



Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Maestría en Administración

EXPORTACIÓN DE NOPAL PARA LA COMUNIDAD LATINA EN ESTADOS UNIDOS DE
NORTE AMÉRICA

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de
Maestro en Administración

Presenta:
Gustavo Montoya Mondragón

Dirigido por:
Dr. Cesar Augusto Lachira Sáenz

SINODALES

Dr. Cesar Augusto Lachira Sáenz
Presidente

M. en A. Arturo Castañeda Olalde
Secretario

M. en A. Josefina Moreno y Ayala
Vocal

Dra. Graciela Lara Gómez
Suplente

Dr. Fernando Barragán Naranjo
Suplente

M. en I. Héctor Fernando Valencia Pérez
Director de la Facultad de Contaduría y
Administración



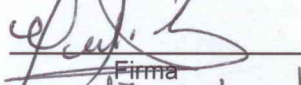
Firma



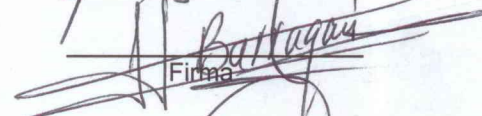
Firma



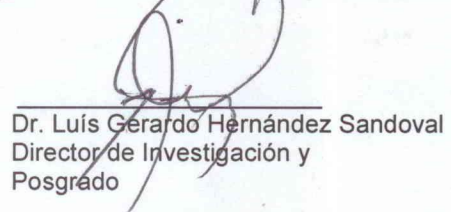
Firma



Firma



Firma



Firma

Dr. Luis Gerardo Hernández Sandoval
Director de Investigación y
Posgrado

Centro Universitario
Agosto 2011
México

RESUMEN

Este trabajo estuvo dirigido a investigar las estrategias de Exportación de Normal, saber qué tan factible es exportar Nopal a Estados Unidos, tomando como mercado meta la Comunidad Latina que habita en aquél país. Esta fue una investigación descriptiva, en la que se mencionaron diversos puntos importantes que influyen en el éxito de la venta de este producto en aquél país. Primero se manifestaron las diversas cualidades nutritivas con las que cuenta el Nopal, así como los diferentes usos que se le puede dar, que van desde alimento, dietético, medicinal, hasta componente para la construcción; esto es un factor muy importante para exportarlo en diversas presentaciones y que el mercado meta se interese en consumirlo. Otro punto positivo que se observó en la investigación para la exportación de México a Estados Unidos, ya sea tanto de Nopal como de cualquier otro producto, es que la mayor parte de importaciones de USA, son de México, por lo que es muy posible que no pongan tantos obstáculos en comprar el Nopal a México. Un factor muy importante que se describió en este estudio, es la composición del mercado hispano en Estados Unidos, el cual compone la mayoría de población no-anglosajona, y se explicó que la población hispana en USA, conserva las costumbres pertenecientes a sus países de origen. En cuanto a la alimentación que se tiene en aquél país, se descubrió que prefieren la “comida rápida”, y normalmente para cocinar el nopal, requiere de más tiempo del que ellos están acostumbrados a dedicar para preparar sus alimentos; por lo que es mejor exportarlo en una presentación que no necesite de tanta elaboración. En lo referente a la reglamentación que se tiene para poder tanto importar a Estados Unidos, como para exportar a México, se necesita cubrir demasiados requisitos y procedimientos, ya que son muchos los impedimentos que ponen en el país norteamericano para poder ingresar un producto orgánico, por lo que hay que cubrir todos los requerimientos que se solicitan. Por último, es importante aprovechar los beneficios que trajo el Tratado de Libre Comercio, en cuanto al no pago de aranceles para la exportación de productos orgánicos, y buscar la mayor cantidad de productores posibles para cubrir la demanda que exista en Estados Unidos de Norte América.

(Palabras clave: Nopal, Exportación, Importación, Tratado de Libre Comercio, Mercado Hispano)

SUMMARY

This project was focused on doing research around the Cactus Exportation Strategies, to see how much feasible is to open a new export operation of Cactus to the United States, having as a target market the Latin-American Community that lives in that country. This is a descriptive research, where we are highlighting several key findings that could have direct influence over the Cactus selling operation to be successful in that country. First of all, it talks about several nutritive that the Cactus has, such as the different uses that this vegetable could have, that goes from nutritional until dietetic, medical and construction components. This is a very important factor to consider so it can be exported in a variety of presentations so the target market can get interested on consuming it. Other positive fact that was observed in this investigation is that exporting Cactus or any other product could be very easy since nowadays Mexico is the main supplier of the United States, where we already find few export barriers to make exportation possible. Another key factor for success is current Hispanic market composition which represents majority at the non Anglo-Saxon population where it was explained that this population still maintain customs from their family country of origin. Considering food consumption in that country it was discovered that they prefer “fast food”, where Cactus preparation requires longer time to get cooked. Therefore, it is better to export it in a variety that does not require a lot of time to get it ready-to-eat or use. Related to legal regulation either to import from the USA or to export from Mexico, a lot of requirements, procedures and paperwork have to be done since this is an organic product. Finally it is very important to take advantage of the benefits that the Free Trade Agreement has brought to avoid duties payments on organic food products and increasing search for more product manufacturers to cover with potential product demand at the US.

(Key words: Cactus, Export, Import, Free Trade Agreement, Hispanic Market)

RESUMEN

Este trabajo estuvo dirigido a investigar las estrategias de Exportación de Nopal, saber qué tan factible es exportar Nopal a Estados Unidos, tomando como mercado meta la Comunidad Latina que habita en aquél país. Esta fue una investigación descriptiva, en la que se mencionaron diversos puntos importantes que influyen en el éxito de la venta de este producto en aquél país. Primero se manifestaron las diversas cualidades nutritivas con las que cuenta el Nopal, así como los diferentes usos que se le pueden dar, que van desde alimento, dietético, medicinal, hasta componente para la construcción; esto es un factor muy importante para exportarlo en diversas presentaciones y que el mercado meta se interese en consumirlo. Otro punto positivo que se observó en la investigación para la exportación de México a Estados Unidos, ya sea tanto de Nopal como de cualquier producto, es que la mayor parte de importaciones de USA, son de México, por lo que es muy posible que no pongan tantos obstáculos en comprar el Nopal a México. Un factor muy importante que se describió en este estudio, es la composición del mercado hispano en Estados Unidos, el cual compone la mayoría de población no-anglosajona, y se explicó que la población hispana en USA, conserva las costumbres pertenecientes a sus países de origen. En cuanto a la alimentación que se tiene en aquél país, se descubrió que prefieren la “comida rápida”, y normalmente para cocinar el Nopal, requiere de más tiempo del que ellos están acostumbrados a dedicar para preparar sus alimentos; por lo que es mejor exportarlo en una presentación que no necesite de tanta elaboración. En lo referente a la reglamentación que se tiene para poder tanto importar a Estados Unidos, como para exportar de México, se necesita cubrir demasiados requisitos y procedimientos, ya que son muchos los impedimentos que ponen en el país norteamericano para poder ingresar un producto orgánico, por lo que hay que cubrir todos los requerimientos que se solicitan. Por último, es importante aprovechar los beneficios que trajo el Tratado de Libre Comercio, en cuanto al no pago de aranceles para la exportación de productos orgánicos, y buscar la mayor cantidad de productores posibles para cubrir la demanda que exista en Estados Unidos.

(Palabras clave: Nopal, Exportación, Importación, Tratado de Libre Comercio, Mercado Hispano)

SUMMARY


This project was focused on doing research around the Cactus Exportation Strategies, to see how much feasible is to open a new export operation of Cactus to the United States, having as a target market the Latin-American Community that lives in that country. This is a descriptive research, where we are highlighting several key findings that could have direct influence over the cactus selling operation to be successful in that country. First of all, it talks about several nutritive that the Cactus has, such as the different uses that this vegetable could have, that goes from nutritional until dietetic, medical and construction components. This is a very important factor to consider so it can be exported in a variety of presentations so the target market can get interested on consuming it. Other positive fact that was observed in this investigation is that exporting Cactus or any other product could be very easy since nowadays Mexico is the main supplier of the United States, where we already find few export barriers to make exportation possible. Another key factor for success is current Hispanic market composition which represents majority at the non Anglo-Saxon population where it was explained that this population still maintain customs from their family country of origin. Considering food consumption in that country it was discovered that they prefer “fast food”, where Cactus preparation requires longer time to get cooked. Therefore, it is better to export it in a variety that does not require a lot of time to get it ready-to-eat or use. Related to legal regulation either to import from the USA or to export from Mexico, a lot of requirements, procedures and paperwork have to be done since this is an organic product. Finally it is very important to take advantage of the benefits that the Free Trade Agreement has brought to avoid duties payments on organic food products and increasing search for more product manufacturers to cover with potential product demand at the US.

(Key words: Cactus, Export, Import, Free Trade Agreement, Hispanic Market)

DEDICATORIAS

Quiero dedicar este proyecto primero que nada a mis padres, a mi esposa e hijos, quienes con su apoyo incondicional han permitido que llegue hasta este nivel académico.

A mi esposa Ma. Esther Ugalde Cervantes y a mis hijos Gustavo Alonso y Fátima; quiero agradecerles de manera muy especial por el apoyo y la paciencia que me ha tenido, para concluir tanto la Maestría como el presente documento, ya que para lograr esto ha sido necesario dedicar parte del tiempo y atención que tanto ella como mis hijos requieren.

A mis padres, Lázaro y Ma. Eva Etelvina () les doy gracias por todo el cariño y apoyo que me han brindado, a ellos les debo la vida y en gran medida la motivación que ha generado en mí el interés por superarme y salir adelante.

AGRADECIMIENTOS

Primero que nada, le doy gracias a Dios por darme la oportunidad de vivir.

Agradezco a la Universidad Autónoma de Querétaro, en particular a la Facultad de Contaduría y Administración, a todos los maestros que han formado parte de mi preparación para obtener la Licenciatura en Contaduría Pública y de manera muy especial a los Maestros del Posgrado en Administración por compartirme sus conocimientos, mismos que me han permitido concluir este grado en mi formación escolar.

En especial quiero agradecer al Dr. Cesar Lachira Sáenz, por apoyarme con la realización de este proyecto, y brindarme las guías a seguir para obtener el documento que ahora presento.

También, agradezco al Dr. Fernando Barragán Naranjo, por apoyarme, alentarme y motivarme, así como brindarme las facilidades que estuvieron su alcance para permitirme terminar mi proyecto y poder así obtener finalmente el tan ansiado título.

A la M. en A. Josefina Moreno Ayala, por ayudarme en la corrección de estilo y formato de mi tesis.

Finalmente, y de manera muy pero muy especial quiero agradecer, a mi padre C.P. Lázaro Montoya Anaya, todo su cariño y comprensión, así como su apoyo tanto económico y moral que me ha brindado a lo largo de mi vida para lograr mi formación tanto personal como profesional.

INDICE**Página**

Resumen	i
Summary	ii
Dedicatorias	iii
Agradecimientos	iv
Índice	v
Índice de Tablas	ix
Índice de Figuras	xii
1. Introducción	1
2. EL NOPAL	7
2.1. Historia	7
2.2. Localización de cultivos de nopal en México	9
2.3. Características del Nopal	12
2.4. Propiedades del Nopal	15
2.5. Usos del Nopal	17
2.5.1. Alimenticio	17
2.5.2. Propiedades Medicinales	18
2.5.3. En Industria	19
2.5.4. En Ecología	20
2.5.5. En Decoración	20
2.6. Tipos de nopal producido en México	20
2.7. Conclusiones	22

3. COMERCIALIZACIÓN DEL NOPAL	23
3.1. Marco Teórico	23
3.1.1. Relaciones económicas internacionales	23
3.1.2. Las reformas de estructura	29
3.1.3. Comercio Exterior según David Ricardo	38
3.1.4. Doctrina de Adam Smith acerca de la renta de la tierra	40
3.1.5. La Ventaja Competitiva de las Empresas en Sectores Mundiales, según Michael Porter	43
3.2. Países que exportan Nopal	46
3.3. Países que importan Nopal	52
3.4. A quién exporta México Nopal	58
3.5. Canales de Comercialización	60
3.6 Conclusiones	62
4. MERCADO POTENCIAL DEL NOPAL EN LOS ESTADOS UNIDOS	63
4.1. Características del mercado hispano	63
4.2. Consideraciones culturales sobre el mercado hispano	74
4.3. Nicho de Mercado	78
4.3.1. Mercado estadounidense de productos orgánicos	80
4.3.2. ¿Qué tipo de consumidores compran alimentos orgánicos?	80
4.3.3. Supermercados y productos orgánicos	82
4.4. Conclusiones	82

5. REGLAMENTACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE NOPAL	84
5.1. Reglamentación de los Estados Unidos, para importar	
Nopal del extranjero	84
5.1.1. Aspectos Arancelarios	84
5.1.2. Aspectos no Arancelarios	86
5.2. Reglamentación de México para exportar nopal	105
5.2.1. Aspectos Arancelarios	105
5.2.2. Aspectos no Arancelarios	124
5.3. Conclusiones	129
6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO	131
6.1. Antecedentes históricos del Comercio entre México y Estados Unidos.	131
6.1.1. El Período de 1810 a 1821: Los Primeros Acercamientos	132
6.1.2. El período de 1821 a 1846: El Inicio de la Vida Independiente de México	136
6.2. El sector agropecuario en el Tratado de Libre Comercio	164
6.2.1. Política Comercial de México en el Sector Agropecuario	164
6.2.2. Objetivos de la Política Comercial de México en el Sector Agroalimentario	165
6.2.3. Puntos Importantes sobre Tratado de Libre Comercio	165
6.2.4. Contexto de la Apertura Comercial para el Sector Agroalimentario	166
6.3. Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario	175
6.3.1. Antecedentes: Investigaciones desde 1991 a la Fecha	178

6.3.2. Importancia de la Agricultura	179
6.3.3. Las Asimetrías	179
6.3.4. Evaluación a 10 años	185
6.4. Conclusiones	191
7. PRINCIPALES CLIENTES POTENCIALES	192
7.1. Canales de comercialización	192
7.2. Población hispana en Estados Unidos	195
7.3. Conclusiones	199
CONCLUSIONES	200
BIBLIOGRAFÍA	201
APÉNDICE	204

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	Página
2.1 Superficie cultivada de Nopal verdura por Entidad	
Federativa	9
2.2 Propiedades del Nopal	15
2.3 Análisis bromatológico del Nopal en polvo	16
2.4 Aminoácido contenido en el Nopal	17
3.1 Lista de los países exportadores del producto	
perteneiente a la fracción arancelaria 0709.90 en 2006	47
3.2 Lista de mercados exportadores de un producto importado por Estados Unidos de América en 2006. Producto 0709.90 las demás hortalizas frescas o refrigerada.	49
3.3 Lista de los países importadores del producto 0709.90 en 2006.	52
3.4 EEUU Distritos Aduaneros-Importaciones-Total 0709.90.91.00 Vegetales, Nesoí, frescos o congelados (Millones de dólares americanos).	54
3.5 Distritos Aduaneros EUA-Total de Importaciones (Cantidad)	56
3.6 Distritos Aduaneros EUA-Total de Importaciones Precio medio	56
3.7 Distritos Aduaneros EUA-Total de Importaciones Millones de Dólares	57
4.1 Promedio de hispanos en EUA	68
4.2 Aumento de ingreso familiar. Soporte de ingresos por hogar hispano	69
4.3 Aumento de poder de compra de combustible por Hispanos. Poder de compra de la minoría de USA 2000-2010	69
4.4 Incremento del poder de compra, por incremento de Hispanos	70
4.5 Composición de los gastos y ventajas competitivas	70
6.1 Valor de la producción agrícola mexicana en pesos (1817)	141
6.2 Exportaciones mexicanas productos agrícolas en miles de pesos	142

	(1821-1856)	
6.3	Importaciones mexicanas productos agrícolas en miles de pesos (1821-1856)	143
6.4	Valor del comercio exterior mexicano en miles de pesos (1820-1856)	148
6.5	Exportaciones mexicanas por tipo de producto en miles de pesos (1821-1856)	149
6.6	Importaciones mexicanas por tipo de producto en miles de pesos (1821-1856)	150
6.7	Exportaciones mexicanas por áreas geográficas en miles de pesos (1821-1856)	151
6.8	Importaciones mexicanas por áreas geográficas en miles de pesos (1824-1846)	152
6.9	Resumen de los principales impuestos a la importación (1821-1846)	162
6.10	Situación de algunos productos agropecuarios en el TLCAN	166
6.11	Variación de los precios internacionales entre 1987-1989 y el año 2000	167
6.12	Variación de los precios internacionales entre 2006 al 2008	169
6.13	Negociación arancelaria en el TLCAN (porcentaje del comercio promedio entre las partes 1989-1991)	172
6.14	Productos provenientes de USA y Canadá con acceso libre de arancel a México para el 2003-2008	173
6.15	Producto Interno Bruto (2001 y 2002)	174
6.16	Asimetrías entre México, Estados Unidos y Canadá	180
6.17	México. Pérdida de ingresos tributarios por importaciones de maíz de USA, fuera de cuota con el TLCAN (1994-2001)	183

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	Página
3.1 Las Cinco Fuerzas	44
3.2 Valor de las principales exportaciones a EEUU en el 2002	55
3.3 Principales exportaciones a EEUU en el 2002 (kilogramos)	55
3.4 Canales de Distribución	59
4.1 Crecimiento poblacional hispano (1990-2000)	63
4.2 Distribución de Etnias en Estados Unidos 2002	64
4.3 Distribución étnica en USA 2025	65
4.4 Estados de EUA con mayor crecimiento de población Hispana (2000)	65
4.5 Población hispana por tipo: 2002 (millones)	66
4.6 Tipo de residencia por origen hispano: 2002	66
4.7 Distribución de población hispana en EUA	67
4.8 Principales Estados de donde provienen los hispanos radicados en Chicago	68
4.9 Patrón de consumo en tiendas de los Mexicanos	71
4.10 Comida mexicana producida en USA	72
4.11 Hispanos que prefieren tiendas de comestibles	73
5.1 Fracción arancelaria en la que se encuentra el Nopal	84
5.2 Certificado de Carreras	87
5.3 Poder del Abogado	88

5.4	Certificado Individual o de Sociedad	89
5.5	Permiso especial para entrega inmediata	91
5.6	Resumen de entradas	94
5.7	Factura Proforma	106
5.8	Pedimento de Exportación	108
5.9	Certificado de Origen	112
5.10	Lista de Empaque	117
5.11	Certificado Fitosanitario Internacional	119
5.12	Lista de Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y de Normas Mexicanas (NMX)	124
5.13	Normas del Codex Alimentarius	126
6.1	Precios al contado de Maíz y Trigo en USA	168
6.2	Evolución del tipo de cambio real e Importaciones Agroalimentarias reales provenientes de USA	169
6.3	Evolución de las Exportaciones Agroalimentarias reales de México a USA y variación porcentual del PIB real de USA	170
6.4	PIB Trimestral (Variación porcentual trimestral anualizada)	170
6.5	Exportaciones e Importaciones México-USA	171
6.6	Estimación de los apoyos a la Agricultura en Estados Unidos, Canadá y México, 1986-2001 (% del Valor de la Producción)	182

6.7	USA. Cuota y exportación real de Frijol a México 1989-2008 (1,000 T)	184
6.8	México. Presupuesto real para el Desarrollo Rural, 1990-2002 (millones de pesos de 2001)	185
6.9	Competitividad de los Sectores Agroalimentarios de México y USA en la región del TLCAN (1961-2001)	186
6.10	México. Importaciones de alimentos y Balanza Comercial Agroalimentaria, 1989-2002 (millones de dólares)	186
6.11	México. Pérdida de la Autosuficiencia en granos y sus productos y oleaginosas, 1985-2002	187
6.12	México. Pérdida de la Autosuficiencia en cárnicos, 1961-2000 (%)	188
6.13	México. Tendencia de pérdida de Autosuficiencia en granos, 1961-2000 (% de consumo)	188
6.14	México. Evolución de los precios de los alimentos y de los precios al Productor Agropecuario, 1994-2002 (1994=100)	189
7.1	Canales de Distribución	192
7.2	Tipo de Residencia por origen hispano: 2002	194
7.3	Distribución de población hispana en EUA	196
7.4	Principales Estados de donde provienen los hispanos radicados en Chicago	196
7.5	Patrón de consumo en tiendas de los Mexicanos	197

1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo, se ve cuales son las estrategias que se han utilizado para comercializar el Nopal en Estados Unidos, así como lo que es el producto en sí, cuales son los beneficios que brindan, las propiedades que tiene y en que sectores económicos puede ser utilizado.

También se conoce cuál ha sido la historia del Comercio Internacional, las diferentes teorías que se han dado en este tema, cuáles son los países que exportan el nopal, los países que lo importan, a qué países principalmente exporta México, así como los Canales de Comercialización que son factibles de utilizar para exportar el producto a Estados Unidos.

Otro punto a tratar, es la situación del mercado potencial en Estados Unidos, que es en este caso, la población hispana en aquél país, cuáles son sus características, su cultura, en qué ciudades se concentran principalmente, cuáles son sus costumbres en cuanto a consumo, en qué tipo de tiendas prefieren consumir y qué tipo de productos.

Existen también una gran cantidad de Reglamentos para exportar el Nopal a Estados Unidos, tanto por parte de este país, como por parte de México, en este trabajo se muestran todos los reglamentos y lineamientos con los que se tiene que cumplir, así como los formatos que se deben llenar para poder llevar el producto a USA.

Otro tema a tratar, es el Tratado de Libre Comercio, se revisan los antecedentes del Comercio entre México y Estados Unidos, como se maneja el sector agropecuario en el Tratado de Libre Comercio, y el impacto que ha tenido este tratado en este sector.

Antecedentes y/o fundamentación teórica

A través de los tiempos, han existido diversas teorías del Comercio Exterior, se cree que la renovación del pensamiento económico, fue durante la “Gran Depresión” debido a todo lo que se presentó con la crisis mundial, que trajo consigo una serie de cambios económicos, pero se consideraría legítimamente a la Primera Guerra Mundial como el punto de partida de trastornos económicos de carácter universal.

Existe un pensador muy importante en este tema que es Keynes, con la teoría del neo-mercantilismo, las concepciones modernas inspiradas por Keynes en materia de economía internacional eclipsaron, durante algún tiempo, cualquier otra

manera de ver. Sin embargo, desde la Gran Crisis, en la teoría y en la práctica habían atraído la atención de los comentaristas otros aspectos del proteccionismo. En la teoría, los economistas se habían interesado más por el beneficio que podía obtenerse, desde el punto de vista de la relación de intercambio, por la elevación de la tarifa aduanal de un solo país (o grupo de países) así como por las consecuencias de un cambio de política comercial sobre el bienestar y la repartición de los ingresos. En la práctica, después de las propagandas totalitarias a favor de las doctrinas de autarquía y de los abusos de los procedimientos de comercio bilateral, parecía ofrecerse una nueva oportunidad al internacionalismo liberal.

Hay otro pensador del Comercio Exterior que es David Ricardo (1817), que decía que ninguna extensión del comercio exterior aumentaría inmediatamente la suma del valor que posee un país, aun cuando contribuiría en gran medida a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes. Como el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de la tierra del país local, y de su mano de obra, que a cambio de estos bienes se entregan, no se tendría un valor mayor aún en el caso de que, en virtud del descubrimiento de nuevos mercados, se obtuviesen el doble de la cantidad de bienes extranjeros a cambio de una cantidad dada de los del país local.

Otro autor, Adam Smith, decía respecto a determinados productos del suelo, que la demanda siempre será de tal naturaleza que permita pagar un precio superior al que sería necesario para llevarlo al mercado, y consideraba que los alimentos eran uno de esos productos. Afirmaba que la tierra, en casi todas las circunstancias produce una cantidad más grande de alimentos de la que es necesaria para mantener todo el trabajo preciso para llevarlo al mercado en las condiciones más liberales posibles. El sobrante sería siempre más de lo que sería suficiente para reponer el capital que emplea este trabajo, además de sus beneficios. De tal suerte, siempre queda algo, en concepto de renta, para el propietario.

Otra teoría muy importante es la de Michael Porter (1985), con su análisis de las cinco fuerzas, las cuales son la amenaza de entrada de nuevos competidores, la rivalidad entre competidores, poder de negociación de los proveedores, poder de negociación de los compradores y amenaza de ingreso de productos sustitutos; estas 5 fuerzas se utilizan en las siguientes situaciones: cuando se desea desarrollar una ventaja competitiva respecto a los rivales, cuando se quiere entender mejor la dinámica que influye en la industria y/o cuál es la posición

que se tiene en ella, cuando se analiza la posición estratégica a seguir y buscar iniciativas que sean disruptivas y hagan mejorar las cosas.

Otro punto importante a mencionar es el impacto que ha tenido el ingreso del Tratado de Libre Comercio(TLC) al país, en cuanto al sector agropecuario, y es muy fuerte el impacto debido a que el medio rural tiene una dimensión productiva, y tiene una dimensión social, existen varios puntos que tuvieron gran importancia en este Tratado, las asimetrías en la dotación de recursos naturales, niveles tecnológicos, capitalización de productores, apoyos y subsidios, etc.; costos de producción no competitivos en México, por precios mayores de los insumos siguientes: diesel, energía eléctrica, costos financieros, etc.; mayores costos de transacción por la deficiente y mala infraestructura de carreteras y de almacenamiento, falta de información, etc.; estos costos son ajenos al poder de influencia de los productores; hubo una mala negociación del TLCAN para México, se negoció sin tener la experiencia completa del TLC entre Estados Unidos y Canadá; los capítulos 19 y 20, referentes a diferendos y controversias comerciales, son insuficientes en su contenido para resolver realmente los conflictos. Su contenido lleva a un círculo vicioso sin solución, no se excluyeron los productos más sensibles, como lo hizo Canadá (productos avícolas, lácteos); se aceptaron altas cuotas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos; no se consideró la posibilidad de revisión, suspensión, moratoria u otros instrumentos de protección a la planta productiva nacional; hay una desigualdad jurídica: Estados Unidos negoció un Free Trade Agreement, un *Acuerdo*, mientras que para México es un *Tratado* (con carácter de ley), de ello se derivan márgenes jurídicos para la revisión del TLCAN; Estados Unidos dispone de mayor capacidad y poder de negociación; y los productores de EE.UU. reciben, con la nueva Farm Bill, 70% más de apoyos.

Justificación

En la actualidad, existe una gran amplitud en el libre comercio en todo el mundo, esto conlleva tanto beneficios, como perjuicios a los países involucrados. Pero para algunos de ellos, como México, ha sido benéfico en varios sentidos, ya que ha sido una buena oportunidad para mejorar la economía y principalmente da fuentes de trabajo a la población mexicana.

México es un país muy rico en terreno, vegetación, ganadería, climas, y por lo tanto tiene una amplia gama de productos de exportación, tanto naturales como manufacturados, principalmente los naturales, ya que se siembran de todo tipo de

frutas, verduras, granos, etc.; y en cuanto a ganado, también existe una gran variedad, como el vacuno, ovino, porcino, aves, etc.

Es por esto que, en este trabajo, se investiga todo lo relativo a la exportación de un producto natural, cultivado principalmente en México, el cual es el nopal, de hecho se dice que México es “El Imperio del Nopal”, tomando en cuenta las propiedades con las que cuenta este vegetal, que no depende de algún clima, o temporada en especial, se da en muchos estados del país, y se pueden fabricar muchos productos con este componente.

En otros países como es China, se tienen actualmente múltiples usos para el nopal, como son:

Como alimento en sí, ya sea en tiras, cuadros, o completos, guisado de diferentes formas.

Alimentos y bebidas procesadas: Harinas, yogures, mermeladas, tallarines, aditivos, refrescos, té, vino y cerveza de nopal.

Cosméticos, que van desde jabones y shampoos hasta cremas blanqueadoras de la piel.

Complementos alimenticios o medicamentos, como pastillas para adelgazar.

Por otro lado, en este proyecto el objetivo es exportar este producto al mercado Estadounidense, ya que alrededor del 90% de las exportaciones mexicanas son para ese país, por lo tanto hay un grado amplio de probabilidad de que se venda el producto, además existen empresas mexicanas en Estados Unidos, con las que es factible hacer algún convenio para realizar las exportaciones con menor costo, mayor facilidad y efectividad, además el ingreso per-cápita es muy alto.

Pero la principal razón para exportar a dicho país, es que existe una gran cantidad de población latina, de la cual, la mayoría es mexicana, y está mucho en sus costumbres consumir este producto, ya que les recuerda a su hogar, sus raíces, y es un alimento que casi nunca falta en los hogares mexicanos.

Existen seis ciudades a las que sería más exitosa la exportación del nopal, ya que de los inmigrantes que radican en ellas, la mayoría son latinos; entre estas ciudades están: San Diego, que se dice es la puerta comercial por donde entra buena parte de importaciones a Estados Unidos. Los Ángeles, ya que tiene características poblacionales singulares con México. San Antonio, que es la octava ciudad más grande de Estados Unidos, el 60% de la población es hispana, y tiene una gran

cercanía geográfica con nuestro país. Houston, aquí los alimentos estilo mexicano tienen gran mercado. Nueva York, es una de las ciudades más grandes del mundo, y el ingreso per-cápita es muy alto. Y finalmente, Chicago, aquí la comunidad latina es el sector de mayor crecimiento en el área metropolitana.

El Banco Mexicano de Comercio Exterior (Bancomext), junto con el Centro de Comercio Internacional, crearon el denominado “The Export Fitness Checker”, a través del cual, el exportador podrá determinar su nivel de preparación en ocho ámbitos de gestión, que van desde la estrategia de exportación hasta los campos de comercialización, producción y distribución.

Tomando en cuenta todos los factores antes mencionados, que van desde las facilidades para producir nopal, las propiedades que este tiene, la gran población latina que existe en Estados Unidos, el número de exportaciones realizadas de México a este país, la cercanía que se tiene a él, así como el apoyo que se le da a las nuevas empresas creadas en nuestro país, llamadas PyMEs, y a los exportadores; es posible que el objeto de estudio de esta investigación tenga éxito; ya que existen muchos factores a favor.

Por otro lado, el objetivo de este estudio, es verificar que dichos factores a favor sobrepasan a los factores en contra. Para ello, se realiza una investigación documental de la exportación del nopal, desde Estados en donde es producido, así como investigar el costo que tendría exportarlo, las regulaciones que se tienen que seguir para hacerlo, que facilidades se dan para exportar y cuáles son los obstáculos. Y así saber si es conveniente o no.

Descripción del problema

Este trabajo está dirigido a investigar las estrategias de Exportación del Nopal.

