10% y Austria el 3.38%.⁷⁰

Es importante observar que las exportaciones brasileñas como un importante competidor de continente, cayeron en el 2004 con respecto al 2003, ya que de \$1,249,500 del 2003, ene. 2004 únicamente exportó \$1,141,358.⁷¹

Gráfica 11. Exportaciones de jugo de manzana 2000-2004 por país

⁶⁷ <http://w>

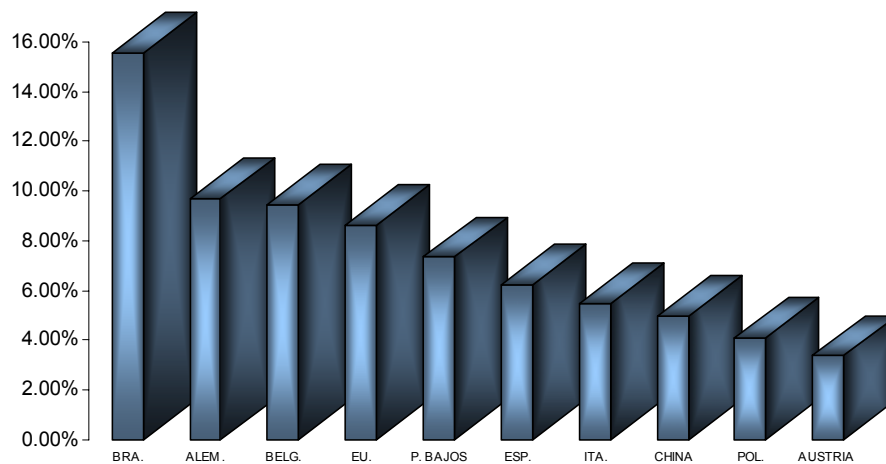
⁶⁸ http://www.lci.com.mx/itesm_cdmexico/ AccesoTM.aspx, noviembre 20 de 2006.

⁶⁹ http://www.lci.com.mx/itesm_cdmexico/ AccesoTM.aspx, noviembre 20 de 2006.

⁷⁰ http://www.lci.com.mx/itesm_cdmexico/ AccesoTM.aspx, noviembre 20 de 2006.

⁷¹ http://www.lci.com.mx/itesm_cdmexico/ AccesoTM.aspx, noviembre 20 de 2006.

Exportaciones de jugo de manzana 2000-2004 por país



Fuente: Elaboración propia con base en la International Trade Statistics del Centro de Comercio Internacional de la UNCTAD ⁷²

Brasil (país latinoamericano) es el principal exportador de jugo de manzana, y China es el octavo.

China es un país muy cercano a Japón por lo que tiene ventaja en ese rubro, sin embargo, México tiene ventaja sobre ambos debido al AAEMJ que firmamos el cual nos da tanto ventajas arancelarias como certidumbre jurídica.

⁷² http://www.lci.com.mx/itesm_cdmexico/AccesoTM.aspx, noviembre 20 de 2006.

CAPÍTULO III EL MERCADO JAPONÉS

3.1 Japón, el milagro económico

Después de perder la Segunda Guerra Mundial, quedar devastados al recibir 2 bombas nucleares en las ciudades de Hiroshima y Nagasaki, Japón vivió grandes problemáticas internas. A pesar de estas situaciones, la cultura practicada por los japoneses les permitió en menos de medio siglo convertirse en una potencia económica mundial.

Mapa 1. Japón



Fuente:

3.1.1 Geografía

El archipiélago japonés está situado frente a la costa oriental del continente asiático, forma un estrecho arco de 3,800 Km. de longitud, extendiéndose desde el paralelo 20+ 25' al 45+ 33' de latitud norte. La superficie total de Japón es de 377,815 Km. cuadrados, ligera mente superior a la del Reino Unido, pero sólo una novena parte de la extensión de la India y veinticinco veces menor que la de los Estados Unidos, lo que representa menos de un 0,3 % de la superficie total de la tierra.⁷³

El archipiélago está formado por cuatro islas principales: Honshu, Hokkaido, Kyushu y Shikoku (de mayor a menor), una serie de cadenas de islas y unas 3,900 islas menores. Honshu representa, más o menos, el 60 % de la superficie total.⁷⁴

⁷³ <http://www.monografias.com/trabajos13/japoayer/japoayer.shtml>, 18 de octubre de 2006.

⁷⁴ <http://www.monografias.com/trabajos13/japoayer/japoayer.shtml>, 18 de octubre de 2006.

Las islas japonesas forman parte de la gran cadena de montañas que se extienden desde el Sudeste asiático hasta Alaska. Por un lado, ésto ha dotado a Japón de una costa alargada y rocosa con muchos puertos pequeños pero excelentes. Por otro lado, se han formado gran cantidad de zonas montañosas con numerosos valles, ríos que fluyen velozmente y lagos de aguas cristalinas. Las montañas constituyen el 71% de la superficie total de Japón, según un estudio adelantado en 1972, por el Instituto de Estudios Geográficos del Ministerio de la construcción.⁷⁵

Como podemos observar en la geografía de Japón, su territorio es muy reducido por lo que no cuentan con grandes áreas de cultivo, por tal motivo, la producción interna de los frutos que se producen, la utilizan para consumo interno, por lo que lo que el déficit lo tienen que importar.

3.1.2 Economía

La economía de Japón es un floreciente complejo de industria, comercio, finanzas, agricultura y todos los demás elementos de una estructura económica moderna. La economía de la nación se encuentra en una avanzada etapa de industrialización, con el auxilio de un contingente masivo de información y redes de transporte altamente desarrolladas.

La agricultura y la pesca han desempeñado un papel importante en la economía japonesa. Sin embargo, recientemente la industria ha evolucionado paralelamente a la modernización de Japón y ha llevado a numerosos agricultores a las ciudades comerciantes e industriales.

Los campos cercanos a las grandes ciudades se han convertido en zonas residenciales. Desde hace algún tiempo, el modo de vida y el régimen alimentario en Japón se han occidentalizado de una manera significativa, así pues, varios productos alimentarios han tenido que ser importados de muchas partes del mundo, sobre todo de los Estados Unidos.

⁷⁵ <http://www.monografias.com/trabajos13/japoayer/japoayer.shtml>, 18 de octubre de 2006.

Podemos decir que derivado de la Segunda Guerra Mundial, Japón estuvo a punto de "desaparecer" y hoy es una potencia, todo gracias a que ha contado con mandatarios que han sabido administrar políticas estratégicas que han permitido establecer patrones de desarrollo que han llevado y han tratado de organizar el país con una mirada siempre puesta en el futuro y en lo que puede representar el avance tecnológico, sin lugar a dudas, anclado efectivamente en la calidad de la educación, importante para el avance y desarrollo de un pueblo.

Derivado del desarrollo económico japonés actualmente esta nación es la segunda economía y el tercer mercado del mundo, es un proveedor de alta tecnología y genera las dos terceras del PIB mundial.⁷⁶

Con estos datos, podemos interpretar el gran poder adquisitivo del mercado japonés. Al observar potencial en los recursos económicos de los consumidores de esta nación, el precio del producto a comercializar puede ser muy atractivo para el productor mexicano.

3.2 Atractivos de exportar productos mexicanos a Japón

El mercado japonés es definitivamente atractivo a la exportación de productos naturales mexicanos como el jugo de manzana debido a los siguientes motivos:

- 🇯🇵 Japón importa el 60% de sus productos alimenticios⁷⁷
- 🇯🇵 La Cultura japonesa es representativa de gente sana
- 🇯🇵 Ponen énfasis en el culto al cuerpo
- 🇯🇵 Se alimenta de productos naturales y altamente nutritivos
- 🇯🇵 El poder adquisitivo es alto
- 🇯🇵 Se tiene un Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAEMJ)

⁷⁶ Rafael Rodríguez Trigueros, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, retos y oportunidades, presentación realizada durante el Congreso Nacional de Empresas Exportadoras 2005.

⁷⁷ Rafael Rodríguez Trigueros, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, retos y oportunidades, presentación realizada durante el Congreso Nacional de Empresas Exportadoras 2005.

3.3 Fracción arancelaria del jugo de manzana

La fracción arancelaria del jugo de manzana se encuentra ubicada en el capítulo 20 preparaciones de legumbres, hortalizas, de frutos de otras partes de plantas, en la partida 09 jugos de frutas u otros frutos (incluidos el mosto de uva) o de hortalizas (incluso silvestres), sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante; la fracción arancelaria corresponde a la 69.

Durante los años 90 la fracción arancelaria en Japón se subdividía en cuatro; 20 09.70.110 No más de 10% por peso de sacarosa natural o artificialmente contenida, esta pagaba un arancel general del 27% ó para sus miembros de la OMC el 25%. Por otro lado, la fracción 2009.70.190 tenía un arancel del 40% ó 27 yens/kg. para el arancel general y 37% ó 25 yens/kg para el arancel OMC. La fracción 2009.70.210 de no más del 10% de sacarosa pagaba el 22.50% de arancel general y 20.8% de arancel OMC , y finalmente , la fracción genérica 2009.70.290 pagaba el 35% de arancel general y 32.4% arancel preferencial para miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Actualmente, ya con el AAEMJ la fracción arancelaria a nivel subpartida que aplica a este producto es la 2009.69 y paga un 19.2% de arancel.

El arancel a pagar denominado Ad valorem significa un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión.⁷⁸

El arancel, junto con otros impuestos, determinan el pago que el exportador debe de realizar para estar en posibilidad de penetrar al mercado destino. Como observamos anteriormente, el GATT, hoy OMC tiene como objetivo el determinar que los aranceles a la exportación se manejen de una forma

⁷⁸ Sistema de Información Sobre Comercio Exterior (SICE), http://www.sice.oas.org/dictionary/TNTM_s.asp, 23 de diciembre de 2006.

equitativa, mientras que los tratados ó acuerdos bilaterales rompen con esa equidad y brindan mayores beneficios a los países firmantes.

Con base en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México Japón, la tarifa de importación del jugo de manzana para poder acceder al mercado japonés se lee en el siguiente cuadro:

Cuadro 11. Tarifa de importación japonesa de la Fracción 2009.69

| Tariff item number | Description of goods | Base Rate | Category | Note |
|--|--|-----------|----------|---|
| 2009.69 | -- Other: Containing added sugar: | 23% | B6 | Para efectos del artículo 5, se aplicarán las siguientes categorías indicadas en la columna 4 y los términos y condiciones establecidos en las notas indicadas en la columna 5 en la lista de cada Parte: (f) A partir de la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo, los aranceles aduaneros sobre bienes originarios clasificados en las fracciones arancelarias indicadas con "B6" se eliminarán en 6 cortes anuales iguales partiendo de la tasa base. |
| | Not more than 10% by weight of sucrose, naturally and artificially contained | | | |
| | Other: | X | | |
| | Other: | 19.1% | B6 | |
| Not more than 10% by weight of sucrose | | | | |
| | Other: | X | | |
| | -- Apple juice: | | | |

Fuente: Tarifa japonesa que aparece en el AAEMJ.⁷⁹

De acuerdo al cuadro 11, para el jugo de manzana con un contenido no más del 10% de su peso de sucrosa, natural o artificial se refleja un arancel tasa base del 23% se desgravará de la siguiente manera:

Cuadro 12. Tabla de desgravación

| Año | Arancel |
|------|---------|
| 2005 | 23% |
| 2006 | 19.2% |
| 2007 | 15.3% |
| 2008 | 11.5% |
| 2009 | 7.7% |
| 2010 | 3.8% |
| 2011 | 0 |

Fuente: Texto del AAEMJ

⁷⁹ Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México Japón, editado por la Secretaría de Economía, Vol II, págs. 62-63

Como se puede observar, conforme el tiempo pasa las ventajas arancelarias para los exportadores mexicanos se incrementará; sin embargo, es importante destacar que las ventajas arancelarias no son el único factor a tomar en cuenta para que los empresarios logren su objetivo exportador, ya que también es necesario, el compromiso de producir artículos de calidad y mantener ésta en todo el proceso, y por parte del importador reducir las regulaciones no arancelarias (etiquetado, sanitarias, entre otros).

3.4 Importaciones japonesas de jugos de frutas

Japón usualmente importa el jugo concentrado congelado, pero la liberación de importaciones, la apreciación del yen y los esfuerzos corporativos han hecho que los precios bajen y ha permitido que la venta del jugo sea como exprimir la fruta. Ha crecido la popularidad de este tipo de jugo ya que crece el interés del consumidor por los productos naturales.⁸⁰

La mayor parte del jugo de manzana se ha producido domésticamente, pero la liberación de importaciones en 1990 permitió que el incremento en importaciones se triplicara. En el año siguiente, 1991 la cantidad y el valor de las importaciones cayeron. Esto sucedió debido a que el huracán dañó los sembradíos ese año, lo cual obligó a los granjeros a vender grandes porciones de sus reservas de manzanas para hacer jugo.⁸¹

En 1993 las buenas cosechas en el oeste de Europa permitieron el aumento en la cantidad de jugo de manzana producido y una baja en los precios de éste. Como resultado, las importaciones comenzaron a crecer de nuevo. Uno de los factores que influyeron en este incremento fue que el jugo de manzana ha mejorado en el nivel de tecnología y calidad de los proveedores extranjeros, producto de Acuerdos técnicos con Japón.⁸²

⁸⁰ Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imponed Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.

⁸¹ Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imponed Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.

⁸² Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imponed Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.

El jugo de manzana ha sido importado principalmente de Estados Unidos, Australia, Chile, China y Alemania. El jugo de manzana chino es valuado en aproximadamente el 60% del precio de las manzanas americanas. La fruta producida domésticamente es, en su mayoría, pensada para su consumo natural. Una pequeña parte de ésta es destinada para la producción de jugo. Los expertos de la industria dicen que aproximadamente el 60% del jugo de manzana y casi el 100% de jugo de toronja son importados.⁸³

3.5 Regulaciones y procedimientos al importar jugo de manzana a Japón

Para asegurar la calidad del jugo, es necesario observar ciertas regulaciones que las leyes japonesas establecen para protección de sus consumidores, dentro de las cuales destacan:

3.5.1 Ley de Sanidad de Alimentos

De acuerdo a lo previsto en la Ley de Sanidad de Alimentos, se debe contar con una notificación de importación de jugos de frutas para la venta u otros propósitos comerciales. Los importadores deben completar el “Formato de Importación de Alimentos” en la Estación de Cuarentena en la aduana de entrada. La resolución se emite en base a la revisión de la documentación y si se requiere se realiza una inspección en el área de depósito. Adicionalmente, para la inspección estándar, el jugo de frutas es sometido a las siguientes inspecciones.

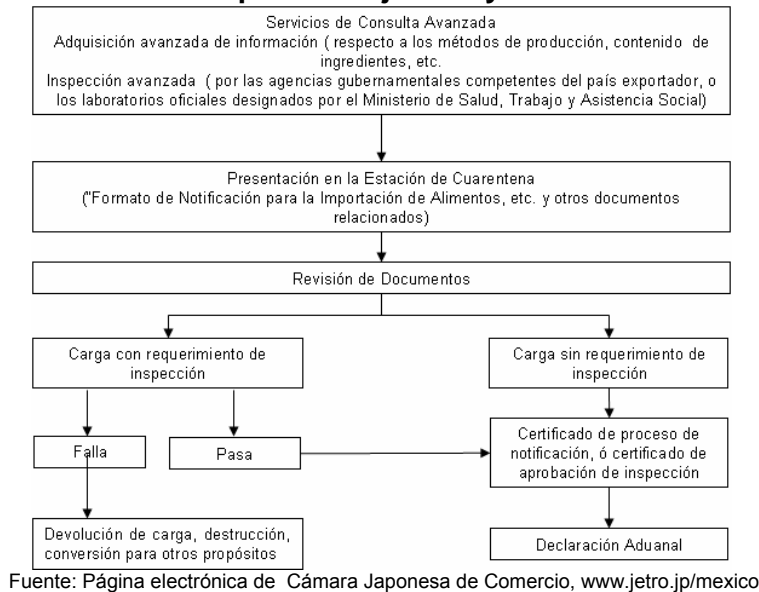
| | |
|--|--------------------|
| Dióxido de azufre (SO ₂) | 0.005 g/kg o menos |
| Acido solbico..... | 0.005 g/kg o menos |
| Acido benzoico..... | 0.005g/kg o menos |
| Agentes colorantes artificiales..... | No presentes |
| Grupos coniformes..... | No activo |

Previo a la importación, el importador debe tomar una muestra del producto y enviarlo a los laboratorios oficiales designados por el Ministerio de Salud, Trabajo y Asistencia Social en Japón ó en los países exportadores. Los resultados de los exámenes deberán ser sustituidos por la correspondiente

⁸³ Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imponed Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.