Planteamiento teórico

¿Qué tan factible es exportar Nopal a Estados Unidos, dirigido a la Comunidad Latina que habita en aquél país?

Objetivos

1. Investigar las estrategias que se han tenido para la exportación del nopal a Estados Unidos.
2. De acuerdo al estudio que se haga, ver las formas factibles de utilizar para exportar este producto.
3. Analizar la mejor estrategia para ver si el Nopal sería comprado por los consumidores estadounidenses.

4. Dar promoción a este producto originario de México.
5. Contribuir a la promoción de este alimento con el fin de ayudar a crear fuentes de empleo, y una mayor entrada de capital al país.

2. EL NOPAL

Existen diversos factores a tomar en cuenta en el estudio del nopal, este vegetal tiene una gran historia en la cultura mexicana, ya que existe en este país desde hace muchos años y se considera intrínseco de nuestra cultura, además que es cultivado en varios Estados de la República. Por otro lado, es importante mencionar que no solo hay un tipo de Nopal, existen muchos tipos con diferentes características; además que es un vegetal con varias propiedades y al cual se le dan muchos usos. En este capítulo se mencionan todos estos factores importantes sobre el Nopal.

2.1. Historia

El Nopal ha sido uno de los alimentos más tradicionales del país, desde las civilizaciones antiguas, como lo es la Azteca; tanto que, está incluido en el escudo de la bandera mexicana, en donde se ve que está parada en un nopal, el águila que devora la serpiente; por lo que se infiere, que el nopal no es solo visto como un alimento en sí, es parte de las tradiciones, historia y cultura mexicana.

Hay evidencia de que el nopal existe de hace 7,000 años en semillas, cáscara de tuna y fibras de pencas de nopal fosilizadas; fueron encontradas en excavaciones en Tehuacán, Puebla (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, 2001). Las culturas prehispánicas le dieron mucha importancia para usos medicinales. Por ejemplo: la goma o mucílago servía para los riñones, manos y labios partidos; la tuna para detener el flujo; el jugo para quitar la fiebre; para el exceso de bilis se utilizaba la fruta; la pulpa de la tuna se usaba como cataplasma, para la diarrea; la raíz para el tratamiento de úlceras, hernia, hígado irritado; las pencas para el dolor e inflamaciones; la savia para fiebres malignas, las espinas como ayuda en infecciones; usaban una pequeña plasta para el dolor de muelas; las pencas descortezadas, como ayuda en los partos (Pérez y Cuen, s.f.).

Los antiguos pobladores denominaban a la planta del nopal como *nochtli o nopalli* y pertenece al género de los *Opuntia* y *Nopalea* (Chaidez, s.f.). El nombre propio y antiguo es Tenochtitlán, que significa fruta de piedra porque está compuesto de Tetl, que es piedra, y de Nochtli, fruta; los que más lo utilizaron fueron los aztecas, los cuales lo llamaron Nochtli o Nopali, esta es la fruta, nombrada tuna. El árbol que da esta fruta, es llamado nopal por los indígenas mexicanos, y fue utilizado para sustraer de él un insecto del género *Dactylopius* spp llamado “Cochinilla de Nopal” o “Grana”, del cual se obtenía un tinte para teñir textiles (Ríos y Quintana, 2004). También se le llamaba higuera de Indias o tunera, y vegeta en todas partes de

México, pero es en los parajes cálidos en donde crece más por el riego que se le da, desde las montañas hasta la orilla del mar (Organización Mundial de la Cochinilla y el Carmín, s.f.). Aunque es autóctono de América, llegó a España en el Siglo XV (Chaidez, s.f.).

En el año 1820, 8 nopales o higueras tunas fueron enviadas de América a Cádiz, dirigidos a la Sociedad Económica, estos nopales, traían el insecto Cochinilla. Hubo tanto éxito con el cultivo de este vegetal, que el 8 de junio de 1822, las Cortes mandaron un decreto, el cual decía que las demás provincias debían cultivar también este insecto. En la provincia que mayor cultivo hubo fue Las Canarias, ya que el canónigo D. José Quintero Estévez, realizó varios ensayos en donde proponía al cultivo de la Grana, como la base para la futura riqueza de esta provincia (Pérez, 1996).

Después en el año de 1825, los señores D. Juan Mengliorini y D. Santiago de la Cruz, los cuales también realizaron ensayos sobre el cultivo de la grana en la isla de Tenerife, publicaron una memoria del nopal y la Cochinilla de América, para ser utilizada por los labradores canarios. A partir de aquí, ha ido creciendo este cultivo, y es en 1846, cuando todos los propietarios y labradores de las islas se decidieron a pertenecer al grupo de cultivadores de la grana (Pérez, 1996).

A parte de España, fue llevado también de México a Portugal, Italia, Argelia, Marruecos, Túnez, Grecia, Israel, Australia, Sudáfrica, Brasil, Argentina, Colombia y Estados Unidos (Pérez y Cuen, s.f.).

El Nopal en México ha sido una fuente de ingreso para comunidades rurales en zonas áridas y semiáridas y con esto, los campesinos tienen más pertenencia hacia sus tierras. Estos consumen las pencas o cladodios jóvenes, tunas y xoconostle, el cual tiene sabor agridulce. También utilizan las flores, raíz y pétalos para producir artículos más elaborados.

Antiguamente, para hacer más fácil la construcción de pirámides, se deslizaban las piedras sobre las pencas. Tiempo después, para recubrir los muros pulidos con penca se utilizaba el mucílago, como se usó en el convento de Santo Domingo, localizado en Oaxaca. Otra persona que usó nopal fue Diego Rivera, que lo utilizó para conservar sus murales con la baba de este vegetal (Pérez y Cuen, s.f.).

Actualmente, hay 258 especies reconocidas de nopal, 100 de las cuales se localizan en México, que tiene 10,000 Has., de plantaciones especializadas de nopal para consumo humano. Se desarrolla en regiones áridas y semiáridas del país (Chaidez, s.f.).

2.2. Localización de cultivos de nopal en México

En nuestro país, existen alrededor de 2,500 productores de nopal con 10,000 Has., aproximadamente, dentro de estas cifras, el D.F. y Morelos, abarcan un 55% de la producción y un 82% de la superficie destinada al cultivo del nopal, a continuación se presenta la tabla 2.1, en la que se incluye un resumen de la superficie que se cultiva en cada Estado.

Tabla 2.1

Superficie cultivada de nopal verdura por Entidad Federativa

ENTIDAD FEDERATIVA	SUPERFICIE EN MTS.
Distrito Federal	7,500
Morelos	450
Puebla	400
Michoacán	318
Guanajuato	280
Baja California	150
Jalisco	120
Oaxaca	100

Fuente: El Nopal en México

http://www.agronet.com.mx/cgi/articles.cgi?Action=Viewhistory&Article=3&Type=A&Date_min=2003-02-01%2000:00:00&Datemax=2003-02-31%2023:59:59

Como muestra la tabla 2.1, la entidad que tiene una mayor superficie de cultivo de nopal, con una gran diferencia a comparación con los demás estados, es el Distrito Federal con 7,500 mts., seguido por Morelos con 450 mts.; y el que menor producción tiene es Oaxaca con 100 mts. Tomando en cuenta estos datos, se ve que para exportar nopal a Estados Unidos, lo mejor sería recurrir a estos estados para obtener la cantidad de nopal suficiente para poder exportar.

A continuación se menciona una breve descripción de la producción de nopal en los principales estados productores, mencionados en la tabla 2.1:

1. Distrito Federal

Se cultiva en Milpa Alta desde antes de la conquista. Es el municipio de mayor producción del país, existen unas 27,000 plantas de nopal por hectárea, y hay unas 7,500 hectáreas. Milpa Alta se encuentra a una altura de 2,420 metros sobre el nivel del mar, y una precipitación anual de 756.1 mm. y una temperatura de aproximadamente 15.9 grados centígrados (AGRONET, 2003). Este productor asociado con todos los productores del Estado, forman la Unión Agrícola de Productores de Milpa Alta y del D.F.

2. Morelos

El productor más importante en este Estado, es el municipio de Tlalnepantla con cerca de 350 Has. y existen aproximadamente 4 grupos con 403 productores de nopalitos. Aquí la altura sobre el nivel del mar es de 2,040 metros, y una temperatura de 18 grados centígrados.

3. Puebla

En este estado, se considera que hay alrededor de 1,000 Has., de nopal verdura; con dos entidades nopaleras, la primera está entre los municipios Atlixco y Cholula, y la segunda está en el municipio de Acatzingo, en estas tres entidades, se cultiva el nopal trueno.

La primer zona, se calcula que se produce 1,150 toneladas a la semana, y se encuentra a una altura de 2,000 metros sobre el nivel del mar y su temperatura promedio es de 17 grados centígrados, con precipitaciones de 808 mm.. Y en la segunda, se cultiva el nopal trueno y el verdura, y tiene una altura de 2,200 metros sobre el nivel del mar, con precipitación anual de 757 mm. y temperatura de 17 grados centígrados.

4. Michoacán

La producción de nopalito en este estado, se expande por todo su territorio,

sobresaliendo Uruapan, que se encuentra al sur del Estado, con 250 Has. y los municipios de Ziracuaretiro y Taretan; aquí se cultiva en un 90% el nopal blanco y en un 10% el nopal negro o verde. Esta región tiene una altura de 1,300 metros sobre el nivel del mar, con una precipitación de 1,200 mm. y temperatura de 20 grados centígrados.

5. Guanajuato

Como lo es en Michoacán, el nopalito se produce en muchas pequeñas áreas distribuidas en todo el Estado, pero existe una entidad llamada Valtierra, localizada en el municipio de Salamanca, que tiene aproximadamente 250 Has., en esta y todo el Estado, se cultiva el nopal pelón, el de hule o el nopal negro y el nopal blanco.

Esta región se encuentra a una altura de 1,720 metros sobre el nivel del mar con precipitación de 680 mm. y una temperatura de 17.7 grados centígrados.

En esta zona, se encuentran dos organizaciones productoras de nopal: El PRONOPAL, S.C.L.; y Sociedad de Producción Rural Xochitl-Moctezuma Empacadora el Ciprés.

6. Baja California

En Baja California, los productores trabajan por separado, pero dentro de una asociación productora de nopal de Baja California.

Dentro de los estados del norte, este es el único que produce nopal y no lo consume. Existen dos razones por las que se produce nopal en este Estado:

Primero, para exportarlo a USA, debido a las personas que emigran a este país.

Segundo, para distribuirlo por los grandes núcleos de población estadounidense que tiene origen mexicano y consume nopalito en el estado de California.

Hay cuatro municipios de esta región en los que se produce nopalito, los cuales son: Mexicali, Tijuana, Ensenada y Tecate.

7. Jalisco

Las zonas nopaleras en este estado, son pequeñas; la más importante se encuentra cerca del lago de Chapala, la altura en esta zona, es de 1,550 metros sobre el nivel del mar, con precipitación anual de 880 mm. y temperatura de 20 grados centígrados.

8. Oaxaca

En este estado, la producción del nopal se concentra en los valles del centro, esta zona tiene un altura promedio de 1,550 metros sobre el nivel del mar, con precipitación de 650 mm. y un clima de 20.5 grados centígrados.

Existen otros dos estados, no considerados como principales productores de nopal, pero si tienen una producción importante de tuna, por lo que se mencionan a continuación:

1. Estado de México

El Estado de México, más que de nopal verdura, es gran productor de tuna, principalmente se cultiva en Valle de Teotihuacán; hay productores de nopal que siembran por sí solos, y otros que aprovechan el nopal trueno, que crece en forma silvestre para venderlo.

2. Zacatecas

Zacatecas es el primer lugar en superficie de cultivo de tuna, la producción de nopal se da en los municipios de Jalapa, Huanusco, Tabasco y Villanueva.

2.3. Características del nopal

En México, se le nombra nopal a varias especies del género *Opuntia* de la familia "*Cactaceae*". En su libro, llamado *Cactáceas de México*, Helia Bravo (1978), presenta 2 géneros *Opuntia* y *Nopalea* (A. Chaidez, s.f.).

En México, el género *Opuntia* abarca 5 subgéneros, 17 series y 104 especies. El género *Nopalea* abarca 10 especies, de las cuáles la "*Nopalea Cochenillifera*" se utiliza como Nopal Verdura.

De las 104 especies de *Opuntia* y 10 de *Nopalea*, se utilizan para forraje, 15 especies; 5 para fruta y 3 para Verdura, de las cuales son 2 de *Opuntia* y una de *Nopalea*.

De acuerdo a la descripción botánica del género *Opuntia*, el nopal se encuentra en el subgénero *Opuntia (Platyopuntia Engelmann)*, Familia de las *cactáceas*.

Son especies con tallos aplanados, conocidos popularmente como *pencas o raquetas*. Se dice que esta especie fue de las primeras en ser llevadas a Europa en la época de la conquista, logrando aclimatarse y adaptarse en el litoral del Mediterráneo. Otros nopales que son objeto de explotación comercial, por su fruto y forraje son: *O. Amyclaea*, *O. Streptacantha*, *O. Xoconostle*, *O. Megacantha*, *O. Rastrera*, *O. Robusta*, y como ornamento las variedades *O. Microdasys* (A. Chaidez, s.f.).

En la mayor parte del territorio mexicano, están presentes las poblaciones silvestres del nopal, la temperatura para su cosecha va de los 16 a los 28° centígrados, soportando una máxima de 35°C, sin sufrir afecciones graves.

Las temperaturas mínimas oscilan entre los 10 a 0°C y afectan fuertemente al cultivo, pudiendo incluso causar su muerte, en caso de heladas que se presentan por debajo de las temperaturas mencionadas.

El grado de precipitación se encuentra desde los 150 hasta 800 mm., como media anual. Si la humedad relativa del medio ambiente aumenta, se afecta el crecimiento de la planta, lo mismo, si está expuesta a los ataques de plagas y enfermedades.

El nopal es cultivado a una altura que va de los 800 a los 2,400 metros sobre el nivel del mar, en ocasiones se encuentra hasta los 3,000 metros sobre el nivel del mar, y existen especies que ayudan a la estabilización de dunas en las costas. Los tipos de suelo en los que se desarrolla es el volcánico y calcáreo de textura franca; en los franco-arenosos, franco arenoso-arcillosos y arenas francas, con un pH de 6.5 a 8.5.

En terrenos apropiados con ph neutro y sin ningún problema de plagas, el Nopal llega a vivir hasta 80 años. Las plantaciones comerciales de explotaciones intensivas, pueden durar 3 años.

Los cladodios (conocidos como pencas) transforman la luz en energía química a través de la fotosíntesis, están recubiertos por una cutícula del tipo lipídica, interrumpida por la presencia de los estomas, mismos que permanecen cerrados durante el día.

La cutícula del cladodio evita la deshidratación provocada por las altas temperaturas que se presentan en el verano. La hidratación normal del cladodio alcanza hasta un 95% de agua en peso.

Todas las especies *Opuntia* se consideran comestibles, desde el momento en que son “no tóxicas”. Sin embargo, hay algunas especies que se utilizan más fácilmente que otras. Y esto, principalmente, estriba en el contenido de espinas; los Nopales silvestres desarrollan mas espinas puesto que este es su medio de supervivencia, mientras que los cultivados son especies mejoradas (A. Chaidez, s.f.).

En Kingsville, localizado en el Estado de Texas, USA; se ha hecho un gran trabajo por cultivar una variedad sin espina con un contenido menor de mucílago y resista bajas temperaturas. A pesar de esto, se ha estado buscando utilizar el mucílago como un suplemento dietético para incrementar la ingesta de fibra soluble, que aporta varios beneficios a la salud.

Los nopales se venden con o sin espinas. Cuando se planea consumir nopales, se deberán escoger los de color verde intenso, consistencia firme y sin manchas. Los que no tiene espinas deben consumirse el mismo día, debido a que se descomponen más rápidamente; los de espinas se conservan en el refrigerador de dos a tres días más.

Existen cuatro especies de tuneras, una de hoja o paleta muy grande y ancha, en la cual crece la Cochinilla; otra que tiene la hoja muy corta y de figura de corazón, la que debido a sus muchas púas o picos se suele plantar sobre las cercas de las heredades. La tercera especie produce unos higos encarnados y tiene también espinas muy largas; y la cuarta, nos suministra el sabroso higo tuno, siendo la más abundante en el país (Organización Mundial de la Cochinilla y el Carmín, s.f.).

En la primera, sí crece el insecto, pero se ha observado que prefiere la tuna común, y que en ésta se adelanta y nutre mejor. La segunda y tercera especies nos son muy útiles, porque proporcionan los picos para el plantío, si bien para este objeto, se da preferencia a la última, porque los picos son más pequeños y por lo mismo más a propósito para el uso a que se destinan, sin tener temor de que enfermen la penca, como suele suceder con las espinas de la segunda especie. De estas cuatro variedades de nopales, la única que se debe emplear para la siembra de la cochinilla es la cuarta especie, tanto por ser la más abundante, como porque en ella se cría mejor el insecto.

Para plantar los nopales es preciso distinguir los terrenos de riego de los que no lo son. En los primeros se hacen surcos de una "tercia" o más de profundidad a dos "varas" de distancia, a fin de revisar cómodamente la siembra y recolección de la cochinilla; los plantones se colocan con la separación de una "vara" unos de otros, o más reunidos si la tierra es feraz, ya que el objeto de apartarlos solamente está en evitar que la multitud de sus raíces la chupen y la debiliten. Los surcos se hacen más fácilmente con el arado, ahondando después con la hazada. En los terrenos sin riego, conviene revisar el plantío en hoyas algo más profundas, a no prepararles ante una ligera "caba", que es siempre lo mejor, guardando la distancia de dos "varas" en cuadro de uno a otro pie.

Se sugiere que el mejor método para ejecutar el plantío de la tunera es el siguiente: Se cortan los plántones quebrándolos por las articulaciones sin lastimarlos, con el fin de que no se pudran; después, se exponen al sol por ocho o diez días para que se cicatricen las roturas. Los hoyos o surcos se harán con anticipación con el propósito de que la tierra se encuentre seca al momento del plantío; y al verificarse éste, se cubrirá como dos tercios de una penca, poniendo la tunera perpendicularmente y colocando sus brazos en la dirección de las calles. A los 20 ó 30 días, que es cuando han empezado a arraigar, se les debe dar riego para que los nopales ahijen (Ahijen, significa: echar una planta vástagos nuevos, se conjuga como aislar).

2.4. Propiedades del nopal

A continuación se presenta la tabla 2.2, con las propiedades que contiene el Nopal.

Tabla 2.2

Propiedades del nopal

CONCEPTO	CONTENIDO
Porción comestible	78.00gr.
Energía (Kcal)	27.00gr.
Proteína (gr.)	1.70gr.
Grasas(gr.)	0.30gr.
Carbohidratos (gr.)	5.60gr.
Calcio (mg.)	93.00gr.
Hierro (mg.)	1.60gr.
Tiamina (mg.)	0.03gr.
Riboflavina (mg.)	0.06gr.
Niacina (mg.)	0.03gr.
Ascórbico (mg.)	8.00gr.

NOTA: La acidez que contiene el Nopal se determina en función de la hora en que se coseche.

Fuente: El Nopal, una antigua historia... duro por fuera, jugoso por dentro
<http://www.esquinamagica.com/articulos.php?idar=124&id1=4>

Como se observa en la tabla 2.2, el nopal tiene un buen contenido, ya que, en una porción de 78 gr. de nopal, no se encuentran muchas calorías, sólo 27 Kcal., muy

poca grasa, y un gran contenido de Calcio y Carbohidratos. Es por esto que se considera una buena fuente de alimentos, que nutre y no es dañino para la salud. Y con estos datos, se ve también por qué muchas personas lo usan para adelgazar.

Tabla 2.3

Análisis bromatológico del nopal en polvo

DETERMINACIÓN	MÉTODO	RESULTADO EN BASE SECA
Materia seca	Diferencia	94.37%
Humedad	Gravimétrico	5.63%
Ceniza	Gravimétrico	24.07%
Extracto Etéreo	Goldfisch	2.04%
Fibra cruda	Weende	10.67%
Proteína	Kjeldhal	7.53%
E.L.N.	Diferencia	50.06%

Los análisis fueron realizados siguiendo las técnicas recomendadas por el Laboratorio Nacional de Salud Pública de la Secretaría de Salud (Diciembre 2002), en la Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Ciencias Biológicas.

FUENTE: El Nopal, una antigua historia... duro por fuera, jugoso por dentro

<http://www.esquinamagica.com/articulos.php?idar=124&id1=4>

En la tabla 2.3 se muestran datos del Nopal en polvo, el cual es el resultado de la deshidratación del nopal, y también es molido. También se observa que, no obstante que el Nopal es un alimento con un alto grado de humedad, su contenido de fibra en base seca es muy importante, ya que su contenido como Fibra Dietética Total es mayor al 20% guardando una relación 30:70 de fibra soluble a insoluble.

Tabla 2.4

Aminoácido contenido en el nopal

Aminoácido contenido en % de 100 grms. de peso neto de Nopal	
AMINOÁCIDO	CONTENIDO
Lisina	4.00
Isoleucina	4.00
Treonina	4.80
Valina	3.80
Leucina	5.20
Triptófano	0.80
Metionina	0.70
Fenilalanina	5.40

Fuente: El Nopal, una antigua historia...duro por fuera, jugoso por dentro

<http://www.esquinamagica.com/articulos.php?idar=124&id1=4>

2.5. Usos del nopal

Los Nopales han sido una fuente alimenticia en México por cientos de años, en la actualidad, también han ganado popularidad en los Estados Unidos, tanto como vegetal, en el caso de las pencas; como de fruta, en el caso de las tunas. Como vegetal puede ser usado en Ensaladas, Sopas, Guisos, Asados, y en una amplia gama de aplicaciones; y la fruta se emplea principalmente en dulces y jaleas.

A continuación se mencionan las múltiples áreas en las que se aplica el nopal:

2.5.1. Alimenticio

El uso que se considera el más común del nopal es la de fruto y verdura. El consumo como verdura se ha extendido cada vez más, incrementándose con el fin de buscar disfrutar sus ventajas nutricionales, se presenta como nopalitos en salmuera, nopalitos en escabeche, mermeladas, dulces, licores, etc. (Ríos y Quintana, 2004).

■ Fruta

En el mercado mexicano, tiene más aceptación la tuna que el nopal, además se exporta a países como EE.UU. y también, pero en cantidades menores a Canadá, Japón y a Europa.

■ Verdura

El nopalito se liga a la alimentación del mexicano desde antes de conquista, se

preparan diversos platillos con ellos, desde una ensalada hasta los famosos tacos de chicharrón con nopales, en los tlacoyos no pueden faltar, en las sopas o en distintos guisados; siendo originarios principalmente del Distrito Federal, como los "romeritos", los cuales se disfrutaban en Navidad o en Semana Santa.

■ Yogurt

Un grupo de productoras de nopal de Apaseo el Alto, Jalisco, se unieron para producir, comercializar e industrializar el yogurt de nopal.

2.5.2. Propiedades Medicinales

Se ha demostrado que el Nopal, además de sus cualidades nutricionales, posee propiedades medicinales que ayudan a controlar diferentes desórdenes del cuerpo tales como:

■ Obesidad

El Nopal contiene 17 aminoácidos, de los cuales 8 son esenciales para la alimentación, estos proveen de mayor energía y ayudan al cuerpo a bajar el nivel de azúcar en la sangre, disminuyéndose la fatiga y el apetito, a la vez que provee de nutrientes.

Las fibras insolubles que contiene, crean una sensación de saciedad y ayudan a una buena digestión. Así mismo, las proteínas vegetales ayudan a la movilización de líquidos en el torrente sanguíneo, disminuyéndose la celulitis y la retención de fluidos (A. Chaidez, s.f.).

■ Hiperglicemia (Alto nivel de Azúcar en la Sangre)

El nopal incrementa los niveles y la sensibilidad a la insulina, con lo cual, se logra estabilizar y regular el nivel de azúcar en la sangre.

■ Colesterol

Los aminoácidos, la fibra y la Niacina contenidos en el nopal, previenen que el exceso de azúcar en la sangre se convierta en grasa, mientras que al mismo tiempo, actúa metabolizando la grasa y los ácidos grasos reduciendo así el colesterol.

■ Arteriosclerosis

El efecto de los aminoácidos y la fibra, incluyendo los antioxidantes vitamina C y A (Beta Caroteno), previene los posibles daños en las paredes de los vasos sanguíneos, así como la formación de plaquetas de grasa.

■ Úlceras Gástricas (Desordenes Gastrointestinales)

Las fibras vegetales y los mucílagos controlan el exceso en la producción de ácidos gástricos y protege la mucosa gastrointestinal.

■ Digestión

El Nopal contiene vitaminas A, Complejo B, C, y minerales como: Calcio, Magnesio, Sodio, Potasio, Hierro y fibras en lignina, celulosa, hemicelulosa, pectina, y mucílagos, estos en conjunto con los 17 aminoácidos, ayudan a eliminar toxinas, amonía y radicales libres. Las toxinas ambientales provocadas por el alcohol y el humo del cigarro que inhiben el sistema inmunológico del cuerpo, son removidas por el Nopal, que también ayuda en el balance y calma del sistema nervioso.

■ Limpieza del Colon

El Nopal contiene fibras dietéticas solubles e insolubles. Las fibras dietéticas insolubles, conocidas como pajas, forraje etc., absorben agua, aceleran el paso de los alimentos por el tracto digestivo y contribuyen a regular el movimiento intestinal, además, la presencia de las fibras insolubles en el colon, son una ayuda para diluir la concentración de cancerígenos que estén presentes.

■ Cataplasmas

En los tradicionales usos medicinales naturistas, el nopal tiene probadas propiedades terapéuticas: como cataplasma para golpes, contusiones, hinchazones, quemaduras, analgésico, diurético y antiespasmódico.

En extractos y polvos de nopal deshidratado, como auxiliar en tratamientos para la diabetes, hipelipidemias y para disminuir peso corporal, cuando se ingiere previamente a los alimentos.

2.5.3. En Industria

■ Producción de grana

La cual es uno de los principales objetivos de la explotación del nopal.

■ Cosméticos

En la industria de cosméticos, el nopal se utiliza como materia prima para artículos de tocador, shampoo, jabón, cremas, enjuagues, mascarillas, tintes para el cabello. En la actualidad, existe en el mercado una gran cantidad de líneas de cosméticos que contienen nopal como principio humectante, debido a sus propiedades mucilaginosas (J. Ríos y V. Quintana, 2004).

■ Construcción y Ferretería

Existen muchas aplicaciones en la industria de la construcción, se utiliza en forma de goma como aglutinante en la conformación y protección de muros, techos de adobe y pinturas; así como cerco vivo para delimitación, control y uso de límites territoriales. De hace tiempo atrás se sabe de las propiedades adhesivas del

nopal, las cuales se usan en aditivos y pinturas.

2.5.4. En ecología

El papel ecológico del nopal es de gran importancia, porque detiene la degradación del suelo deforestado. Es un medio para conservar la humedad y la fertilidad, y de ahí su importancia agronómica. Se emplea como barrera ecológica en la conservación, estabilización de dunas, reforestación con fines comerciales y restauración de terrenos. En el pastoreo de zonas áridas y semiáridas tiene excelentes usos como forraje y complemento alimenticio para el ganado sobre todo lechero (Pérez y Cuen, s.f.).

Al prevenir la erosión del suelo abate la contaminación y así, ayuda a reducir las enfermedades bronquiales en los niños, como es demostrado en la investigación que realiza actualmente Yoav Bashan en La Paz, Baja California Sur. En varios países, los campesinos usan las plantas en la formación de cercos vivos para proteger los cultivos de los animales, el viento y el polvo. Las nopaleras de traspatio son valiosas reservas genéticas del germoplasma de nopal. La importancia de esto, es que convierte tierras improductivas en productivas.

2.5.5. En decoración

Como elemento decorativo, planta de ornato y es base para obtención de pigmentos de uso múltiple. También se usa como combustible y aclarador de agua. Una mención especial dentro de estos usos, lo merece la explotación comercial del nopal como base para la obtención de grana cochinilla, insecto o plaga cuyo cadáver sirve para elaborar colorantes. Aunque, con la producción de anilinas y sustancias químicas sintéticas decae el auge que tuvo esta industria. Sin embargo, en épocas recientes ha recobrado impulso, y en la actualidad se ha convertido nuevamente en una industria rentable para producir materia prima dentro de un creciente y competitivo mercado de colorantes naturales, por el preciado ácido carmínico (Chaidez, s.f.).

2.6. Tipos de nopal producido en México

La importancia que ha tenido el cultivo del nopal, se debe a su tolerancia a condiciones adversas en clima, suelos, y es una planta que tiene bajos requerimientos de agua.

A continuación se mencionan las diferentes clases de nopal que se cultivan en la República Mexicana:

1. Nopaleras silvestres

Esta producción se estima en 3 millones de Has., distribuidas en 15 estados del país, y las cuales son fuente de forraje para ganado lechero. También se usa como abasto para procesamiento industrial, y es empacado en salmuera o escabeche para exportación o venta nacional.

2. Producción de nopal en cielo abierto

Son prácticas ordinarias, sin alguna técnica específica o cubiertas para protección. De este tipo de explotación se tiene como producto: tuna (fruto), nopalito (verdura) y forraje. La producción en este tipo de explotación se limita a temporadas óptimas (Ríos y Quintana, 2004).

3. Forraje estratégico

La idea de utilizar la *Opuntia* para alimentar al ganado no es reciente, en el siglo XIX hubo un gran comercio de este cactus en las zonas ganaderas de Texas, en los EE.UU., y hoy se usan variedades silvestres y cultivadas en Túnez, México y Sudáfrica como forraje de emergencia durante las sequías.

Actualmente se promueve al nopal como forraje estratégico para zonas áridas y semiáridas, como alimento de emergencia y fuente fiable de forraje en las zonas donde llueve muy poco.

El nopal es un forraje interesante debido a que transforma el agua en materia seca, o energía digerible con mucha más eficiencia que los pastos y las leguminosas, responden bien a la fertilización, tolera una poda intensa y es posible suministrarlo al ganado como forraje fresco o ensilarse.

Los estudios realizados han demostrado que una hectárea de nopales maduros es capaz de producir hasta 100 toneladas de pencas al año en superficies que reciben poca lluvia (Ríos y Quintana, 2004) .

4. Producción de nopal en condiciones controladas

En este tipo de explotación se emplean cubiertas, como la técnica de micro túnel e invernaderos, aquí, los requerimientos del cultivo son controlados. En este caso, hay una producción constante durante todo el año, por lo cual el rendimiento es mayor.

En la forma tradicional, los costos de producción son altos; aún cuando los productores de tuna reconocen la importancia que tiene el manejo adecuado de las huertas; no obstante, la mayoría de ellos manejan sus plantaciones conforme a la experiencia propia, por lo cual, no existe uniformidad de criterios para aplicar las tecnologías disponibles.

Con base en estos datos y con la finalidad de aumentar la producción y mejorar la calidad de los frutos, se sugiere a los productores considerar los siguientes aspectos: Alternancia de producción; Manejo de nuevas plantaciones; Mantenimiento de Huertos; Adelanto de Floración y Cosecha. (Ríos y Quintana, 2004) .

2.7. Conclusiones

Como se observa en este capítulo, el Nopal es un vegetal que es intrínseco de México, por lo que la mayoría de los mexicanos lo ven como un alimento indispensable en su alimentación, por lo que sería factible llegar al mercado mexicano que radica en Estados Unidos.

Además tiene muchas propiedades alimenticias así como medicinales, ayuda en el tratamiento de enfermedades como cardíacas, obesidad, alto nivel de azúcar en la sangre, colesterol, úlceras gástricas, etc.; también puede tener utilidad en la Industria en la producción de cosméticos, construcción, en decoración; por lo que, para que tenga éxito la exportación de este producto a Estados Unidos, se darían a conocer en aquél país los beneficios que este alimento brinda; además de que existe mucha variedad en tipos de nopal, es decir, que existen diversas formas de exportarlo y encontrar la forma en que tenga un mayor número de ventas.

Por otro lado, se puede observar que los Estados en los que se produce en mayor cantidad, es en Distrito Federal, Morelos y Puebla, por lo que se buscaría a todos estos productores, y ver qué capacidad de producción tienen, para vender a Estados Unidos, también se visitarían otros Estados, para ver si ya se tiene producción, y también ver la posibilidad de que lo produzcan, ya que este alimento se cosecha en varios tipos de suelo (no se necesita un suelo o clima en específico), no tiene tantas limitaciones para que se dé.

3. COMERCIALIZACIÓN DEL NOPAL

El nopal es algo muy característico de la cultura mexicana. En éste país, su cultivo abarca un área de más de 3 millones de Has., principalmente de nopal silvestre, al cual se le dan diversas aplicaciones. Pero es hasta las últimas tres o cuatro décadas, cuando se le da una importancia tanto agronómica, como económica, debido al crecimiento de los mercados nacionales y regionales (Fundación para la Productividad en el Campo, 2003).

A nivel internacional, México es el único país que consume y exporta nopal verdura (en fresco), principalmente a los residentes de origen mexicano en Estados Unidos. El dominio que tiene sobre otros países (Chile, Italia, Japón, Corea), se debe a las ventajas competitivas con respecto a la producción del nopal en éstos países, esto es por la riqueza de su material genético, lo extenso de sus recursos agroclimáticos y la tradición del cultivo y uso de esta planta por los agricultores.

La globalización de la economía mundial en los últimos años ha establecido nuevas formas de competencia en los mercados agrícolas (Fundación para la Productividad en el Campo, 2003). Esto ha tenido un impacto en los medios de producción como en las formas de organización de personas dedicadas a esta actividad. Es cada vez más complicado el acceso a los nichos de mercado, sobre todo cuando se trata de productos no tradicionales de escasa promoción, o bien que responden exclusivamente a una demanda étnica en el extranjero.

Anteriormente, se requerían fuertes volúmenes de producción para satisfacer la demanda de los mercados; actualmente, a parte del volumen, se tienen algunos otros requerimientos para que una empresa agrícola tenga éxito, como son: la calidad, frecuencia de la oferta, sanidad, presentación y oportunidad de temporada.

3.1. Marco teórico

3.1.1. Relaciones Económicas Internacionales

La renovación del pensamiento económico, se consideró que fue en la “Gran Depresión” bajo sus aspectos de crisis mundial, consagrando la “dislocación” de un sistema concreto de cambios. Retrocediendo, se considera legítimamente a la Primera Guerra Mundial como el punto de partida de trastornos económicos de carácter universal. Pero desde el punto de vista de una renovación teórica, cuyas manifestaciones se prolongan todavía después de veinte años, las obras de los años 1936-1937 marcan claramente el viraje (James, 1986, p. 446).

En el curso de estos años, se puso punto final, tanto a las obras de inspiración neoclásicas como a los análisis críticos de entre las dos guerras. La unión con lo que será la teoría moderna, se hará de diversas maneras. En Francia, será en la obra ya analizada de Albert Aftalion, *L'équilibre dans les relations économiques internationales*, severa con las explicaciones a través de los automatismos de carácter monetario, pero favorable a una reinterpretación a través de los movimientos del ingreso. En la literatura de expresión inglesa, la transición se marca de manera bastante diferente, especialmente con el libro del economista danés C. Iversen, atento al doble camino del pensamiento clásico, ya se trate de reencontrar, después de Ricardo, la referencia a los movimientos de precios o la de los movimientos de ingreso.

Lo que provocó parcialmente el éxito de los discípulos de Keynes, fue que los problemas por los que se preocupan son análogos a los que se había tratado hasta entonces. Es verdad que no era imposible pensar en otros tipos de investigación. A través de las crisis y las guerras, las condiciones de la economía internacional no habían dejado de transformarse.

Ciertos autores se esforzaron, por ejemplo, en explicar el funcionamiento del monopolio del comercio exterior, en el cuadro de la planificación soviética. Otros se dedicaron a la táctica de los acuerdos bilaterales y de los “clearings” en las relaciones entre la Alemania hitleriana y el sudeste europeo. Se había comenzado igualmente a notar la importancia –más allá del comportamiento de los estados que habían permanecido más o menos liberales- de los acuerdos privados de cártel concluidos en escala internacional así como del juego de los oligopolios y de las conductas monopolísticas (James, 1986, p. 447).

Dada esa gran diversidad de objetos de estudio, la mayoría de los economistas eran responsables del reproche dirigido por Lord Keynes a las obras de los teóricos franceses de su época: el de no estar suficientemente enraizados en una concepción sistemática. Pero sería inútil apearse a otras tentativas de carácter más abstracto, más cercano incluso de las investigaciones keynesianas. No hay que olvidar ni la posición de la Gran Bretaña en la vida económica internacional ni la de los economistas ingleses en las controversias teóricas de entre las dos guerras: se esperaba de Cambridge,

de Londres o de Oxford la nueva “concepción sistemática” susceptible de adquirir rápidamente una gran audiencia.

Hay más: el mal que sufría desde hacía tiempo la economía británica –la persistencia de un desempleo en masa- había sido resentido más o menos pero generalmente a través del mundo. A partir de 1929 se había expresado a menudo el rechazo de un “equilibrio de miseria”: todos los economistas no ortodoxos podían confundir sus protestas con la reivindicación keynesiana de una política de ocupación plena. En las discusiones de economía internacional, el temor de una “transferencia de la desocupación” era general. Sin duda, para los países atrasados, una transposición teórica parecía necesaria: allí el espectáculo no era, como en los grandes países industriales, el de millones de hombres sin trabajo. Pero podía admitirse la existencia de un “desempleo disfrazado”, tratándose de masas empleadas en trabajos poco productivos...

Sea como sea, muchos economistas británicos estaban listos para admitir la idea keynesiana de partida según la cual las enseñanzas clásicas no son enteramente válidas sino una vez que está realizada la ocupación plena. Partidarios del libre-cambio se habían afiliado al proteccionismo de crisis, a las preferencias imperialistas, al bloque de la esterlina, pero sin abandonar por ello su formación clásica; ahora bien, los discípulos de Keynes reconocían el valor fundamental de ésta. En revancha, los adversarios del internacionalismo liberal estaban contentos de ver ridiculizada la “notable divergencia” entre las convicciones de los cien últimos años y las opiniones generalmente admitidas “durante unos doscientos años”. El beneficio de una tradición más larga llevaría, pues, a la proposición de que “una balanza favorable será extremadamente alentadora a condición de que no sea demasiado grande; mientras una desfavorable produce pronto un estado de depresión persistente” (James, 1986, p. 448).

A Mrs. Robinson iba a parecerle posible una estricta precisión de la “eterna controversia sobre los méritos del libre-cambio y del proteccionismo”. No habría ninguna incompatibilidad entre dos argumentos, uno de los cuales muestra que las tarifas aduanales reducen la producción per capita y el otro que aumentan el número de individuos con una ocupación. Sólo se negarían a comprenderlo “los libre-cambistas fanáticos que llegan a negar que una tarifa aduanal pueda hacer aumentar la ocupación en el país que la impone”.

Neo-mercantilismo y neo-proteccionismo, se dirá: ¿Dónde está, pues, la

profunda originalidad de las demostraciones keynesianas? Favorecer las exportaciones y desalentar las importaciones cada vez que no se realiza la ocupación plena ¿No es encontrar el fondo común de toda una literatura desacreditada desde hace varias generaciones? En Francia se ha podido pensar en las proposiciones denunciadas por Bastiat en 1845 como “sofismas”: ¿El principal reproche hecho a la libertad de comercio no era ya el de perjudicar al trabajo humano? Pero el terreno de la discusión no es ya el mismo: se trata, para Keynes, de una lucha de carácter global contra una crisis declarada y en condiciones claramente precisadas (James, 1986, p. 448).

Los teóricos modernos habían llegado a renovar los métodos y esto fue lo decisivo. Habían apelado a instrumentos de análisis cuyo estudio ningún economista podría desdeñar. Todavía por otras razones la actitud keynesiana debía seducir a los espíritus. Esta actitud responde a una necesidad sentida cada vez más imperiosamente: la de la acción. Todos buscaban nuevas y amplias políticas económicas internacionales. El universalismo liberal, frente a las doctrinas de autarquía, conservaba una amplia audiencia –como en período de crisis. Sin embargo, irritaba su palabra de orden de pasividad, de “laissez- faire, laissez-passer”. Después de 1945, en fase de reconstrucción, los factores serán trastornados pero, en una forma u otra, la intervención parecerá como un imperativo ineluctable. En este respecto, la referencia a Keynes no es quizás siempre necesaria ni suficiente, pero su prestigio sirve todavía para hacer que se plieguen “reglas de juego” demasiado rígidas.

La Teoría Moderna y los Nuevos Instrumentos de Análisis

La teoría moderna se presenta hoy con aspectos mejor elaborados que son el resultado del recurso de una técnica más perfeccionada, un equipo mental más rico y mejores “instrumentos de análisis”. En lo que se refiere a los cambios exteriores, no preocupa ya casi el esquema propuesto por el mismo Keynes en 1936. Casi se reprocharía a este último haberse dejado coger de inmediato por la trampa del “neomercantilismo” (James, 1986, p. 449).

No es posible comprender, sin embargo, el éxito de esas concepciones sin darse cuenta de la manera en que se efectuó el paso de una interpretación sistemática a otra. A este respecto, hay que retener dos clases de consideraciones: a) la nueva técnica de análisis se impuso en un momento en que las preocupaciones de equilibrio interno habían ganado a la preocupación por las balanzas internacionales; b) luego

habrá un mayor interés por el juego de paciencia de precisar los instrumentos de estudio y, tras esa desviación, se volverá a las discusiones referentes al equilibrio de las balanzas de pago.

La nueva interpretación se ha implantado en los espíritus después de una crisis muy profunda y en un clima de reivindicaciones nacionales muy apremiantes. Ciertamente, éstas no tenían el mismo tono agresivo en Gran Bretaña que en Alemania, pero su influencia bastó para ocasionar la ruptura con la tradición doctrinal. Recordemos que el brillo de la doctrina liberal dependía antes que nada de su universalismo, más precisamente de una axiomática que establecía la concordancia entre el interés de los individuos, la ventaja de las naciones y el impulso del comercio mundial. Keynes y sus primeros discípulos, apegados a ese respecto a la enseñanza liberal, debieron efectuar conscientemente esta ruptura con la tradición. Sin dejarse llevar por la afirmación de tendencia deliberadamente autárquica, han alegado por la causa de un gran país viviendo del cambio internacional pero que se debatía en una situación crítica.

Pasó la época en que los economistas británicos podían limitarse a denunciar la loca política de los países rivales: éstos llegaban, efectivamente, a desplazar el desempleo a sus vecinos. Desde entonces, quien se niega a jugar ese juego” se siente condenado a ver crecer el fardo de manera intolerable. Se reivindica una especie de derecho de legítima defensa.

El mismo Keynes había observado perfectamente el carácter estrictamente nacional de sus propias sugerencias. ¿Pero era este carácter más pronunciado que en muchas prácticas corrientes en el régimen liberal? El temperamento del maestro Cambridge lo llevaba a contraatacar: los que, fieles a la tradición, seguían siendo partidarios del laissez-faire en lo que se refiere al interior de los países y del patrón-oro internacional, convirtiéndose en abogados de un sistema en el que la prosperidad de cada cual dependía, en realidad, de una lucha por la posesión de los mercados y para la satisfacción de la necesidad de metales preciosos. Por el contrario, una política nacional autónoma de inversiones y de la tasa de interés sería susceptible de restablecer para todos “la salud y la fuerza económicas”.

Hay que comprender, pues, el desafío de algunas páginas que Keynes dedica a la apología de los escritores mercantilistas. Muchos adversarios se lo criticarán. Pero lo que él había buscado precisamente en el plano de las relaciones internacionales era la justificación de medios análogos a los que preconizaba en el mercado interior para

asegurar la vuelta a la ocupación plena. Manifiestamente la balanza de pagos exteriores no le interesa como tal.

Se ha insistido sobre ese punto: vuelta al equilibrio interno y no al de las balanzas internacionales. El mismo Keynes no tuvo más que una preocupación: favorecer la recuperación económica. Por una parte, el entusiasmo que dejó de manifestó por los escritores mercantilistas se limitó a los que veían en el flujo de metales preciosos un medio de asegurar la reducción de la tasa de interés (Malynes, y su adversario Misselden, Chile, Petty hasta Locke y Young, ya inclinados al liberalismo...). Por otra parte, se negará en lo sucesivo a condenar a los teóricos que habían hecho “residir la causa del desempleo en la escasez del dinero” (James, 1986, p. 450).

El intervencionismo no era practicable todavía en el interior del país. En cambio, los medios de protección y de expansión tradicionalmente utilizados por los Estados en sus relaciones económicas exteriores podrían ser particularmente eficaces. De ahí toda la importancia de esta consideración de partida: cuando la riqueza de un país crece con cierta rapidez sucede, en un régimen de *laissez-faire*, que la evolución favorable de la situación sea detenida por la insuficiencia de las fuerzas que incitan a realizar inversiones nuevas... El “neo-mercantilismo” de Keynes se refiere a la comprobación que es necesariamente el saldo acreedor de la balanza comercial el que rige el volumen de la inversión exterior. Luego se llega incluso a identificar ambas nociones.

No obstante, las relaciones entre la actividad interior y la inversión en el extranjero son complejas. El aumento del ingreso global no deja de provocar cierto incremento de la demanda de importación.

B. En realidad, durante varios años, los teóricos modernos se aplicarán sobre todo a precisar la nueva técnica de análisis. Se cuidarán de distinguir, según su origen, los diferentes tipos de efectos de multiplicación. No basta, en efecto, con hacer recaer en el multiplicando cierto número de gastos privilegiados susceptibles, como la nueva inversión, de determinar una recuperación del ingreso nacional. Según los elementos de base tomados en consideración, conviene definir de distinta manera el multiplicador (James, 1986, p. 452).

Las “Reglas del juego” y las Nuevas Políticas Económicas

Las concepciones modernas inspiradas por Keynes en materia de economía internacional eclipsaron, durante algún tiempo, cualquier otra manera de ver. Sin

embargo, desde la Gran Crisis, en la teoría y en la práctica habían atraído la atención de los comentaristas otros aspectos del proteccionismo. En la teoría, los economistas se habían interesado más por el beneficio que podía obtenerse, desde el punto de vista de la relación de intercambio, por la elevación de la tarifa aduanal de un sólo país (o grupo de países) así como por las consecuencias de un cambio de política comercial sobre el bienestar y la repartición de los ingresos. En la práctica, después de las propagandas totalitarias a favor de las doctrinas de autarquía y de los abusos de los procedimientos de comercio bilateral, parecía ofrecerse una nueva oportunidad al internacionalismo liberal.

Las grandes discusiones de la diplomacia económica llevadas a cabo de 1944 (Acuerdos de Bretón Woods) a 1948 (Carta de la Habana) iban a ser el origen de una especie de nuevo conformismo internacional: el de las “reglas de juego”. Incluso no ratificadas –como fue el caso de las cláusulas de la Carta de La Habana-, al menos para las que no habían sido incorporadas previamente al GATT (Acuerdo general sobre las tarifas aduanales y el comercio), esas reglas ejercieron una gran influencia. No sirvieron solamente como sistema de referenciación a la consulta de los expertos; también tuvieron como consecuencia fijar la doctrina de numerosos autores (James, 1986, p. 456).

El compromiso realizado entonces entre diversas grandes tendencias daba un lugar privilegiado a la doctrina neo-liberal de “cambios más libres”. En revancha, la teoría moderna era penetrada en cierta medida, hasta en las declaraciones de principios, si no en las disposiciones mayores de los nuevos códigos internacionales. Este hecho tiene, desde el punto de vista doctrinal, una importancia decisiva. En los dos grandes países anglosajones, el terror de la “Gran Depresión” no había desaparecido y los adversarios mismos de las teorías keynesianas habían aceptado la palabra de orden de la ocupación plena, a riesgo de tener que satisfacerla por otros métodos, especialmente por una amplia recuperación de los cambios y de los desplazamientos internacionales de capitales.

3.1.2. Las Reformas de Estructura

A partir de 1919, sobre todo en Europa, se ha hablado mucho de “reformas de estructura”: en primer lugar, al terminar la primera Guerra Mundial, luego tras los estragos de la “Gran Depresión” (crisis de “estructura” decían algunos y no simple depresión cíclica), finalmente, en el momento de las “nacionalizaciones” que siguieron a 1945. Ciertamente, las proposiciones en este sentido han diferido de un

país a otro; en Francia, se trata sobre todo de nacionalización y de control obrero en la administración de las empresas, en Inglaterra de nacionalizaciones, de vuelta al proteccionismo y de redistribución de los ingresos por vía del presupuesto; en los Estados Unidos, de control del crédito y de medidas compensatorias de las variaciones de la actividad económica. En todas partes, sin embargo, esas reivindicaciones han tenido un carácter común: con el nombre de “reformas de estructura” se entendía en realidad, sobre todo, reformas de los regímenes económicos, es decir, de las instituciones relativas a la empresa o de los directivos de ésta (James, 1986, p. 531).

En este aspecto, se podría sentir la tentación de distinguir tres actitudes principales en cuanto a doctrina: la de los liberales, la de los socialistas y la de los dirigistas. Desgraciadamente, la palabra “dirigismo” parece ser una bandera que cubre aportaciones muy diferentes, o un tumultuoso río, al que llegan afluentes de todas las clases, capaz de captar al mismo tiempo algunos elementos de un liberalismo renovado y de un socialismo moderado. En efecto, sería fácil hoy descubrir dos corrientes liberales, una tradicional, que no cree más que en el *laissez-faire* y que es hostil en principio a las reformas de estructura y otra que, más sometida a la influencia keynesiana, admite sin dificultad algunas de esas reformas. Hay también dos socialismos, uno que admite y otro que rechaza la idea de que en un régimen socialista el juego de la oferta y la demanda puede conservar una influencia preponderante. Entre liberales que admiten ciertas reformas de estructura y socialistas favorables al mantenimiento parcial de los mercados, puede descubrirse un parecido mayor, en muchos aspectos, que entre las dos categorías de liberales o entre las dos categorías de socialistas. El dirigismo parece ser el río nacido de las dos corrientes centripetas.

Las Reformas de Estructura Admitidas por el Liberalismo

Ya antes de Keynes se había transformado el liberalismo. Menos optimista que en el siglo XIX, no pretendía ya que el *laissez-faire* fuera el único remedio serio que pudiera oponerse a los desequilibrios y a las injusticias. Ciertamente, algunos de sus partidarios sostenían (y todavía los sostienen) ideas cercanas a ésta, pero ya se les veía como extremistas. La mayoría de los otros se contentaban con recordar las dificultades y torpezas de la economía dirigida o con sostener que la libertad favorece la acción de las élites, o que suscita las iniciativas de que depende el progreso. Decían principalmente que no podía abandonarse el *laissez-faire* sin un sacrificio

intolerable de la libertad de la persona humana. No pedían ya un *laissez-faire* absoluto, sino el restablecimiento de una economía de mercado, único medio según ellos de proteger lo que subsiste de competencia en el mundo moderno. Aceptaban, para la vuelta a una economía de mercado, algunas intervenciones del Estado, destinadas a restablecer la competencia, o a defender contra la acción de los grupos la libertad de las pequeñas unidades económicas. El liberalismo se había transformado en individualismo o en “competencialismo” (James, 1986, p. 532).

Las mismas tendencias han seguido desarrollándose a partir de Keynes: las intervenciones destinadas a asegurar el respeto a la libertad humana o el buen funcionamiento de los mercados son admitidas. Sin embargo, en el seno del liberalismo así transformado, aparecen dos grandes corrientes: 1º, algunos autores creen todavía que el *laissez-faire* es un principio de equilibrio y, por lo tanto, sólo admiten un mínimo de excepciones a ese principio; 2º, otros, por lo contrario, aceptan un mayor número de intervenciones o creen, incluso, que la economía de mercado no podría ser reinstituída sino después de importantes reformas de estructura.

1º. El primer grupo parece ser el menos numeroso, al menos entre los intelectuales. Ha sido brillantemente representado por H. Hazlitt y su *Economics in one lesson*. Este libro expresa sobre todo la creencia profunda de los medios de negocios americanos en las virtudes de la libre empresa y ha servido como obra de propaganda en la Europa occidental. El mismo punto de vista ha sido expresado en las obras aparecidas en Francia sobre *L'économie libérale* o *Le capitalismo d'État*, panfletos contra el control de los precios y las nacionalizaciones; entre el pensamiento de estos libros y el de Bastiat o Courcelle-Seneuil, no se marcan las diferencias más que por matices bastante sutiles. Daniel Villey merece unirse a este grupo a causa de su hostilidad hacia las reformas de estructura y su temor de que todo control del Estado sobre la economía sea peligroso para la diversidad y la libertad de las almas (James, 1986, p. 532).

Emile Mireaux expone también un pensamiento cercano a éste en su reciente obra: *Philosophie du libéralisme*. Admite, sin duda, que ningún régimen puede excluir un mínimo de sujeción para el individuo (“en todas partes y en todos los tiempos, la necesidad de seguridad para sí y para los suyos hace aceptar al hombre social las sujeciones del orden policíaco”), pero además cree en la realización automática del equilibrio en un régimen de libertad y de las sujeciones libremente aceptadas le parecen suficientes para que reine el orden social; las instituciones que desea como

instrumentos de disciplina son las que caracterizan al régimen liberal: “El orden natural de la economía fundado en la libertad del individuo no es concebible más que en el seno del orden jurídico fundado en la aceptación libre de la obligación... La organización social y especialmente la organización económica descansan en la noción de cambio, es decir, en el valor del contrato”.

También Louis Baudin, en sus obra recientes, permanece fiel a su fe individualista y a las ideas ya expuestas por él en el coloquio W. Lippmann (necesidad del liberalismo para facilitar la acción de las élites), pero ha tratado de indicar qué clase de intervenciones son compatibles con el ideal que siempre ha defendido.

René Courtin parece más difícil de clasificar. Sabe demasiado bien que el equilibrio económico puede no resultar inmediata ni automáticamente de la libertad de los mercados o de la empresa, para no admitir ciertas reformas de estructura. Pero las que desea tienden todas a la lucha contra las rigideces que impiden el juego de la competencia perfecta. Desconfía de los precios sociales, del dirigismo (sobre todo en agricultura) que intenta realizar el equilibrio mediante la limitación de la producción y la “organización” de los mercados. Esto lo acerca al pensamiento tradicional.

Ludwig Von Mises sigue integralmente fiel a sus antiguas concepciones: no puede haber equilibrio más que a través del mercado, único que permite el “cálculo económico”. De ahí sus protestas vehementes contra todo reformismo, contra los precios sociales, contra la burocracia, incluso contra ciertos aspectos del “neoliberalismo”, que considera como traiciones.

Bastante cerca de él se encuentra W. Röpke. Éste se coloca, para su defensa del liberalismo, en el terreno filosófico: se trata de proteger la libertad del hombre y de asegurar la expansión del individuo. Define su ideal como sigue: “Descentralización en la aceptación más amplia del término, eliminación de la falta de propiedad, desplazamiento del centro de gravedad social de arriba hacia abajo, reconstrucción orgánica de la sociedad a partir de comunidades naturales y vecinas, en la gradación ininterrumpida que parte de la familia, pasando por la comunidad y el cantón y llegando al Estado; corrección de las exageraciones en la organización, la especialización y la división del trabajo...; reducción de todas las dimensiones y proporciones, de lo colosal a la medida humana; adopción de nuevas formas de industrias no proletarias, es decir, asimiladas a la existencia campesina y

artesanal; estímulo natural a las pequeñas unidades de explotaciones y empresas...; ruptura de los monopolios de toda especie; lucha contra la concentración de las explotaciones y las empresas, siempre que esto sea posible...; planificación con vistas a una descentralización de los lugares de habitación y de producción”. Como se ve, es todavía el ideal del “neo-liberalismo” de 1938 el que domina a W. Röpke: intervenciones, si es necesario, pero con vistas a restablecer un mundo de pequeñas empresas y de competencia. Nada de reformas parciales; Röpke es hostil a la redistribución de los ingresos y al control de la ocupación, preconizados por Keynes o Beveridge. No hay más que un remedio a los males de nuestro tiempo: la vuelta sistemática a una economía de mercado, donde sea posible el cálculo económico.

Pero el autor que ha desarrollado de modo más resonante la tesis favorable a la libertad económica sin demasiadas reformas de estructuras, es F. von Hayek, cuyo libro “The road to serfdom” ha tenido un éxito considerable en todos los países de Occidente.

2º. Hay, por el contrario, liberales alcanzados por la epidemia Keynesiana y que, en consecuencia, desean reformas bastante audaces. Unos, rechazando a Keynes, han admitido, sin embargo, que ciertas intervenciones eran deseables; otros, aceptando el razonamiento keynesiano, creen que algunas de las reformas propuestas por la Teoría general son necesarias, incluso con vistas al restablecimiento de una economía de mercado (James, 1986, p. 536).

Entre los primeros, el autor que, aunque habiendo conocido a Keynes parece haberse inspirado menos que él, es Jacques Rueff. Lo que parece esencial en su Orden social no es la idea de que en un régimen liberal el equilibrio tiene asegurada su permanencia, automáticamente, aquí ya no es presentado sino a contrario, mediante la exposición de los desequilibrios a que conduce el abandono de la libertad de los mercados y la fijación autoritaria de precios artificiales. No es tampoco la crítica de un socialismo a la Schumpeter, es decir, caracterizado por la planificación de la economía. Es más bien una crítica de las prácticas inspiradas por el socialismo en Occidente cuando la “Gran Depresión” y durante las dos grandes Guerras Mundiales, consistiendo en el control de ciertos precios. Para Jacques Rueff, siempre que el Estado sustituye precios arbitrariamente establecidos por él a los precios que resultarían del juego de la oferta y la demanda, da a los que quiere proteger un crédito sobre la colectividad. A los productores de trigo a quienes garantiza un precio

mínimo, otorga para ello un crédito pagable por la colectividad en otras mercancías. Igualmente, cuando consagra el principio de un precio mínimo del trabajo. Desgraciadamente, la colectividad deudora de este crédito es incapaz de pagarlo; las demás mercancías que debe proveer a cambio del poder de compra así creado no existen en cantidad suficiente, teniendo en cuenta la relación de cambio que se ha establecido artificialmente. Este crédito es, pues, un “falso crédito” y el derecho otorgado a su poseedor un “falso derecho”.

El resultado de esta política es el envilecimiento del dinero convertido en “la alcantarilla que recoge los falsos créditos”. En efecto los falsos derechos se traducen necesariamente por tal aumento de la demanda que la oferta no puede responder a ella: los precios suben. Y si la autoridad prohíbe oficialmente esta alza, los productos desaparecen de los mercados controlados, de aquí que aumente el desequilibrio. Y el autor concluye: no creéis falsos derechos, derechos ilusorios, mediante un control de los mercados. “Sed liberales, o socialistas pero no mentirosos”.

La actitud actual del liberalismo inglés es bien distinta. En Inglaterra, reina la idea de que se puede ser a la vez liberal y keynesiano, o que no ha habido realmente una “revolución keynesiana”, pudiendo perfectamente los espíritus clásicos y liberales integrar lo esencial del aporte keynesiano al conjunto de sus ideas anteriores. Se puede encontrar la expresión de esta tendencia, sobre todo en la obra de Meade, Robbins, Harrod y, especialmente de sir William.

Meade fue uno de los primeros en aceptar el mensaje keynesiano. Ya en un primer libro: *An introduction to economic analysis and policy*, aparecido demasiado pronto para que su autor se haya inspirado mucho en las ideas de la Teoría general, James Meade sostenía que el desempleo se debía al exceso de ahorro y que este exceso estaba ligado a la disminución de la propensión a consumir cuando el ingreso aumenta. Así, el pensamiento de Meade seguía un camino paralelo al de Keynes. El resto del diagnóstico era menos keynesiano: Meade atribuía la insuficiencia de las inversiones a la influencia de las alianzas y al estado de competencia imperfecta; sospechaba que las alianzas limitaban las iniciativas de inversión de los recién llegados y que los monopolios permitían acumulaciones de ingresos que conducían a una disminución de la propensión marginal a consumir. De todo esto concluía Meade que las autoridades públicas debían tratar de restablecer lo más posible una situación competitiva, y de nacionalizar los sectores industriales donde no se pudiera volver sobre una situación monopolística demasiado

pronunciada. Mediante esta nacionalización y la práctica de ventas a precios reducidos, los consumidores debían ser favorecidos y se estimularía la propensión a consumir. Más aún, Meade proponía proceder, a través del presupuesto, a una redistribución de los ingresos, favorable a las clases más gastadoras. Finalmente, una política de grandes obras públicas debía poder compensar la insuficiencia de las inversiones privadas.