Inspección en el puerto de entrada, quien expide el proceso de autorización de cuarentena. Adicionalmente, los importadores que deseen presentar su notificación por computadora pueden hacer uso del sistema FAINS (Sistema Automatizado de Importación de Alimentos y Cadena de Inspección) para procesar la documentación relacionada con la importación. Los importadores que cuenten con el hardware y software deben solicitar un código de seguridad al Ministerio de Salud, Trabajo y Asistencia Social, para acceder al sistema. ⁸⁴

Diagrama 1. Proceso requerido bajo la Ley de Sanidad de Alimentos



En el diagrama 1, podemos observar el procedimiento a seguir para la inspección de productos alimenticios con la finalidad de no causar daño a los consumidores japoneses.

3.5.2 Ley Concerniente a la Normalización y Correcto Etiquetado de los Productos Agropecuarios y Forestales (Ley JAS)⁸⁵

El jugo de frutas, debe ser etiquetado de acuerdo a los estándares que marca esta Ley, aun cuando no lleve el sello, de manera que muestre al comprador la calidad del producto.

La Ley JAS establece los estándares JAS para el jugo de frutas. Los productos que son inspeccionados y son certificados de acuerdo a los estándares JAS

⁸⁴ Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imponed Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.

⁸⁵ Japanese Agricultural Standard Association, <http://www.jasnet.or.jp/>, 12 de mayo de 2006.

están autorizados a portar la marca JAS. Sin embargo, esta aplicación es voluntaria por lo que los productos pueden venderse aún cuando no porten esta marca.

En este sentido, los productores tanto locales como extranjeros, los supervisores del proceso de producción (agricultores), clasificadores, y los importadores de Japón pueden estar autorizados para auto calificarse con la aprobación de una organización de certificación registrada.

Los jugos de frutas que cumplan las normas JAS pueden ser vendidos con la siguiente marca de calidad ⁸⁶



3.5.3 Ley de Medidas

Ciertos productos sellados en empaque o contenedores, especificados por el Estatuto del Ministerio, requieren indicar su contenido, así como nombre y poner la dirección del lugar de la manufactura (importador). El jugo de frutas es uno de esos productos. La ley también pide que la etiqueta especifique el contenido neto con cierta exactitud. (rango de error especificado por el Estatuto del Ministerio).

3.5.4 Decreto contra Remuneraciones Injustificables y Representaciones Engañosas

El Decreto prohíbe un etiquetado impropio y exagerado, o bien etiquetas falsas que engañen al consumidor sobre la naturaleza y calidad de los productos. Así mismo, el vago o confuso etiquetado que dificulte distinguir el país de origen del producto también es considerado etiquetado impropio

3.5.5 Ley para la Promoción de la Salud

La Ley para la Promoción de la Salud fue adoptada en agosto de 2002 (y entró en vigor en mayo de 2003). La Ley para el Mejoramiento de la Nutrición

⁸⁶ Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imponed Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.








fue abrogada, sin embargo el sistema regulatorio aplicado bajo esta Ley, sigue en vigor con la nueva Ley. Cuando se emplean ingredientes nutricionales ó calorías, el etiquetado debe apegarse a los requerimientos establecidos por esta Ley.

3.5.6 Ley para la Promoción de Toda Clase de Envases y Empaques Reciclables

La Ley de Envases y Empaques Reciclables fue promulgada para el reciclado de los envases y empaques. Prevé la clasificación por consumidor, por tipo de municipio, el reuso de productos (reciclado), por productores y distribuidores de botellas de vidrio, botellas PET, envases y empaques de papel y plástico. Consecuentemente, los importadores de jugos de frutas y vendedores están obligados a reciclar los envases y empaques (se exceptúan los importadores en pequeña escala).⁸⁷

3.5.7 Etiquetado

Para la venta de jugos de frutas sellados ó envasados, se deben listar los siguientes numerales en la etiqueta:

-  Nombre del producto
-  Lista de Ingredientes, nombre de los aditivos alimenticios
-  Contenido neto
-  Fecha de caducidad
-  Método de conservación
-  País de origen
-  Nombre y dirección del importador

⁸⁷ Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imponed Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.

Ejemplo de una etiqueta

| | |
|---------------------|---|
| Producto name | Apple juice |
| List of ingredients | Apple, flavors |
| Net content | 500 ml. |
| Best before date | 2008. 1. 22 |
| Preservation method | Store at room temperature out of direct sunlight |
| Country of origin | Mexico |
| Importer | XYZ Co. LTD. X-X YY- machi, ZZ Prefecture |

Fuente: Página electrónica de Cámara Japonesa de Comercio, www.jetro.jp/mexico

3.5.8 Etiquetado de alimentos que contienen alergénicos⁸⁸

La Ley de Sanidad Alimentaria obliga o recomienda que se enlisten en la etiqueta los 24 ingredientes alergénicos. Los alimentos procesados que contengan los ingredientes de la siguiente tabla y los alimentos procesados que contengan aditivos derivados de estos alimentos también deben de mencionarse en la etiqueta para informar sobre su contenido.⁸⁹

Etiquetado de productos que contienen alergénicos

| | |
|---------------------------------------|--|
| Etiquetado obligatorio (5 artículos) | Trigo, alfalfa, huevos, leche, cacahuates |
| Etiquetado voluntarios (19 artículos) | Abulón, calamar, salmón, camarón, cangrejos, naranjas, kiwi, duraznos, papa blanca, manzanas , nueces, gelatina, carne de res, carne de puerco, pollo, hongos matsutake |

Fuente: Página electrónica de Cámara Japonesa de Comercio, www.jetro.jp/mexico

3.5.9 Etiquetado bajo la Ley de Promoción para la Utilización Efectiva de los Recursos

La Ley requiere que todo el jugo de frutas enlatado o en botella PET, producido en Japón u otro país, contenga una marca debe contar con una marca pegada o impresa al menos en un lado del envase. Adicionalmente, los requerimientos para el envase de papel (no incluye envases con aluminio para bebidas) y de materiales plásticos.

⁸⁸ Sustancias que producen alergias, Wordreference.com, <http://www.wordreference.com/definicion/alerg%C3%A9nico>, 13 de enero de 2006.

⁸⁹ Traducción de la revista JETRO marketing Guidebook for Major Imported Product, Sección I, inciso 3, jugos de frutas.

3.5.10 Etiquetado de latas y botellas PET

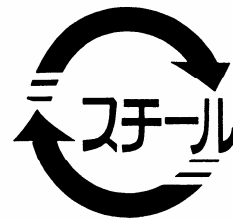
El enlatado de metal o aluminio y las botellas PET usadas para envasar los jugos de frutas deben estar etiquetadas bajo los estatutos de la Ley de Reciclaje (Ley para promover el uso de Recursos Renovables).

Figura 1
(Lata de Aluminio)



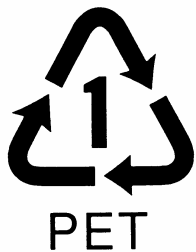
Triángulo equilátero con los
Caracteres japoneses del “aluminio”

Figura 2
(Lata de metal)



Círculo con los caracteres
japoneses para “acero”

Figura 3



(Botella PET)

3.6 Características del consumo de jugo de manzana en Japón

El jugo de manzana es uno de los favoritos en Japón. Se presenta en dos formas: claro y oscuro. El claro tiene preferencia mundial. Los japoneses, sin embargo, prefieren el oscuro. Las compañías japonesas han proporcionado ayuda técnica a productores extranjeros en los últimos años, para producir el jugo oscuro. La calidad se ha mejorado como resultado. Las manzanas americanas son consideradas como las que producen un jugo de excelente balance ácido y dulce.

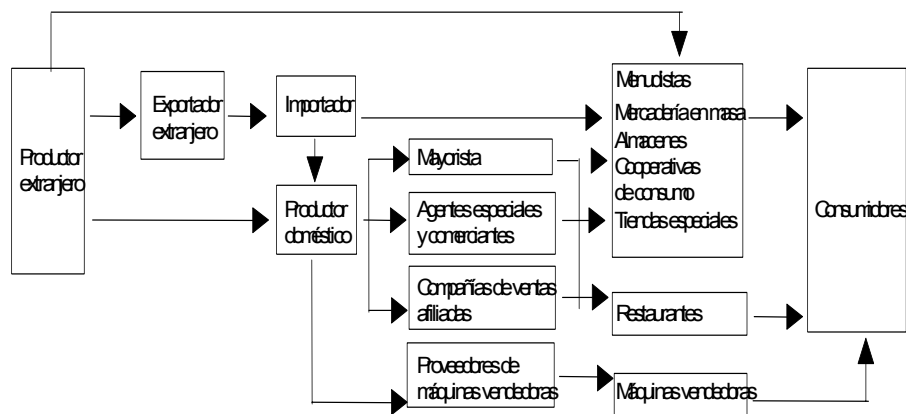
3.7 Sistema de distribución de productos alimenticios en Japón

Grandes cadenas de supermercados y otros detallistas han vendido los Jugos de Frutas bajo sus propias marcas a precios bajos, aun sin obtener grandes ganancias, pero abriendo el mercado a estos productos. Los productores domésticos, por otra parte, han intentado inventar nuevos sabores recurriendo a las combinaciones. Empaques de cartón como envases para los jugos se venden en los supermercados, mientras que las botellas, latas, etc., que no necesitan de refrigeración se venden en tiendas departamentales. El consumidor ahora se interesa por lo natural y lo sano, ya tiene preferencia por el jugo natural, éste tiene dificultad para venderse ya que sus precios son muy elevados comparados con los concentrados reconstituidos, ahora las compañías buscan comercializar estos jugos a precios moderados.

3.7.1 Canales de distribución de los jugos de frutas

Históricamente, nueve Compañías comercializadoras generales han dominado el comercio internacional japonés, estas empresas son llamadas sogo shoshas y controlan el 40% de las exportaciones, 65% de las importaciones, 52% del comercio exterior de Japón. Se especializan en materias primas y productos alimenticios, minerales, granos, combustibles, químicos y metales.⁹⁰

Diagrama 2
Canales de distribución del jugo de manzana en Japón



Fuente: Página electrónica de Cámara Japonesa de Comercio, www.jetro.jp/mexico

⁹⁰ Rafael Rodríguez Trigueros, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, retos y oportunidades, presentación realizada durante el Congreso Nacional de Empresas Exportadoras 2005.

En el diagrama 2, la distribución y venta del jugo de manzana esta dominada por los grandes productores. Cuando desee entrar al mercado, es necesario, no solo tener calidad, sino tener canales de distribución garantizados.

3.8 Logística de transporte en la exportación de jugo de manzana

Acceder de México a Japón es una tarea difícil, pero no imposible. Dentro de la gama de transportes que se utilizan para llevar las mercancías su destino final es obvio pensar que únicamente hay 2 formas de llegar al mercado japonés y es a través de avión o de barco.

El avión es muy costoso, además debido a las características del producto, el volumen a utilizar es muy grande, por lo que el uso de este transporte no es muy recomendado, a menos que exista la urgencia de que el producto llegue a su destino en forma expedita. El transporte más recomendado es el marítimo, debido a que es menos costoso y permite al exportador un mejor manejo del precio de exportación que dará a su comprador.

Para que el producto llegue a su destino final en óptimas condiciones, se debe de transportar debidamente empacado y embalado. Este empaque y embalaje debe ser acorde a las especificaciones del contenedor⁹¹ a trasportar, con la finalidad de ahorrar espacios y que la mercancía se transporte con una mayor seguridad. La empresa Translines Bussiness S.A: de C.V. realiza la siguiente cotización de envío de contenedor saliendo de la Ciudad de México a la ciudad de Osaka, Japón.

⁹¹ Un contenedor es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o terrestre. Las dimensiones del contenedor se encuentran normalizadas para facilitar su manipulación. Por extensión, se llama contenedor a un embalaje de grandes dimensiones utilizado para transportar objetos voluminosos o pesados: motores, maquinaria, pequeños vehículos, etc. Es conocido también con su nombre en inglés, container. Los contenedores suelen estar fabricados principalmente de acero corrugado, también hay de aluminio y algunos otros de madera contrachapada reforzados con fibra de vidrio. Interiormente llevan un recubrimiento especial anti-humedad, para evitar las humedades durante el viaje. <http://es.wikipedia.org/wiki/Contenedor>, 27 de diciembre de 2006.



México a 23 de Octubre de 2006

ATT'N: Lic. Luis Jorge Becerra

OCEAN FREIGHT
MÉXICO TO OSAKA, JAPÓN

Por medio de la presente, y de acuerdo a su amable solicitud, nos permitimos enviar costos de flete Marítimo de México City a Tokio, Japón.

FCL OCEAN FREIGHT

| Pick Up | Port Loading | Port Discharge | 20' DRY IN USD | 40' DRY IN USD | Salidas |
|---|--------------|----------------|----------------|----------------|----------|
| | Manzanillo | Tokio, Japón | 750.00 | 950.00 | Se manal |
| México City Door (FERRO CARRIL) | Manzanillo | Tokio, Japón | 1,500.00 | 1,900.00 | |
| México City Door (CAMION) | Manzanillo | Tokio, Japón | 1,900.00 | 2,100.00 | |

Tiempo de trancito: 25 días vía Long Beach, Busan Korea.
Despacho de Exportación: 230.00 USD

Agradecemos de antemano, su valiosa atención a la presente, quedando a sus órdenes, para cualquier duda u comentario

Saludos Cordiales

LCI. Lilian Martínez
Sales Manager

Norte 192 No. 681 Col. Pensador Mexicano México DF. 15510
PH: 52-55-5630-6863 / 5632-2064
Fax: 52(55)5630-6864 ext. 025
MSN: @translinea.com

Por ser una isla, Japón cuenta con diferentes puertos de embarque, se eligió Osaka por se una de las principales ciudades de este país así mismo, es un puerto que no presenta sobresaturación, como es el caso de Tokio.

El tiempo de llegada de México a Japón es de aproximadamente 25 días, por tal motivo, el exportador interesado en enviar jugo de manzana a Japón deberá tener especial cuidado en este lapso al momento de negociar el contrato de compra venta internacional.

CAPITULO IV MARCO LEGAL

El proceso exportador, como cualquier actividad, está regulada por un marco jurídico, el cual, es necesario en todas sus etapas. El citado marco es aplicable a la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, además, es necesario resaltar que existen ordenamientos jurídicos que impactan de manera indirecta en el proceso exportador mismos que se comentarán de manera general.

Cuadro 13. Legislación mexicana relacionada con el comercio exterior

| Ordenamiento Jurídico | DOF | Ultima Modificación |
|--|--------------------------|---------------------|
| Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos | 5 de febrero de 1917 | 04-12-2006 |
| Ley Aduanera | 15 de diciembre de 1995. | 02-02-2006 |
| Ley de Comercio Exterior | 27 de julio de 1993 | 21-12-2006 |
| Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación | 18 de enero de 2002 | 27-11-2006 |
| Ley Federal Sobre Metrología y Normalización | 1° de julio de 1992 | 28-07-2006 |
| Ley del Impuesto al Valor Agregado | 29 de diciembre de 1978 | 18-07-2006 |
| Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios | 30 de diciembre de 1980 | 28-06-2006 |
| Ley del Impuesto Sobre la Renta | 01 de enero de 2002 | 18-07-2006 |
| Ley Federal de Derechos | 31 de diciembre de 1981 | 03-02-2006 |
| Ley de la Propiedad Industrial | 27 de junio de 1991 | 25-01-2006 |
| Ley Federal de Competencia Económica | 24 de diciembre de 1992 | 28-06-2006 |
| Ley de Protección al Comercio y la Inversión de Normas Extranjeras que Contravengan el Derecho Internacional | 23 de octubre de 2006 | 23-10-1996 |
| Ley sobre la celebración de Tratados | 2 de enero de 1992 | 02-01-1992 |
| Ley de Inversión Extranjera | 27 de diciembre de 1993 | 18-07-2006 |
| Ley Federal del Derecho de Autor | 24 de diciembre de 1996 | 23-07-2003 |
| LEY General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente | 28 de enero de 1988 | 23-05-2006 |
| Ley General de Salud | 7 de febrero de 1984 | 06-06-2006 |
| Ley Federal de Sanidad Vegetal | 5 de enero de 1994 | 05-01-1994 |
| Ley Federal de Sanidad Animal | 18 de junio de 1993 | 16-06-2004 |
| Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos | 11 de enero de 1972 | 23-01-2004 |
| Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Público | 4 de enero del 2000 | 21-08-2006 |

Fuente: Elaboración propia con base en información de la página de la Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión⁹²

Para la realización de esta investigación de exportación de jugo de manzana al mercado japonés mencionaremos las Leyes Federales que se relacionen con el proceso de exportación del Comercio Exterior.

⁹² <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>, 25 de diciembre de 2006

4.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Todas las leyes emanan de nuestra Carta Magna, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Es el instrumento jurídico más importante para los mexicanos, ya que de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos emanan todas las normativas que aplican para las actividades que todo ciudadano realiza en territorio nacional.

Esta Carta Magna es importante para el comercio exterior porque en ella se señalan, entre otras cosas la facultad que tiene el poder ejecutivo para establecer impuestos a las mercancías que entran y salen de territorio nacional, como lo es el Impuesto al Valor Agregado (IVA) cuya ley observaremos más adelante. Dicha facultad la podemos observar en el artículo 131⁹³:

“Es facultad privativa de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo y aun prohibir, por motivos de seguridad o de policía, la circulación en el interior de la república de toda clase de efectos, cualquiera que sea su procedencia...”

La Constitución también señala la facultad del ejecutivo para incrementar las cuotas establecidas en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación también llamado arancel, Ley que también observaremos más adelante.

“El ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el propio congreso, y para crear otras, así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior,

⁹³ La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se publicó el 5 de febrero de 1917 y su última modificación se realizó el 4 de diciembre de 2006.
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum/CPEUM_orig_05feb1917.pdf, 25 de diciembre de 2006

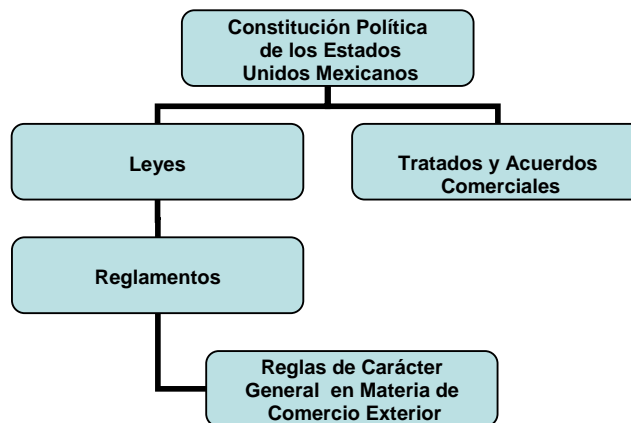
la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito en beneficio del país...⁹⁴

El establecimiento de aranceles a las mercancías permite a cada gobierno regular el comercio exterior, proteger a los consumidores, recaudar impuestos entre otras actividades. También es importante mencionar que la Constitución Política de los Estados Unidos establece que los Tratados que el Ejecutivo aprueba tienen rango de Ley Suprema, como lo cita el Artículo 133 de nuestra Carta Magna:

“Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión...”

Este artículo se encuentra vinculado al artículo 1° de la Ley Aduanera que se revisará posteriormente

Diagrama 3. Niveles Jurídicos



Es común confundir si los Tratados Internacionales tienen un mayor nivel jerárquico que las Leyes Federales. La realidad es que ambos ocupan el

⁹⁴ La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se publicó el 5 de febrero de 1917 y su última modificación se realizó el 4 de diciembre de 2006.
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/cpeum/CPEUM_orig_05feb1917.pdf, 25 de diciembre de 2006

mismo lugar, como lo muestra el diagrama 3 y antes de contravenirse más bien suelen complementarse

4.2 Ley Aduanera

En esta Ley se regula la entrada y salida de mercancías en territorio nacional, Lo que se conoce como exportación, materia de este trabajo e importación.

El objeto de esta Ley es regular la entrada y salida de mercancías de territorio nacional su característica principal es el como se lleva a cabo el despacho de mercancías, es decir el "...conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.."⁹⁵

Lo anterior lo podemos observar en el artículo 1 de este ordenamiento:

"Esta Ley, las de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. El Código Fiscal de la Federación se aplicará supletoriamente a lo dispuesto en esta Ley.

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior

⁹⁵ Artículo 35 de la Ley Aduanera, La Ley Aduanera se publicó el 15 de diciembre de 1995 y su última modificación se realizó el 2 de febrero de 2006.
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/decree/LAdua_02feb06.doc, 25 de diciembre de 2006.

Las disposiciones de las leyes señaladas en el párrafo primero se aplicarán sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte.⁹⁶

Otros aspectos importantes a considerar incluidos en esta Ley son:

- La necesidad de contar con un Agente o Apoderado Aduanal que realice el despacho de las mercancías ante la Aduana.
- Presentación de la documentación que avale la legal salida de las mercancías (Pedimento de Exportación, Factura o documento que exprese el valor comercial de las mercancías, documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias).

En el Título Tercero, Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior la Ley Aduanera señala los pagos y contribuciones que se deben realizar a la exportación, destacando tomar en cuenta el Impuesto General de Exportación (IGE). El impuesto general de exportación se ha venido eliminando a partir de la entrada de México al GATT, como parte de los lineamientos de este organismo

Hasta el 31 de marzo de 2002, existían dos diferentes tarifas para determinar el impuesto de importación y exportación de las mercancías que accedían legalmente por nuestras fronteras, la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) y la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE)

A partir del primero de abril del 2002, la Secretaría de Economía por medio de su Secretario en Turno el Dr. Luis Ernesto Derbéz acuerda la publicación de la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE) con lo que se hace más homogénea y expedita la consulta de la misma.

En si las mercancía sujetas al pago del impuesto general de exportación (IGE) son muy pocas ya que las políticas de exportación son de fomento a esta actividad, por lo que en apoyo a estas políticas este impuesto se ha venido eliminando casi en su totalidad. Únicamente los productos incluidos en el siguiente cuadro están sujetos al pago del IGE o en su defecto su exportación se encuentra prohibida.

⁹⁶ La Ley Aduanera se publicó el 15 de diciembre de 1995 y su última modificación se realizó el 2 de febrero de 2006.
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/decree/LAdua_02feb06.doc, 25 de diciembre de 2006.

Cuadro 14. Productos que pagan Impuesto general de Exportación o que se encuentra prohibida su exportación.

| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | Unidad | AD-VALOREM | |
|------------|---|-------------------|------------|-----------|
| | | | IMP. | EXP. |
| 0301.99.01 | Depredadores, en sus estados de alevines, juveniles y adultos. | P R O H I B I D A | | |
| 0302.69.02 | Totoaba, fresca o refrigerada. | Kg | 30 | Prohibida |
| 0303.79.01 | Totoaba congelada. | Kg | 30 | Prohibida |
| 0410.00.01 | Huevos de tortuga de cualquier clase. | Kg | 20 | Prohibida |
| 0507.90.01 | Conchas (caparazones o placas) y pezuñas de tortuga, y sus recortes o desperdicios. | Kg | 13 | 50 |
| 1211.90.05 | Raíz de <i>Rawolfia heterophila</i> . | Kg | 13 | 50 |
| 1302.19.02 | De marihuana (<i>Cannabis Indica</i>). | P R O H I B I D A | | |
| 1302.39.03 | Derivados de la raíz de <i>Rawolfia heterophila</i> que contengan el alcaloide llamado reserpina. | Kg | 18 | 50 |
| 1302.39.04 | Derivados de la marihuana (<i>Cannabis Indica</i>). | P R O H I B I D A | | |
| 2714.90.01 | Betunes y asfaltos naturales. | Kg | 13 | 25 |
| 2715.00.01 | Betunes fluidificados; mezclas bituminosas a base de asfalto acondicionadas para su venta en envases con capacidad inferior o igual a 200 l. | Kg | 13 | 25 |
| 2833.29.03 | Sulfato de talio. | P R O H I B I D A | | |
| 2903.59.03 | 1,2,3,4,10,10-Hexacloro-1,4,4 ^a ,5,8,8 ^a - hexahidro-endo-endo-1,4:5,8-dimetanonaftaleno (Isodrin). | P R O H I B I D A | | |
| 2903.59.05 | 1,4,5,6,7,8,8-Heptacloro-3 ^a ,4,7,7 a -tetrahidro-4,7-metanoindeno (Heptacloro). | P R O H I B I D A | | |
| 2910.90.01 | 1,2,3,4,10,10-Hexacloro-6,7-epoxi- 1,4,4 ^a ,5,6,7,8,8 ^a -octahidro-endo,endo-1,4:5,8-dimetanonaftaleno (Endrin). | P R O H I B I D A | | |
| 2939.11.01 | Diacetilmorfina (Heroína), base o clorhidrato. | P R O H I B I D A | | |
| 3001.90.99 | Las demás. | Kg | 15 | 50 |
| 3002.10.14 | Paquete globular humano. | Kg | 15 | 50 |
| 3002.90.01 | Cultivos bacteriológicos para inyecciones hipodérmicas o intravenosas; bacilos lácticos liofilizados. | Kg | 10 | 50 |
| 3002.90.02 | Antitoxina diftérica. | Kg | 15 | 50 |
| 3002.90.03 | Sangre humana. | Kg | 15 | 50 |
| 3002.90.99 | Los demás. | Kg | 15 | 50 |
| 3003.40.01 | Preparaciones a base de <i>Cannabis indica</i> . | P R O H I B I D A | | |
| 3003.40.02 | Preparaciones a base de acetil morfina o de sus sales o derivados. | P R O H I B I D A | | |
| 3003.90.05 | Preparaciones a base de Cannabis indica. | P R O H I B I D A | | |
| 3004.40.01 | Preparaciones a base de acetil morfina o de sus sales o derivados. | P R O H I B I D A | | |
| 3004.40.02 | Preparaciones a base de Cannabis indica. | P R O H I B I D A | | |
| 3004.90.33 | Preparaciones a base de Cannabis indica. | P R O H I B I D A | | |
| 3301.90.05 | Alcoholados, extractos o tinturas derivados de la raíz de <i>Rawolfia heterophila</i> que contenga el alcaloide llamado reserpina. | Kg | 18 | 50 |
| 4103.20.02 | De tortuga o caguama. | | | |
| 4301.80.03 | De gato montes, tigrillo y ocelote. | Kg | 13 | 50 |
| 4302.19.01 | De gato montes, tigrillo y ocelote. | Kg | 13 | 50 |
| 4302.20.01 | De gato montes, tigrillo y ocelote. | Kg | 13 | 50 |
| 4302.30.01 | De gato montes, tigrillo y ocelote. | Kg | 13 | 50 |
| 4911.91.05 | Impresas a colores o en blanco y negro, presentadas para su venta en sobres o paquetes, aun cuando incluyan goma de mascar, dulces o cualquier otro tipo de artículos, conteniendo dibujos, figuras o ilustraciones que representen a la niñez de manera denigrante o ridícula, en actitudes de incitación a la violencia, a la autodestrucción o en cualquier otra forma de comportamiento antisocial, conocidas como "Garbage Pail Kids", por ejemplo, impresas por cualquier empresa o denominación comercial. | P R O H I B I D A | | |
| 9705.00.05 | Bienes que hayan sido declarados monumentos arqueológicos por la Secretaría de Educación Pública. | Pza | 3 | Prohibida |
| 9705.00.06 | Objetos de interés histórico, paleontológico o etnográfico, que no hayan sido declarados monumentos arqueológicos o históricos por la Secretaría de Educación Pública. | Kg | 3 | 50 |
| 9706.00.01 | Antigüedades de más de cien años. | Pza | 3 | 50 |

Fuente: Elaboración propia con base en la Ley de los impuestos generales de importación y exportación

Como podemos observar en el cuadro 14, son productos muy específicos los que pagan IGE o se encuentran prohibidos, ya sea por su naturaleza misma que implica un estricto control de su salida del territorio nacional, por considerarse que atentan contra el equilibrio ecológico o porque son dañinos para la salud.








4.3 Ley de Comercio Exterior

Esta Ley tiene la función de regular y promover el comercio exterior. De acuerdo al artículo 4° de este ordenamiento⁹⁷, se regula lo establecido en el artículo 133 de la Constitución, antes señalado, que establece las facultades del Ejecutivo Federal para implementar aranceles, restringir o prohibir las exportaciones e importaciones, establecer medidas de regulación de exportación e importación, promover acuerdos o tratados internacionales así como coordinar a las instituciones publicas y privadas relacionadas con el comercio exterior para beneficio y desarrollo de las empresas mexicanas.

4.4 Ley Federal de Sanidad Vegetal

Es importante, que los exportadores de productos del reino vegetal y sus subproductos tomen en cuenta esta Ley, debido a que para la exportación de productos del reino vegetal y sus derivados es necesario revisar las medidas fitosanitarias aplicables, con el objeto de evitar la proliferación de plagas

En esta ley encontramos definiciones de aspectos necesarios que deben conocer los exportadores de los productos mencionados y son:

-  Actividades fitosanitarias
-  Calidad fitosanitaria
-  Certificado fitosanitario
-  Inspección
-  Medidas fitosanitarias
-  Normas oficiales
-  Organismo de certificación

⁹⁷ La Ley de Comercio Exterior fue publicada el 27 de julio de 1993 y su última modificación es del 21 de diciembre de 2006.

http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lce/LCE_orig_27jul93_ima.pdf, 25 de diciembre de 2006.

La autoridad competente que se señala en la Ley es la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos; sin embargo, actualmente esta Secretaría se denomina Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y sus atribuciones son señaladas en el Capítulo III, de la Autoridad Competente⁹⁸

Las medidas fitosanitarias se establecen con la finalidad de prevenir, confinar, excluir, combatir o erradicar las plagas que afectan a los vegetales, sus productos o subproductos.

También, nos indica los procedimientos para controlar la movilización, importación y exportación de vegetales, sus productos o subproductos, vehículos de transporte, maquinaria, materiales y equipos susceptibles de ser portadores de plagas, así como de agentes patogénicos; por otro lado, certificar, verificar e inspeccionar las normas oficiales aplicables a las actividades o servicios fitosanitarios que desarrollen o presten los particulares

Los interesados en la exportación de vegetales, sus productos o subproductos y cualquier material o equipo que implique un riesgo fitosanitario, deben comprobar el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas aplicables, una vez comprobado el cumplimiento de las Normas, podrán solicitar el certificado fitosanitario.”

4.5 Ley Federal Sobre Metrología y Normalización

Cuando un producto llega a las manos de un consumidor se debe tener la certeza de que no le causará daño alguno. Las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) tienen la función de establecer parámetros de cumplimiento obligatorio para protección de los consumidores. Las NOM son de carácter obligatorio lo cual quiere decir que si un producto no cumple con los parámetros establecidos en las NOM que les competen el productor de este bien se hará acreedor a una sanción por parte de la autoridad competente.

⁹⁸ La Ley Federal de Sanidad Vegetal se publicó el 5 de enero de 1994 y no ha sido modificada <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/117.doc>, 25 de diciembre de 2006.

Asimismo en el caso de las importaciones para que los productos puedan entrar a territorio nacional la autoridad aduanera solicitará los documentos que avalen el cumplimiento de las NOM.

La Ley Federal sobre metrología y Normalización⁹⁹ define la NOM en su artículo 3° Fracción XI de la siguiente manera:

“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;”

Una vez que sabemos que al producir artículos de consumo humano es obligatorio cumplir con algunas Normas se debe mencionar quién o quiénes determinan que un bien esta dentro de la legalidad de la NOM.