Harrod se encuentra también una adhesión a algunas intervenciones, siempre que éstas tengan por objeto cierta atenuación de las fluctuaciones de la actividad. Puesto que la economía capitalista está siempre sometida a alternativas de prosperidad y depresión, hay que luchar contra estas oscilaciones mediante intervenciones compensadoras. Pero lo difícil es saber cuál es el buen momento para actuar. El buen momento es, en principio, aquel en que los empresarios, desalentados por el fracaso relativo de algunas inversiones antiguas, limitan sus inversiones actuales. El ingreso global puede entonces permanecer estable un momento, porque la acumulación de existencias no vendidas compensa la disminución de las inversiones voluntarias. Después, será demasiado tarde, ya que la baja de las inversiones habrá determinado la baja de los ingresos distribuidos; y un proceso acumulativo deflacionista habrá comenzado. Pero estos datos teóricos, por precisos que sean, no permiten saber prácticamente cuándo será bueno actuar; por esto Ardo preveía la creación de un *brain's trust* de técnicos de la economía. Estamos así frente a tendencias que no conservan ya casi nada de los principios del viejo "laissez-faire" (James, 1986, p. 540).

Nadie podría dudar, por lo contrario, del liberalismo fundamental de Lionel Robbins. Su obra de postguerra confirma en este aspecto a la anterior en 1940. Sin embargo, el autor de *La Grande Depresión* también llegó a admitir la necesidad de algunas intervenciones. Su actitud (al igual que la de J. Meade) es una de las que muestran mejor cómo los espíritus liberales pueden, sin renunciar a sus ideas esenciales, absorber e integrarse algunas exportaciones keynesianas: es interesante leer a este respecto: *The economic problem in peace and war*, que reproduce conferencias dadas por el autor en 1947.

Con Sir William se está en presencia de un liberal que se adhiere claramente a las ideas keynesianas de regularización de la ocupación. Fue incluso uno de los primeros apóstoles de éstas, adoptándolas antes de la guerra y de las amenazas de inflación, en la época en que, por lo contrario, la Gran Bretaña luchaba contra las

insuficiencias de la demanda efectiva. Pero en seguida Sir William pareció más dirigista que su guía. Pensaba, en efecto, en una acción permanente; y ésta, en lugar de consistir sólo en medidas de orden monetario, acompañadas de obras públicas y de algunas medidas fiscales de redistribución de los ingresos, debía incluir controles permanentes: el establecimiento anual de un presupuesto económico, no del gobierno sino del conjunto de la nación, la nacionalización de los sectores ya monopolizados, el establecimiento de un sistema generalizado de seguridad social que proteja a todo contra los riesgos de la vida, grandes obras públicas financiadas sin equilibrio presupuestal, con una inflación medida; la mayoría de las industrias británicas seguirían perteneciendo, sin duda, al sector privado pero, incluso en este sector, habría que organizar un control público sobre las inversiones.

En total, el liberalismo inglés de postguerra parece desalentado y presto a transformarse. Desalentado, porque no cree ya que el *laissez-faire* sea capaz de resolver todos los problemas de nuestro tiempo y no cree que el mecanismo de los precios pueda adaptar automáticamente la oferta y la demanda globales. Listo a transformarse porque admite profundas reformas de estructura y ciertas intervenciones. Después de todo, el liberalismo siempre había admitido una terapéutica monetaria contra las crisis: los movimientos de la tasa de interés. Se ha transformado porque cree menos (hasta estos últimos tiempos) en la eficacia de estos remedios monetarios y más en la de una redistribución de los ingresos a través del presupuesto nacional. Lo más nuevo es que es para volver a la economía de mercado por lo que desea reformas de estructura, y para la defensa de la libertad individual por lo que admite ciertas intervenciones del Estado.

En Francia, el liberalismo ha permanecido hostil a las ideas keynesianas. Hay un autor, sin embargo, que parece haber sufrido su influencia: Maurice Allais. Ciertamente es muy severo para el dirigismo sistemático que, piensa, entraña el desarrollo excesivo de la función pública, la extensión del *maltusianismo* económico, y la generalización del *derroche*. En la economía dirigida, ha escrito, “la producción se encuentra frenada por todas partes, retardada, a veces incluso imposibilitada...; tales *derroches* no son consecuencia de descuidos evitables o de alguna falta en la aplicación del sistema de planificación; son su consecuencia ineluctable”. Cree, sobre todo, que libertad económica y libertad humana están ligadas y que para defender a ésta hay que permanecer fiel a una economía de mercado. Sin embargo, se niega a creer en las virtudes del puro “*laissez-faire*” y

asegura que la libertad económica no puede identificarse con éste. Escribe: “Los errores en que han caído algunos de los mejores espíritus proceden, estamos convencidos, de la identificación del régimen competitivo con el régimen de *laissez-faire*. En realidad, no hay peor confusión”. Habla con cierto desdén del “*laissez-fairisme*”. Cree que la competencia es compatible con la existencia de un plan de producción redactado por las autoridades, mientras que el *laissez-faire* puede conducir al monopolio: “Dejando que la libertad económica degenera, en ausencia de toda reglamentación económica, en monopolios o coaliciones... los liberales fueron llevados a conducir la vida económica a los peores desórdenes”. Finalmente, aunque tenga confianza en una economía de mercado para asegurar el equilibrio económico, sabe que en una economía trastornada, el mecanismo de los precios no puede bastar para asegurar el desarrollo de la producción (James, 1986, p. 543).

Una última voz, particularmente autorizada, es la de John Maurice Clark. Pero no es una voz liberal, en el viejo sentido de la palabra. Sin duda, es siempre favorable a la defensa de la persona humana y de la democracia, pero John Maurice Clark es hijo de un hombre que, decía preferir el socialismo al monopolio privado; él mismo no creyó jamás en las virtudes del *laissez-faire*; desde hace mucho tiempo admitió un control social de los grandes negocios e intervenciones reguladoras del Estado sobre ciertos puntos estratégicos de la economía en época de crisis.

3.1.3. Comercio Exterior según David Ricardo

Ninguna extensión del comercio exterior aumentará inmediatamente la suma de valor que posee un país, aun cuando contribuirá en gran medida a aumentar la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes. Como el valor de todos los artículos extranjeros se mide por la cantidad de productos de nuestra tierra, y de nuestra mano de obra, que a cambio de esto bienes se entregan, no tendríamos un valor mayor aun en el caso de que, en virtud del descubrimiento de nuevos mercados, obtuviésemos el doble de la cantidad de bienes extranjeros a cambio de una cantidad dada de los nuestros (Ricardo, 1985, p. 98).

Muchas veces se ha argüido que las grandes utilidades logradas algunas veces por comerciantes particulares en el comercio exterior elevarán la tasa general de utilidades del país y sustraerán capital de otros usos, para ser empleado en el nuevo y provechoso comercio exterior, provocando un alza general de precios, que a su vez aumentaría las utilidades.

Hay autoridades que aseguran que la igualdad de utilidades se logrará con el

alza general de las utilidades. En cambio, la opinión de Smith es que los beneficios de la rama favorecida pronto se reducirán al nivel general. En todos los casos el conjunto de la demanda de productos nacionales e importados, en lo que se refiere a valor, está limitada por el ingreso y el capital del país. Cuando el uno crece, el otro debe forzosamente disminuir.

No es a consecuencia de la extensión de los mercados que sube la tasa de utilidades, aún cuando dicha extensión puede ser igualmente eficaz para incrementar la masa de los bienes, lo cual puede permitirnos aumentar los fondos destinados al mantenimiento del trabajo y de los materiales en los que puede emplearse el trabajo. Es tan importante para la felicidad de la humanidad entera aumentar nuestros disfrutes por medio de una mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellos artículos que, debido a su clima, su situación y demás ventajas naturales o artificiales, le son propios, o intercambiándolos por los producidos en otros países, como aumentarlos mediante un alza en la tasa de utilidades.

En comercio exterior, aún cuando altamente beneficioso para un país, pues aumenta la cantidad y variedad de los objetos en que puede gastarse el ingreso, y proporciona, por la abundancia y baratura de los bienes, incentivos para ahorrar, no muestra ninguna tendencia a aumentar las utilidades del capital, a menos que los productos importados sean de la clase en que se gastan los salarios del trabajo.

En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal.

Con el retiro del dinero de un país y su acumulación en otro, se afecta el precio de todas las mercaderías, y en consecuencia se estimula la exportación de una gran cantidad de artículos, aparte del dinero, lo cual evitará que se opere un efecto tan grande en el valor del dinero de los dos países como el que de otra manera podría esperarse.

Además de los adelantos en la destreza y en la maquinaria, existen otras variaciones causadas que influyen constantemente en el curso natural del comercio y que interfieren en el equilibrio y en el valor relativo del dinero. Las subvenciones a la exportación o a la importación, los nuevos impuestos sobre los productos, operando unas veces directa y otras indirectamente, alteran el comercio natural de trueque, y producen una necesidad consecuente de importar o exportar dinero, con el fin de

acomodar los precios al curso natural del comercio. Este efecto se produce no sólo en el país donde tiene lugar la causa de alteración, sino, en mayor o menor grado, en todos os países del mundo comercial.

En la etapa primitiva de la sociedad, cuando las manufacturas habían progresado poco, y el producto de todos los países era más o menos semejante, y consistía en los bienes más útiles y voluminosos, el valor del dinero en los diferentes países se regulaba principalmente por la distancia a que estaban las minas de las cuales se extraían los metales preciosos; pero al desarrollarse la destreza y la sociedad, y al sobresalir algunas naciones en la manufactura de algunos artículos en particular, aún sin dejar de tener en cuenta la distancia, el valor de los metales preciosos será regulado principalmente por la superioridad de estas manufacturas (Ricardo, 1985, p. 109).

Cada vez que la circulación de dinero se detiene por causas de fuerza mayor, impidiendo que el dinero se sitúe a su justo nivel, no existen límites a las posibles variaciones en el cambio. Los efectos son similares a los que surgen cuando un papel moneda que n puede cambiarse por metálico a voluntad del tenedor, se pone en circulación forzosa. Esta moneda estará necesariamente confinada al país emisor: de ser demasiado abundante, no puede difundirse en otros países. Se destruye el equilibrio de la circulación, y el intercambio será necesariamente desfavorable al país que lo posea n cantidades excesivas: tales serían también los efectos de una circulación en metálico, si por coerción, por medio de leyes ineluctables se mantuviera el dinero en un país, cuando la corriente comercial lo impeliese a otros.

3.1.4. Doctrina de Adam Smith acerca de la Renta de la Tierra

“En términos generales, únicamente se pueden llevar al mercado aquellas partes del producto de la tierra cuyo precio corriente alcanza para reponer el capital necesario para el transporte de los bienes, juntamente con sus beneficios ordinarios. Si el precio corriente sobrepasa ese nivel, el excedente irá a parar naturalmente al a renta de la tierra. Si no ocurre así, aun cuando el producto pueda ser llevado al mercado, no rendirá una renta al propietario. Depende de la demanda que el precio sea mayor o menor”. (Smith, 1776).

Adam Smith había admitido que “respecto a determinados productos del suelo, la demanda siempre será de tal naturaleza que permita pagar un precio superior al que sería necesario para llevarlo al mercado”, y dicho autor consideraba que los alimentos eran uno de esos productos. Afirma que “la tierra, en casi todas las circunstancias produce una cantidad más grande de alimentos de la que es necesario par a mantener todo el trabajo preciso para llevarlo al mercado en las condiciones más liberales posibles. El sobrante es siempre más de lo que sería suficiente para reponer

el capital que emplea este trabajo, además de sus beneficios. De tal suerte, siempre queda algo, en concepto de renta, para el propietario” (Ricardo, 1985, p. 243).

Cuando, a causa del aumento de población, deban cultivarse tierras de la misma calidad que antes, el terrateniente obtendrá no sólo la misma proporción de productos que anteriormente, sino que ésta tendrá el mismo valor que antes. La renta será también la misma, pero las ganancias serán mucho mayores a causa del precio de los alimentos y, consecuentemente, los salarios serán mucho más bajos. Las altas utilidades son favorables a la acumulación de capital. La demanda de mano de obra resultara ulteriormente incrementada y los terratenientes se beneficiarán permanentemente con la demanda mayor de tierras.

Ciertamente, las mismas tierras pueden ser cultivadas en forma más intensiva cuando puede producirse en ellas tal abundancia de alimentos, y, consecuentemente, al progresar la sociedad, podrán pagar rentas mucho más altas, y sostendrán una población mucho más numerosa que antes. Ello resultará necesariamente muy beneficioso para los terratenientes, y está de acuerdo con el principio que esta investigación se propone establecer, es decir: que todas las ganancias extraordinarias son, por su naturaleza misma, de limitada duración, por cuanto toda la producción excedente del suelo, después de deducir únicamente las ganancias moderadas que sean suficientes para estimular la acumulación, pasan forzosamente, al final, al terrateniente.

Con un precio tan bajo de la mano de obra como el que causaría una producción abundante, no sólo rendirían las tierras cultivadas un volumen mucho mayor de producción, sino que permitirían que se empleara en ellas un gran capital adicional y que se extrajera de ellas un valor más grande. Al mismo tiempo, tierras de una calidad muy inferior podrán ser cultivadas con altos beneficios, por aprovechamiento de los terratenientes y de todo los consumidores. La máquina que produjo el artículo más importante de consumo sería perfeccionada y bien pagada en la medida en que fueran solicitados sus servicios. En primera instancia, todas las utilidades serían disfrutadas por los trabajadores, los capitalistas y los consumidores, pero con el aumento de la población serían transferidos gradualmente a los propietarios del suelo.

Independientemente de estos adelantos, en los que la comunidad tiene un interés inmediato y el terrateniente un interés remoto, el interés del terrateniente es siempre opuesto al del consumidor y al del fabricante. Los cereales pueden sostenerse permanentemente a un precio elevado, únicamente porque para producirlos se

necesita mano de obra adicional, es decir, porque su costo de producción aumenta.

El Valor Comparativo del Oro, de los Cereales y del Trabajo, en los Países Ricos y Pobres

“El oro y la plata” –dice Adam Smith- “buscan siempre, como las demás mercancías, aquellos mercados en que los precios son más remuneradores al respecto; y los mejores precios por las cosas los suelen pagar los países que se hallan en condiciones de hacerlo. No debemos olvidar que el trabajo es el precio que, en última instancia, se paga por todas las cosas, y que en los países en que el trabajo se halla bien remunerado, el precio monetario del mismo ha de guardar proporción con el precio de las subsistencias del obrero. El oro y la plata se habrán de cambiar naturalmente por una mayor cantidad de alimentos en un país rico que en una nación pobre, en un país donde abunden las subsistencias que en otro donde no se encuentren en tanta abundancia” (Ricardo, 1985, p. 278).

Sin embargo, los cereales son una mercancía como el oro, la plata y otras cosas. En consecuencia, si todas las mercancías tienen un alto valor en cambio en un país próspero, los granos no deben ser la excepción, y por ello podríamos decir correctamente que se cambian por una gran cantidad de dinero porque es caro y que, por la misma razón, también el dinero se cambia por una gran cantidad de cereal, lo que equivale a afirmar que el grano es caro y barato al mismo tiempo.

Ningún punto de la Economía Política está mejor establecido que el de que un país rico no logra aumentar su población conforme a la misma ratio que un país pobre, por la creciente dificultad de procurarse alimentos. Esa dificultad debe elevar necesariamente el precio relativo de los alimentos y estimular su importación.

Los cereales, como cualquier otra mercancía, tienen su precio natural en todos los países, a saber, el precio necesario para su producción y sin el cual no pueden ser cultivados; éste es el precio que gobierna su precio de mercado, y determina la conveniencia de exportarlo a países extranjeros.

Sin embargo, el Dr. Smith, quien tan hábilmente sostuvo la doctrina de que el precio natural de las mercancías regula, en último término, su precio de mercado, ha supuesto un caso en el que, a su juicio, el precio de mercado no estaría regulado por el precio natural del país exportador o del importador.

El Dr. Smith observa posteriormente sobre este asunto: “Cuando nos faltan las cosas de primera necesidad, forzoso es que renunciemos a las superfluas; y así como el valor de estas últimas sube en tiempos de opulencia y prosperidad, así también baja

en épocas de miseria”. No hay duda de que esto es cierto – continúa- “mas acontece lo contrario con las cosas necesarias. El precio real de éstas, la cantidad de trabajo que con las mismas se puede adquirir o comandar, se eleva en tiempos de pobreza y de carestía, y bajaron la opulencia y la prosperidad, pues de otro modo no existirían épocas de prosperidad y riqueza. El trigo es un artículo necesario; la plata, en cambio, una cosa superflua” (Ricardo, 1985, p. 280).

Se adelantan aquí dos proposiciones que no tienen conexión entre sí. Una, que, bajo las circunstancias supuestas, el cereal podrá comprar más trabajo, lo cual no se discute, la otra, que el grano se venderá a un precio monetario más alto, que será cambiado por más plata. David Ricardo sostiene que esto último es erróneo. Podría ser cierto si el cereal estuviera, a la vez, escaso, si no se hubiera suplido la oferta normal. Pero, en el referido caso, ésta es abundante: no se pretende que se importa una cantidad menor, o que se requiera una mayor. El dinero, por las necesidades de crédito y por otras causas, puede gozar de gran demanda y ser consecuentemente caro, en comparación con los cereales; pero bajo ningún principio justo puede mantenerse que, en tales circunstancias, el dinero será barato y que, por lo tanto, subirá el precio del grano.

3.1.5. La Ventaja Competitiva de las Empresas en Sectores Mundiales, según Michael Porter

Son las empresas, que no las naciones, quienes compiten en los mercados internacionales. Por lo tanto se debe comprender de qué forma las empresas crean y mantienen la ventaja competitiva con el objeto de explicar qué papel desempeña la nación en este proceso. En la moderna competencia internacional, las empresas no necesitan quedarse enclaustradas en su país de origen. Pueden competir con estrategias mundiales en las que las actividades tienen lugar en muchos países. Así mismo se debe presentar una especial atención a la forma en que las estrategias mundiales contribuyen a la ventaja competitiva, porque dan una nueva configuración al papel de la nación de origen. Pueden competir con estrategias mundiales en las que las actividades tienen lugar en muchos países. De igual forma se debe prestar atención a la forma en que las estrategias mundiales contribuyen a la ventaja competitiva, porque dan una nueva configuración al papel de la nación de origen.

Estrategia competitiva

La unidad básica de análisis para comprender la competencia es el sector. Un sector (fabricante o de servicios) es un grupo de competidores que fabrican productos

o prestan servicios y compiten directamente unos con otros. Un sector estratégicamente diferenciado comprende productos en que las fuentes de ventaja competitiva son similares (Porter, 1991, p. 63).

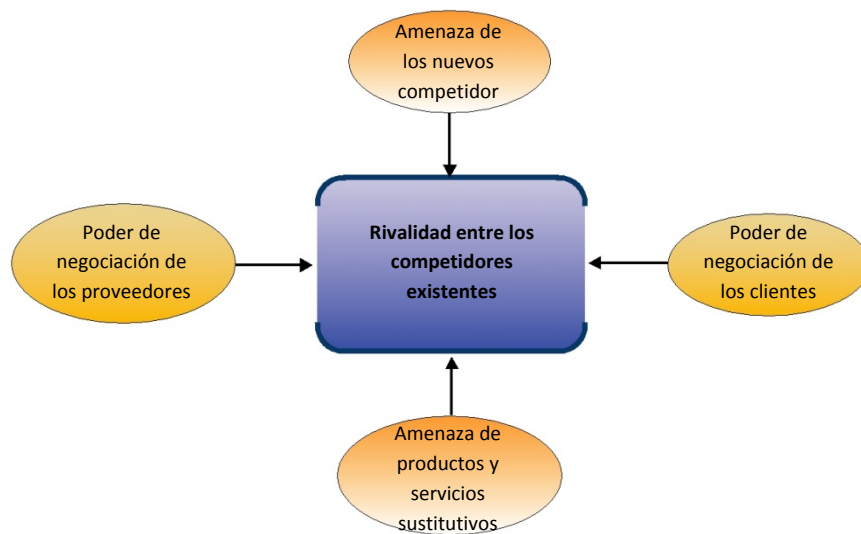
El sector es el palenque donde se gana o se pierde la ventaja competitiva. Las empresas, por medio de la estrategia competitiva, tratan de definir y establecer un método para competir en su sector que sea rentable a la vez que sostenible. No hay una estrategia competitiva universal y sólo podrán alcanzar el éxito las estrategias adaptadas al sector en particular y a las técnicas y activos de una empresa en particular.

Dos asuntos esenciales sirven de base para la elección de una estrategia competitiva. El primero es la estructura del sector en el que compite la empresa. Los sectores difieren notablemente en la naturaleza de la competencia, y no todos los sectores ofrecen las mismas oportunidades para conseguir una rentabilidad sostenida. El segundo asunto esencial en la estrategia es el posicionamiento dentro del sector. Algunas posiciones son más rentables que otras, con independencia de lo que pueda ser la rentabilidad media del sector.

Análisis de Porter de las cinco fuerzas

Este análisis, es un modelo elaborado por el economista Michael Porter en 1979, en que se describen las 5 fuerzas que influyen en la estrategia competitiva de una compañía que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado, o algún segmento de éste. Las primeras cuatro fuerzas se combinan con otras variables para crear una quinta fuerza, el nivel de competencia en una industria.

Figura 3.1. Las Cinco Fuerzas



Fuente: Análisis Porter de las cinco fuerzas

http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

En 1980 Michael Porter desarrolló este método de análisis con el fin de descubrir qué factores determinan la rentabilidad de un sector industrial y de sus empresas. Para Porter, existen 5 diferentes tipos de fuerzas que marcan el éxito o el fracaso de un sector o de una empresa:

Amenaza de entrada de nuevos competidores

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado (M. Porter, 1991).

La rivalidad entre los competidores

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

Poder de negociación de los proveedores

Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son

pocos y de alto costo. La situación será aun más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia delante.

Poder de negociación de los compradores

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente sindicalizarse.

Amenaza de ingreso de productos sustitutos

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

Estas 5 fuerzas se utilizan en las siguientes situaciones:

- Cuando se desea desarrollar una ventaja competitiva respecto a tus rivales.
- Cuando se quiere entender mejor la dinámica que influye en tu industria y/o cuál es tu posición en ella.
- Cuando se analiza tu posición estratégica y buscas iniciativas que sean disruptivas y te hagan mejorarla.

El Gobierno

Aunque fuera de las 5 fuerzas definidas por Porter, el gobierno tiene sin duda una importante incidencia y muchos autores agregan este como una sexta fuerza al análisis. El gobierno puede limitar o impedir el ingreso a determinadas industrias utilizando una normativa restrictiva. Estas restricciones son bastante utilizadas en temas de sanidad, alimentación y seguridad.

Estrategias genéricas de Porter

Michael Porter ha descrito un esquema conceptual, constituido por tres tipos de estrategia comúnmente usadas por las empresas:

Liderazgo general en costos

Requiere grandes instalaciones capaces de producir grandes volúmenes en forma eficiente, con gran empeño en reducción de costes basados en la

experiencia, gran control en costos, para lograr que la empresa obtenga rendimientos mayores al sector industrial donde compite. Lograr una alta participación en el mercado, invirtiendo sus utilidades en nuevas plantas para mantener su liderazgo en costos. Productos de bajo costo, sin adornos y alta participación de mercado. Ej.: productos de consumo masivo.

Diferenciación

Consiste en la singularización del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que sea percibido por el mercado como único. Ej.: Mercedes Benz, Jaguar, joyas Cartier, relojes Rolex. Alcanzar la diferenciación impide a veces obtener una elevada participación en el mercado. Generalmente requiere una percepción de exclusividad que es incompatible con una participación alta en el mercado (Porter, 1991).

Enfoque ó alta segmentación

Consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto o en un mercado por zonas geográficas. Bajo este enfoque, la empresa puede lograr alcanzar rendimientos mayores al promedio del sector, utilizando la estrategia de bajos costes o de diferenciación de producto. Ejemplos: relojes Swiss Army, Victorinox (Porter, 1991).

3.2. Países que exportan nopal

En este capítulo, es importante mencionar que es muy complicado encontrar datos particulares sobre la exportación de nopal como tal, ya que éste se encuentra dentro de la fracción arancelaria 0709.90.91, la cual pertenece al capítulo 7 del Harmonized Tariff Schedule of the United States, que incluye “Verduras comestibles y ciertas raíces y tubérculos”; es por esto que todas las estadísticas en que se encontraron, se mencionan las cifras de esta fracción arancelaria en general, y no específicamente sobre el nopal.

A continuación se presentan algunas tablas y gráficas de los países exportadores de los productos incluidos en la fracción arancelaria 0709.90.91, así como los países que exportan este producto a Estados Unidos en específico, en el año 2006:

Tabla 3.1

Lista de los Países exportadores del producto perteneciente a la fracción arancelaria 0709.90 en 2006

Exportaciones	Total Exportado en 2006 En miles de US\$	Cantidad Exportada En 2006	Unidad de Medida (1)	Valor de Unidad (US\$/unidad)	Crecimiento Anual en Valor entre 2002-2006 %	Crecimiento Anual en Cantidad Entre 2002-2006 %	Crecimiento Anual en Valor 2005-2006 %	Participación En las Exportaciones Mundiales %	Incluido en Comtrade En 2006
Estimación Mundo	2,124.65	2,117,730	Ton	1,003	10	-11	10	100	
México	385,553	462,778	Ton	833	4	-27	19	18	Y
España	352,541	289,529	Ton	1,218	16	9	2	17	
Francia	197,807	100,852	Ton	1,961	13	7	-6	9	Y
Italia	190,897	124,758	Ton	1,530	8	-2	9	9	Y
Países Bajos (Holanda)	184,202	81,320	Ton	2,265	25	9	53	9	Y
Estados Unidos de América	165,871	168,144	Ton	986	11	4	15	8	Y
Tailandia	67,660	86,166	Ton	1,871	14	-4	10	3	Y
China	67,006	288,733	Ton	232	0	-3	10	3	Y
Grecia	46,076	15,191	Ton	3,033	16	5	95	2	Y
Nueva Zelandia	36,725	86,370	Ton	425	1	4	-31	2	Y
Israel	33,085	9,042	Ton	3,659	23	25	4	2	
Bélgica	31,476	11,948	Ton	2,634	17	7	5	1	Y
Marruecos	26,292	86,038	Ton	730	16	15	2	1	Y
Kenya	26,090	5,288	Ton	4,149	20	-26	2	1	
Alemania	23,517	11,702	Ton	2010	18	11	-19	1	Y
Costa Rica	19,364	48,111	Ton	402	12	8	21	1	Y
Malasia	15,907	59,075	Ton	269	8	2	12	1	Y
Uzbekistán	14,984	14,326	Ton	1,046	89	84	18	1	
India	13,592	8,529	Ton	1,594	5	-1	33	1	
Panamá	12,892	31,843	Ton	405	22		24	1	Y
Filipinas	12,519	4,999	Ton	2,504	19	11	-14	1	Y
Chipre	11,732	9,275	Ton	1,265	19	12	7	1	Y
Bangladesh	11,223	4,309	Ton	2,605	7	-6	-18	1	
Portugal	10,084	5,459	Ton	1,847	34	41	56	0	Y
Jordania	9,290	10,093	Ton	920	30	3	1	0	Y
Turquía	9,047	12,801	Ton	707	38	25	-17	0	Y
Pakistán	8,955	33,444	Ton	268	3	7	2	0	Y
Reino Unido	8,900	8,812	Ton	2,335	18	17	24	0	Y
Canadá	8,786	15,644	Ton	562	3	4	10	0	Y
Australia	8,242	4,781	Ton	1,724	10	-8	24	0	Y

Exportación de Nopal para la Comunidad Latina en Estados Unidos ii

Tonga	7,480	10,376	Ton	721	9	-19	1	0	
República Dominicana	7,286	7,111	Ton	1,025	18	11	37	0	
Honduras	6,755	11,724	Ton	576	5	49	24	0	Y
Argentina	5,161	7,947	Ton	649	95	82	86	0	
Sri Lanka	4,947	2,611	Ton	1,895	23	15	32	0	
Nicaragua	4,838	2,432	Ton	1,989	178		28	0	
Dinamarca	4,384	1,330	Ton	3,296	5	-2	15	0	Y
Suecia	4,287	1,897	Ton	2,260	75	55	283	0	Y
Austria	3,823	1,757	Ton	2,176	19	11	23	0	Y

(1) Toneladas

Fuente: Bancomext.

Analizando la tabla 3.1, el mayor exportador de los productos incluidos en la Fracción Arancelaria mencionada anteriormente, en cantidad y valor en US\$, es México, con US\$ 386,000 y 463,000 toneladas, pero como se observa, el crecimiento que ha tenido de los años 2002 a 2006, en valor por unidad ha sido muy poco, debido a que está vendiendo mucho más barato que otros países. Por lo que países como España y Francia, sin necesidad de vender tanto producto, están logrando tener cada vez más ganancias, y al paso del tiempo, incluso rebasar a México, y quitarlo del primer lugar como exportador; esto es por el precio tan alto al que dan su producto. Incluso hay países como Holanda y Nicaragua, que están teniendo un crecimiento muy alto, de 25 y 178% respectivamente, y no tienen tanto producto en exportación.

Tabla 3.2

Lista de Mercados exportadores de un producto importado por Estados Unidos de América en 2006

Producto: 0709.90 las demás hortalizas frescas o refrigeradas

Exportadores	Valor de las importaciones 2006 en miles de US\$	Participación en las importaciones de Estados Unidos de América, %	Cantidad importada en 2006	Unidad de medida (1)	Valor de unidad (US\$/unidad)	Crecimiento anual de las importaciones en valor entre 2002-2006, %	Crecimiento anual de las importaciones en cantidad entre 2002-2006, %
Mundo	365,722	100	462,431	Ton	791	9	7
México	316,068	86	386,063	Ton	819	8	8
Costa Rica	18,533	5	34,948	Ton	530	11	6
Canadá	8,426	2	15,340	Ton	549	2	4
Honduras	7,565	2	8,342	Ton	907	59	32
Panamá	4,151	1	8,521	Ton	487	10	6
El Salvador	2,352	1	1,663	Ton	1,414	137	124
Nicaragua	1,944	1	1,436	Ton	1,354	119	129
Israel	1,649	0	114	Ton	14,465	27	26
Trinidad y Tobago	1,207	0	1,598	Ton	755	-21	-26
China	718	0	1,231	Ton	583	-4	-5
Guatemala	638	0	990	Ton	644	120	151
República Dominicana	577	0	644	Ton	896	-6	-20
Nueva Zelandia	446	0	474	Ton	941	75	62
Jamaica	397	0	295	Ton	1,346	1	-10
Grecia	190	0	44	Ton	4,318		
Antigua y Barbuda	164	0	147	Ton	1,116		
Chile	95	0	97	Ton	979	-3	-1
Ecuador	78	0	57	Ton	1,368	23	20
India	68	0	84	Ton	810	-25	-14
Haití	68	0	63	Ton	921	32	19
República Árabe Siria	68	0	35	Ton	1,65761		
Perú	47	0	23	Ton	2,043	-14	-33
Colombia	42	0	64	Ton	65689		
Bélgica	40	0	18	Ton	2,222		
Viet Nam	39	0	35	Ton	1,114	58	

(1) Toneladas

Fuente: Bancomext.

En la tabla 3.2 se muestra que México no sólo es el mayor exportador de Hortalizas en el mundo, también se coloca como el principal exportador de este producto a Estados Unidos teniendo una participación de 86%, seguido de Costa Rica con un 5% y Canadá con un 2% solamente. Pero su desventaja es que el crecimiento que está teniendo en cuanto a valor es del 8%, cuando El Salvador y Guatemala tienen crecimiento de 137 y 120%, respectivamente; por lo que México tendrá que hacer algo en cuanto a los precios que está dando el producto, ya que es muy barato, con esto conseguiría seguir teniendo el primer lugar como exportador de Hortalizas, debido a que los países querrán comprar a México por el precio bajo al que vende el producto; pero por otro lado, no está teniendo tantas ganancias como otros países.

Los datos que se tienen específicamente del Nopal, son que en cuanto a México se refiere, a fines de los años setenta, inicia las exportaciones de nopalito a los E.U.A. orientadas a los nichos de mercado de población de origen mexicano, esto es por el incremento de esta población en aquel país y con ingresos más altos. Estas exportaciones eran realizadas en invierno, ya que en esta temporada es cuando cesa la producción de nopalito en California y Texas.

Posteriormente, fue tanto el incremento de la demanda, que a principios de los ochenta comenzó la producción en Baja California y en la Huasteca Potosina, para abastecer el mercado californiano y texano respectivamente. En esta década, también comienza la exportación de nopalito procesado en salmuera o en escabeche, expandiendo las exportaciones a Canadá y a países europeos. Actualmente se exportan alrededor de 3,500 toneladas a E.U.A. y Canadá y unas 500 toneladas a Europa (C.A. Flores, J.M. Luna, P.P. Ramírez, et. al., 1995).

El mercado internacional del nopalito no ha sido muy fuerte, en fresco significa unos 2.5 millones de dólares y procesado otros 7.5 millones de dólares. El negocio actualmente, representa unos 10 millones de dólares.

Puesto que el consumo de nopalito todavía se adjudica a la población de origen mexicano, el mercado de E.U.A. presenta un gran potencial con sus 13 millones de personas de origen mexicano. Tomando en cuenta el consumo por persona de nopal de México, se tiene un potencial de consumo de 82 mil toneladas en E.U.A., del cual, sólo se cubre menos del 6% de este mercado.

Existen solo dos países que cultivan nopal verdura, que son: México, con 10,400 Has. y U.S.A. que cultiva de 50 a 100 Has. México es el único país que exporta nopalito, no obstante, las estadísticas son deficientes. El Instituto

Nacional de Estadísticas e Informática (INEGI) en su Anuario Estadístico del Comercio Exterior, no define fracción arancelaria, ni menciona volúmenes exportados de nopalito, sin embargo, si reporta alcachofas, setas y trufas, cuya superficie, volumen de producción y productores involucrados es mucho menor que el de nopal verdura.

Sin embargo, los registros de comercio internacional mencionan a seis países que exportan nopal en conserva a Estados Unidos, los cuales son: México, Italia, El Salvador, Francia, Japón y Corea; siendo México el principal exportador, con una participación del 98% de las exportaciones.

3.3. Países que importan nopal

Al igual que en el apartado 3.2, aquí se van a mencionar los países que importan el producto de la fracción 0709.90 “Las demás hortalizas frescas y refrigeradas”, ya que no se cuenta con datos específicos de nopal. A continuación se presenta la tabla 3.3, que muestra los volúmenes de estas importaciones realizadas en el año 2006.

Exportación de Nopal para la Comunidad Latina en Estados Unidos ii

Holandesas	5,934	2,264	Ton	2,621	7	5	16	0
Islas Vírgenes								
Británicas	5,682	3,290	Ton	1,727	15	7	22	0
Afganistán	5,452	26,072	Ton	209	4	9	12	0
República			No					
Checa	5,190	0	medida		36	26	21	0
Nueva								
Zelandia	4,663	1,955	Ton	2,385	15	2	1	0
Islas								
Caimanes	4,600	3,266	Ton	1,408				0
México	4,449	5,421	Ton	821	1	42	11	0
Omán	4,418	5,401	Ton	818	10	11	8	0
Eslovenia	4,092	2,634	Ton	1,554	35	23	18	0

(1) Toneladas

Fuente: Bancomext.

Como se observa en la tabla 3.3, el principal importador de este producto, incluyendo el nopal verdura, es Estados Unidos, siendo el valor de estas importaciones de USD\$ 31 millones en el año 2002, siendo México el principal abastecedor en aquél mercado, con un valor de exportaciones de USD\$ 26.75 millones en el año 2002 (Tabla 3.4), representando el 88.46% del total de exportaciones de nopal a Estados Unidos (Figura 3.2). Y en segundo lugar está Canadá con USD\$ 2.86 millones, en el mismo año. Este producto, está destinado principalmente a la población de origen mexicano, los cuales llevan en gran medida, las costumbres de consumo de las familias mexicanas.

Tabla 3.4

*EEUU Distritos Aduaneros-Importaciones-Total**0709.90.91.00 Vegetales, **Nesoi**, frescos o congelados**(Millones de dólares americanos)*

RANGO	PAÍS	1998	1999	2000	2001	2002
0	El Mundo	0	0	0	0	31.001027
1	México	0	0	0	0	26.754918
2	Canadá	0	0	0	0	2.861818
3	China	0	0	0	0	0.726044
4	Israel	0	0	0	0	0.32579
5	Costa Rica	0	0	0	0	0.104504
6	República Dominicana	0	0	0	0	0.061695
7	Jamaica	0	0	0	0	0.050619
8	Honduras	0	0	0	0	0.026807
9	Guatemala 0 0 0 0	0.01658				
10	Perú 0 0 0 00	.013174				

Fuente: Estados Unidos, Perfil Del Mercado Del Nopal (Dallas) 2002

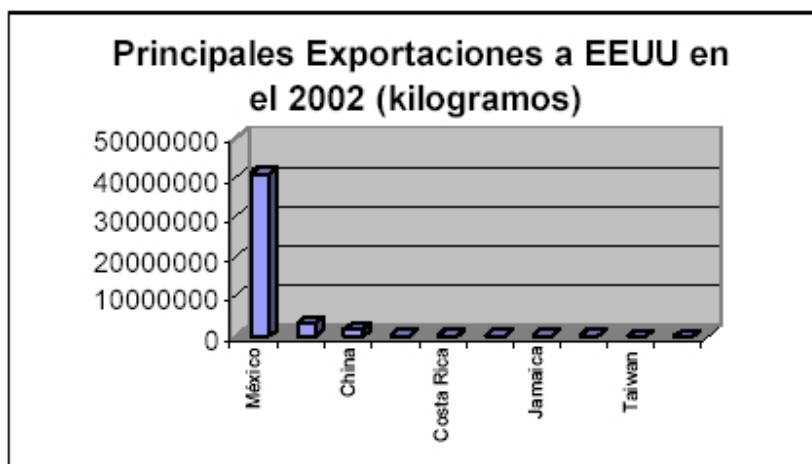
Bancomext.

Figura 3.2. Valor de las Principales Exportaciones a EEUU en el 2002



Fuente: Estados Unidos, Perfil Del Mercado Del Nopal (Dallas) 2002
Bancomext.

Figura 3.3. Principales Exportaciones a EEUU en el 2002 (Kilogramos)



Fuente: Estados Unidos, Perfil Del Mercado Del Nopal (Dallas) 2002
Bancomext.

Tabla 3.5

*Distritos Aduaneros EUA- Total de Importaciones (Cantidad)***EEUU Distritos Aduaneros - Importaciones - Total -
0709909100 VEGETABLES, NESOL, FRESH OR CHILLED****Cantidad****KG Ene-Dic 2002**

	KG Ene-Dic 2002
0-- El Mundo--	46259646
1 México	40924875
2 Canadá	3299879
1 México	40924875
4 Honduras	80344
5 Costa Rica	66471
6 Republica Dominicana	51250
7 Jamaica	32792
8 Israel	32538
9 Taiwán	20000
10 Perú	7559

Fuente: Estados Unidos, Perfil Del Mercado Del Nopal (Dallas) 2002
Bancomext.

Tabla 3.6

*Distritos Aduaneros EUA- Total de Importaciones Precio medio***EEUU Distritos Aduaneros - Importaciones - Total -
0709909100 VEGETABLES, NESOL, FRESH OR CHILLED****Precio Medio (Dólares Americanos)****\$/ KG Ene-Dic 2002**

	\$/ KG Ene-Dic 2002
0-- El Mundo--	0.67
1 México	0.65
2 Canadá	0.87
1 México	0.42
4 Honduras	0.33
5 Costa Rica	1.57
6 Republica Dominicana	1.2
7 Jamaica	1.54
8 Israel	10.01
9 Taiwán	0.63
10 Perú	1.74

Fuente: Estados Unidos, Perfil Del Mercado Del Nopal (Dallas) 2002
Bancomext.

Tabla 3.7

Distritos Aduaneros EUA- Total de Importaciones Millones de Dólares

**EEUU Distritos Aduaneros - Importaciones - Total -
0709909100 VEGETABLES, NESOL, FRESH OR CHILLED
Millones de Dólares Americanos**

Rango	Distrito	Ene-Dic 2002
0--	All Districts--	46259646
1	San Diego, CA	14177440
2	Nogales, AZ	13647976
1	Laredo, TX	13028464
4	Ogdensburg, NY	2130146
5	Los Angeles, CA	1551042
6	Bufalo, NY	1080587
7	Miami, FL	193273
8	New York, NY	161284
9	San Francisco, CA	113460
10	El Paso, TX	67930

Fuente: Estados Unidos, Perfil Del Mercado Del Nopal (Dallas) 2002
Bancomext.

3.4. A quién exporta México nopal

En México se cultivan aproximadamente 572,624 toneladas de nopal, en 10,400 Has., con un rendimiento promedio de 55.06 ton/ha. De esta cantidad cultivada, se exportan a Estados Unidos 3,500 toneladas de nopal fresco y casi 5 mil toneladas de nopal procesado (Dirección General de Operaciones Financieras, 2001).

Aunque, México es uno de los principales productores de nopal a nivel mundial, no toda su producción es vendida, ya que cuando hay sobreproducción, su precio disminuye y su venta se vuelve incosteable para el productor; además, no siempre reúne las especificaciones para exportación, como son tamaño, color, madurez, forma, etc.

Es muy difícil dar seguimiento al volumen exportado por México de nopal en fresco, debido a que éste es agrupado junto con las demás hortalizas, es por esto que los volúmenes que se mencionan a continuación están incluidos en el siguiente grupo (07099000.- Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos), de acuerdo a la Secretaría de Economía, que indica que las exportaciones de México a Estados Unidos en este rubro, en el período de enero a diciembre de 2000, fueron de 3,215 toneladas de producto, con valor de 2.851 millones de dólares; de esta cantidad, la

mayoría corresponde al nopal, y representa sólo el 1.23% del total de producción de éste en el país.

En cuanto al precio, el medio anual fue de 0.85, 0.64 y 0.73 dólares por kilogramo durante 1998, 99 y el 2000, respectivamente.

A continuación se describen las diferentes formas en las que México exporta el nopalito:

a) Nopalito fresco con espinas.

Este es exportado por Baja California, Zacatecas, San Luis Potosí y Tamaulipas, durante casi todo el año. En invierno, los comerciantes de E.U.A. solicitan nopalito a la CEDA (Central de Abasto) del D.F., debido a la baja en la producción en California y Texas, por las bajas temperaturas; realizándose los embarques por carretera o esporádicamente por avión en empaques de cartón.

b) Nopalito des espinado.

En las ciudades y estados en que se desespina y se pica en trozos el nopalito, son Tijuana, Baja California y Reynosa, Tamaulipas.), se coloca en bolsas de polietileno y se transporta en camiones refrigerados a las ciudad de Los Ángeles, California, San Antonio, Houston y Dallas, Texas, y se distribuye a los supermercados, en donde se expende en sobre mesas con frío o congeladores.

c) Nopalito procesado en salmuera o en escabeche.

Esta exportación es realizada por un gran número de empresas a lo largo de la República Mexicana, a U.S.A. y esporádicamente a otros países. La forma más común de procesar es en salmuera (agua con sal), y se agregan al nopalito, cilantro, cebolla y chile. Y la otra forma es en escabeche, en donde el nopalito se prepara con vinagre, puede ir sólo o acompañado de especias, ajo, zanahoria, chile y cebolla. En la mayoría de las veces, se envasan en vidrio, otras son enlatadas y otras en bolsas de polietileno.

d) Nopalito pre cocido y congelado.

Este es empacado en bolsas de polietileno y con el cual, recientemente se ha concurrido a los mercados nacionales y extranjeros.

De las exportaciones de México, casi la mitad, con un porcentaje de 49.34%, van a la costa oeste (San Diego, Nogales y Los Ángeles) y el resto se envía por Texas y Chicago.

3.5. Canales de Comercialización

Actualmente, se manejan varias partes que intervienen en la distribución del nopal:

- Los representantes de ventas.

Usualmente trabajan bajo un contrato y comisión, no toman ningún riesgo o responsabilidad. El contrato que se firma es solo por un tiempo determinado, en el cual se especifica territorio, condiciones de venta, método de compensación y razones y procedimientos para terminar la relación de negocios.

- Agente.

Es el representante que normalmente tiene autoridad y muchas veces poder notarial para efectuar compromisos en representación de su proveedor.

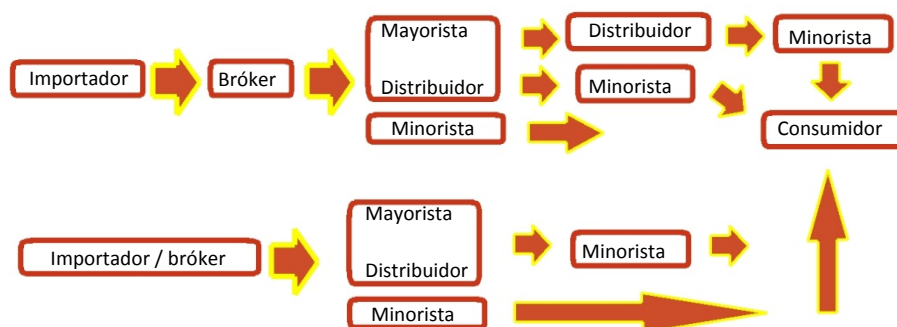
- Distribuidor.

Este comerciante, compra el producto del exportador, y lo revende con el fin de obtener utilidades; usualmente, proporciona todo el soporte y servicios para mover y vender el producto. Generalmente lleva un inventario y cuenta con personal para su cuidado en anaquel y planea con el representante (en caso de que cuente con uno) los programas promocionales, tales como ofertas, degustaciones, publicidad comercial, cupones y participación en ferias comerciales.

- Detallista.

Es la empresa que se dedica a vender el producto al consumidor y en cuyas instalaciones, se promueve el producto, por medio de ofertas, degustaciones y aceptación de cupones.

Figura 3.4. Canales de Distribución



Fuente: Bancomext, (2002).

La figura 3.4, describe una de las formas más comunes de distribución en el mercado, sin embargo, el número de intermediarios dependerá del segmento del mercado al que va dirigido el producto: Al detalle (cadenas de supermercados, tiendas independientes) o institucional (hospitales, escuelas, hoteles, restaurantes).

Generalmente, cuando el detallista es una pequeña tienda independiente, la cadena será más larga. Cuando se trata de un distribuidor dirigido al mercado institucional, la cadena es más corta. Dado que la estructura de este sistema está muy establecida, resulta sumamente difícil vender directamente a las cadenas de supermercados. Estas cuentan con estándares de calidad muy estrictos, además de exigir entregas en días precisos, lo que resulta muy complicado. Por lo anterior, la figura del “*bróker*” es sumamente necesaria, ya que cuentan con diversas opciones para colocar el producto en caso de que este no cuente con la calidad para el mercado a quien originalmente estaba dirigido. Ejemplo: al no llegar a tiempo y/o con la calidad esperada, el producto se vende en un mercado secundario menos exigente.

En el caso del nopal, se considera factible de vender por lo menos en tres canales de distribución:

1. Distribuidores de productos especializados tales como Coosemans y Frieda’s.
2. Tiendas de alimentos de productos gourmet tales como Whole Foods, Central Markets, Dean & DeLuca, Balducci's y Gourmet Garage.
3. Colocarlo en los Farmers Markets, sobre todo en aquellas ciudades donde los consumidores sean más educados, afluentes y aventureros en probar nuevos productos.

Si se está considerando la venta de importantes volúmenes de nopal mexicano se debe considerar la realización de una campaña de imagen de la verdura (BANCOMEXT, 2002).

Los productores de California han plantado y están probando la producción de pitahaya, y la están comercializando con un nombre para su mercadotecnia “Dragon Fruit”. El potencial de este tipo de productos es realmente bueno, tiendas tipo gourmet de Europa, tales como Harrods y Fauchon, venden la libra de “Dragon Fruit” a 15 dólares la libra.

Eso es sólo un ejemplo de lo que una buena presentación, sabor e imagen de un producto puede lograr. Actualmente, como se mencionó anteriormente los nopales son consumidos por un mercado muy pequeño, sin embargo, queda todo un mercado

importante por explotar.

3.6. Conclusiones

Como muestra el capítulo 3, el Comercio Exterior se ha dado desde hace ya varios años, desde la Primera Guerra Mundial, la cual marcó una apertura del comercio entre diversos países; y han existido varias teorías de cuál es la mejor forma de realizar este tipo de comercio, desde la Teoría Moderna de Keynes, el Liberalismo, David Ricardo, Adam Smith, las Cinco Fuerzas de Porter y en la mayor parte de ellas se coincide, que en el Comercio entre Países, el que sale mayormente beneficiado, es el país rico, que usa al país pobre para abastecerse de los principales recursos que necesita para subsistir.

Observando la teoría de Porter, en el caso de la exportación de Nopal, se debe tener en cuenta varios aspectos antes de empezar a comercializar el producto, como son todos los competidores que ya existen en el mercado, los que están por entrar, cómo hacer una buena negociación con los proveedores, con los compradores, si habría amenaza de ingreso de productos sustitutos que ganen mayor mercado que el producto que se está exportando actualmente; además es importante tener en cuenta que otros países se encuentran comercializando el Nopal, y que han ido creciendo más que México, como es el caso de China, que incluso quiere patentar el Nopal, todos esos factores estarían en contra, para vender este alimento en Estados Unidos.

También en este estudio, se destaca que existen otros países como Francia y Reino Unido, que cuentan con un gran número de exportaciones de productos tales como el nopal, quienes al igual que Estados Unidos podrían ser explotados como mercados potenciales.

Por otro lado, se encontró que también se tienen que analizar los tipos de canales que se podrían ser utilizados para exportar el Nopal, si se realizara a través de un Distribuidor, directamente con el Mayorista o el Detallista.

4. MERCADO POTENCIAL DEL NOPAL EN LOS ESTADOS UNIDOS

Dentro de la Industria de Manufactura en los Estados Unidos, el primer lugar lo ocupan los alimentos y bebidas. Entre los principales productos sobresalen: Refrescos, condimentos, dulces, productos deshidratados, tostadas, botanas, verduras procesadas, salsas, bebidas alcohólicas y abarrotos en general (APROCEDE, A.C., 2005).

Para un exportador mexicano de alimentos, es importante saber que gran parte de la demanda actual de los estadounidenses, se basa en comida rápida y fácil de preparar.

Existe mucha competencia en el mercado de alimentos procesados y bebidas en los Estados Unidos, por lo que su distribución y comercialización se realiza principalmente mediante Mayoristas o Distribuidores, aún cuando existen otras modalidades como el Private Label (maquila) y la participación en licitaciones de entidades gubernamentales.

El gobierno de aquél país ha realizado numerosas campañas a favor del cuidado de la salud, por lo que la gente, está cambiando sus hábitos alimenticios. Por ejemplo, ahora compran más ensaladas, pollo, queso, cereales; en vez de comprar carne de puerco, res, alimentos altos en azúcar y productos de panadería.

Sin embargo, los alimentos más consumidos, en su mayoría, son los altamente procesados, éstos son: Refrescos gaseosos, cereal para desayuno, pan salado y roles, botanas, cerveza, café, galletas, sopas, jugos no percederos, dulces/mentas, galletas saladas, comidas preparadas congeladas, vino, fórmula para bebés, vegetales, mariscos, manteca vegetal/aceite, especias/sazonadores, frutas enlatadas, agua embotellada (APROCEDE, A.C., 2005).

Estos datos son muy importantes para conocer, ya que el producto del que trata este proyecto (el Nopal), es un alimento, y es necesario saber si el ciudadano norteamericano lo consumirá y en qué forma.

Enseguida, se mencionan datos más específicos sobre el mercado meta, que es la población Hispana radicada en Estados Unidos.

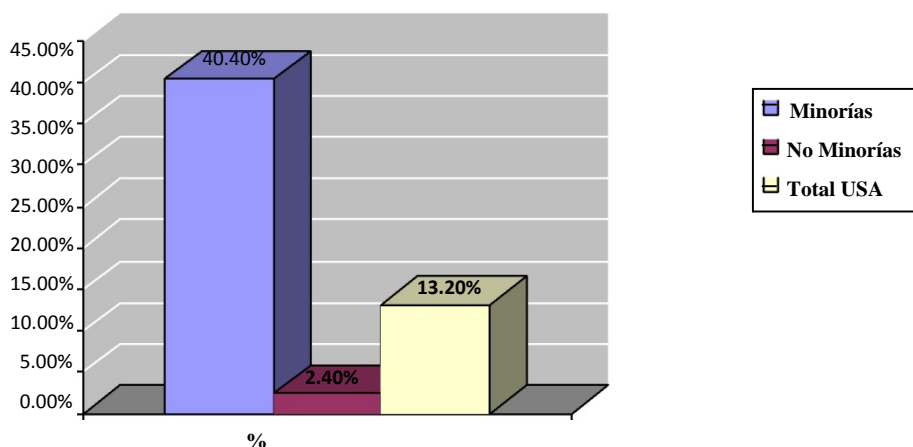
4.1. Características del Mercado Hispano

Los principales componentes a saber de este mercado, son la población, composición e ingreso. La población norteamericana asciende a casi 283 millones y hay estimaciones de que crecerá en un 50% durante los siguientes 50 años. Es importante mencionar, que el 90% de este crecimiento, se presentará

en las comunidades minoritarias, las cuales representan el 25% de la población (88 millones) (APROCEDE, A.C., 2005).

A continuación se presenta la figura 4.1, mostrando el crecimiento que ha tenido la población hispana del año 1990 al 2000.

Figura 4.1. Crecimiento Poblacional Hispano (1990-2000)

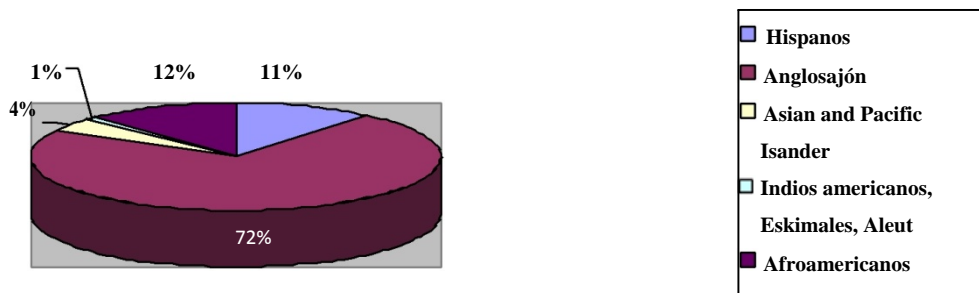


Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

“La influencia del Mercado Hispano en los USA, tal como lo comenta el New York Times (3 de Agosto de 2001) ha impactado a todos los sectores de la sociedad y la cultura estadounidenses, desde la música pop y la comida, hasta las campañas políticas y el mercado corporativo”.

Para el año 2000, en el Censo de los Estados Unidos se muestra que los hispanos representan el 12.5% de la población, con un total de 36 millones de habitantes, siendo la mayor de las comunidades minoritarias, con 38.8 millones de personas. Esta cantidad crecería, si se tomaran en cuenta todos los hispanos indocumentados que radican en aquel país. Se identifica en ese caso, una población hispana de 50 millones de habitantes.

Figura 4.2. Distribución de Etnias en Estados Unidos 2002

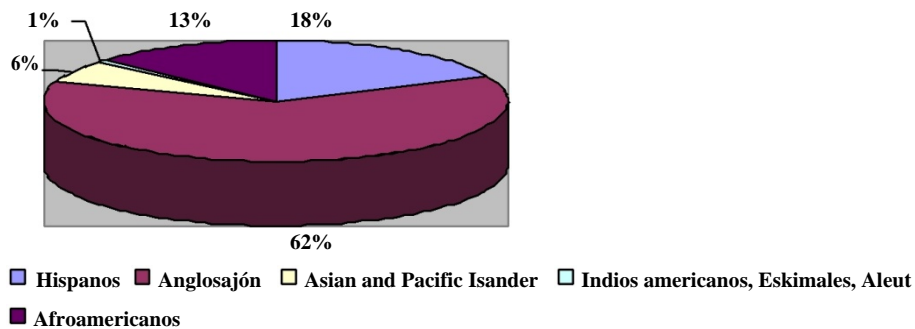


Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

La población latina, ha crecido entre 4 y 5% cada año los Estados Unidos, duplicándose en más de 32 ciudades y según el Censo 2000, incluso ha llegado a sobrepasar a los afroamericanos, convirtiéndose así en la minoría con mayor población en los Estados Unidos (APROCEDE, A.C., 2005).

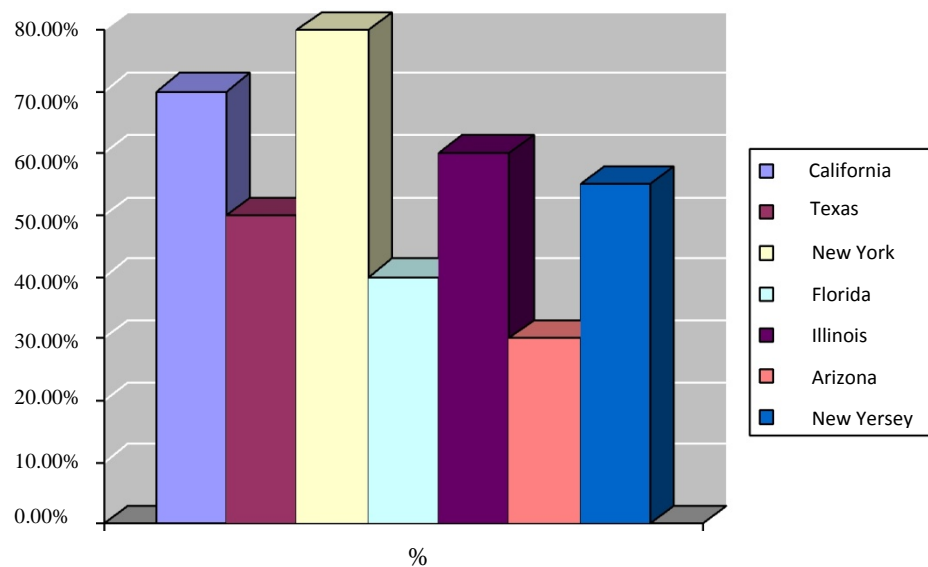
En la figura 4.3 se muestra una proyección de la Distribución Étnica en Estados Unidos, para el año 2025.

Figura 4.3. Distribución Étnica en USA 2025



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Figura 4.4. Estados de EUA con mayor crecimiento de Población Hispana (2000)



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

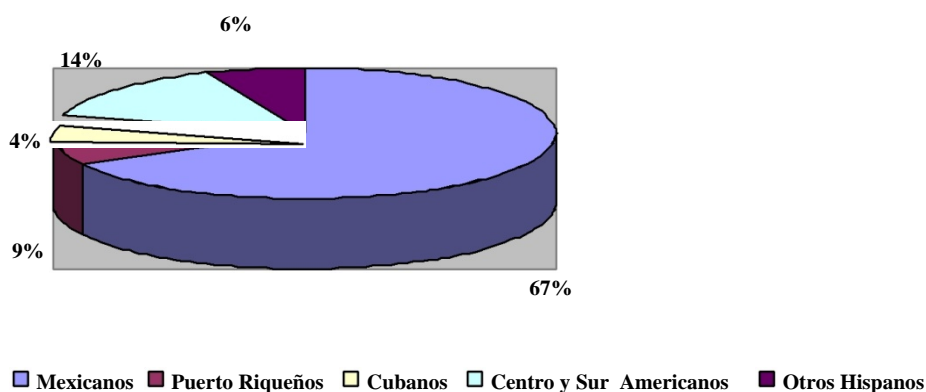
Los estados en los que ha habido un mayor crecimiento poblacional hispano en los USA son: New York, California (Los Ángeles y San Francisco), Illinois (Chicago), New Jersey, Texas (Houston y San Antonio), Arizona y Florida (Miami).

El 78% de la población hispana, se concentra en estos 7 estados. También ha

habido una importante presencia en Nuevo México, Colorado y Georgia. De los Estados donde más hispanos hay, 4 son frontera con México (APROCEDE, A.C., 2005).

Si se pensara en los Estados a los que se podría exportar el producto del que trata este trabajo, son New York, California y Texas, ya que son las zonas donde más hispanos hay, y que tienen parientes y antecedentes en México. En la figura 4.5, se muestra, dentro de los hispanos en estos Estados, el porcentaje de mexicanos que hay.

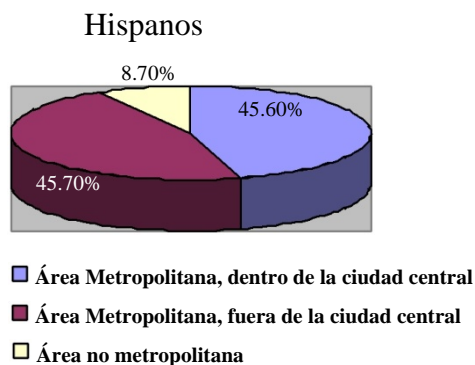
Figura 4.5. Población Hispana por tipo: 2002 (Millones)



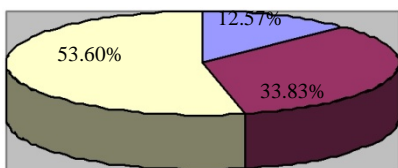
Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Como ilustra la figura 4.5, los mexicanos ascienden a cerca de 25 millones de habitantes, en contraste con los centro y sudamericanos, los segundos en importancia, con sólo 5.3 millones.