La nomenclatura utilizada para las Normas Oficiales Mexicanas se compone de la siguiente manera:

NOM-050-SCFI-2004

En esta nomenclatura NOM se refiere a la abreviación de Norma Oficial Mexicana; 050 es el número consecutivo de Norma; SCFI son las siglas de la dependencia que emite la Norma, en este caso son las siglas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía) y el 2004 es el año de publicación de la Norma.

Es importante mencionar que en el caso de la exportación, quien emite la obligatoriedad de las Normas o Regulaciones es el país destino del

⁹⁹ La Ley Federal sobre Metrología y Normalización se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 1° de julio de 1992 y su última modificación es del 28 de julio de 2006. Fuente: www.diputados.gob.mx, agosto de 2006.

producto, ya que este determinará las necesidades de los consumidores locales.

4.6 Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

De acuerdo al Art. 1 de esta Ley

“Están obligadas al pago del impuesto al valor agregado establecido en esta Ley, las personas físicas y las morales que, en territorio nacional, realicen los actos o actividades siguientes:

I.-Enajenen¹⁰⁰ bienes.

II.-Presten servicios independientes.

III.-Otorguen el uso o goce temporal de bienes.

IV.-Importen bienes o servicios.”¹⁰¹

Aunque es cierto que la exportación es una *enajenación* el Art. 29 de este ordenamiento indica que:

Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten.

Para los efectos de esta Ley, se considera exportación de bienes o servicios:

I.- La que tenga el carácter de definitiva en los términos de la Ley Aduanera.”

Es importante señalar que para la autoridad hacendaria se debe de demostrar la salida de la mercancía para aceptar la exportación y por tanto la tasa 0% de IVA, el documento que demuestra esa salida de mercancía de manera definitiva es el pedimento de exportación, el cual debe estar a nombre del exportador.

4.7 Leyes sobre la Celebración de Tratados.

La Ley para la Celebración de Tratados nos proporciona la definición de lo qué es un tratado, quien tiene la facultad de firmarlo y nos da la pauta para

¹⁰⁰ Transmitir a otros la propiedad de algo, <http://www.definicion.org/enajenar>, 25 de diciembre de 2006.

¹⁰¹ Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) publicada en el DOF del 29 de diciembre de 1978 y cuya última modificación se llevó a cabo el 18 de julio de 2006.

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/77.doc>, 25 de diciembre de 2006

entender la negociación del Acuerdo de Asociación Económica México – Japón, mismo que servirá como base para la realización de este trabajo

La Ley para la Celebración de Tratados nos indica en su artículo 1°

La presente Ley tiene por objeto regular la celebración de tratados y acuerdos interinstitucionales en el ámbito internacional. Los tratados sólo podrán ser celebrados entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de derecho internacional público. Los acuerdos interinstitucionales sólo podrán ser celebrados entre una dependencia u organismos descentralizados de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales.¹⁰²

De acuerdo al artículo 2°, Para los efectos de la presente Ley se entenderá por tratado:

“...el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos de Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos.

De conformidad con la fracción I del artículo 76 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados deberán ser aprobados por el Senado y serán Ley Suprema de toda la Unión cuando estén de acuerdo con la misma, en los términos del artículo 133 de la propia Constitución.

“Acuerdo Interinstitucional”: el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales,

¹⁰² La Ley para la Celebración de Tratados fue publicada el 2 de enero de 1992 sin que hasta la fecha haya recibido alguna modificación.
<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>, 25 de diciembre de 2006.

cualquiera que sea su denominación, sea que derive o no de un tratado previamente aprobado.

*El ámbito material de los acuerdos interinstitucionales deberá circunscribirse exclusivamente a las atribuciones propias de las dependencias y organismos descentralizados de los niveles de gobierno mencionados que los suscriben.*¹⁰³

Al momento de realizar este estudio surgió la pregunta del por qué un Acuerdo de Asociación Económica y no un Tratado de Libre Comercio. La respuesta la encontramos en la página electrónica de la Secretaría de Economía.

*“El AAE no sólo es un instrumento comercial pues, además de los componentes de un tratado de libre comercio, incluye disposiciones relativas a cooperación bilateral que permiten a México aprovechar de mejor manera la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales.”*¹⁰⁴

Aspectos principales del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón

TRATADO DE LIBRE COMERCIO (disposiciones comerciales)

- Acceso a mercados de bienes
- Reglas de origen
- Certificado de origen y procedimientos aduaneros
- Normas sanitarias y fitosanitarias
- Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de la evaluación de la conformidad
- Salvaguardias
- Inversión
- Servicios
- Compras gubernamentales
- Competencia
- Solución de controversias

COOPERACIÓN BILATERAL

- Industria de soporte
- Pequeñas y medianas empresas
- Promoción del comercio y la inversión
- Ciencia y tecnología
- Educación y capacitación laboral
- Turismo
- Agricultura
- Propiedad intelectual
- Medio Ambiente
- Mejoramiento del ambiente de negocios

Esto quiere decir, que el AAEMJ es un Acuerdo de los denominados de Tercera Generación.¹⁰⁵

¹⁰³ La Ley para la Celebración de Tratados fue publicada el 2 de enero de 1992 sin que hasta la fecha haya recibido alguna modificación.

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>, 25 de diciembre de 2006.

¹⁰⁴ http://www.economia.gob.mx/work/sneci/negociaciones/japon/pdfs/puntos_sobresalientes.pdf

¹⁰⁵ Los Acuerdo de Alcance Parcial firmados principalmente con países de Sudamérica constituyen los Tratados de Primera Generación; la siguiente etapa el establecimiento de acuerdos como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que contiene una serie de disciplinas muy ordenadas en capítulos donde se incluyen, por ejemplo, el acceso a los mercados, de reglas de origen, que establecen cuáles deben de ser las normas técnicas o sanitarias y fitosanitarias que permitan el flujo de mercancías, se crean

4.8 Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ).

A pesar de que México tiene acuerdos de alcance parcial con diversos países de América Latina, una vez que México entra al GATT, su política económica internacional apunta a la apertura comercial y al libre comercio, iniciando con la firma de un Tratado de Libre Comercio con su principal socio comercial, Estados Unidos, y Canadá.

Posteriormente el gobierno mexicano observa que no es correcto depender tanto de un solo mercado, ya que el comercio con los Estados Unidos generaba más del 90% del intercambio comercial, y da un giro a su política internacional iniciando la búsqueda de otros tratados internacionales con el fin de diversificar sus mercados.

El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón AAEMJ, es el último eslabón de la cadena de Tratados Internacionales que México ha firmado en las últimas 2 décadas.

4.8.1 Relaciones económicas México Japón, antecedentes

En 1888 el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación formalizó las relaciones entre los dos países, por primera vez, Japón eliminó la cláusula de extraterritorialidad¹⁰⁶.

también los mecanismos de solución de controversias, las condiciones de salvaguardas, comercio de servicios, compras del sector público, reglas de competencia, propiedad intelectual; La tercera generación son acuerdos globales que ya no sólo incluyen la relación comercial, disciplinada y ordenada, como los tratados de libre comercio anteriores. Incluyen de manera muy importante una vertiente política, el llamado diálogo político no sólo abarca el intercambio de puntos de vista, de experiencias o el compartir posiciones frente a los acontecimientos políticos en el mundo o los que se están llevando en cada región, sino que además abarca el diálogo político, la parte de la concertación y la otra la cooperación (entrevista realizada en radio UNAM al Doctor Salvador de Lara, Director General de Negociaciones Económicas Internacionales de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

<http://www.sre.gob.mx/imred/difyext/transcripciones/radio01/sdelara.htm>, agosto 23, 2006.

¹⁰⁶ El régimen de Meiji le dio prioridad a establecer el control sobre los asuntos externos como prerrequisito para consolidar su poder. Los líderes de Meiji tuvieron éxito tanto en prevenir que los asuntos externos exacerbaban las tensiones domésticas como en usar dichos asuntos para estabilizar el orden interno. Ambos sectores se desarrollaron de manera simbiótica, y en el reconocimiento de su vínculo radicó el éxito de los líderes de Meiji. Los nuevos líderes tomaron las relaciones internacionales muy en serio: en su nueva política fueron prohibidos los ataques a extranjeros, pues estaban contra las leyes del mundo. Se estableció además un nuevo sistema legal que garantizó la seguridad de todos,

En 1950, el comercio bilateral era modesto, las importaciones mexicanas de Japón ascendieron a \$3.5 millones de dólares, mientras que las exportaciones a Japón ascendieron a \$16.5 millones de dólares.

A finales de la década (1958) las importaciones de Japón se habían incrementado a \$13 millones de dólares, pero las exportaciones mexicanas al país asiático se habían incrementado hasta alcanzar \$94 millones de dólares. La mayoría de las exportaciones mexicanas se concentraban en un solo producto: algodón.

Durante la década de los 60 y los 70: México exportó productos primarios y compró productos manufacturados, las exportaciones mexicanas a Japón alcanzaron la cifra de \$151 millones de dólares en 1970, y las importaciones sumaron \$93 millones de dólares ese mismo año. Para 1975, las exportaciones mexicanas habían alcanzado los \$212 millones de dólares y las importaciones de Japón llegaron a los \$347 millones de dólares.¹⁰⁷

Las exportaciones mexicanas a Japón casi se duplicaron en un año llegando a la cifra de \$563.2 millones de dólares en 1980. Ese mismo año, México se convirtió en un mono-exportador a Japón, tan sólo las ventas de petróleo sumaron \$474 millones de dólares o bien 84.2% del total.¹⁰⁸

Durante la visita realizada por el Presidente Vicente Fox a Japón en junio de 2001, se propuso analizar la conveniencia de negociar un tratado de libre comercio entre los dos países. De esta manera, ese mismo año se creó el Grupo de Estudio conjunto formado por los sectores gubernamental, privado y académico de ambas naciones, con el fin de identificar la manera de reforzar la

incluyendo a los extranjeros y, por lo tanto, la cláusula de extraterritorialidad de los tratados sería innecesaria.

La apertura de China y Japón en el siglo XIX, Melba E. Falck Reyes, Profesora investigadora del Departamento de Estudios del Pacífico, de la Universidad de Guadalajara. MÉXICO Y LA CUENCA DEL PACÍFICO, vol. 7, núm. 21 / enero – abril de 2004







¹⁰⁷ Rafael Rodríguez Trigueros, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, retos y oportunidades, presentación realizada durante el Congreso Nacional de Empresas Exportadoras 2005.

¹⁰⁸ Rafael Rodríguez Trigueros, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, retos y oportunidades, presentación realizada durante el Congreso Nacional de Empresas Exportadoras 2005.

relación económica bilateral incluida la posibilidad de negociar un tratado de libre comercio obedeciendo a las siguientes características:

Las economías de Japón y México poseen características que las hacen complementarias entre sí

4.8.2 Aspectos a destacar de Japón:

-  Es la segunda economía más grande del mundo, con un Producto Interno Bruto (PIB) nominal de 4,290.7 miles de millones de dólares (mmd) y un PIB per cápita de 33,728 dólares en 2003.
-  Es el décimo país más poblado del mundo con 127.2 millones de habitantes. Sin embargo, su población tiene una edad promedio de 42 años, por lo cual, necesita localizar inversiones en otros países en donde la población sea joven y capacitada.
-  Es la octava fuente de inversión extranjera directa en el mundo, aportando un promedio anual de aproximadamente 26 mil millones de dólares entre 1994 y 2003.
-  Es uno de los países con mayores tasas de ahorro en el mundo, aproximadamente 30% del Producto Interno Bruto durante la última década.
-  Es un productor y exportador de productos de alta tecnología con un importante valor agregado y salarios elevados, que requiere importar productos de tecnologías medio-alto como electrónica, electrodomésticas, y del sector automotriz.
-  Importa el 60% de su consumo de alimentos, y no produce grandes cantidades de bienes para la exportación en este sector. Por lo tanto, requiere de un socio comercial que pueda brindarle calidad y variedad de productos alimenticios.¹⁰⁹

¹⁰⁹ ¿Por qué un Acuerdo de Asociación Económica con Japón?, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 10 de noviembre de 2006.

4.8.3 Aspectos a destacar de México:

- Tiene una abundante mano de obra joven y capacitada que en promedio tiene 23 años.
- Además, se ha ubicado como un lugar ideal para la inversión extranjera directa (IED) gracias, entre otros factores, a los acuerdos comerciales negociados. De acuerdo con cifras de las Naciones Unidas, México es el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero en América Latina. Sin embargo, México ha recibido sólo el 1.3% de la IED total proveniente de Japón entre 1994 y 2003.
- Es uno de los principales productores y exportadores de bienes de tecnología media-alta, como electrónicos, electrodomésticos, y del sector automotriz.
- El sector agropecuario es uno de los que cuenta con mayor potencial exportador como consecuencia del fortalecimiento de nuestra relación comercial con Japón. Las importaciones totales de productos agropecuarios de Japón provenientes de nuestro país son aún poco significativas.¹¹⁰

Este acuerdo comprende los elementos de un tratado de libre comercio como son: comercio de bienes agrícolas y no agrícolas, reglas de origen y procedimientos aduaneros, salvaguardas, antidumping y cuotas compensatorias; compras del sector público; servicios; inversión; normas y evaluación de la conformidad; política de competencia; derechos de propiedad intelectual; y solución de controversias. Asimismo, el AAEMJ contiene disposiciones para intensificar la cooperación económica.

Como parte de la política de acceso a mercados del Gobierno Federal el 1° de Abril de 2005 entra en Vigor el “Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón” (AAEMJ)¹¹¹.

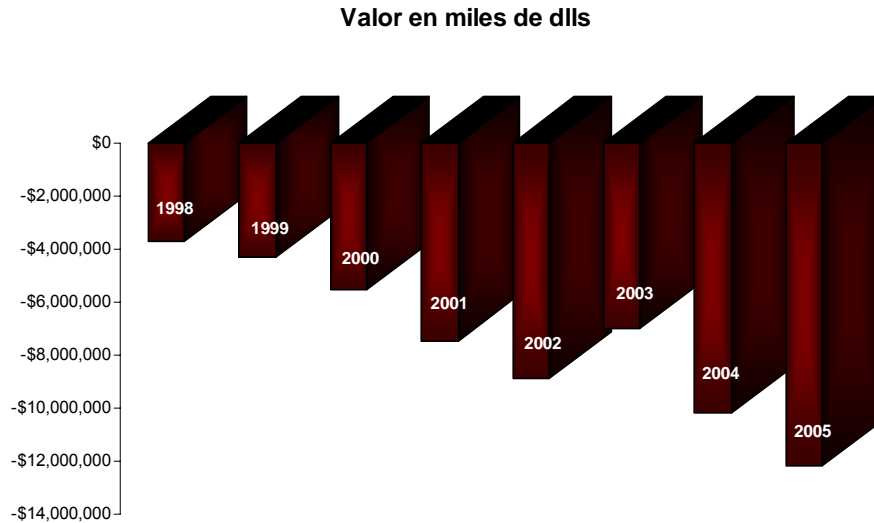
¹¹⁰ ¿Por qué un Acuerdo de Asociación Económica con Japón?, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>, 10 de noviembre de 2006.

¹¹¹ Diario Oficial de la Federación del 31 de marzo de 2005, http://www.economia.gob.mx/work/snci/negociaciones/ficha_publica_tlcs.htm, 25 de diciembre de 2006

4.8.4 Balanza Comercial México-Japón

Históricamente la balanza comercial de México con Japón ha sido deficitaria, lo anterior obedece a que Japón intercambia con México productos de mayor valor agregado, mientras que México le exporta principalmente productos primarios.