Figura 4.6. Tipo de Residencia por Origen Hispano: 2002



Blancos No Hispanos



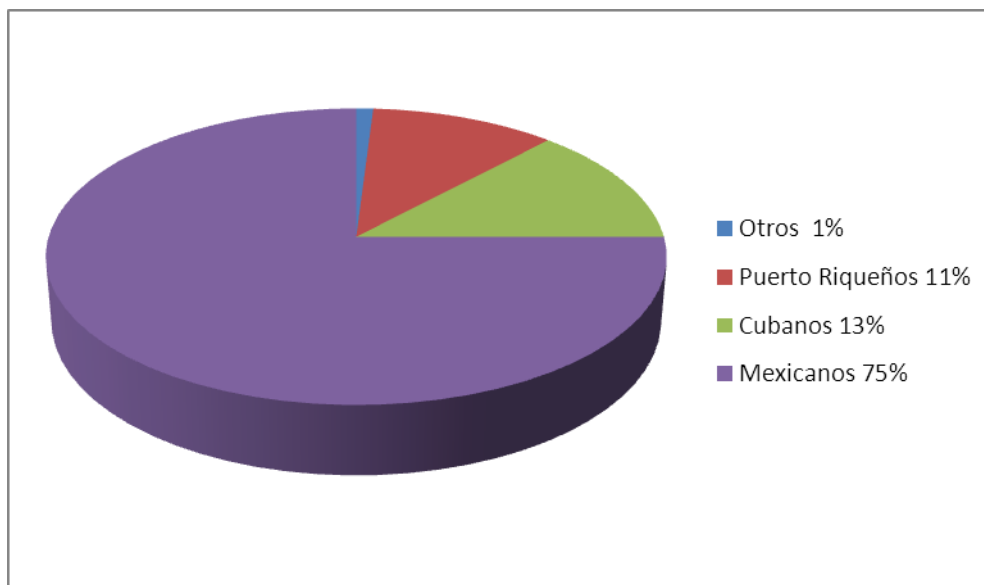
- Área Metropolitana, dentro de la ciudad central
- Área Metropolitana, fuera de la ciudad central
- Área no Metropolitana

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Una característica importante a considerar, es que la población hispana se concentra, en forma más significativa que la población anglosajona, en las áreas metropolitanas, facilitando así la labor de comercialización y distribución de los productos procesados de origen mexicano.

En la figura 4.7 se observa el origen de los inmigrantes mexicanos y de otros países que ingresan a México.

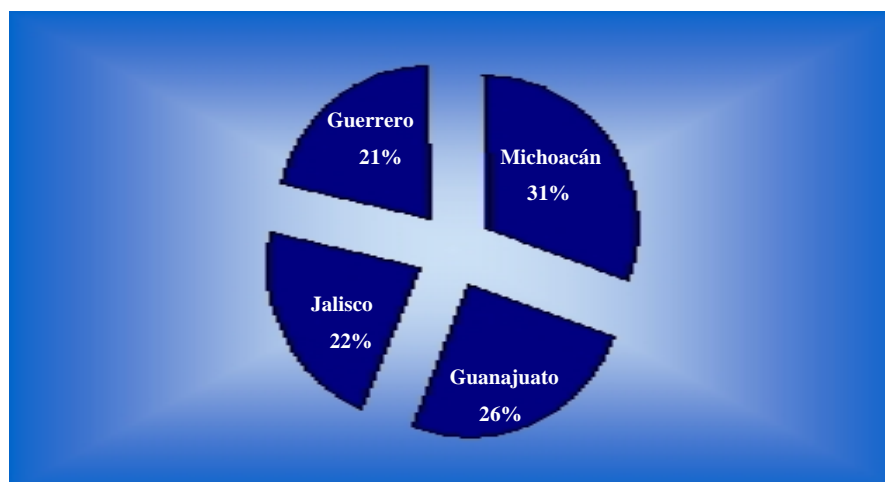
Figura 4.7. Distribución de Población Hispana en EUA



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Cincuenta y cuatro por ciento de de los Hispanos Mexicanos radicados en Chicago, provienen de 4 Estados Mexicanos:

Figura 4.8. Principales Estados de donde provienen los Hispanos Radicados en Chicago



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Otro dato que es muy importante tomar, es el ingreso promedio que tienen los mexicanos radicados en Estados Unidos, en la tabla 4.1 se muestra como ha incrementado su ingreso de 1980 a 2000.

Tabla 4.1

Promedio de Hispanos en EUA

	1980	1985	2000
Promedio total hispanos en EUA	14,172	19,900	33,980
Cubanos	18,245	24,400	40,760
Mexicanos	14,765	20,200	32,400
Puertorriqueños	10,734	14,200	30,300

Tipo de Moneda: \$USD

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Ha habido un gran crecimiento en el poder de compra de los hispanos, comparado con el promedio de todos los Estados Unidos, al observar una tasa anual del 7.5% en contraste con un 4.9%, respectivamente.

Estadísticas más recientes muestran en un nivel superior el ingreso familiar de los hispanos, teniendo así, en el año 2002, a 44,887 dólares, tal como se representa en la tabla 4.2:

Tabla 4.2

Aumento de Ingreso Familiar. Soporte de Ingresos por Hogar Hispano

Año	Población Total	Ingreso Medio	Ingreso Principal	Soporte de Ingreso Asa % de todos los hogares Hispanos		
				\$0-\$34,999	\$35,000- \$99,999	\$100,000 +
				2002	11.3	\$33,103
1992	7.2	\$28,384	\$36,204	61.1%	35.0%	3.9%
1982	4.1	\$27,078	\$33,419	62.9%	34.9%	2.2%
1972	2.7	\$28,384	\$32,873	64.3%	34.2%	1.5%

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Se puede ver un gran avance en cuanto a ingresos, y lo podemos apreciar mejor en la tabla 4.3, en donde se percibe claramente el dinámico crecimiento esperado hacia el 2010, para el poder adquisitivo del segmento hispano, en comparación con el resto de los grupos anglosajones (APROCEDE, A.C., 2005).

Tabla 4.3

*Aumento de Poder de Compra de Combustible por Hispanos**Poder de compra de la Minoría de USA (\$B): 2000-2010*

	Minorías en USA	Hispanos en USA	Hispanos como % del Poder de Compra de Minorías
2002	\$1,329	\$ 564	42.44%
2005	\$1,649	\$ 768	46.57%
2010	\$2,003	\$1,055	52.67%

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Tabla 4.4

Incremento de Poder de Compra, por incremento de Hispanos

	Incremento del Poder de Compra		Incremento de Hispanos, como porcentaje de la Minoría
	2000-2005	\$320	\$204
2005-2010	\$354	\$287	81.07%
2000-2010	\$674	\$491	72.85%

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Acorde a cifras estadísticas obtenidas de los Censos Norteamericanos, se tiene la siguiente distribución de los gastos anuales realizados por los hispanos en Estados Unidos:

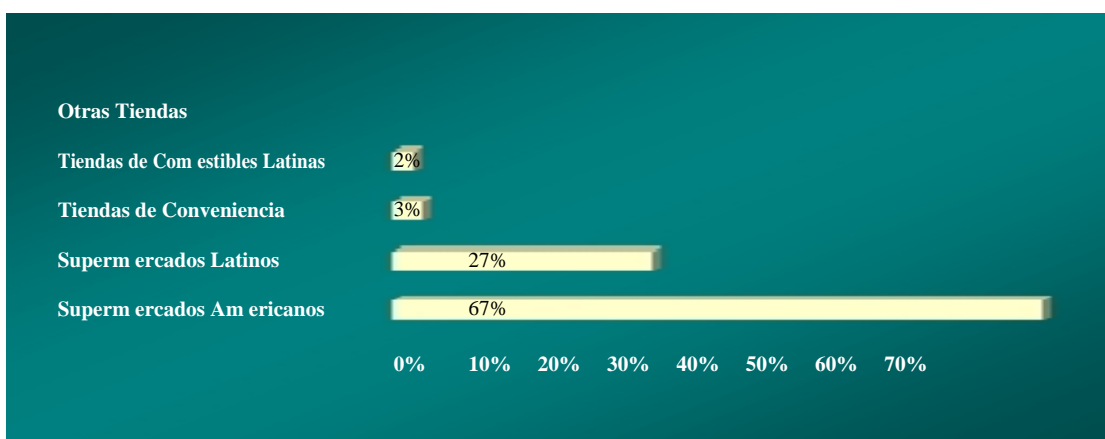
Tabla 4.5

Composición de los Gastos y Ventajas Comparativas

Tipo de Gasto	Gasto anual Dólares	%
Vivienda	9,907	33.8
Transporte	5,585	19
Alimentos	4,869	16.6
Otros	8,972	30.6
TOTAL	29,333	100

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

En términos individuales, en la tabla 4.5, se observa que el rubro de alimentos se ubica en el tercer lugar de importancia, después de vivienda y transporte. En otras palabras, el habitante hispano compra mensualmente cerca de 400 dólares para satisfacer sus necesidades alimenticias. Es interesante, en este sentido, identificar la estructura que guarda ese gasto con relación al tipo de establecimientos en donde se adquieren esos alimentos (APROCEDE, A.C., 2005).

Figura 4.9. Patrón de Consumo en Tiendas de los Mexicanos

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

De esta manera, se observa en la figura 4.9, cómo los hispanos, en particular los de múltiples generaciones ubicadas en los Estados Unidos, adquieren sus artículos de consumo, en su mayor parte (67%) de las grandes cadenas de supermercados de tipo norteamericano, las cuales empiezan a incluir alimentos de tipo latino dentro de sus mercancías. Sin embargo, también están presentes establecimientos alimenticios más abocados a la población latina. En ese sentido, se está hablando de que cerca del 29% de los hispanos establecidos en los Estados Unidos compran en cadenas de tiendas más propias de la idiosincrasia del habitante latino.

También el 67% de los hispanos deciden comprar cuando el producto tenga un precio razonable.

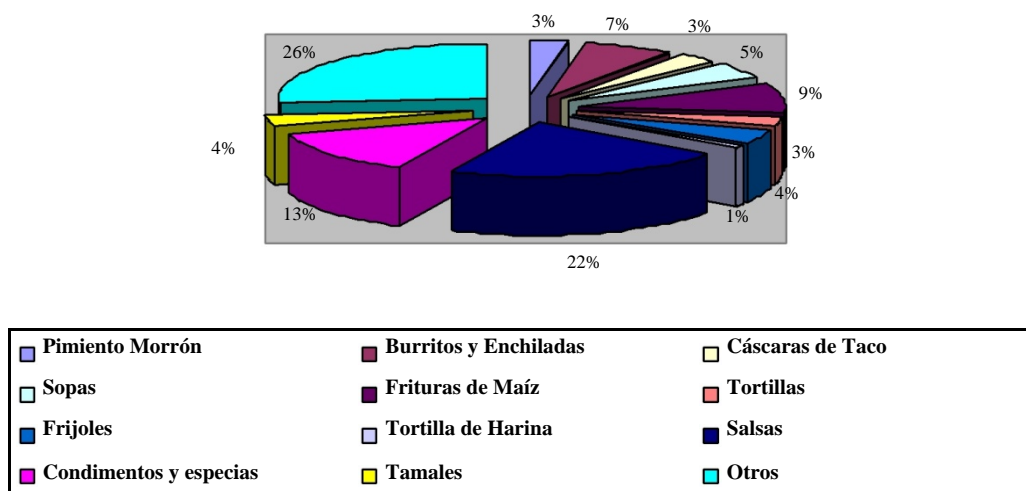
La actitud de los hispanos según el precio es la siguiente:

49% deciden comprar si la tienda tiene muchas ofertas.

45% deciden comprar si confían en los precios.

43% deciden comprar si la tienda a menudo tiene los precios más bajos del mercado.

Figura 4.10. Comida Mexicana Producida en USA



FUENTE: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

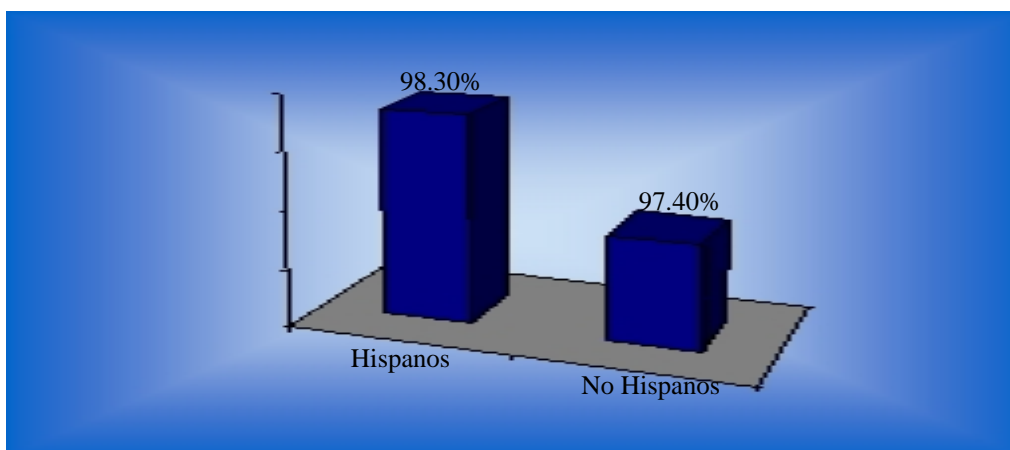
Una forma aproximada de identificar la estructura del gasto hispano por tipo de alimentos se puede deducir de la industria alimenticia que produce alimentos de origen latino, especialmente mexicano. Tal como se muestra en la figura 4.10, este consumo hispano se encuentra muy diversificado entre productos que van desde las tortillas, enriquecidos de tortillas (burritos y enchiladas) y derivados de tortillas (corn fries), hasta frijoles y distintas especies de chiles (APROCEDE, A.C., 2005).

Esta misma figura muestra una idea, también, de la competencia que se tiene en los Estados Unidos por la serie de artículos producidos en dicho país. No obstante, vale la pena comentar que los productos manufacturados en México tienen 3 características fundamentales que los distinguen de sus similares elaborados en los Estados Unidos. Por una parte el sabor no siempre es el mismo, pues de una manera u otra, los ingredientes de su fabricación, no son totalmente similares. De esta forma, los hispanos tienden a buscar el mismo sabor al que estaban acostumbrados en México. El caso más ilustrativo en este aspecto es la preferencia de los hispanos por la Coca-Cola fabricada en México y vendida en USA (APROCEDE, A.C., 2005).

La otra característica es el precio, en general, más reducido de los

productos manufacturados en México en comparación con los elaborados en los Estados Unidos. Esta diferenciación en precios se sustenta, en buena medida, en los salarios pagados en México, que son normalmente menores a los percibidos en Estados Unidos.

Figura 4.11. Hispanos que prefieren tiendas de Comestibles



Adultos mayores a 18 años, que han comprado en cualquier tienda de comestibles.

Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

La tercera característica, se refiere a la creciente y significativa influencia que están ejerciendo los hispanos dentro de la moda y cultura en los Estados Unidos, la cual no solamente abarca los aspectos musicales, entre otros, sino también se refiere a la cultura culinaria, en donde está creciendo el gusto por la comida mexicana por parte del segmento anglosajón del país. En ese sentido, obsérvese como en el mercado al menudeo de los Estados Unidos, la comida mexicana ha disfrutado de un crecimiento, en los últimos años, del 11% anual (APROCEDE, A.C., 2005).

4.2. Consideraciones Culturales sobre el Mercado Hispano

Estratificación

La cultura de los hispanos ubicados en los Estados Unidos, se describiría como sumamente compleja porque combina la visión e influencia recíproca de varias capas de generaciones de hispanos incorporados gradualmente a la sociedad norteamericana. Además, cabe destacar, la influencia creciente de la cultura hispana en todos los estratos y gustos de la sociedad norteamericana que inciden para divulgar y ampliar las bondades de la cocina mexicana. Aspecto sumamente importante para

la comercialización de productos alimenticios mexicanos (APROCEDE, A.C., 2005).

No obstante, se identifican algunas tendencias generales de la cultura hispana que sirven de base para estratificar una política comercializadora, tomando en cuenta las ciudades específicas en donde se tiene la intención de distribuir productos alimenticios mexicanos.

Convendría, en este sentido, partir de las siguientes definiciones para la población hispana ubicada en los Estados Unidos. En particular, se abordará la visión de tres clases de consumidores de origen mexicano:

Integrados: Asimilados a la cultura americana

Parcialmente integrados: Mantienen algunas tradiciones mexicanas, pero aceptando gradualmente la visión norteamericana.

No integrados: Prefieren hablar español, e ignoran la mayoría de las costumbres norteamericanas (APROCEDE, A.C., 2005)

Por otra parte, las diferentes reacciones que tienen los mexicano/americanos en los Estados Unidos también están relacionados, a parte de las consideraciones de orden generacional, con otras variables críticas, tales como:

Visión sobre la cultura familiar

Nivel de ingresos

Curva de aprendizaje

Edades de la sociedad mexicana/americana

Género de la población: femenino o masculino

Ubicación regional

Se inicia este análisis a través de la visión que tiene el mercado hispano, en especial el mexicano/americano respecto de su cultura sobre la comida.

El hispano mexicano tiene en general, un sentido especial sobre la preparación de la comida. No importa que sea de una generación totalmente asimilada o no, el porcentaje sobre estos aspectos culinarios es relativamente alto, y hacen realidad que el concepto de la comida tenga un matiz diferente al de la cultura anglosajona. La preparación y el comer los alimentos preparados en casa, se celebra como un acontecimiento especial en donde existe la oportunidad de departir con los amigos en un ambiente familiar cordial. Es el momento para reunirse y celebrar los lazos de amistad. Días como el 5 de mayo, 16 de septiembre, Navidad,

Semana Santa y Día de la Madre son fechas muy celebradas por la comunidad mexicana en los Estados Unidos (APROCEDE, A.C., 2005).

En la medida que aumenta la movilidad de los mexicanos hispanos y se trasladan a nuevas áreas en los Estados Unidos, la demanda por productos tradicionales mexicanos se expande y comienza a abarcar a otros segmentos étnicos. Muchas tiendas empiezan ya a designar vendedores especiales para atender mejor a sus clientes mexicanos hispanos, pues constituyen un grupo de consumidores cada vez más importantes para sus ventas.

En síntesis, se resume que el toque o sabor latino empieza a expandirse prácticamente en toda la comida vendida en los Estados Unidos.

En materia de ingresos, el mexicano hispano está dispuesto a pagar un poco más con tal de escoger mejor los ingredientes para la preparación de su comida familiar. Caso similar se presenta en las tres definiciones utilizadas en donde se está consciente y dispuesto a pagar un poco más en comidas que son consideradas convenientes para prepararse (APROCEDE, A.C., 2005).

También influye la curva de aprendizaje de las cadenas de supermercados, ya que no siempre se le atina por primera vez al consumidor mexicano hispano, y es necesario ir trabajando, por prueba y error, hasta conseguir la atención y el gusto específico del consumidor mexicano. No es posible ubicar a los consumidores mexicano/americanos en una sola categoría y que un solo tamaño les quede a todos.

Chicago: 58% de los Americanos Mexicanos aquí consideran importante tener un empleado en su tienda al menudeo que hable español, pero los letreros en español son muy importantes solo para el 58%.

Los Ángeles: 42% de los Americanos Mexicanos en Los Ángeles consideran muy importante tener un empleado que hable español en su tienda al menudeo, mientras que 40% piensan que también es importante tener letreros en español.

Houston: 58% de los Mexicanos Americanos aquí, consideran muy importante tener un empleado en sus tiendas que hable español, pero los letreros en español son muy importantes para sólo 44%.

El color es otro factor tomado en cuenta por los distribuidores para la comercialización de estos productos ya que se considera que es una forma atractiva para la cultura mexicana, y en general, latina.

En general, se tiene la idea básica que los mexicano/americanos mayores

tienen más vínculos con su país de origen a través de sus costumbres y lenguaje de sus hijos y nietos.

En cierta medida, esta declaración es cierta, pero no siempre es posible generalizarla. Por ejemplo, solamente el 35% de los mexicanos/americanos de 18 a 34 años de edad, afirman que, para los supermercados, es importante contar con trabajadores que hablen español (APROCEDE, A.C., 2005).

Cerca del 52% de los mexicanos/americanos de entre 45 y más años, opinan que si se debe contar con un empleado que hable español. Sin embargo, aquellos entre 35 y 44 años, con porcentaje del 45%, consideran necesario este tipo de empleado.

La edad promedio de los latinos viviendo en los Estados Unidos es de 28 años, con el 63% teniendo hijos menores a los 18 años. Este dato contrasta con la edad promedio de los no hispanos en los Estados Unidos que se ubica en 39 años y con sólo el 39% con niños menores a los 18 años.

También la edad influye en la movilidad para cambiar o no de tienda o de supermercado. Los jóvenes mexicano/americanos son más susceptibles para cambiar de tienda si no encuentran el artículo buscado. Cerca del 75% de los hispanos ubicados entre los 18-34 años de edad, sí cambiarían de tienda si no encuentran el producto deseado, pero sólo lo hace el 20% de la población situada entre los 35-44 años de edad, y el 33% de aquellos con edades superiores a los 45 años (APROCEDE, A.C., 2005).

Desde el ángulo de los ingresos percibidos, se afirmaría que los mexicanos/americanos más maduros son más conservadores en sus compras. Con fondos limitados, la gente mayor parece ser más ahorradora y menos impulsiva en sus compras, en comparación con gente más joven.

La calidad, variedad, señalización y contar con un empleado bilingüe en las tiendas es más importante para las mujeres que para los hombres. Cerca del 78% de las mujeres entrevistadas piensan que la calidad de los artículos es muy importante, en comparación con el 61% de los hombres. También en la variedad existen diferencias. Alrededor del 18% de las mujeres mexicanas/americanas compran productos orgánicos en sus viajes al súper, comparado contra sólo el 9% de los hombres.

Alrededor del 48% de las mujeres piensan que es importante contar con el idioma español cuando realizan sus compras, mientras que para los hombres,

solamente el 29% consideran significativo este factor. De la misma manera, el 41% de las mujeres considera importante tener señalización en español, y sólo el 17% para los hombres.

Otra característica interesante de conocer es la predilección de la población hispana a consumir perecederos, ya que nos orientaría para seleccionar mejor productos procesados alimenticios derivados de estos perecederos que se utilizan como materia prima para confeccionar los productos finales. Desde el punto de vista de sabores, vinculados al consumo de distintos perecederos, sobresalen el gusto por manzana, naranja, banana, melón, uva, fresa, mango, papaya, pera, entre otros. Todos estos productos son consumidos en forma regular u ocasional en un 54% hasta cerca del 18% por los consumidores mexicano/americano. Estos porcentajes varían acorde con el tipo generacional del hispano viviendo en los Estados Unidos (APROCEDE, A.C., 2005).

También se dice que el ajo es consumido en cerca del 6%, cada vez que un comprador efectúa una visita a su tienda. El chile jalapeño tiene un consumo del 7% de parte de este tipo de consumidores.

En síntesis, después de la serie de observaciones esbozadas sobre la cultura del hispano en los Estados Unidos, se afirmaría que, para tener éxito en la comercialización en el mercado hispano, es necesario aceptar la complejidad de la cultura hispana y diseñar y monitorear constantemente estrategias específicas para las ciudades y localidades que se desea penetrar.

4.3. Nicho de Mercado

El nopal constituye un producto con demanda tanto a nivel nacional como a nivel internacional. En el mercado de los Estados Unidos, existen principalmente los consumidores de la comunidad hispana. A continuación se mencionan algunas características importantes que describen el mercado hispano:

- 35.3 millones de hispanos, el 12.44% de la población de Estados Unidos.
- 23 millones de personas de origen mexicano, poco más del 22% de la población de México.
- La primera minoría étnica en Estados Unidos.
- Un poder de consumo de 450 mil millones de dólares anuales.
- 1'500,000 negocios, con ventas anuales por 184 mil millones de dólares.
- Cerca del 50% propiedad de empresarios mexicanos.

- California tiene el 32% de las empresas, Texas el 20% y Florida el 15%.
- Principales mercados: Chicago, Dalla-Ft Word, El Paso, Houston, Los Ángeles, McAllen-Brownsville, Miami, Nueva York, San Antonio y San Francisco (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

Para el 2011 se espera:

53 millones de hispanos, el 14% de la población de Estados Unidos.

36 millones de personas de origen mexicano.

Un poder de consumo de 965 mil millones de dólares anuales.

Segundo país de habla hispana del mundo.

Lo anterior muestra un panorama del mercado potencial que existe para el nopal y otros productos no tradicionales en el mercado internacional, el cual demanda no sólo una oferta constante sino alta calidad en el producto. El mercado exterior exige que el producto no presente problemas fitosanitarios, que esté libre de daños, tenga una apariencia saludable y atractiva a la vista; además de un empaque adecuado. Exige el cumplimiento de buenas prácticas agrícolas y normas de inocuidad alimentaria en todo el proceso.

La demanda de nopal se centra en los consumidores mexicanos y de origen mexicano residentes en el extranjero, sobre todo en Estados Unidos, y sólo lo consumen de manera limitada consumidores de origen no mexicano, que han probado el producto y les ha gustado (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

El mercado de Estados Unidos presenta un gran potencial con sus más de 20 millones de habitantes de origen mexicano. Si se extrapola el consumo per-cápita de nopal en México, el cual es del orden de 6.35 kg/año, se tiene un potencial de consumo de 127,000 ton., al año en Estados Unidos. Actualmente sólo se cubre el 5% de esta cifra.

La relativa concentración de la población hispana en estados específicos de la Unión Americana, facilita la estrategia de acceso a ese mercado. Cerca del 90% de los hispanos se encuentran distribuidos en nueve estados, de los cuales, cuatro son frontera con México: California, Texas, Arizona y Nuevo México. El 50% de los hispanos se encuentran en cinco mercados que son California, Nueva York, Florida, Illinois y Texas (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

Es importante remarcar que Estados Unidos importa alrededor de 7 mil millones de dólares anualmente de frutas y hortalizas y que los productos

mexicanos se colocan en segundo lugar en las ventas de alimentos étnicos, después de los italianos, lo que da una idea del potencial que tiene el Nopal. La comercialización de alimentos mexicanos en el mercado de Estados Unidos se ha llevado a cabo principalmente por empresas de ese país, que ha penetrado en el mercado hispano, dada la importancia de este segmento que representa alrededor del 10% de la población de Estados Unidos, cuyo poder de compra está calculado alrededor de 475 mil millones de dólares.

4.3.1. Mercado Estadounidense de Productos Orgánicos

Estados Unidos es el mercado mundial más grande de productos orgánicos, con ventas de alrededor de 9.5 miles de millones de dólares en el año 2001. Este mercado ofrece grandes oportunidades para los exportadores, incluso para aquellos que provienen de los países en desarrollo y economías en transición, particularmente para los siguientes grupos de productos: productos tropicales, que no son producidos en el país; productos fuera de temporada, tales como frutas y vegetales frescos; productos de temporada, para los cuales existe escasez; finalmente productos novedosos, como son los alimentos "étnicos" o alimentos empacados (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

Se espera que en este año, las ventas detallistas sean de 11 a 13 miles de millones de dólares. En los próximos cinco años se esperan tasas de crecimiento de entre 15 y 20%, las cuales harán a los Estados Unidos el mercado de productos orgánicos más vigoroso.

4.3.2. ¿Qué tipo de consumidores compran alimentos orgánicos?

Numerosos estudios han sido realizados por investigadores, tanto del sector privado como el público, respecto a los hábitos de compra y características demográficas de los consumidores de alimentos orgánicos. Los resultados han variado, dependiendo del tipo de encuesta, tamaño de la muestra y cobertura geográfica; sin embargo, algunas conclusiones generales se han podido obtener: los consumidores prefieren los alimentos producidos orgánicamente debido a que perciben los atributos para la salud, además de preocuparse por los residuos de los pesticidas, el medio ambiente y por la seguridad de los trabajadores del campo (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

Un aspecto único del mercado orgánico, es que no depende solamente de factores económicos para diferenciar sus productos. Los compradores de productos alimenticios orgánicos (proveedores y consumidores) se inclinan por estos

productos por varias razones: además del precio y calidad, los compradores perciben beneficios sociales y medioambientales, que la producción orgánica representa. Los compradores esperan que las características orgánicas por las cuales están pagando precios superiores, se conserven en los productos a lo largo de la cadena de comercialización.

Para asegurar el éxito del producto se requiere: i) el certificado para asegurar la credibilidad de que el commodity ha sido producido orgánicamente, ii) utilizar técnicas de comercialización y manufactura que preserven la identidad orgánica del producto, y iii) implementar un Standard nacional que defina exactamente qué significa el "certificado orgánico".

En Norte América (Canadá, Estados Unidos y México) más de 1.5 millones de hectáreas han sido manejadas orgánicamente, representando aproximadamente el 0.25% del total del área dedicada a la agricultura; mientras tanto, el número de granjas es superior a 45,000 (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

Las ventas detallistas de productos orgánicos al final del año 2002 alcanzaron cerca de los 12 mil millones de dólares; las ventas de Estados Unidos únicamente fueron de 11 mil millones de dólares. Este crecimiento es debido al aumento de la demanda de los consumidores y al incremento de la disponibilidad de una amplia gama de productos orgánicos.

La implementación de los estándares orgánicos nacionales de Estados Unidos por el Departamento de Agricultura de aquel país en octubre del 2002, trajo una intensa cobertura de la agricultura y productos orgánicos, haciendo más conscientes a los consumidores de tal oferta, no sólo por los mercados agrícolas, mercados de alimentos naturales y tiendas naturistas, sino también por las principales cadenas de supermercados. Además, las nuevas opciones de etiquetado ofrecidas con los estándares nacionales, particularmente el uso de "USDA Organic", sello para los productos que contenían por lo menos el 95% de ingredientes orgánicos, fueron consideradas como paso positivo para la comercialización de los productos orgánicos (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

4.3.3. Supermercados y productos orgánicos

A principios de la década de los noventa, las tiendas naturistas vendían la mayor parte de los productos orgánicos; hoy día este patrón es muy diferente, los supermercados participan con la mayor parte de las ventas de dichos productos. En el año 2000

los supermercados convencionales acapararon el 99% de todas las tiendas de alimentos y vendieron el 49% de todos los productos orgánicos; el 48% fue vendido en tiendas de productos naturales y para la salud, y el 3% restante fue vendido directamente al consumidor (Fundación para la Productividad en el Campo, A.C., 2003).