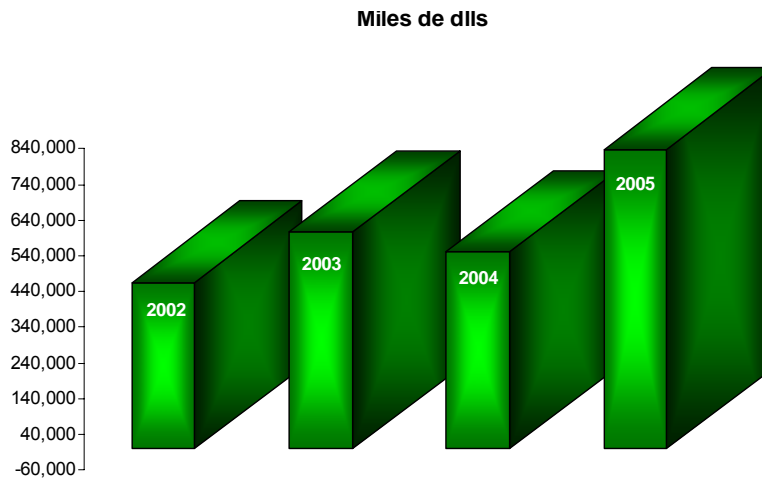
Gráfica 13. Balanza Comercial México-Japón



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

La reducción de aranceles en los diversos sectores ha permitido que México incremente sus exportaciones. También es importante señalar que Japón exporta productos de mayor valor agregado, principalmente de alta tecnología (como son las televisiones, microcomponentes, automóviles, entre otros.) mientras que las exportaciones de México se centran en productos primarios y materias primas de bajo valor.

Gráfica 14. Exportaciones de México a Japón 2002-2005



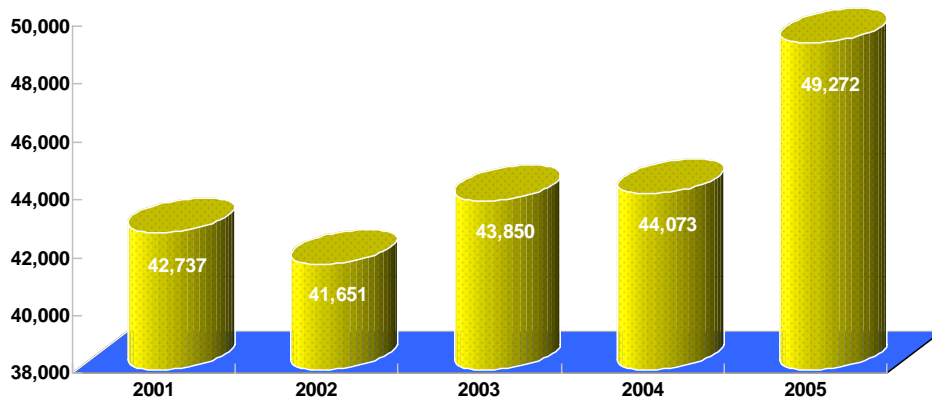
Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Sin embargo, como podemos observar en la gráfica 14, el volumen de las exportaciones de México hacia Japón creció en una tasa del 79.9% del año 2002 al 2005 pasando de 465,096 a 837,098 miles de dólares. Esto se debe en gran parte a la apertura lograda en el (AAEMJ) ¹¹²

4.8.5 Importación de alimentos a Japón

Por su reducida extensión territorial, Japón importa gran parte de sus productos alimenticios y se incrementa año con año como lo podemos observar en la siguiente gráfica.

Gráfica 15. Importaciones Japonesas de alimentos (2001 - 2005)

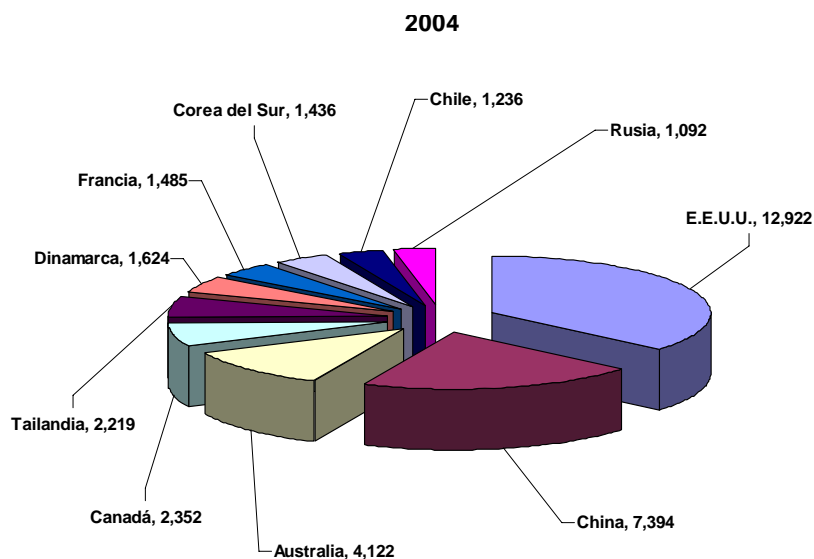


Fuente: Consejería Comercial de México con datos del Ministerio de Finanzas de Japón.

¹¹² Secretaría de Economía con datos del banco de México, www.economia.gob.mx, 26 de diciembre de 2006.

Podemos destacar los 10 principales países exportadores de alimentos a Japón que en conjunto suman 35,882 millones de dls de un total de 48,968 representando el 73% mientras que México le vende 499 millones de dls, apenas el 1% de las importaciones japonesas.¹¹³

Gráfica 16. Principales exportadores de alimentos a Japón



Fuente: Consejería Comercial de México con datos del Ministerio de Finanzas de Japón.

Con esta información podemos analizar que los factores estudiados proporcionan los elementos para afirmar que derivado del AAEMJ, México se encuentra en ventaja competitiva con relación a sus competidores, además, siendo Japón un gran importador de productos alimenticios y México, por su ubicación geográfica, climas, tierras fértiles, etc. cuenta con productos alimenticios de calidad, deriva en oportunidades comerciales importantes para los productores mexicanos.

Las economías de Japón y México poseen características que las hacen complementarias entre sí. Esta complementariedad debe contribuir a la promoción del desarrollo económico en ambos países mediante el comercio y la inversión, lo que les permitirá hacer uso de sus respectivas fortalezas económicas.

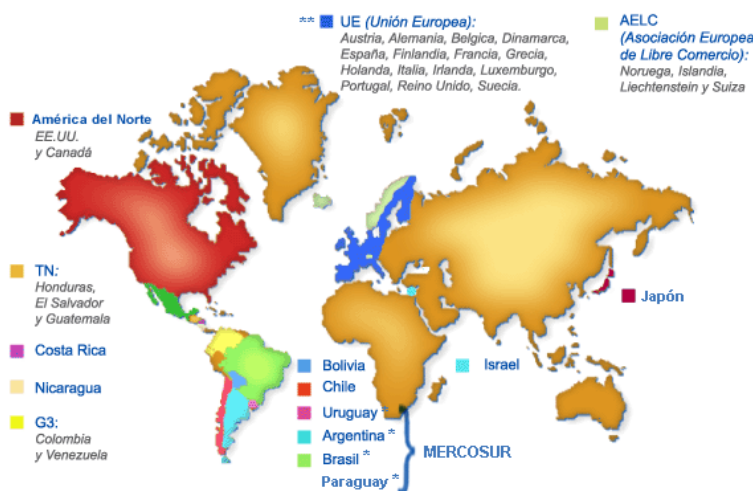
¹¹³ Rafael Rodríguez Trigueros, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, retos y oportunidades, presentación realizada durante el Congreso Nacional de Empresas Exportadoras 2005.

México es la novena economía mundial y representa un mercado de alrededor de 100 millones de personas¹¹⁴. Es rico en recursos naturales y tierra, y tiene además abundante mano de obra joven y relativamente capacitada. Japón, por otro lado, es la segunda economía mundial, y es un mercado de 126 millones de personas. Japón cuenta con capital y tecnología.

El fortalecimiento de las relaciones económicas entre México y Japón es de gran importancia para el desarrollo económico de ambos países. Para Japón, México es una de las economías más prometedoras de América Latina, además de que tiene una importancia estratégica como punto de entrada a América del Norte, América Latina y Europa.

Hasta ahora, México ha concluido tratados de libre comercio (TLCs) con un total de 32 países¹¹⁵, incluyendo los negociados con Estados Unidos, Canadá, la Unión Europea (UE), la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Israel, y con algunos países de América Latina¹¹⁶. La red de TLCs de México cubre cerca del 60% del PIB mundial. El fortalecimiento de las relaciones económicas con México, que tiene acceso preferencial a estos mercados, será sin duda un elemento importante en los esfuerzos de las empresas japonesas para el desarrollo de sus negocios internacionales.

Mapa 2. Tratados y Acuerdos firmados por México



Fuente: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía

¹¹⁴ PIB nominal de México: \$ 617.7 miles de millones de dólares en 2001, Secretaría de Economía.

¹¹⁵ Se cuenta a la Unión Europea como 15 países y a EFTA como 4 países.

¹¹⁶ 3 Costa Rica, Nicaragua, Venezuela, Colombia, Bolivia, Chile, Guatemala, Honduras y El Salvador.

Para México, Japón es un socio que incide en su crecimiento económico. Japón es una fuente importante de inversión extranjera directa (IED) y un mercado muy grande para las exportaciones mexicanas. Los flujos de inversión de Japón hacia México, y la transferencia de tecnología que esto significa, contribuirán al crecimiento de la producción, el empleo y la competitividad de este último. El fortalecimiento de las relaciones económicas con Japón, ayudará a México a diversificar sus mercados de exportación.

El fortalecimiento de las relaciones económicas entre México y Japón contribuye a mejorar la posición de ambos países en el actual contexto de fuerte competencia global y, al mismo tiempo, fortalecerá a las empresas japonesas en México, por ejemplo, al fortalecer la administración de las cadenas de suministro.

4.8.6 Principales resultados del AAEMJ

Con la entrada en vigor del AAEMJ se pueden destacar los siguientes resultados:

- 📊 Los flujos de comercio entre ambos países se han incrementado, (De Abr 05 a Dic 05 el comercio bilateral aumentó 21.9%).
- 📊 Aumento de casos de inversión y negocios de empresas japonesas en México.
- 📊 Como resultado de la baja arancelaria, existen mas marcas japonesas de vehículos disponibles al consumidor mexicano.
- 📊 Empresas japonesas han ganado en licitaciones gubernamentales importantes.
- 📊 Primer TLC en el mundo con un capítulo de mejoramiento del ambiente de negocios y con resultados concretos en materia de propiedad intelectual, recuperación de cartera, seguridad y trámites migratorios.
- 📊 Las exportaciones mexicanas de alimentos han aumentado
- 📊 Existen más opciones de productos alimenticios, como los cárnicos mexicanos, para los consumidores japoneses.
- 📊 Existe un mayor flujo de información acerca de México en los medios japoneses.
- 📊 65% de las empresas japonesas opinan que el AAE es benéfico para ellas.

CAPITULO V ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO

Una de las principales necesidades de las empresas para manejar adecuadamente sus operaciones de comercio exterior es sin duda la disponibilidad de recursos financieros.

Para tal fin, existen una gran cantidad de esquemas financieros que ofrecen instituciones tanto públicas como privadas para el desarrollo empresarial. El empresario debe seleccionar de acuerdo a sus necesidades los esquemas que le servirán para lograr el objetivo exportador.

Existen diversos esquemas a elegir los cuales van desde el apoyo al sector primario, la agroindustria y el financiamiento a la exportación. En este Capítulo se eligieron algunas Instituciones que han creado diversos e importantes programas financieros reconocidos a nivel gubernamental principalmente por la SAGARPA para apoyar al agro mexicano.

5.1 Financiera Rural

La Financiera Rural otorga crédito a las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades productivas vinculadas con el medio rural, fomentando proyectos que impulsen un desarrollo integral del sector.

Para ello la Financiera ha desarrollado e instrumentado programas y productos de crédito, considerando las necesidades del mercado y enfocándose en atender fundamentalmente a pequeños y medianos productores.¹¹⁷

A continuación, describiremos los diferentes tipos de crédito que otorga este organismo para apoyar a los productores rurales:

¹¹⁷ Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.

Crédito de Habilitación o Avío.

El acreditado deberá invertir el importe del crédito en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Objetivo:

Financiar el capital de trabajo para cubrir los gastos directos de la empresa.

Montos: Los montos por sujeto de crédito serán:

Monto mínimo: 7,000 UDI's

Monto máximo: De acuerdo a la aprobación de crédito individual.

Instrumentación: Mediante Contrato de Crédito, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, e inscripción del mismo ante el Registro Público de Comercio o de la Propiedad dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente y/o montos de la operación.

Tasa: Variable o fija. La que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación.

Comisión: Por apertura, una sola vez sobre el importe del crédito.

Plazo: El plazo máximo del financiamiento será 2 años.

Garantías: Las naturales del crédito, pudiéndose pactar adicionalmente garantías personales (deudores solidarios) o garantías hipotecarias o prendarias.

Seguros: Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito, así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.

Amortización: Deberán calcularse de acuerdo al tipo de actividad sin poder exceder de 2 años.¹¹⁸

¹¹⁸ Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.

Crédito Refaccionario.

Financiamiento para la adquisición de maquinaria, equipo, unidades de transporte, ganado, construcción o adaptación de inmuebles, obras de infraestructura.

Objetivo:

Financiar la adquisición de activos fijos, apoyar el ciclo de inversión de las actividades o ramas relacionadas con el medio rural.

Montos: Los montos por sujeto de crédito serán:

Monto mínimo: 7,000 UDI's

Monto máximo: De acuerdo a la aprobación de crédito individual.

Instrumentación: Mediante Contrato de Crédito, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, e inscripción del mismo ante el Registro Público de Comercio o de la Propiedad dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente y/o montos de la operación.

Tasa: Fija o Variable. La que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación.

Comisión: Por apertura, una sola vez sobre el importe del crédito.

Plazo: El plazo máximo del Financiamiento será de 10 años.

En el caso de maquinaria/equipo usado, el plazo deberá ser menor o igual a la vida útil del bien determinada en el peritaje

Garantías: Necesariamente prenda en primer lugar sobre los bienes adquiridos y/o producidos con el importe del crédito y sobre los frutos, productos o bienes pendientes o futuros.

Adicionalmente, podrán pactarse garantías personales (deudores solidarios) o garantías hipotecarias o prendarias.

Seguros: Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito así como los que se otorguen en garantía, nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.

Amortización: Tanto para el Capital como para los Intereses esta puede ser mensual, trimestral, semestral o anual.¹¹⁹

Crédito Simple.

Crédito para apoyar proyectos enfocados a la producción de bienes, prestación de servicios y comercialización de bienes en el medio rural, que ofrece flexibilidad en cuanto al destino del crédito.

Objetivo:

Apoyar en los requerimientos de capital de trabajo permanente sin que se requiera un destino específico.

Montos: Los montos por sujeto de crédito serán:

Monto mínimo: 7,000 UDI's

Monto máximo: De acuerdo a la aprobación de crédito individual.

Instrumentación: Mediante Contrato de Apertura de Crédito Simple, pudiendo ser en contrato privado o en escritura pública dependiendo de las garantías.

Tasa: La que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación.

Comisión: Por apertura, (una sola vez sobre el importe del crédito) de acuerdo a la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Plazo: El plazo máximo de este financiamiento es de 2 años.

Garantías: En este tipo de crédito pueden ser personales (deudores solidarios o avales) o reales (hipotecarias)

Seguros: Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito, así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.

Amortización: Puede ser mensual, trimestral, semestral o al vencimiento. Los pagos al vencimiento sólo podrán aplicarse en plazos de hasta 12 meses.¹²⁰

¹¹⁹ Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.

¹²⁰ Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.

Factoraje

Contrato por el cual la Financiera Rural se obliga a adquirir y/o anticipar de sus clientes derechos de crédito no vencidos.

Objetivo:

Ofrecer liquidez a empresas vinculadas al medio rural interesadas en proveer insumos a entidades u organismos públicos y empresas cedentes, que en sus políticas de pago contemplan plazos para cubrir sus compras.

Montos: Esta en función de las ventas que el solicitante hace a la empresa, entidad u organismo público, así como a la capacidad del emisor de hacer frente a las mismas.

Instrumentación: Contrato de Factoraje a través del cual se transmiten a la Financiera Rural los derechos de cobro derivados de sus ventas a crédito a Entidades y Organismos Públicos por la compra-venta de bienes y/o servicios relacionados con actividades productivas.

Tasa: La tasa a la que se descontarán los documentos se define por operación.

Plazos: La línea de factoraje tendrá un plazo de un año.

Amortización: Al vencimiento de los documentos.

Apoyos Especiales: En el marco del Programa de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de Productos Agroalimentarios y Pesqueros Mexicanos (PROMOAGRO otorgado por ASERCA), se apoyará hasta con el 50% del costo financiero¹²¹ de factoraje, sin rebasar los 500 mil pesos por unidad productiva.¹²²

Crédito en Cuenta Corriente (Revolvente).

Enfocado a financiar clientes cuyas actividades de producción de bienes, prestación de servicios y comercialización, se efectúan en ciclos cortos, generando con ello ingresos y egresos de manera frecuente.

¹²¹ Son apoyos para el pago de intereses, costo de prima de seguros de crédito y otros cargos financieros derivados de operaciones de factoraje.

¹²² Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.

Objetivo:

Financiar operaciones de compra-venta y capital de trabajo, relativo a actividades relacionadas con el medio rural directamente o a través de un Intermediario Financiero Rural y que pueden ejercer a través de una línea de crédito.

Montos: Los montos por sujeto de crédito serán:

Monto mínimo: 20,000 UDI's

Monto máximo: De acuerdo a la aprobación de crédito individual.

Instrumentación: Mediante la firma de un Contrato de Apertura de Crédito Simple Revolvente y pagarés respectivos por cada disposición.

Tasa: Variable o fija. La que corresponda al nivel de cobertura de las garantías y a la clasificación del productor.

Comisión: Por apertura una sola vez por el importe del crédito.

Plazos: Hasta tres años.

Garantías: Se requieren garantías reales de acuerdo a la aprobación de las instancias de crédito correspondientes.

Amortización: El pago de Principal podrá ser al vencimiento de la disposición y deberá quedar establecido en el pagaré respectivo. El pago de intereses podría ser Mensual, a partir de la fecha de disposición, o al vencimiento de la disposición.

Seguros: Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.¹²³

 Crédito de Habilitación o Avío Multiciclos.

Financiamiento a mediano plazo con destino específico para capital de trabajo simplificando a su vez, el proceso de contratación para productores cuya continua operación justifica un contrato Multiciclos, debiendo invertirse precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

¹²³ Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.

Propósito: Simplificar el proceso de contratación para aquellos productores cuyas actividades se realizan ciclo con ciclo en un mismo predio

Montos: Los montos por sujeto de crédito serán:

Monto mínimo: 7,000 UDI's

Monto máximo: El monto máximo sin garantías reales adicionales podrá ser de hasta 70,000 UDI's por socio en caso de figuras asociativas, y hasta de 200,000 UDI's para personas físicas.

Instrumentación: Mediante un Contrato de Crédito de acuerdo al modelo específico para esta modalidad, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente.

Tasa: Fija o Variable. La que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor.

Comisión: Por apertura, una sola vez sobre el importe del crédito y al momento de formalizar el contrato.

Plazo: Hasta tres años para la línea de crédito, sujeto al tipo de actividad financiada y a la aprobación de crédito correspondiente.

Amortización: Tanto para capital como para intereses, los pagos podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o al vencimiento y pagados por período vencido.

Garantías: Los créditos podrán estructurarse únicamente con garantías naturales cuando el monto sea menor a 70,000 UDI's en el caso de los socios de figuras asociativas, y de 200,000 UDI's para personas físicas.

Seguros: Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito, así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.

Condiciones Particulares: Para poder disponer de los recursos del nuevo ciclo deberán haberse liquidado previamente en su totalidad los préstamos relativos al ciclo anterior antes de efectuar la ministración del ciclo siguiente.¹²⁴

¹²⁴ Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.

Crédito Integral.

Financiamiento por medio del cual se apoya en forma complementaria todo el ciclo productivo, desde la producción, hasta el acopio, acondicionamiento y comercialización.

Propósito: Apoyar las actividades agrícolas buscando el ahorro de gastos operativos y aumentar con esto la eficiencia, mediante el otorgamiento de dos créditos complementarios y consecutivos que permiten en principio financiar el capital de trabajo para la adquisición de materias primas y acopio y posteriormente apoyarles en la etapa de comercialización de los productos.

Montos: Los montos por sujeto de crédito serán:

Monto mínimo: 500,000 UDIS's

Instrumentación: Mediante la firma de un Contrato de Crédito que contempla dos créditos, uno de Habilitación o Avío y un Prendario o Simple con garantía prendaria.

Tasa: La que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor.

Comisión: Por apertura, una sola vez sobre el importe del crédito.

Plazos: La línea se otorga a un plazo máximo de 18 meses en total.

Garantías: Como mínimo en el caso del Avío, las naturales del crédito. En el caso del Prendario, el crédito será garantizado con los bienes que amparan los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda, debidamente endosados a favor de la Financiera Rural.

Seguros: Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito, así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.¹²⁵


5.2 Fondo de Capitalización e Inversión al Sector Rural (FOCIR)¹²⁶


Fideicomiso del Gobierno Federal que, con el conocimiento obtenido a lo largo de 12 años, se ha convertido en un agente especializado de Banca de inversión que busca fomentar una cultura de capital de riesgo que contribuya a


¹²⁵ Financiera Rural, <http://www.financierarural.gob.mx/portal/index.html>, 23 de noviembre de 2006.


¹²⁶ Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) www.focir.gob.mx, 18 de diciembre de 2006

la ampliación del universo de atención de los fondos de inversión hacia el sector rural y agroindustrial.

-  **Capital Semilla.** Empresas que no han establecido operaciones comerciales y que están en la etapa de investigación y desarrollo de producto.

-  **Capital de Desarrollo.** Empresas que estén en las etapas iniciales de desarrollo de producto, manufactura, mercadeo y venta.

-  **Capital de Expansión.** Empresas que están consolidadas en su mercado y buscan crecer mediante proyectos de expansión orgánica o a través de adquisiciones.

-  **Capital de Consolidación.** Compañías que buscan lograr una masa crítica que les permita acceder a los mercados públicos de capital mediante una colocación primaria de acciones o que las prepare para ser adquiridas por un jugador estratégico.

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

Cuadro 15.Monto de capitalización de los instrumentos del FOCIR

| TIPO | ETAPA | MONTO PROMEDIO (miles de dólares) |
|--------------------------|--|--------------------------------------|
| Capital Semilla | Investigación y desarrollo | 100 - 1 000 |
| Capital de Desarrollo | Inicio de operaciones | 500 - 5 000 |
| Capital de Expansión | Crecimiento | 2 000 - 20 000 |
| Capital de Consolidación | Preparar colocación pública o adquisición | 10 000 - 50 000 |

Fuente: Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR)

Servicios integrales banca de inversión. FOCIR está enfocado a ser un enlace entre las empresas del sector agroindustrial y diferentes agentes financieros que permitan la capitalización de las empresas.

Además de obtener recursos en mercados tanto nacionales como internacionales para financiar proyectos, ofrece a empresas interesadas servicios y productos específicos en las diferentes etapas de inversión, entre los que se encuentran:

- 📊 **Análisis y estructuración de inversiones.** A través de una valuación financiera y una valuación de mercado se prepara una propuesta preliminar para el cliente, con una estrategia y ruta crítica, con el objetivo de iniciar la búsqueda de fondos ya sean públicos y privados.
- 📊 **Preparación y Road Show.** Se prepara y coordina la promoción del proyecto de inversión ante diferentes agentes financieros nacionales y/o internacionales.
- 📊 **Due Diligence.** Consiste en el análisis de las actividades financieras y operativas de la empresa para evaluar la oportunidad de realizar el negocio. En caso de que exista interés por parte de algún fondo por invertir en una empresa, FOCIR puede estructurar y coordinar este proceso de tal forma que la empresa no desvíe parte de su capacidad operativa para llevarlo a cabo. FOCIR asesorará el proceso de negociación hasta el cierre de la inversión.
- 📊 **Desinversión.** Fungir como enlace entre empresas e inversionistas que busquen desinvertir sus participaciones accionarias por medios como:
 - 📊 Venta pública
 - 📊 Fusión
 - 📊 Adquisición
 - 📊 Put a accionistas

Servicios integrales de inversión. El objetivo es proveer asesoría sectorial y financiera que fortalezca la capacidad técnica y administrativa de las empresas a efectos de poder identificar, diseñar y proponer proyectos de inversión que mejoren su competitividad. FOCIR ofrece un apoyo

reembolsable a los empresarios que requieran contratar los servicios de terceros para diseñar un plan de negocios.¹²⁷

Los servicios que apoya esta institución son:

- Apoyo técnico y asesoría en materia de asistencia técnica, administración de riesgo, manejo financiero, tecnología y consultoría especializada en agronegocios.
- Capacitación sobre planeación estratégica, administración y temas relacionados con la eficiente gestión de la empresa.
- Gobierno Corporativo con estudios sobre diagnósticos de competitividad, oportunidades de negocios, evaluación de proyectos agroindustriales, forestales y de pesca, apertura y alertas de mercados, pronósticos macroeconómicos, análisis por línea de producción y planes de negocios.

Las empresas podrán contratar estos servicios con base en un diagnóstico de viabilidad positiva y se apoyará la realización del estudio que derive en el Plan de Negocio antes mencionado. El monto del apoyo será hasta por 200,000 UDIS, con una aportación mínima por parte de las empresas del 20% de sus recursos.¹²⁸

5.3 Fondo de Inversión de Capital de Agronegocios (FICA)

Tiene como objetivo apoyar a las pequeñas y medianas empresas que requieren de financiamiento para consolidar su crecimiento. Funciona como un vehículo de inversión para aquellos negocios que participen en cadenas productivas de bienes con presencia y aceptación comprobada en el mercado al reunir recursos tanto del sector privado como del gobierno federal y dirigirlos a proyectos de integración de cadenas productivas.¹²⁹

¹²⁷ Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) www.focir.gob.mx, 18 de diciembre de 2006

¹²⁸ Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) www.focir.gob.mx, 18 de diciembre de 2006

¹²⁹ Fondo de Inversión de Capital de Agronegocios, <http://www.focir.gob.mx/focir/layouts/libre.asp?cvelay=fica&cvepag=LIBRE>, 12 de enero de 2007

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

FOCIR, en coordinación con la Secretaría de Economía y los Ejecutivos de los Gobiernos Estatales, han convenido apoyar proyectos que fomenten e integren cadenas productivas que fortalezcan la competitividad de las Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas (PyMEs) establecidas en México; promuevan su fortalecimiento y generen negocios de alto valor agregado, a partir de la aplicación de conocimientos y avances tecnológicos. Es así, que la Secretaría de Economía, a través del Fondo PYME autorizó, en el 2006, la entrega de 200,000,000 (Doscientos millones de pesos) al programa "Fondo de Proyectos Productivos e Infraestructura Productiva para el Desarrollo Económico" (FOPRODE).¹³⁰

5.5 Programa de Opción PyME

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

La Opción PyME es un instrumento que asegura a los inversionistas institucionales el derecho a recuperar un porcentaje del capital invertido en una micro, pequeña o mediana empresa en caso de que el negocio resulte no rentable. La operación de este instrumento permite acotar la eventual pérdida de la inversión, lo cual genera un mayor nivel de certidumbre a los inversionistas.¹³¹

5.6 Nacional Financiera (Banca de Desarrollo)¹³²

Nacional Financiera tiene como misión institucional el fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado

¹³⁰ Fondo de Proyectos Productivos e Infraestructura Productiva para el Desarrollo Económico, <http://www.focir.gob.mx/foprode/principal.html>, 12 de enero de 2007

¹³¹ Opción Pyme, <http://congreso.ur.mx/Palemon%20Gonzalez.pdf>, 13 de enero de 2007.

¹³² Nacional Financiera, <http://www.nafin.com>, 18 de diciembre de 2006.

financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país, y sus principales objetivos son

- Facilitar el acceso de las 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
- 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

Par el logro de sus objetivos, Nacional Financiera otorga créditos a Mipymes mexicanas en los siguientes rubros:

■ **Factoraje Electrónico**

Otorga a liquidez necesaria para realizar las oportunidades de negocios que se presentan, con Factoraje Electrónico, se convierten las cuentas por cobrar en efectivo.

Beneficios

- Obtén liquidez para realizar más negocios
- Mejora la eficiencia del capital de trabajo de tu negocio
- Agiliza tu cobranza
- La disposición de los recursos es inmediata, en forma electrónica y tu eliges al banco para operar
- Realiza las transacciones desde tu empresa en un sistema amigable y sencillo

Características

- Es un descuento de documentos sin recurso
- Hasta por el 100% del valor de tus documentos negociables
- En pesos o dólares a tasa fija durante el plazo del crédito
- Sin comisiones, a tasas preferenciales y sin garantía

CrediCadenas

Los empresarios buscan satisfacer las necesidades de capital de trabajo para la operación de la empresa.

Al integrarse al grupo de empresarios de las Cadenas Productivas de Nacional Financiera se obtienen créditos hasta por 3 meses del monto promedio de los últimos 6 meses de las cuentas por cobrar, publicadas en la Cadena Productiva

Beneficios

- Contar con recursos que permitan superar esos momentos difíciles de falta de liquidez
- No requiere presentar garantías reales
- La disposición del crédito es ágil y sencilla
- Los recursos se reciben en la cuenta del banco de preferencia
- Permite planear
- Fortalece el ciclo productivo al contar con recursos de forma inmediata
- Decide el monto de crédito a disponer de acuerdo a las necesidades empresariales
- La empresa establece el plazo para pagar el crédito

Características

- El destino del crédito es para capital de trabajo
- Los pagos de capital e intereses son mensuales y el pago va disminuyendo
- El calendario de pagos y montos a liquidar se conocen al momento de llevar a cabo la disposición del crédito de manera electrónica
- Obtener hasta 3 meses el promedio de tus cuentas por cobrar publicadas en la Cadena Productiva de los últimos 6 meses
- El importe máximo del crédito es hasta 6.5 millones de pesos
- La comisión por apertura es del 1% más IVA
- El plazo máximo para pago del crédito es de hasta 12 meses
- La tasa de interés es fija y competitiva durante todo el plazo del crédito
- No hay penalización por pagos anticipados.¹³³

Capacitación y asistencia técnica

Cadenas Productivas de Nacional Financiera ofrece servicios complementarios de desarrollo empresarial, para mejorar la competitividad. Si la empresa está afiliada al programa de Cadenas Productivas se puede recibir capacitación y asistencia técnica en línea.

Beneficios

- Estos servicios son completamente gratuitos
- Se ofrece asesoría lega y técnica
- Aportan una cultura crediticia
- Son impartidos por especialistas en la materia
- Realizados expresamente para atender las necesidades de información veraz y práctica, de los empresarios.
- Cuentas con comunicación vía correo electrónico, las dudas y comentarios, se responden en un plazo no mayor a 48 horas.

¹³³Nacional Financiera, <http://www.nafin.com>, 18 de diciembre de 2006.

Características

- La asistencia técnica en línea se realiza a través de un ejecutivo Pyme asesor empresarial de Nacional Financiera.
- Los cursos en línea son:
 - ABC del crédito. Crédito para ti
 - Cómo venderle al gobierno?
 - Toma de decisiones empresariales ¹³⁴

■ Crédito Pyme

Con Crédito Pyme se obtiene financiamiento para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo para la empresa

- Beneficios
- Obtener recursos para la empresa
- Obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo
- Condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantías
- No necesita garantía hipotecaria, sólo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante. ¹³⁵

5.7 Apoyos de la Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía mediante el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) busca apoyar a las empresas, en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas ¹³⁶.

¹³⁴Nacional Financiera, <http://www.nafin.com>, 18 de diciembre de 2006.

¹³⁵Nacional Financiera, <http://www.nafin.com>, 18 de diciembre de 2006.

¹³⁶Secretaría de Economía, <http://www.fondopyme.gob.mx/>, 28 de diciembre de 2006.

Para tal fin, la Secretaría de Economía publica anualmente la Reglas y el Manual de Operación del Fondo Pyme en el que se establecen los mecanismos para la solicitud de estos apoyos.