4.4. Conclusiones

Por lo que se sabe y que también se enfatiza en este capítulo, la alimentación principal en Estados Unidos, es la comida rápida y fácil de preparar, por lo que el vender el Nopal en aquel país, sería un arma de doble filo, ya que normalmente no es una comida rápida de preparar, se necesita tiempo para elaborar cualquier guisado que lo lleve; pero por otro lado, se buscaría la forma de exportarlo para que no represente dificultad en preparación (como es el caso del escabeche) que sirva de acompañamiento en las comidas rápidas que acostumbran los Norteamericanos.

Algo importante a destacar en este capítulo, es el crecimiento que ha tenido la población Latina en Estados Unidos, ya que se está estimado que el 90% del crecimiento de la población en este país, representa a las comunidades minoritarias dentro de las cuales se encuentran los hispanos, incluso han llegado a impactar en varios sectores de la sociedad y cultura estadounidenses, se tiene una ventaja en este sentido, ya que también ha habido influencia en cuanto a los alimentos mexicanos que han entrado al mercado anglosajón.

Para saber también a qué Estados de EUA, sería factible exportar con mayor éxito, se toma en cuenta que en California, Texas, New York, Florida, Illinois, Arizona y New Jersey es en donde existe mayor población Hispana, que serían los principales consumidores del producto. Teniendo en cuenta que el 67% de la población hispana, son mexicanos, lo cual representa un beneficio, ya que la mayor parte de ellos, conserva las costumbres de su país.

En cuanto a los ingresos promedio de los mexicanos radicados en Estados Unidos, se sugiere son suficientes para consumir un alimento como el Nopal, ya que es un producto natural, que no representa un costo muy alto para procesar, por lo que no se vendería a un precio elevado, que representaría diversos problemas para soportar. Lo que es importante ver, y que afectaría un poco más a la comercialización del producto, es el tipo de tiendas en el que compran los Latinos, que es principalmente en Supermercados Americanos, y en ellos habría más problema para

vender el Nopal, sería más factible venderlo en los Supermercados Latinos, ya que en ellos se venden productos originarios de los países Hispanos, y uno de esos productos es el Nopal.

5. REGLAMENTACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE NOPAL

5.1. Reglamentación de los Estados Unidos para importar Nopal del Extranjero

5.1.1. Aspectos Arancelarios

Clasificación Arancelaria Estructura de la Tarifa Arancelaria

La estructura arancelaria de los Estados Unidos para los alimentos frescos, se visualiza mediante la tarifa de este país, llamada Harmonized Tariff Schedule of the United States y contiene la información que se detalla (APROCEDE, A.C., 2005):

En la primera columna (Heading/Subheading) se inscribe el capítulo, la partida, subpartida y, la fracción arancelaria con los que Estados Unidos clasifica las mercancías que se comercializan con los mercados internacionales.

Bajo el título Statistical Suffix (Stat. Suffix) en la segunda columna se anota el código que para fines estadísticos se ha establecido.

El producto propiamente dicho se describe en la tercera columna que en inglés lleva el título de Article Description.

La unidad de medida en que se comercializa el producto se anota en el siguiente espacio.

La siguiente columna Rates of Duty, se desglosa en los tres niveles de aranceles que afectan a los productos que se exportan a los Estados Unidos y los aranceles propiamente dichos. El arancel general es aplicable a cualquier país exportador hacia Estados Unidos, el especial se refiere única y exclusivamente a los países con los que se han suscrito tratados o convenios internacionales de comercio (a México le corresponde la clave MX) y por último se señala las tasas que afectan al producto procedente de: Afganistán, Azeibarján, Cuba, Kampuchea, Laos, Corea del Norte y Vietnam.

Tipos de Arancel

Estados Unidos mantiene un documento oficial en donde se establece la clasificación arancelaria detallada para cada producto y para determinar los derechos de importación aplicables al producto que se desea exportar, y es el que se conoce como Harmonized Tariff Schedule of the United States, Annotates for Statistical Reporting Purposes; este documento tiene la particularidad de que, además de clasificar los productos de acuerdo al SA a ocho dígitos (Heading/Subheading), muestra un sufijo estadístico (Stat Suffix) que permite una identificación más detallada al producto en cuestión (APROCEDE, A.C., 2005).

A continuación, en la figura 5.1 se muestra la página de la tarifa

estadounidense, donde se encuentra la fracción arancelaria a la que pertenece el nopal:

Figura 5.1. Fracción Arancelaria en la que se encuentra el Nopal

Harmonized Tariff Schedule of the United States (2008) (Rev. 1)
Annotated for Statistical Reporting Purposes

II 7-10		Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
Heading/ Subheading	Stat. Suf. fx			1		2
				General	Special	
0709 (con.)		Other vegetables, fresh or chilled (con.)				
0709.90 (con.)		Other (con.):				
0709.90.20	00	Squash	kg 1.5¢/kg	Free (A, AU, BH, CA, CL, E, IL, J, JO, MA, MX, P, SG)	4.4¢/kg	
0709.90.30	00	Fiddlehead greens	kg 8%	Free (A+, AU, BH, CA, CL, D, E, IL, J, JO, MX, P, SG)	20%	
0709.90.35	00	Olives	kg 8.8¢/kg	2% (AU) 3.2% (MA) Free (A+, AU, BH, CA, D, E, IL, J, JO, MA, MX, P)	11¢/kg	
0709.90.45	00	Sweet corn	kg 21.3%	3.3¢/kg (SG) 3.3¢/kg (CL) Free (CA, D, E, IL, J, MX, P)	50%	
0709.90.65	00	Globe artichokes	kg 11.3%	4.2% (JO) 8.5% (MA) 10.6% (SG) 12.7% (AU) 14.9% (BH) See 9911.95.21-9911.95.25 (CL)	50%	
0709.90.91	00	Other	kg 20%	Free (A, BH, CA, E, IL, J, JO, MA, MX, P) 4.2% (SG) 5.6% (CL) 6.7% (AU) Free (A+ CA, D, E, IL, J, JO, MX, P) 7.5% (SG) 8% (MA) 14% (BH) 15.5% (AU) See 9911.95.26-9911.95.30 (CL)	50%	

Interpretación

La fracción arancelaria a la que pertenece el nopal, es la 709.90.91, bajo el nombre de “Otros”, con una unidad de medida en kilogramos; por este producto, proveniente de cualquier país que no tenga firmado un convenio comercial con Estados Unidos, se debe pagar un arancel de 20%, está libre de pago de arancel el producto originario de países con los cuales se tienen tratados, por ejemplo: Canadá(CA), México (MX), Israel (IL); países que cuentan con SGP (A+); finalmente si el producto procede de Vietnam o Cuba, el arancel es bastante alto y se eleva al 50%.

Tratamiento Arancelario

Atendiendo a los términos suscritos en el Tratado de Libre Comercio (enero 1994) con los Estados Unidos, se deduce que el nopal mexicano (FA 0109.90.91) está libre de arancel (APROCEDE, A.C., 2005).

5.1.2. Aspectos no Arancelarios

Según lo estipulado en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) han sido eliminadas prácticamente todas las cuotas y restricciones para los productos calificados como “originarios”. Sin embargo, las disposiciones del tratado permiten que los países signatarios retengan cierto grado de independencia en la implementación de salvaguardas y políticas proteccionistas, principalmente en lo que se refiere a la aplicación de las cuotas de importación, derechos compensatorios y de antidumping (APROCEDE, A.C., 2005).

Identificación de las Normas Vigentes

Cuotas de importación

Las cuotas de importación, las impone el país con la finalidad de tener un control estricto de las cantidades de mercancía importada en un periodo de tiempo determinado.

Las cuotas se establecen conforme a la ley, mandatos o decretos expedidos por las autoridades correspondientes, por lo regular estas cuotas están administradas por el Servicio de Aduanas. Las personas encargadas de controlar las mercancías sujetas a cuota son, los directores de aduana, sin embargo carecen de autoridad para cambiar o modificar dichas cuotas (APROCEDE, A.C., 2005).

Las cuotas de importación se dividen en dos partes: Cuotas de tasa arancelaria y Cuotas absolutas.

Cuotas de tasa arancelaria:

Son aquellas tasas que permiten la importación de una cantidad específica de un determinado producto a una tasa reducida de impuestos durante cierto lapso de tiempo. Dichos productos no están sujetos a limitaciones de cantidad durante el periodo de cuota, pero las cantidades importadas en exceso a la cantidad especificada a la cuota estarán sujetas a la imposición de aranceles más elevados.

Cuotas absolutas:

Son las cuotas las cuales son cuantitativas, es decir, no permiten la importación de productos en exceso de la cantidad especificada durante el período de tiempo que tenga vigencia la cuota. Las mercancías importadas que exceden el monto

de la cuota o el cupo específico, son almacenadas para ser ingresadas a los Estados Unidos durante un periodo de cuota posterior. Algunas cuotas son de carácter global, es decir se aplican en todo el mundo, mientras que otras se imponen en ciertos países.

Para conocer si el producto a exportar está sujeto a alguna cuota mencionada, el exportador puede contactar a un agente aduanal, del Servicio de Aduanas de Estados (U.S. Customs Service) en Washington D.C., o hablar a la Aduana específica por donde ingresará el producto.

Dentro del TLCAN, se establecieron niveles de preferencia comercial para que los productos importados de México, que normalmente estarían sujetos a cuotas, no sean contabilizados dentro del límite total establecido para los productos acordados, así, las cuotas absolutas son efectivamente levantadas para algunos bienes específicos por ejemplo: Tomates, cebollas, chayotes, berenjenas, chiles y calabacines, sandías y, cacahuetes (APROCEDE, A.C., 2005).

Por otra parte hasta el momento de ingresar la mercancía correspondiente es cuando al exportador se le dará a conocer si el volumen de las cuotas de aranceles reducidos han sido rebasados. Sin embargo cuando es alcanzado el nivel máximo permitido para esas mercancías, los directores de distrito del Servicio de Aduanas tienen órdenes de exigir el depósito de los derechos calculados según el arancel aplicable a las cantidades en exceso de la cuota y de informar sobre la fecha de representación oficial de las declaraciones de aduana correspondientes.

Ingreso de Mercancías

En el caso de frutas y hortalizas frescas, el trámite de entrada se inicia cuando el embarque sale del área de cultivo o empaque rumbo a los Estados Unidos de Norteamérica.

Una vez que el transporte que lleva las mercancías a exportar, arriba a la frontera, el embarque queda a disposición del Servicio de Aduanas. Y debe ser liberada antes de continuar su tránsito en el país norteamericano.

Sin embargo la mercancía solamente podrá abandonar la aduana, una vez que hayan sido cubiertas las percepciones por concepto de aranceles y que el jefe de la aduana dé la orden y la autorización del retiro del embarque.

Es de destacar que el único responsable y el que tiene derecho ante las autoridades estadounidenses de ingresar las mercancías es: propietario del embarque o en su defecto el representante legal de esta, el consignatario o un agente aduanal particular, autorizado por el Servicio de Aduanas.

Por su parte el transportista, debe probar el derecho de ingresar mercancías por medio de un recibo de embarque endosado por el consignador, o por el recibo de embarque aéreo o por un certificado de transportista conocido como Carriers Certificate (es un documento elaborado por el transportista y dirigido al Director del Distrito de la Aduana por donde ingresa el producto, donde se indica el nombre del dueño o consignatario a cuya orden él transporta). En la figura 5.2, se muestra dicho documento:

Figura 5.2. Certificado de Carreras

carriers certificate				
To the District Director of Customs				
(Port of entry)	(Date)			
The undersigned carrier, to whom or upon whose order the articles described below or in the attached document must be released,* hereby certifies that _____ of _____ is the owner or consignee of such articles within the purview of section 484(h), Tariff Act of 1930.				
Marks and number of packages	Description and quantity of merchandise-- Number and kind of packages	Gross weight in pounds	Foreign port of landing and date of sailing	Bill of lading number
Carrier _____	(Name of carrier)			
Voyage No. _____				
Arrived _____	(Agent)			
(Date)				
*Under the tariff laws of the United States Customs officers do not deliver the goods to the consignee. The goods are released from Customs custody to or upon the order of the carrier by whom the goods are brought to the port at which they are entered for consumption. When the goods are entered for warehouse, they are released from Customs custody to or upon the order of the proprietor of the warehouse.				

Es recomendable contratar los servicios de un agente aduanal o una empresa de aduanas para que, a nombre del exportador, presente los documentos de entrada, pague los impuestos y libere la mercancía; se recomienda que dicho agente o empresa tenga residencia en los Estados Unidos de Norteamérica y este autorizado por el Servicio de Aduanas y pertenezca al Interfaz Automatizado de Agentes Aduanales. Además es indispensable que cuente con un poder notarial para la realización de dichos trámites aduaneros. A este efecto, el formulario de la aduana CF5291, Power of Attorney, es el documento a presentarse (APROCEDE, A.C., 2005).

Figura 5.3. Poder del Abogado

Department of the Treasury U.S. Customs Service 141.33.CR.	<h2 style="margin: 0;">POWER OF ATTORNEY</h2>	Check appropriate box: <input type="checkbox"/> Individual <input type="checkbox"/> Partnership <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Corporation
<p>KNOW ALL MEN BY THESE PRESENTS That _____ (Full Name of person, partnership, or corporation, or sole proprietor(s) identify)</p> <p>a corporation doing business under the laws of State of _____ or a _____ doing business as _____ residing at _____ having an office and place of business at _____ hereby constitutes and appoints of the following persons</p> <p style="text-align: center;">_____ (Give full name of each agent designated)</p>		
<p>as a true and lawful agent and attorney of the grantor named above for and in the name, place and stead of said grantor from this date and in Customs District _____ and in no other name, to make, endorse, sign, declare, or issue in any entry, withdrawal, declaration, certificate bill of lading, or other document required by law or regulation in connection with the exportation, transportation, or importation of any merchandise shipped or consigned by or to said grantor to perform any act or condition which may be required by law or regulation in connection with such merchandise or to meet or any merchandise debentable to said grantor.</p> <p>To make endorsements on bills of lading conferring authority to make entry and collect drawback, and to make, sign, declare, or issue in any statement, supplemental statement, schedule, supplemental schedule, certificate of delivery, certificate of manufacture, certificate of manufacture and delivery, statement of manufacturing records, declaration of proprietor on drawback entry, declaration of exporter on drawback entry or any other affidavit or document which may be required by law or regulation for drawback purposes, regardless of whether such bill of lading, entry statement, schedule, certificate, document, declaration, or other affidavit or document is intended for filing in said district or in any other customs district.</p> <p>To sign, seal, and deliver for and on the part of said grantor any bond required by law or regulation in connection with the export or withdrawal of any goods merchandise or merchandise reported with or without bond in drawback, or in connection with the entry clearance, lading, unloading or unshipment of any export or other means of conveyance owned or operated by said grantor, and any and all bonds and</p>	<p>voluntary given and accepted under applicable laws and regulations, assignment and assignor's declarations provided for in section 303, Tariff Act of 1930, as amended, or otherwise in connection with the entry of merchandise.</p> <p>To sign and issue in any document and to perform any act that may be necessary or required by law or regulation in connection with the entering, clearing, lading, unloading, or operation of any vessel or other means of conveyance owned or operated by said grantor.</p> <p>And generally to transact at the customhouses in said district, any and all customs business, including making, signing, and filing of protest under section 311 of the Tariff Act of 1930, in which said grantor is or may be concerned or interested and which may properly be transacted or performed by an agent and attorney, proxy, in said agent and attorney full power and authority to do anything whatsoever and necessary to be done in the premises as fully as said grantor could do if present and acting, faculty, ratifying and confirming all that the said agent and attorney shall lawfully do by virtue of these presents, the foregoing power of attorney to remain in full force and effect until the _____ day of _____, 19____ or until notice of revocation is written in duly given to and received by the District Director of Customs of the district aforesaid. If the donee of this power of attorney is a partnership, and said the power shall in no case have any force or effect after the expiration of 3 years from the date of its receipt in the office of the district director of customs of the said district.</p>	
<p>TO WHOM THESE PRESENTS shall _____ be caused these presents to be read and signed (Signature) _____ (Capacity) _____ (Date) _____ WITNESSES _____ (Corporate Seal) (Optional)</p>		
<p>Custom Form 421 (10-97-98) (REG-9710)</p>		

El documento denominado Power of Attorney, cuenta con una hoja opcional, llamada Individual or Partnership Certification, la cual se presenta en la figura 5.4:

Figura 5.4. Certificado Individual o de Sociedad

INDIVIDUAL OR PARTNERSHIP CERTIFICATION* (Optional)

CITY _____
 COUNTRY _____ }
 STATE _____ } in:

On this _____ day of _____, 18_____, personally appeared before me _____, personally known or sufficiently identified to me, who certifies that _____ (he) (are) the individual(s) who executed the foregoing instrument and acknowledge it to be _____ free act and deed.

 (Notary Public)

CORPORATE CERTIFICATION* (Optional)
 (To be made by an officer other than the one who executes the power of attorney)

I, _____, certify that I am the _____ of _____, organized under the laws of the State of _____, that _____, who signed this power of attorney on behalf of the above, is the _____ of said corporation; and that said power of attorney was duly signed, sealed, and attested for and behalf of said corporation by authority of its governing body as the same appears in a resolution of the Board of Directors passed at a regular meeting held on the _____ day of _____, now in my possession or custody. I further certify that its resolution is in accordance with the articles of incorporation and bylaws of said corporation.

IN WITNESS WHEREOF, I have hereunto set my hand and affixed the seal of said corporation, at the City of _____, this _____ day of _____, 18_____.
 _____ (Signature) _____ (Title)

If the corporation has no corporate seal, the fact shall be stated, in which case a scroll or adhesive shall appear in the appropriate, designated place. Customs powers of attorney of resident (including resident corporations) shall be without power of substitution except for the purpose of executing shipper's export declarations. However, a power of attorney executed in favor of a licensed customs broker may specify that the power of attorney is granted to the customs broker to act through any of its licensed officers or any employee specifically authorized to act for such customs broker by power of attorney.

*NOTE: The corporate seal may be omitted. Customs does not require completion of a certification. The grantor has the option of executing the certification or omitting it.

Note: Side two of CF5291, Power of Attorney, is optional. It is included here for the reader's clarification.

También es posible que el propietario de la mercancía otorgue el poder a otra persona, empresa o socio que radique en el país estadounidense para la realización de los trámites en la aduana. En este caso, es necesario validar los documentos como son: La autenticidad de la empresa que otorgue el poder mediante la presentación de las escrituras constitutivas donde se demuestre el giro de la empresa y la autoridad de persona que otorgue el poder, dicho poder puede otorgarse en México con una vigencia de dos años, siempre y cuando esté validado por algún funcionario de la embajada norteamericana.

Empero, se requiere de la declaración formal de entrada (Formulario CF3461) que es una petición para la liberalización inmediata de la mercancía.

Sin embargo normalmente el formulario CF7501 se presenta en el momento de la entrada de la mercancía, en el caso de frutas y hortalizas mexicanas, dicho formulario se puede presentar antes de que la mercancía llegue a la frontera y de que se estime el pago de derechos de importación correspondiente.

Además se puede presentar una petición para la liberación inmediata del

producto siempre y cuando exista una fianza en los archivos de la aduana para el pago de varias transacciones (forma 301, Continuos Bond), por medio del formato denominado Special Permit for Immediate Delivery (CF3461) que se envía a la aduana antes de que llegue la mercancía y es aprobado tanto por la aduana misma, como por la USDA y la FDA y trasladado el producto a la bodega del importador siempre y cuando ésta esté ubicada en los límites fronterizos del puerto de entrada. Ver las figuras 5.5 y 5.6, que se muestran a continuación:

Note: This customs form takes writing on back of form.

SECTION II (continued)

Importer Number	Importer Name	Importer Number	Importer Name

WITNESSES	SIGNED, SEALED, and DELIVERED in the PRESENCE OF:	
	Name and Address of Witness for the Principal	Name and Address of Witness for the Surety
Two witnesses are required to authenticate the signature of any person who signs an individual or a partner. However, a witness may substitute the signature of both such non-corporate individual and partner. No witness is needed to authenticate the signature of a corporate official or agent who signs for the corporation.	SIGNATURE: Name and Address of Witness for the Principal SIGNATURE:	SIGNATURE: Name and Address of Witness for the Surety SIGNATURE:

- EXPLANATIONS AND FOOTNOTES**
- The Customs Bond Number is a control number assigned by Customs to the bond contract when the bond is approved by an authorized Customs official.
 - Formal bond covers all articles and the language of the bond conditions refer to Part III, subject G, Customs Regulations.
 - The Importer Number is the Customs identification number filed pursuant to section 24.5, Customs Regulations. When the Internal Revenue Service employer identification number is used the two-digit suffix code must be shown.
 - If the principal or surety is a corporation, the name of the State in which incorporated must be shown.
 - See witness requirements above.
 - Surety Name, if a corporation, shall be the company's name as it is spelled in the Surety Companies Annual List published in the Federal Register by the Department of the Treasury (Treasury Department Circular 570).
 - Surety Number is the three digit identification code assigned by Customs to a surety company at the time the surety company initially gives notice to Customs that the company will be writing Customs bonds.
 - Surety Agent is the individual granted a Corporate Surety Power of Attorney (CF-526), by the surety company operating the bond.
 - Agent Identification Number is the individual's Social Security number as shown on the Corporate Surety Power of Attorney (CF-526), filed by the surety granting such power of attorney.

Payment collection. As stated in the Payment Collection Act of 1996 (enacted 10/1/96), priority is given to collecting federal revenues, however we will use a real estate you have to give it to us. We ask for this information early and the U.S. Customs Service based on the State Data. We need it to ensure that proper bonding business with Customs have the proper bond coverage to ensure that transactions as required by law regulations. Your response is required to our info any materials in which bond is a prerequisite under the Trade Act of 1990, as amended.

Privacy Act Statement: The following collection (represented in section 5) of the Privacy Act of 1974 (5 U.S.C. 552a) Pertaining to the information outside form, including the Social Security Number, is mandatory. The purpose of the Social Security Number is to verify, in the Customs Automated System, at the time an agent submits the Customs bond for approval that the individual was granted a Corporate Surety Power of Attorney (CF-526) (Form of July 11, 1992) (chapter 10) (Form 414), submitted the collection of this information.

Business Reporting (CFR 101.21). The information may be made with the collection of information to (2) be used in response to requests by depending on both risk situations. Consistent with the accuracy of the bonds, submit and improve the reliability that bonds describe derived to U.S. Customs Service, Paperwork Management Branch, Washington DC 20238, and to the Office of Management and Budget, Paperwork Reduction Project (1110-014), Washington, DC 20503.

En este caso, la mercancía que ya se encuentra en la bodega es inspeccionada allí, disponiendo el importador de diez días para presentar su Entry Summary y pagar los derechos e impuestos correspondientes. Esta forma de entrada se recomienda para aquellos importadores con experiencia y facilitar el tránsito de los productos hasta su destino sin tener que ser detenida en la frontera para sus trámites. Sin embargo, si hubiera algún problema con el cobro de aranceles o con la FDA, la mercancía tendría que ser trasladada una vez más a la frontera con altos costos e inconvenientes para el importador (APROCEDE, A.C., 2005).

Cuando se contrata el servicio de un agente aduanal norteamericano (Customs Broker), éste además de realizar el trámite de ingreso de las mercancías, ampara en su propia fianza la de sus clientes. De la misma forma, cuando se trabaja con un importador a quien se le han consignado las mercancías, éste utiliza su propia fianza para garantizar el pago en la aduana.

Finalmente, también se requiere presentar ante la aduana la Factura Comercial (Comercial Invoice) de la transacción en inglés o en español, con su respectiva traducción o, en su defecto una factura Proforma (Proforma Invoice), así como la lista detallada de empaque (APROCEDE, A.C., 2005).

La revisión física de la mercancía por un agente aduanal y por los agentes de los Departamentos de Agricultura, Comercio y Justicia, verifican que los productos cumplan con los requisitos de sanidad, de salud y que no se transporte droga.

De esta forma, no sólo interviene el servicio de aduanas como tal, sino los inspectores de las diferentes agencias que realizan su trabajo en el andén a donde ha sido enviado el camión que cruza el puente. En particular se trata de inspectores del:

APHIS (Animal and Plant Health Inspection Services de la USDA)

FDA (Food and Drug Administration)

DEA (Drug Enforcement Administration)

AMS (Agricultural Marketing Services)

El Pago de los Derechos de Aduana y la Liberalización de la Mercancía

En caso de no haberse presentado problema alguno con las agencias inspectoras, que se traduce en la detención del cargamento o aún en su destrucción física, el siguiente y último paso es la liberalización de la mercancía y liquidación de su entrada.

Una vez que todos los documentos han sido revisados por el Servicio de Aduanas y se haya determinado el arancel a pagar, el jefe de la aduana firma el documento Entry Summary (CF7501), con lo cual la mercancía queda liberada y es retirada de la aduana si aún se encuentra allí. Dependiendo del producto, el arancel es pagado de inmediato o se otorga un plazo de 10 días hábiles para su liquidación (APROCEDE, A.C., 2005).

El pago del arancel no exenta ni elimina la responsabilidad del propietario de la mercancía a cubrir cualquier incremento en el pago de los derechos de aduana, ya que el arancel que se pagó sólo se considera una estimación. O sea que el servicio de aduanas se reserva el derecho de incrementar o disminuir los impuestos hasta por un

año después de que ha entrado la mercancía. Transcurrido ese lapso, el caso se considera cerrado o liquidado. Por esta razón, la existencia de fianzas es indispensable salvo en el caso que deposite dinero en efectivo en la aduana.

Una vez que, la empresa o la marca, ya son conocidos por sus buenos antecedentes, tanto por los agentes aduanales como por los funcionarios del Servicio de Aduanas, del Departamento de Agricultura y al FDA, el cruce de la frontera se vuelve más sencillo, sobre todo si se continúa teniendo la precaución de cumplir con todos los requisitos formales.

No obstante, aún siendo conocido y gozando de buena reputación, no se queda exento de la posibilidad de una inspección detallada en la aduana ya que, por medio de controles estadísticos y de muestreos al azar, uno de los embarques sería motivo de una revisión parcial o incluso total que se requerirá de bajar toda la carga del camión y revisar físicamente el embarque por medio de las diferentes muestras.

Normas Técnicas

Plaguicidas y fertilizantes

Con el propósito de facilitar el debido cumplimiento de las normas de la FDA y en particular los reglamentos mencionados anteriormente (19 CFR 12 y 40 CFR Parte 162), se recomienda a los productores mexicanos sólo utilicen plaguicidas, fertilizantes y otras sustancias tóxicas de los permitidos en el Catálogo Oficial de plaguicidas, elaborado por la comisión Intersecretarial para el Control del Proceso y Uso de Plaguicidas, Fertilizante y Sustancias Tóxicas (CICOPLAFEST). Este catálogo es el resultado de programas de colaboración entre la FDA y la SAGAR y sigue muy de cerca las especificaciones que rigen para cada producto en los Estados Unidos.

De cualquier forma, antes de realizar el embarque al país norteamericano, es necesario certificar que el producto cumpla con las normas del FDA.

Con ello, para la importación y/o comercialización en el mercado estadounidense de productos agrícolas, habrá que tomar en cuenta las disposiciones que se establecen sobre el uso de pesticidas en el proceso de producción de bienes agrícolas.

Por ello, la Environmental Protection Agency (EPA) de Estados Unidos, entre otros aspectos, autoriza el uso de ciertos pesticidas para el cultivo de diferentes productos agrícolas.

En este contexto, se señala que todo fruto o verdura que se comercialice en

territorio estadounidense está sujeto a inspección del Food and Drug Administration (FDA).

Esta inspección tiene por objeto determinar si el producto cumple con los niveles máximos permitidos de pesticidas u otros contaminantes de acuerdo a las tolerancias establecidas por la EPA.

Asimismo, esta Agencia establece una tabla de niveles de tolerancia en el uso de pesticidas químicos autorizados a utilizar en diversas variedades.

Estándares de calidad

El consumidor estadounidense es uno de las más exigentes en relación a la calidad de los productos frescos que consume. En este sentido, la Agricultural Marketing Service (AMS) del USDA, establece estándares de calidad para la comercialización en el mercado estadounidense a una gran variedad de productos agrícolas. Estos estándares aplican a productos frescos, tanto para consumo y como para su procesamiento.

En términos generales, estos estándares se refieren a tamaño, color, textura, madurez, limpieza y defectos que deben cumplir los diferentes productos. Si bien puede ser voluntario, se sugiere que el interesado solicite al USDA la certificación de la “calidad” de su producto (APROCEDE, A.C., 2005).

Esta solicitud se presenta al inspector del USDA ubicado en el puerto de ingreso de los productos a territorio estadounidense.

Regulaciones de etiquetado

Estados Unidos cuenta con las diferentes regulaciones federales y estatales que prohíben el etiquetado o la promoción falsa o engañosa de los productos o servicios vendidos en el país. En algunos casos también se exigen que les muestre o revele a los compradores información relativa a ciertas características o especificaciones técnicas del producto o servicio.

A nivel federal, dentro de las regulaciones más importantes al respecto, aplicadas por la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission, FTC) tenemos (APROCEDE, A.C., 2005):

La ley de Etiquetado y Empaquetado Adecuado (The Fair Packaging and Labeling Act), la cual establece que los productos de consumo deben ser etiquetados en forma adecuada y precisa en relación a la descripción del producto y de la cantidad neta de este.

Administración de alimentos y Medicamentos (FDA) regula el etiquetado

capcioso, es decir las declaraciones o ilustraciones falsas y engañosas en las etiquetas de los alimentos y bebidas.

Aunque la FTC no está autorizada para resolver problemas o quejas de los consumidores (ya que cada estado cuenta con oficinas establecidas con esos fines), las cartas de los consumidores conducen al inicio de las investigaciones de la industria o de alguna compañía específica. Si la FTC encuentra irregularidades, en donde la compañía haya cometido violaciones a la ley, la comisión la demandaría, dependiendo de las circunstancias del caso y este será presentado ante un juez de ley administrativa o en la corte federal.

Los empaques en que se embarquen los productos fresco, deben estar claramente etiquetados y marcados en idioma inglés con la siguiente información:

Nombre común del producto

Peso neto

Nombre de la marca, nombre y dirección del empacador o del embarcador

País de origen

Tamaño y clasificación

Temperatura de almacenamiento recomendada

Aspectos de mercadotecnia

En el mercado estadounidense, las frutas y vegetales frescos están especialmente exentos de los requerimientos del etiquetado nutricional. Sin embargo, el FDA ha proporcionado guías para el etiquetado nutricional voluntario de frutas y vegetales frescos las cuales se presentan a los consumidores en el punto de venta (APROCEDE, A.C., 2005).