El mecanismo de subsidio empleado por este programa es mediante la firma de un convenio de colaboración con los Gobiernos Estatales ó Municipales o un Convenio de Coordinación con Organismos Privados (Asociaciones Civiles) en el cual las partes se comprometen a integrar recursos en proporción uno a uno y sin exceder los montos establecidos en las mismas Reglas, es decir, si el costo del proyecto planteado es de 1 millón de pesos, la Secretaría de Economía daría un subsidio de 500 mil pesos y la contraparte (o contrapartes) integrarían los 500 mil pesos restantes.

Las Mipymes interesadas en ser apoyadas por este programa deberán contactar con la Secretaría de Economía la cual los canalizará con alguno de los Organismos intermedios que cuenten con recursos del Fondo Pyme.

Para el tema de las exportaciones, nos enfocaremos particularmente en la Categoría tres de las Reglas de Operación “Acceso a Mercados” dentro de los cuales se obtienen los siguientes beneficios para la Mipymes:¹³⁷.

¹³⁷ Secretaría de Economía, <http://www.fondopyme.gob.mx/>, 28 de diciembre de 2006.

**Cuadro 17. Comparativo de Montos a financiar por el FONDO Pyme de la
Secretaría de Economía 2004-2005**

| Concepto de apoyo | Fondo PYME 2004 | Fondo PYME 2005 |
|--|--------------------|--------------------|
| Impulsora de Oferta Exportable | | |
| a) Acondicionamiento | 1,000,000 | 1,000,000 |
| b) Equipamiento | 500,000 | 500,000 |
| Bancos de Información | | |
| a) Aprovechamiento de Bancos de Información. | 50,000 | 50,000 |
| Comercialización y distribución | | |
| a) Puntos de venta | | 200,000 |
| b) Envío y manejo de productos | | 50,000 |
| Capacitación y Consultoría | | |
| a) En acceso a mercados | 10,000 | 10,000 |
| b) Desarrollo de productos y logística | 50,000 | 50,000 |
| Formación de Consultores | | |
| a) Formación de Consultores | 10,000 | 10,000 |
| Elaboración de estudios de mercado | | |
| a) Estudios de mercado | 50,000 | 50,000 |
| Promoción | | |
| a) Giras y misiones | 50,000 | 50,000 |
| b) Encuentros de negocios | | 500,000 |
| c) Renta de espacios | 50,000 | 50,000 |
| d) Elaboración de material | | |
| I) Materiales de Promoción | 30,000 | 50,000 |
| II) Guías Empresariales | | 500,000 |
| e) Eventos de promoción y difusión | 50,000 | 50,000 |
| f) Diseño industrial y gráfico | 50,000 | 50,000 |

Fuente: Reglas de Operación del Fondo Pyme 2004 y 2005¹³⁸

Como podemos observar, Existen diversos esquemas de financiamiento que impactan en diferentes eslabones de la cadena de exportación, pudimos observar financiamientos desde capital de trabajo, compra de tierras para los

¹³⁸ Secretaría de Economía, <http://www.fondopyme.gob.mx/>, 28 de diciembre de 2006.

productores, hasta capacitación, consultoría, acudir a ferias internacionales, enviar muestras, etc. para aquellas empresas que ya cuentan con productos competitivos y mercados específicos.

La labor del empresario será la de detectar de éstos cuales son los que aplican al eslabón de su empresa ya acudir a recibir informes adicionales con las respectivas instituciones.

5.8 Tasas de interés nacionales e internacionales

Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.-Tasa de interés a distintos plazos calculada por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones de banca múltiple mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional. El procedimiento de cálculo se establece en la Circular 2019/95¹³⁹ emitida por el Banco de México.¹⁴⁰

Cuadro 18 Promedio Anual de la Tasa de Interés Interbancario de Equilibrio (TIIE)

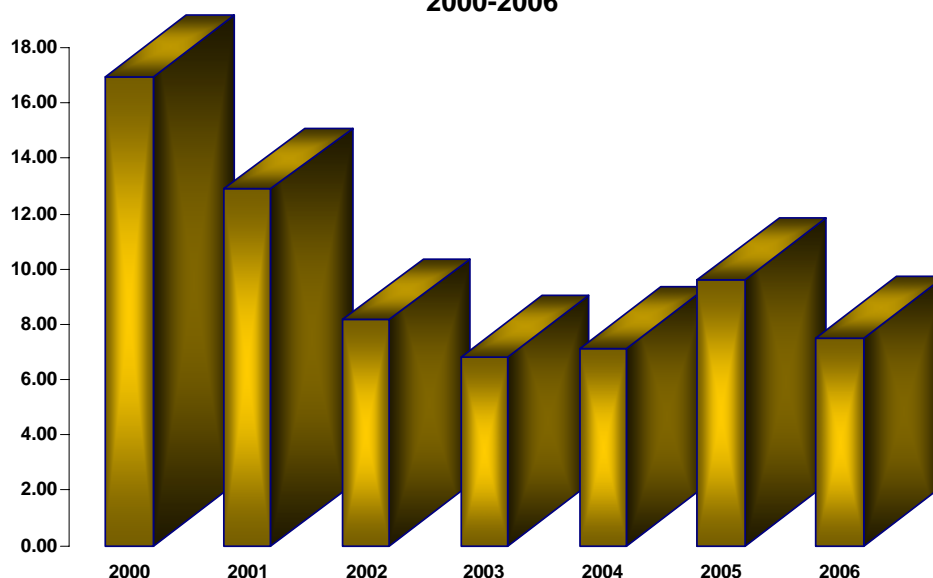
| Finanzas públicas e indicadores monetarios y bursátiles > Indicadores bursátiles y financieros > Tasas de interés bancarias > Tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) > A 28 días | | | | | | | |
|--|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unidad de Medida: Tasa anual. | | | | | | | |
| Periodo | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Enero | 18.55 | 18.62 | 7.97 | 9.14 | 5.36 | 8.97 | 8.41 |
| Febrero | 18.15 | 18.12 | 8.99 | 9.91 | 5.79 | 9.47 | 7.97 |
| Marzo | 15.77 | 17.28 | 8.47 | 9.96 | 6.49 | 9.78 | 7.68 |
| Abril | 14.74 | 16.36 | 6.85 | 8.58 | 6.17 | 10.01 | 7.51 |
| Mayo | 15.92 | 14.09 | 7.73 | 5.92 | 6.95 | 10.12 | 7.32 |
| Junio | 17.44 | 11.64 | 8.42 | 5.79 | 7.02 | 10.01 | 7.33 |
| Julio | 15.13 | 11.1 | 8.34 | 5.3 | 7.11 | 10.01 | 7.31 |
| Agosto | 16.62 | 9.29 | 7.61 | 4.97 | 7.5 | 9.98 | 7.3 |
| Septiembre | 16.77 | 10.95 | 8.37 | 5.05 | 7.78 | 9.65 | 7.31 |
| Octubre | 17.38 | 10.34 | 8.67 | 5.6 | 8.05 | 9.41 | 7.31 |
| Noviembre | 18.64 | 8.9 | 8.33 | 5.35 | 8.6 | 9.17 | 7.3 |
| Diciembre | 18.39 | 7.94 | 8.26 | 6.4 | 8.93 | 8.72 | 7.34 |
| Promedio | 16.96 | 12.89 | 8.17 | 6.83 | 7.15 | 9.61 | 7.51 |

Fuente: Banco de Información Economía (BIE) del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieinti.exe/IIIVH100040002000500050#ARBOL>

¹³⁹ Según resolución de Banco de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio se calcula con base a las cotizaciones presentadas por: BBVA Bancomer, S.A., Banco Santander, S.A., Hsbc México S.A., Banco Nacional de México S.A., IXE Banco, S.A., Banco Invex S.A., ScotiaBank Inverlat, S.A. y Banco Mercantil Del Norte S.A.
<http://www.ordenjuridico.gob.mx/Federal/OA/BM/Reformas/2006/24082006.pdf>, 23 de enero de 2007.

¹⁴⁰ Glosario de economía, <http://www.economia.com.mx/glosario.htm>, 23 de enero de 2007.

Gráfica 17. Comportamiento de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIEE) 2000-2006



Fuente: Banco de Información Económica (BIE) del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI

Podemos observar que la tendencia de la TIEE es a la baja, salvo en el 2005, lo cual se explica por la época electoral y la incertidumbre de contar con un nuevo Presidente y por tanto el no saber si se modificará la política económica del país.

Certificados de la Tesorería.- Títulos de crédito al portador denominados en moneda nacional a cargo del Gobierno Federal. Estos títulos pueden o no devengar intereses, quedando facultada la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para colocarlos a descuento o bajo par. Los montos, rendimientos, plazos y condiciones de colocación, así como las demás características específicas de las diversas emisiones, son determinados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, atendiendo previamente la opinión del Banco de México. 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

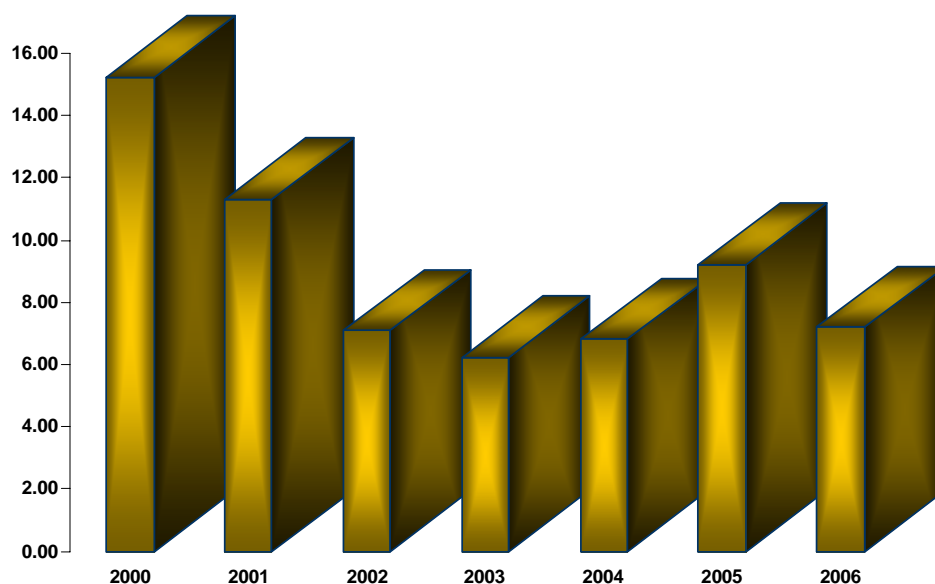
1993. Por lo general se emiten CETES a 28, 91, 182 y 364 días, aunque se han llegado a emitir CETES a 7, 14 días, y a 2 años.¹⁴¹

Cuadro 19 Promedio Anual de los Certificados de la Tesorería (CETES) a 28 días

| Indicadores económicos de coyuntura > Indicadores financieros > Tasas de interés interbancarias, costos de captación bancarios y rendimiento en CETES | | | | | | | |
|---|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Unidad de Medida: Tasa anual. | | | | | | | |
| Mes/año | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Enero | 16.19 | 17.89 | 6.97 | 8.27 | 4.95 | 8.6 | 7.88 |
| Febrero | 15.81 | 17.34 | 7.91 | 9.04 | 5.57 | 9.15 | 7.61 |
| Marzo | 13.66 | 15.8 | 7.23 | 9.17 | 6.28 | 9.41 | 7.37 |
| Abril | 12.93 | 14.96 | 5.76 | 7.86 | 5.98 | 9.63 | 7.17 |
| Mayo | 14.18 | 11.95 | 6.61 | 5.25 | 6.59 | 9.75 | 7.02 |
| Junio | 15.65 | 9.43 | 7.3 | 5.2 | 6.57 | 9.63 | 7.02 |
| Julio | 13.73 | 9.39 | 7.38 | 4.57 | 6.81 | 9.61 | 7.03 |
| Agosto | 15.23 | 7.51 | 6.68 | 4.45 | 7.21 | 9.6 | 7.03 |
| Septiembre | 15.06 | 9.32 | 7.34 | 4.73 | 7.36 | 9.21 | 7.06 |
| Octubre | 15.88 | 8.36 | 7.66 | 5.11 | 7.76 | 8.91 | 7.05 |
| Noviembre | 17.56 | 7.43 | 7.3 | 4.99 | 8.2 | 8.71 | 7.04 |
| Diciembre | 17.05 | 6.29 | 6.88 | 6.06 | 8.5 | 8.22 | 7.04 |
| Promedio | 15.24 | 11.31 | 7.09 | 6.23 | 6.82 | 9.20 | 7.19 |

Fuente: Banco de Información Económica (BIE) del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), <http://dgenesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe#IVA0500880010#ARBOL>

Gráfica 18. Comportamiento de los Certificados de la Tesorería 2000-2006



Fuente: Banco de Información Económica (BIE) del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI

Como pudimos observar con la TIEE, los CETES también se fueron a la baja, salvo en el 2005, por la misma incertidumbre política comentada anteriormente.

¹⁴¹ Glosario de economía, <http://www.economia.com.mx/glosario.htm>, 23 de enero de 2007.

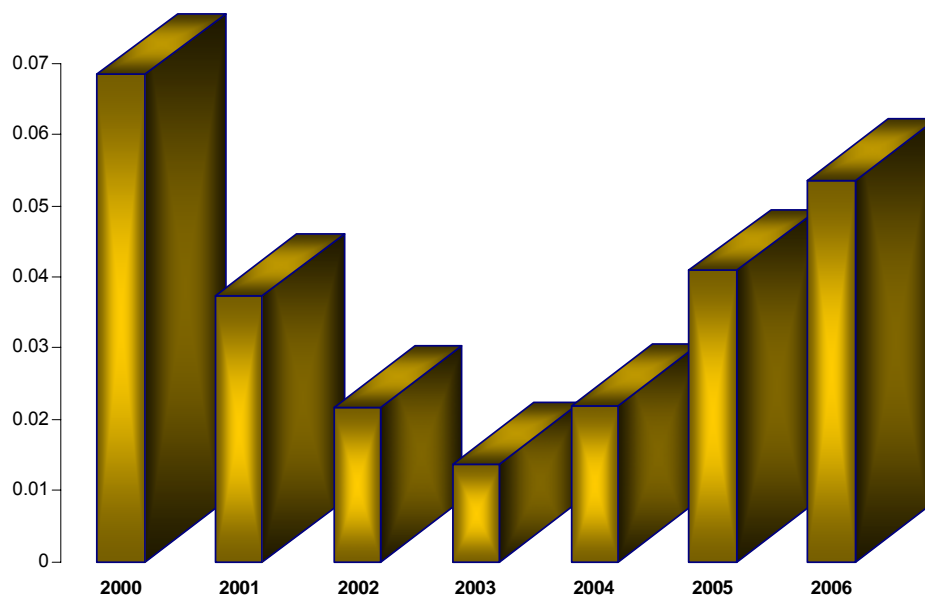
London Inter-bank offer rate (Libor).- Por definición, la tasa Libor, es la tasa promedio fijada por las operaciones realizadas por los más importantes euro bancos diariamente a las 11a.m (hora de Greenwich) en el mercado de Londres; por lo que se puede generalizar que la tasa Libor refleja el costo de los bancos para financiar sus recursos en dólares en el euro – mercado.¹⁴²

Cuadro 20 Promedio Anual de la London Inter-bank offer rate (Libor)

| LIBOR IN USD | | | | | | | |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Mes | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Enero | 6.66% | 5.28% | 2.42% | 1.48% | 1.46% | 3.27% | 4.94% |
| Febrero | 6.76% | 4.93% | 2.50% | 1.37% | 1.36% | 3.51% | 5.15% |
| Marzo | 6.97% | 4.67% | 3.01% | 1.34% | 1.34% | 3.84% | 5.25% |
| Abril | 6.96% | 4.33% | 2.61% | 1.36% | 1.81% | 3.71% | 5.42% |
| Mayo | 7.45% | 4.26% | 2.63% | 1.22% | 2.08% | 3.78% | 5.41% |
| Junio | 7.21% | 4.06% | 2.25% | 1.20% | 2.47% | 3.86% | 5.77% |
| Julio | 7.05% | 3.84% | 2.07% | 1.28% | 2.46% | 4.17% | 5.59% |
| Agosto | 6.98% | 3.60% | 1.94% | 1.47% | 2.30% | 4.31% | 5.45% |
| Septiembre | 6.81% | 2.65% | 1.81% | 1.29% | 2.44% | 4.41% | 5.30% |
| Octubre | 6.73% | 2.31% | 1.66% | 1.46% | 2.53% | 4.68% | 5.33% |
| Noviembre | 6.62% | 2.49% | 1.71% | 1.49% | 2.96% | 4.74% | 5.38% |
| Diciembre | 6.00% | 2.45% | 1.45% | 1.46% | 3.10% | 4.82% | 5.38% |
| Promedio | 6.85% | 3.74% | 2.17% | 1.37% | 2.19% | 4.09% | 5.36% |

Fuente: British Bankers Association (BBA), www.bba.org.uk/bba/jsp/polopoly.jsp?d=141&a=627

Gráfica 19. Comportamiento de la Tasa London Inter-bank offer rate (Libor) 2000-2006



Fuente: British Bankers Association (BBA), www.bba.org.uk/bba/jsp/polopoly.jsp?d=141&a=627

¹⁴² Transparencia Económica, <http://transparencia-economica.mef.gob.pe/glosario/endeudamiento.asp>, 23 de enero de 2007.

La tasa libor, mezcla de monedas europeas ha tenido un comportamiento mixto, sin embargo, el mayor rango has sido de 6.85% en el año 2000.

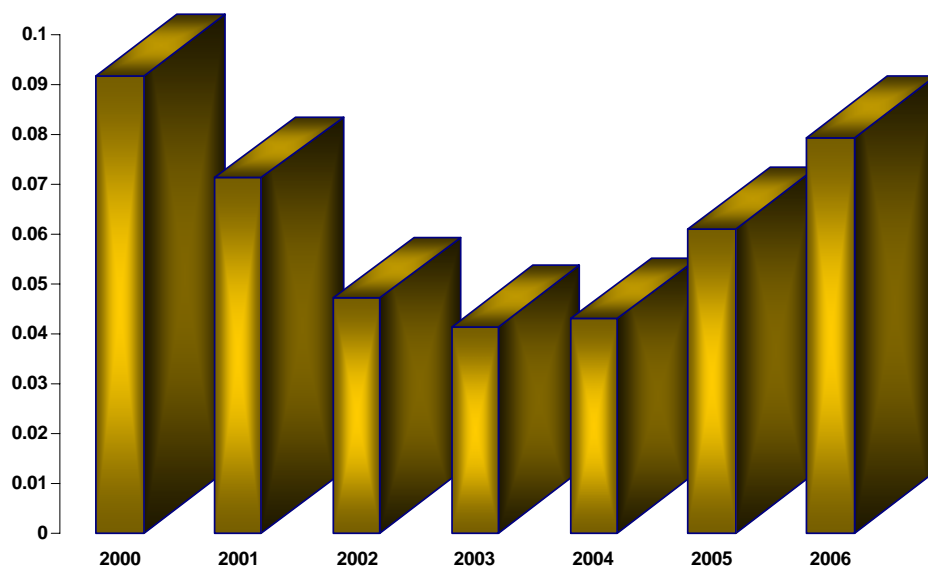
Prime Rate.- Es la tasa de interés cobrada por los bancos estadounidenses a los créditos a corto plazo concedidos a los clientes preferenciales.¹⁴³

Cuadro 21 Promedio Anual 2000- 2006 de la Prime Rate

| Prime Rate | | | | | | | | |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Month | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Enero | 8.50% | 9.50% | 4.75% | 4.25% | 4.00% | 5.25% | 7.25% | 8.25% |
| Febrero | 8.50% | 8.50% | 4.75% | 4.25% | 4.00% | 5.25% | 7.50% | |
| Marzo | 8.75% | 8.50% | 4.75% | 4.25% | 4.00% | 5.50% | 7.50% | |
| Abril | 9.00% | 8.00% | 4.75% | 4.25% | 4.00% | 5.75% | 7.75% | |
| Mayo | 9.00% | 7.50% | 4.75% | 4.25% | 4.00% | 5.75% | 7.75% | |
| Junio | 9.50% | 7.00% | 4.75% | 4.25% | 4.00% | 6.00% | 8.00% | |
| Julio | 9.50% | 6.75% | 4.75% | 4.00% | 4.25% | 6.25% | 8.25% | |
| Agosto | 9.50% | 6.75% | 4.75% | 4.00% | 4.25% | 6.25% | 8.25% | |
| Septiembre | 9.50% | 6.50% | 4.75% | 4.00% | 4.50% | 6.50% | 8.25% | |
| Octubre | 9.50% | 6.00% | 4.75% | 4.00% | 4.75% | 6.75% | 8.25% | |
| Noviembre | 9.50% | 5.50% | 4.75% | 4.00% | 4.75% | 7.00% | 8.25% | |
| Diciembre | 9.50% | 5.00% | 4.25% | 4.00% | 5.00% | 7.00% | 8.25% | |
| Promedio | 9.19% | 7.13% | 4.71% | 4.13% | 4.29% | 6.10% | 7.94% | 8.25% |

Fuente: Federal Reserve Board (United States of America), <http://www.federalreserve.gov/>

**Gráfica 19. Comportamiento de la Prime Rate
2000-2006**



Fuente: British Bankers Association (BBA), www.bba.org.uk/bba/jsp/polopoly.jsp?d=141&a=627

¹⁴³ Asociación Bancaria y Entidades Financieras de Colombia, <http://www.asobancaria.com/glosario.jsp?accion=2&id=42>, 23 de enero de 2007.

Para la Prime Rate, el comportamiento también ha sido mixto, sin embargo, el mayor rango ha sido de 9.19% en el año 2000.

Tasa del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).- De acuerdo a información proporcionada por 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. Ejemplo: Sector primario (riesgo alto)
- **Riesgo de mercado:** Considerando el riesgo que representa el mercado destino de las exportaciones de la empresa: Ejemplo, no representa el mismo riesgo exportar a Estados Unidos que a Venezuela

Para los Créditos de Primer piso, Bancomext efectúa el siguiente procedimiento:

A la tasa de referencia se le adiciona la sobretasa de mercado y el costo de riesgo, 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.

Cuadro 22. Composición de tasa para crédito de corto plazo

| Tasas base | Sobretasa Fija | ISR | Sobretasas mercado | Costo de riesgo | Tasa al cliente |
|------------|----------------|------|--------------------|-----------------|-----------------|
| 5.3 | 1.00 | 0.33 | 1.50 | 1.50 | 9.62 |

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior

Se utilizó la tasa Libor a 360 días al 22 de Enero de 2007 = 5.3%, y se adiciona el Withholding Tax 5.152% sobre LIBOR+Sobre Tasa Fija. La Tasa de interés que se aplica a los créditos se establece en función del plazo del crédito de la siguiente manera:

🏠 **Corto Plazo**: Se pueden otorgar en un rango que va desde 9.5% hasta 11%. Se considera Corto plazo para períodos inferiores a 2 años

🏠 **Largo Plazo**: Se pueden otorgar en un rango que va desde 10.5% hasta 13%, Se considera Largo plazo para períodos superiores a 2 años

Las líneas de crédito tienen una vigencia de 4 años, con revisiones anuales

Conclusiones

La regulación del sector agropecuario presenta una serie de problemáticas que no les ha permitido ponerse de acuerdo entre los países menos desarrollados y los desarrollados, por un lado sensibilidad del sector y por otro lado las constantes disputas de los países desarrollados buscando favorecer a sus propias naciones antes que actuar de una forma equitativa, estos intentos han sido poco fructíferos en el seno de OMC.

Sin embargo las naciones en desarrollo han realizado diferentes estrategias para hacer frente a la situación antes descrita, impulsando su comercio agrícola a través de la diversificación de sus mercados y de sus productos.

En el caso de México, el sector agropecuario ha sido históricamente relegado, hasta el período del presidente Fox, cuando se observa un incremento en el apoyo económico al sector. En este momento son diversas las variedades de productos agroindustriales que por su calidad han logrado penetrar en los mercados internacionales.

México tiene ventajas competitivas al ser productor de manzanas de calidad y, por lo tanto, del principal insumo del jugo de manzana.

Los productores de este fruto mexicano, especialmente en el estado de Chihuahua, han venido adquiriendo tecnología de punta y desarrollado buenas prácticas de siembra y cosecha con el fin de elevar la calidad y la cantidad de su producción. Este estado en el período 2000-2004 produjo promedió más de 466 mil toneladas de manzana.

En lo que respecta al consumo la manzana se comercializa no solo para producir jugo sino que además se para las industrias farmacéutica, cosmética, vitivinícola y alimenticia.

A través de toda esta gama de usos que se les puede dar a la manzana se detectó que el mercado japonés puede ser un buen nicho de mercado ya que al haber firmado un acuerdo económico con Japón, que le otorga una serie de

beneficios como son las preferencias arancelarias a la introducción de jugo de manzana mexicano por encima de cualquier otro país, por lo que es una oportunidad que los productores de jugo de manzana mexicanos no deben dejar pasar.

Este acuerdo brinda certeza jurídica tanto al vendedor mexicano como al importador japonés.

Sin embargo el exportador mexicano de este producto a Japón tiene que sortear una serie de obstáculos para consolidarse en este mercado como son: enfrentarse al principal productor internacional de manzana que es China aunque también es observable que por su extensión territorial y su gran población, su consumo también es muy elevado. El siguiente reto es que el proceso de elaboración del jugo de manzana debe de realizarse con estricto apego a normas sanitarias con el fin de evitar que el producto se contamine y se convierta en focos de infección para sus consumidores.

La calidad del producto es medida por grados brix que significa el porcentaje de sólidos de la fruta contenido en el jugo, la normatividad internacional establece el 10% de sólidos de fruta para el jugo de manzana. De los jugos de fruta mexicanos, cuatro sobrepasan la normativa internacional, por lo que se deduce que contamos con jugo de manzana con calidad de exportación.

Los productores mexicanos deben observar las regulaciones y restricciones no arancelarias que el gobierno japonés con base en su legislación interna impone a la importación del jugo de manzana, dentro de estas regulaciones observamos las sanitarias, de etiquetado, unidades de medida, impuestos, legislación en materia de proteger el medio ambiente, entre otras.

El exportador mexicano debe tomar en cuenta que existen canales de comercialización y distribución específicos para introducir el jugo de manzana a Japón y es por medio de las Sogo Shoshas que controlan el 65% de las importaciones japonesas, para lo cual debe de mantener los estándares internacionales de calidad.

Encontramos a Japón como un mercado viable para la exportación de jugo de manzana mexicano debido a que sus consumidores tienen un alto poder adquisitivo, además, se tiene la ventaja al ser un gran importador de productos alimenticios.

Por otro lado, se detectó que en los hábitos alimenticios de los japoneses acostumbran comer alimentos sanos y nutritivos además de poner mucha atención en el culto al cuerpo.

Como se puede observar las ventajas que representa el mercado japonés para el exportador mexicano son importantes pero debe cuidar también las regulaciones y restricciones no arancelarias que las autoridades de nuestro país les impone para sacar la mercancía del país, como es la observancia de las leyes derivadas de nuestra Carta Magna, las normas oficiales y certificado de origen.

Finalmente, uno de los puntos en los que más adolecen los empresarios mexicanos es el hacerse de recursos económicos para financiar sus proyectos. El gobierno federal tiene diversos programas de fomento en apoyo de los empresarios mexicanos. Existen diferentes tipos de financiamiento que pueden aplicarse en los diversos eslabones de la cadena de exportación, desde el campesino que siembra la semilla, hasta la empresa comercializadora que se encargará de localizar el mercado internacional.

Cabe hacer mención que el gobierno federal tiene programas como el de Oferta Exportable de la Secretaría de Economía en los que financia a fondo perdido a las empresas a través de capacitación, consultoría, misiones internacionales, renta de espacios en ferias, envío de muestras, elaboración de materias promocional entre otros, es decir el empresario mexicano tiene una amplia gama de oportunidad para llevar a cabo su actividad exportadora.

Fuentes de Información

Bibliográficas

Felipe Acosta Roca
Trámites y Documentos en Materia Aduanera
Ediciones Fiscales ISEF
Primera Edición
227 páginas

Felipe Avila Marcué
Asia: Cultura y Negocios
Rebal Ediciones
331 páginas.

Hadar Moreno Valdéz, et al.,
Comercio Exterior sin Barreras
Ediciones Fiscales, tercera edición
291 páginas.

Jhon D. Daniela, Lee H. Radebaugh, Daniel P. Sullivan
Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones
Pearson Educación
Décima Edición
701 páginas

Joaquín Flores Paredes
El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el
Mercado Global
Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Estudios Superiores de Cuautitlán
147 pags., 2001.

Macario Schettino
Economía Internacional
El Colegio de México
Grupo Editorial Iberoamérica
222 páginas

Salvador Mercado
¿Cómo hacer una tesis?
Limusa
Tercera edición
México
AÑO
358 páginas

Hemerográficas

Gerardo Huber Bernal
Apertura Comercial y Política Industrial para las Pequeñas Empresas en México
Revista de Comercio Exterior
Volumen 55, Num. 4
Abril del 2005.

German A. De la Reza
Creación y Desviación del Comercio en el Regionalismo Latinoamericano, Nuevos Argumentos de un Viejo Debate
Revista de Comercio Exterior
Julio de 2005

Oscar Mascarilla I. Miró
El Trilema Económico y Político Social de la Globalización
Revista de Comercio Exterior
Volumen 55, Num. 6
Junio del 2005.

Roberto Celaya Figueroa
Asia Pacifico: los Flujos Económicos Intraregionales y los Prospectos de Integración
Revista de Comercio Exterior
Volumen 54, Num. 2
Febrero del 2004.

Victor Urquidi
El Intercambio Comercial y el Desarrollo Sustentable
Revista de Comercio Exterior
Volumen 55 Num. 8
Agosto de 2005.

El Acuerdo de Asociación Económica México Japón, ¿Economías complementarias o convergencia de intereses?
Apuntes de coyuntura
Revista de Comercio Exterior
Volumen 55, Num. 4
Abril del 2005.

Electrónicas

Conociendo al Japón surgen los negocios
Guía para entrar al mercado japonés
http://www.jetro.go.jp/mexico/informacion/index.html/zip/guia_para_el_mercado_japones.zip

Emilio Romero Polanco
Evolución de la crisis agropecuaria

<http://www.prd.org.mx/ierd/Coy114/erp1.htm>

El Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón

Secretaría de Relaciones Exteriores

<http://www.sre.gob.mx/japon/espanol/AAE%20ESP%20actualizada.ppt>

Guía Empresarial para jugos de frutas y verduras

Secretaría de Economía

[http://204.153.24.124/guiasempresariales/guias.asp?s=8&guia=20&giro=1,](http://204.153.24.124/guiasempresariales/guias.asp?s=8&guia=20&giro=1)

Honorable Congreso de la Unión

<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.htm>

<http://www.mexicocalidadsuprema.com/>

Jaime Yezaki Cavazos

Hacia donde debe evolucionar el Agro exportador Mexicano

<http://www.infoaserca.gob.mx/subgrupo/iiseminario.htm>

Jorge Ramírez Juárez

La globalización y el sector agropecuario en México

<http://www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/globalizacion.htm>

Ing. Antonio Ruiz García

El campo en el Crecimiento Nacional: Apoyo Desarrollo

<http://www.sagarpa.gob.mx/sdr/publics/ponencias/itesm.PDF>

Oportunidades y perspectivas de las relaciones comerciales entre México y Japón

Japan External Trade Organization (JETRO)

<http://www.jetro.org.mx/Semana%20PyME%202006.pdf>

Puntos sobresalientes del Acuerdo de Asociación Económica México – Japón

Secretaría de Economía, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales

http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/sala_prensa/pdfs/1-1-39-nota_epa_japon_16-03-04.pdf

Revista Claridades Agropecuarias

La Manzana en México

<http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/027/ca027.pdf>