Cabe destacar que en caso de utilizar esta etiqueta en el empaque, el producto habrá de cumplir con las regulaciones que establece la Food and Drug Administration (FDA).

Marcado de origen

Las leyes aduaneras de los Estados Unidos exigen que cada artículo importado que es fabricado en el extranjero, tenga marcado en un lugar visible, el nombre del país de origen en inglés (procedido por la definiciones Made in, Product of, u otras palabras de sentido equivalente), en forma legible, indeleble y permanente, según lo permita la naturaleza del producto, de tal forma que se le indique al comprador final en los Estados Unidos el nombre del país en el cual se fabricó o se

elaboró el producto.

Algunas excepciones a esta regla incluyen los productos importados para el uso del importador y que no son destinados a la venta, productos que van a ser procesados por el importador en los Estados Unidos; artículos que no son marcados sin ser a la vez dañados o cuyo costo se torna prohibitivo por el hecho de marcarlo; substancias crudas; productos fabricados más de 20 años antes de ser importados o retirados del almacén para ser exportados inmediatamente.

Si el artículo no está debidamente etiquetado o marcado al momento de realizar la importación, se le impondrá un derecho o impuesto de marcado igual al 10 por ciento del valor en aduanas de la mercancía, a menos que se le exporte, destruya o marque debidamente bajo la supervisión de la aduana antes de efectuar la liquidación de la declaración aduanera correspondiente (APROCEDE, A.C., 2005).

Código de Barras

Para el caso de los productos de consumo, el código de barras es otro factor a tomaren cuenta; prácticamente todos los productos de consumo comercializados en Estados Unidos son escaneados por un lector de código de barras, permitiendo una contabilidad eficiente y un mejor control de inventarios sobre todo para las grandes cadenas de supermercado. En los Estados Unidos el sistema de codificación de productos utilizado es el UPC, que cuenta con 12 dígitos, mientras que el código LAN, de 13 dígitos, es el que se utiliza en el resto del mundo.

Eventualmente el país estadounidense adoptará el sistema LAN, pero se le recomienda al exportador informarse con respecto a las especificaciones del código de barras requerido por su cliente.

En su defecto, será necesario tomar una decisión con respecto a posibles modificaciones requeridas por el producto, el diseño o los ajustes técnicos, no sólo para cumplir con las preferencias del consumidor, sino también cumplir con las normas de funcionamiento.

Empaque del producto

El consumidor estadounidense es uno de las más exigentes en relación al empaque de los productos, ya que en este país el empaque representa una de las principales herramientas de promoción y venta, una presentación vistosa y elegante del producto es interpretado como una representación de calidad.

Se recomienda realizar un estudio previo de los requerimientos y

especificaciones, tanto técnicas como de gusto y preferencia de empaques. Sin embargo habrá que considerar los siguientes factores:

La protección de las características físicas y químicas del producto, tomando en cuenta los factores que influyen en alterar, romper, dañar, contaminar o descomponer el producto durante el transporte y el almacenamiento.

Tener al margen el cumplimiento de las normas y regulaciones, como las especificaciones de seguridad y protección del medio ambiente en relación, por ejemplo, con los materiales utilizados en el empaque; los requerimientos de estandarización, como el diámetro, grosor o diseño del empaque según el tipo de producto.

La publicidad y la facilidad en el manejo del producto incluyendo, por ejemplo, ventanas que exhiban parte del producto, el modelo, color, o la incorporación de los aspectos técnicos como son: los dispositivos de apertura y cierre, el diseño gráfico y los colores utilizados en el empaque.

Buenas Prácticas de Manufactura

Las regulaciones de la FDA referentes a las Buenas Prácticas de Manufactura de los alimentos determinan que éstos, no deben ser preparados, empacados o manejados bajo condiciones insalubres. Asimismo, los alimentos no deben contener sustancias dañinas, en proporciones más allá de los niveles de tolerancia que establece la propia FDA.

Las condiciones sanitarias aceptables, así como la utilización de sustancias o aditivos nocivos a la salud, son determinadas para cada empresa a través de una inspección a la fábrica y a los procesos de producción. Además, el productor de alimentos deberá en todo momento, de contar con procedimientos de control de calidad que aseguren mínimos grados de contaminación en ésta.

Proyecto De Ley Sobre Inocuidad De Los Alimentos. Además de los requisitos tradicionales exigidos por las autoridades sanitarias de los Estados Unidos, a partir de octubre de 1998 existen nuevas exigencias sanitarias para acceder al mercado de ese país. Estas condiciones son el resultado de la iniciativa sobre inocuidad de alimentos que anunció el presidente de los Estados Unidos en enero de 1997 y se tradujo en la llamada: iniciativa para asegurar la inocuidad de los productos vegetales importados y de origen doméstico.

Como consecuencia, la FDA publicó en abril de 1998 la Guía de inocuidad de

alimentos para minimizar los riesgos por microorganismos patógenos presentes en frutas y hortalizas frescas para su discusión pública. Además de las inspecciones tradicionales, la FDA lleva a cabo una inspección de microorganismos de modo que esta no sólo se realizara en los puntos fronterizos sino que se le dará énfasis en la inspección sobre los sistemas de producción y procesamiento que se aplican en los países exportadores (APROCEDE, A.C., 2005).

De esta forma y por medio de visitas de inspección, se determina la elegibilidad de los países o las regiones productoras que sí accederán al mercado de los Estados Unidos. Para el productor mexicano, esto representa una importante oportunidad para producir y exportar con certidumbre hacia el mercado norteamericano. A cambio del costo que represente la operación de los programas de inspección que se tienen contemplados.

En términos generales, estas exigencias sanitarias, se dirigen a reducir los riesgos asociados con:

Manejo de abonos

Calidad del agua

Aguas negras y residuales

Higiene de los trabajadores

Condiciones de transporte y embalaje

Verificación del cumplimiento de límites máximos de residuos de plaguicidas o tolerancias.

Una vez que se hayan identificado los puntos críticos asociados a cada cultivo, región y perfil del productor, se establecerán las medidas correctivas para eliminar los riesgos de contaminación.

La Normatividad. Es una obligación de los gobiernos y mandatarios de todos los países, que sus poblaciones consuman alimentos frescos e higiénicos. En materia comercial, el que los productos estén normalizados se ha de convertir en una condición de compra. Esos productos a su vez habrán de proceder de procesos certificados de producción transformación, empaque y procesado y por consecuencia de transporte y distribución, igualmente certificados.

Es conveniente recordar que en los últimos años, la actividad de las distintas dependencias del Gobierno Federal Mexicano involucradas directamente con las áreas productivas, comerciales y de protección al ambiente, junto con las universidades e institutos de educación superior, los centros

de investigación, las organizaciones de productores y los consumidores a través de un esfuerzo, han corregido el rezago que tenía México en materia de normatividad y regulación sanitaria.

Aunque este esfuerzo no ha concluido se ha conseguido un importante avance que se plasma en cerca de un centenar de Normas Oficiales Mexicanas (NOM's) que están hoy en día vigentes y que establecen de carácter obligatorio de las instalaciones, procesos, pruebas, límites de residuos tóxicos, presentación etiquetado, transporte y certificado que deben cumplir los productos agropecuarios que son elaborados, exportados, comercializados y consumidos en nuestro país para garantizar la inocuidad sanitaria.

A nivel cooperación internacional, resalta por su importancia la constitución de la Organización Norteamericana de Protección a las plantas (NAPPO, por sus siglas en inglés) que es una iniciativa de los tres países del área norteamericana para proteger la fitosanidad de la región, estableciendo una armonización en la normatividad sanitaria y fungiendo como instancia de consulta de solución de controversias en materia sanitaria entre los países (APROCEDE, A.C., 2005).

México actualmente participa en los grupos de trabajo permanentes que se han constituido, así como en los grupos específicos para atender temas en particular.

Finalmente, conviene referirse a la actividad de la Comisión Nacional de Sanidad Agropecuaria (CONASAG) que participa en el Comité de medidas sanitarias y fitosanitarias del TLCAN, que, resolvió recientemente el reconocimiento fitosanitario para la exportación de varios productos mexicanos a Estados Unidos, lo que, a su vez, dio origen a la NOM – 066- Fito-1995.

Legislación. Para el caso de las frutas y hortalizas en cuanto a la importación en Estados Unidos se refiere, es conveniente consultar las siguientes leyes:

- 21 USC 301 et seq., Food Drug and Cosmetic Act, que prohíbe las prácticas engañosas y regula la producción, venta, importación o exportación de alimentos, drogas, cosméticos y productos relacionados. En 1996 fue enmendada por la Food Quality Production Act (21 USC 331, 381, 382).
- 19 CFR 12.1 et seq.; 21 CFR 1.83 et seq., Regulations on Food, Drugs and Cosmetics, que se refiere a las normas, etiquetado, marcaje e importación de los productos usados con los alimentos, las drogas y los cosméticos.
- 7 USC 601 et seq., Agricultural Adjustments Act (AAA), que autoriza al

Secretaría de Agricultura para establecer y mantener las condiciones ordenadas en los mercados de los productos agrícolas e imponer cuotas o elevar los aranceles para los productos importados cuando se advierta por medio de una investigación de los mercados que dichas acciones son necesarias.

- 19 CFR part 132, Regulations for Enforcement of AAA Quotas, que se refieren al cumplimiento por parte de las aduanas (Customs) de las cuotas o aranceles que se impongan a los productos importados como una consecuencia desordenada en los mercados.
- 42 USC 151 et seq., The Plant Quarantine Act (FPPA), que autoriza al Departamento de Agricultura (USDA), por medio de su oficina de la Plant Protection and Quarantine, a restringir o prohibir la importación de plantas o sus semillas que sea portador de pestes o patógenos de plantas.
- 7 USC 150aa et seq., Federal Plant Pest Act (FPPA), que prohíbe la importación o el tránsito de pestes, tal como se definen en el Código mencionado anteriormente, regula la inspección de cualquier carta, caja, paquete o contenedor que sea portador de pestes de plantas.
- 7CFR Part 351, Regulations of Entry and Inspection of plants by Mail, estas regulaciones se refieren a las plantas cuya importación está prohibida, a los requerimientos para la entrada por correo de plantas restringidas y a los procedimientos de inspección por parte del Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del USDA.
- 19 CFR 12.10 et seq., Regulations for Entry and Release of Restricted Plants, que establecen los procedimientos a seguir por las aduanas para el cumplimiento a los requerimientos de importación impuestos por la USDA.
- 19 CFR 12.40 CFR Part 162, Regulations on Pesticides, establecen los procedimientos a seguir para la importación de productos que han sido expuestos a los pesticidas.

Tomando en consideración las leyes y los reglamentos descritos en los párrafos anteriores, cuando se desee exportar frutas y hortalizas frescas a los Estados Unidos, es importante observar la secuencia general de trámites que se mencionan a continuación:

- Primera parte: La preparación de los documentos necesarios para el ingreso

de la mercancía y su presentación en la aduana.

- Segunda parte: La revisión física de la mercancía por una vista aduanal (Customs Broker) y por los agentes de los departamentos de agricultura, comercio y justicia, quienes verifican que los productos cumplan con los requisitos de sanidad, de salud y que no se transporte droga.
- Tercera parte: El pago de los derechos de aduana y la liberación de la mercancía.

5.2. Reglamentación de México para exportar Nopal

5.2.1. Aspectos Arancelarios

Procedimientos Aduaneros en México

Se considera que el proceso de exportación se inicia en cuanto las empresas productoras deciden comercializar sus productos y servicios en el exterior. Una vez tomada esa decisión, en el caso de las ventas de hortalizas a clientes de otros países, es menester efectuar una serie de trámites formales ante las autoridades mexicanas; además de los trámites aduaneros que se exigen en los diferentes mercados importadores. En este caso, se requiere cumplir con algunos controles sanitarios que se realizan ante la Dirección General de Sanidad Vegetal (DGSV) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), que se comentan con detalle más adelante.

Trámites

Los trámites y documentos que requieren las autoridades mexicanas para efectuar exportaciones de alimentos frescos, son los que se mencionan y analizan brevemente a continuación:

Determinación de la fracción arancelaria

Factura comercial

Pedimento de exportación

Certificado de origen

Documento de embarque

Lista de empaque

Certificado fitosanitario internacional

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

Determinación de la Fracción Arancelaria

Todo exportador debe saber que en la mayoría de los países se utiliza un código (Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de mercancías -SA-) para identificar los productos de gran utilidad porque permite que, tanto los vendedores como los compradores en los mercados internacionales tengan una idea clara sobre el producto que están comercializando; es importante, porque entre otras cosas, un mismo producto puede tener diferentes nombres en diferentes países, aún cuando hablen el mismo idioma. Por tanto, si se desea exportar, es necesario saber cuál es el código (fracción arancelaria) que permite identificar el producto a exportar, para esto, se consulta la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE) en donde aparece el listado de productos y su clasificación arancelaria (APROCEDE, A.C., 2005).

En algunas ocasiones, las características de los productos, tales como grado de madurez, color, tamaño o clasificación botánica, determinan fracciones arancelarias diferentes.

Factura Comercial

Es un documento de venta firmado y fechado, expedido por el vendedor para el comprador, en donde se incluyen los detalles de la transacción; la factura tiene validez legal y puede ser utilizada como comprobante de la transacción, es decir, ser considerado como contrato de compraventa.

La factura comercial, no es un formato diseñado previamente para las ventas hacia mercados externos (ver figura 5.7); es la misma que se utiliza para las transacciones que se realizan internamente en México; evidentemente, cuando se refiere a operaciones de comercio exterior se registran en dólares y no están afectadas por el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Figura 5.7. Factura Proforma

FACTURA PRO FORMA

Declaración del importador, en forma de factura, acerca del valor o del precio pagado

Para no tener una factura especial o adicional del vendedor o del transportista, solicite que acepte la declaración del valor o del precio pagado que, en forma de factura, se presenta a continuación:

Nombre y dirección del transportista _____
 Nombre y dirección del vendedor _____
 Nombre y dirección del consignatario _____
 Nombre y dirección del comprador _____

He comprado esta mercancía. (No he comprado esta mercancía.) (He convenido en comprar esta mercancía.) (No he convenido en comprar esta mercancía.) Los precios (o en el caso de mercancías con granel, los valores) que se expresan a continuación son verdaderos y correctos a mi real saber y entender, y se basan en (marque con una X en qué se basa el precio o el valor):

(a) El precio pagado o acordado según pedido fechado el _____ (a) El conocimiento del mercado en los Estados Unidos (si se trata del valor en los Estados Unidos) _____

(b) El aseguramiento del exportador por carta o cable de fidei _____ (b) El asesoramiento del director de aduana del distrito _____

(c) La comparación con el valor de artículos recibidos anteriormente de fecha _____ (c) Otros conceptos _____

(d) El conocimiento del mercado en el país de exportación _____

A	B	C	D	E	F	G
Número de marca de las cajas	Número de rubro del fabricante, símbolo o marca comercial	Cantidad y descripción completa	Precio de compra por unidad (moneda)	Precio total de compra (moneda)	Valor por unidad en el exterior	Valor total en el exterior
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

Para los gastos en las columnas D y E, indique cuáles de los gastos siguientes están incluidos y cuáles no lo están:

Cantidad incluida	Cantidad excluida	Cantidad incluida	Cantidad excluida
Empaque _____	_____	Comisaje _____	_____
Carretaje _____	_____	Retomar título _____	_____
Flete interior _____	_____	Derechos de aduana en los Estados Unidos _____	_____
Montaje y embalaje _____	_____	Otros gastos (identificados por nombre y cantidad) _____	_____
Flete exterior _____	_____	Total _____	_____
Precio de origen _____	_____		

Si se recibe cualquier otra factura, la presentará inmediatamente al director de distrito de Aduana.

Fecha _____ Firma de la persona que extiende la factura _____

Cargo que desempeña y nombre de la empresa _____

Pedimento de Exportación

El pedimento de exportación es una forma que exige la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), tramitada mediante una agencia aduanal, que registra entre otros, los siguientes datos e información:

Aduana/Sección, que corresponde a la aduana y sección en donde se promueve el despacho de mercancías hacia el exterior.

Fecha de presentación de la mercancía ante la Aduana.

Nombre o razón social y el Registro Federal de Contribuyentes del Exportador.

Número y clave del pedimento de exportación (asignado por el agente aduanal).

Moneda en la cual se realiza la operación y el tipo de cambio del peso mexicano con respecto al dólar.

El tipo de transporte a ser utilizado.

Descripción, unidad de medida, peso bruto total de la mercancía, marcas, números y total de bultos.

Países comprador y de destino.

Facturas, fechas, términos de venta.

Datos del comprador.

Permisos, Impuestos y Contribuciones.

Código de barras.

Figura 5.8. Pedimento de Exportación

PEDIMENTO DE EXPORTACION

HOJA DE

FECHA DE PAGO _____ NO. PEDIMENTO _____ TIPO DE OPERACION _____ CLAVE PEDIMENTO _____ T. C. _____ ADUANAS DC. _____ FACTOR MONEDA EXTRANJERA _____ FECHA PRESENT. _____ TRANSPORTE _____ PESO _____ RFC _____ PAIS COMPRADOR _____ PAIS DESTINO _____ EXPORTADOR _____ DOMICILIO _____ CIUDAD/ESTADO _____ CODIGO _____ FACTURAS/ESPECIES/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO _____ _____ TAX No. _____ MARCAS, HERRERO, TOTAL DE BALDOS _____ COHO CEMENTO SIGMA O VEHICULOS H.C.S. V. ME _____ Y DLS. _____ VALOR COMERCIAL _____					SELLOS			
No. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS			PRECIO UNITARIO	COMERCIAL	TASA	IP	EN PUESTO
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANTIDAD UNIT.				
	PERMISOS/CLAVES/NUMEROS/FIRMA				DLS			
CODIGO DE ADUANAS					CONTRIBUCIONES			
AUSENTE DE REGIMEN								
OBSERVACIONES					TOTALES			
PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL					EFECTIVO			
					OTROS TOTALES			

EN LOS RINGLOS TERCERO, CUARTO Y QUINTO, EN TRES COLUMNAS SE ANOTARÁ LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

21- REFERENCIA (CLAVE)	EN LA PRIMERA COLUMNA LA CLAVE DEL DOCUMENTO QUE CONFORMA EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS EN TÉRMINOS DE RESTRICCIONES Y RESULTADOS EN OTRAS ÁREAS REQUERIDAS CONFORME A LA LISTA QUE SE ACOPIARÁ COMO APENDEICE I.
22- NÚMEROS	EN LA SEGUNDA COLUMNA EL NÚMERO DEL DOCUMENTO MENCIONADO EN LA PRIMERA COLUMNA.
23- FIRMA	EN LA TERCERA COLUMNA, EN OCHO CARACTERES, LA FIRMA ELECTRÓNICA QUE SE DA DE ACUERDO AL PERIODO CERTIFICADO PROPORCIONADO. OPCIONALMENTE SE PUEDEN DEJAR LOS RINGLOS CUARTO Y QUINTO EN CASO DE NO REQUIERIRSE Y TAMBIÉN IMPRIMIR LA INFORMACIÓN DE LOS RINGLOS TERCERO Y CUARTO EN SU CASO.

POR CADA FRACCIÓN EN DOS RINGLOS SE ANOTARÁ LA SIGUIENTE INFORMACIÓN:

24- DESCRIPCIÓN	EN EL TERCER RINGLO EN EL VALOR COMERCIAL INTERNACIONAL.
25- ILS	EN RINGLOS DE EXPORTACIÓN: EN EL TERCER RINGLO EL VALOR FACTURA EN DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.

POR CADA FRACCIÓN EN TRES COLUMNAS SE ANOTARÁ LO SIGUIENTE:

26- TASA	EN EL PRIMER RINGLO LA TASA QUE CORRESPONDE CONFORME A LA TABLA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN.
27- TP	LA CLAVE O CLAVES CORRESPONDIENTES A LA FORMA DE PAGO DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN, CONFORME AL APENDEICE A.
28- IMPORTE	DE RESULTADO DE LOS CÁLCULOS PARA DETERMINAR LOS IMPUESTOS A COMERCIO EXTERNO, INCLUIDOS ESTOS Y LA CANTIDAD DE LAS FRACCIONES DETERMINANDO LAS FORMAS DE PAGO DEBIDAS.
29- ACUSE DE RECIBO	LA FIRMA ELECTRÓNICA COMPUESTA DE OCHO CARACTERES CON LA CUAL SE CONFIRMA QUE EL PEDIMENTO HA SIDO VALIDADO.
40- CÓDIGO DE BARRAS	EL CÓDIGO DE BARRAS IMPUESTO POR EL AGENTE APODERADO ADUANAL, CONFORME AL FORMATO ESTABLECIDO POR LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE REGISTRO, EL CUAL SE ANOTA COMO APENDEICE II.

EL CÓDIGO DE BARRAS DEBERÁ IMPRIMIRSE EN LA COLUMNA DESTINADA AL TRANSPORTISTA.

41- DESCRIPCIÓN	EN TRES COLUMNAS SE ANOTARÁN LAS MÉRITAS USANDO LOS CONCEPTOS DETALLADOS AL TÉRMINO DE ESTE PEDIMENTO (CUALquiera) DE PAGO Y EL BENEFICIO CORRESPONDIENTE. CUANDO EXISTAN MÁS DE UNA FORMA DE PAGO EN EL MISMO CONCEPTO SE UTILIZARÁN LOS RINGLOS NECESARIOS. ADICIONALMENTE DE LA TABLA DE LA LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN DEBE DE EMITIRSE ADUANAS.
ADW	ADUANAS.
DTA	DEPOSITO.
REG	REGISTRO.
TOTALE	EL BENEFICIO TOTAL DE LOS CONCEPTOS A LAS BARRAS COMO SIGUE:
42- EFECTIVO	EL BENEFICIO TOTAL PAGA EFECTIVO.
43- DIFEROS	EL BENEFICIO TOTAL DE TODAS LAS FORMAS DE PAGO DESTINADAS AL EFECTIVO.
44- TOTAL	LA SUMA DE LOS CONCEPTOS ANTERIORES.
45- DESCRIPCIÓN	LA OBLIGACIÓN DEBE DESCRIBIRSE A LAS QUE CORRESPONDE EN EL CAMPO «PROMERCA» QUE EN EL CASO DE SEGUIR EN O ALCIEN DATO ADICIONAL A. FORMADO POR LAS MARCAS, NÚMEROS Y ALCIEN DE LAS MERCANCIAS ESPECIFICACIONES ADICIONALES QUE COMPLEMENTAN LA DESCRIPCIÓN DE LAS MERCANCIAS, LISTA DE EMPAQUE, ETC. CUANDO SE UTILICE LA CLAVE DE PAGO EN LA FORMA DE LA CLAVE DEL NÚMERO GENERAL DE DEPÓSITO (PROMERCA) EL NÚMERO DEL ALCIEN Y EL NÚMERO DE CARTA DE CUPO.
46- NOMBRE, NOMBRE Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL	EL NÚMERO DE LA PRIORIDAD O AUTORIZACIÓN OTORGADA POR LA ADMINISTRACIÓN GENERAL DE REGISTRO AL AGENTE O APODERADO ADUANAL (QUE FORMARÁ EL CÓDIGO), SU NOMBRE COMPLETO Y DÓNDE, SU COMO SU DÓNDE Y FORMA DE CONTRIBUYENTE. SI EL PEDIMENTO LO SUSCRIBE EL APODERADO DEL AGENTE ADUANAL, SE ANOTARÁ EL NÚMERO DE LA PRIORIDAD DEL AGENTE ADUANAL QUE REPRESENTA, NOMBRE COMPLETO Y FIRMA DEL APODERADO AS COMO SE REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.
47- DESCRIPCIÓN DE CORIAS	EL PEDIMENTO SE PRESENTA EN COPIA ORIGINAL Y TRES COPIAS, DEBIDAS LEYENDO DEBERÁN, EN LA PARTE INFERIOR QUERER DEL CUBILOC QUE CORRESPONDA LO SIGUIENTE: ORIGINAL: ADMINISTRACIÓN GENERAL DE ADUANAS PRIMERA COPIA (TRANSPORTISTA) SEGUNDA COPIA: EXPORTADOR O SERVIDOR AGENTE O APODERADO

ADUANAL

EN OTROS CASOS, LA FORMA QUE SE ANOTE EN EL PEDIMENTO DEBE SER BLANCA.

NOTAS

CUANDO RESULTE INSUFICIENTE EL ESPACIO DEFINIDO DENTRO DEL PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN PARA ANOTAR LOS DATOS DE FACTURACIÓN (MARCAS, NÚMEROS, TOTAL DE Bultos Y CONTENEDORES, NÚMRO VEHICULO Y Bultos), SE PODRÁN HACER REFERENCIAS EN TRES RINGLOS, A UN PEDIMENTO PREVIAMENTE EN DOCUMENTO, CON LOS DATOS CORRESPONDIENTES Y FIRMADO AUTOGRAFAMENTE EN OCHO CARACTERES, EN EL PEDIMENTO AUTOGRAFADO O EL APODERADO ADUANAL.

CUANDO RESULTE INSUFICIENTE EL ESPACIO DEFINIDO EN LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACIÓN BAJO EL LIBRO DE OBLIGACIONES, PARA LISTAR LAS MARCAS Y NÚMEROS DE SERIE DE LAS MERCANCIAS, ESPECIFICACIONES ADICIONALES QUE COMPLEMENTAN LA DESCRIPCIÓN DE LAS MISMAS, O SE DEBE AGREGAR DATO ADICIONAL AL PEDIMENTO, TAL COMO LA LISTA DE EMPAQUE, ETC., SE PODRÁN HACER REFERENCIAS A UN PEDIMENTO, PRESENTADO EN FORMATO LIBRE, CON LOS DATOS CORRESPONDIENTES Y FIRMADO AUTOGRAFAMENTE POR EL AGENTE ADUANAL, SU DÓNDE Y AUTOGRAFADO DEL APODERADO ADUANAL.

LOS ANEXOS DEBERÁN CONFERIR ADICIONALMENTE LOS DATOS NECESARIOS PARA IDENTIFICAR EL PEDIMENTO AL QUE PERTENECE, ESTOS SON: NOMBRE, NÚMERO DE PRIORIDAD O AUTORIZACIÓN DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL, Y EL NÚMERO Y FECHA DEL DOCUMENTO ASIGNADO. DICHO ANEXO ESTARÁ CONSISTIDO POR LAS HOJAS QUE RESULTEN NECESARIAS Y FORMARÁ PARTE DE LA RECTIFICACIÓN LA HOJA O HOJAS QUE INDIQUEN LOS ANEXOS DEBERÁN ESTAR NUMERADAS SUSECUENTAMENTE E INCLUIR EL NÚMERO TOTAL DE LAS HOJAS, EN LA PARTE SUPERIOR DERECHA DE CADA UNA DE ELLAS, FORMADO EN CUBILOC QUE LA PARTE DE CADA UNA DEBEN DE LAS HOJAS DEBERÁN COMPARTIR TAMBIÉN ESTE EL NÚMERO TOTAL DE HOJAS QUE LA INTEGRAN. PARA ESTOS EFECTOS, SE PODRÁN UTILIZAR EL REVERSO DE LA RECTIFICACIÓN PERO EL REVERSO DE LAS HOJAS DEL ANEXO. EN LOS CASOS QUE FUERE NECESARIO.

EN LOS PEDIMENTOS QUE COMPRENDEN UN TOTAL DE MERCANCIAS QUE REINGRESA EL ESPACIO DESTINADO PARA ANOTAR SU DESCRIPCIÓN Y EL TOTAL DE ESTAS SE

Certificado de Origen

Es un documento en donde el exportador manifiesta formalmente que un producto es originario del país o de la región. El certificado de origen es muy importante cuando se quiere aprovechar las garantías del trato arancelario preferencial, que se ha establecido entre dos países o de las naciones que integran una región (APROCEDE, A.C., 2005).

Existen formatos muy específicos para que los exportadores declaren el origen de los productos mexicanos que comercializan en el exterior, en la figura 5.9, se muestra el formato que se utiliza para las exportaciones a Estados Unidos y Canadá, correspondiente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Figura 5.9. Certificado de Origen

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al Reverso)																													
Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura																													
1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:			2. Período que cubre: De: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 60px;"><tr><td> </td><td>D</td><td> </td><td>D</td><td> </td><td>M</td><td> </td><td>M</td><td> </td><td>A</td><td> </td><td>A</td></tr></table> A: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 60px;"><tr><td> </td><td>D</td><td> </td><td>D</td><td> </td><td>M</td><td> </td><td>M</td><td> </td><td>A</td><td> </td><td>A</td></tr></table>				D		D		M		M		A		A		D		D		M		M		A		A
	D		D		M		M		A		A																		
	D		D		M		M		A		A																		
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:			4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:																										
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Origen para tasa preferencial	8. Productor	9. Costa Nota	10. País de Origen																								
Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																													
11. Firma Autorizada:			Empresa:																										
Nombre:			Cargo:																										
Fecha: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 60px;"><tr><td> </td><td>D</td><td> </td><td>D</td><td> </td><td>M</td><td> </td><td>M</td><td> </td><td>A</td><td> </td><td>A</td></tr></table>		D		D		M		M		A		A	Teléfono:		Fax:														
	D		D		M		M		A		A																		

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN	
<p>Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Queda a elección del productor llenar de manera voluntaria este documento, a fin de que sea utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.</p>	
Campo N.º 1:	<p>Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal es:</p> <p>En Canadá: el número de identificación del patrón o el número de identificación del importador/exportador asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.</p> <p>En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)</p> <p>En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro social.</p>
Campo N.º 2:	<p>Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a algún país. Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (período que cubra). La palabra «C» deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el Certificado. [Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado]. La palabra «A» deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el período que cubre el Certificado. La importación del bien sujeta a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.</p>
Campo N.º 3:	<p>Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el Certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: «disponible a solicitud de la aduana». En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra «mismo». En caso de desconocer la identidad del productor, indicar la palabra «desconocido».</p>
Campo N.º 4:	<p>Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocer la identidad del importador, indicar la palabra «desconocido». Trátese de varios importadores, indicar la palabra «varios».</p>
Campo N.º 5:	<p>Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarlo con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponde al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.</p>
Campo N.º 6:	<p>Declare la clasificación arancelaria y sus dígitos que correspondan en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeta a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el Anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.</p>
Campo N.º 7:	<p>Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 en el Anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el Anexo 703.2 (bienes determinados productores agropecuarios), apéndice 6-A del Anexo 300-0 (determinados productos textiles) y Anexo 306.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes). Para más información sobre el sistema preferencial, cada bien deberá cumplir alguna de las siguientes reglas:</p>
NOTA:	<p>Criterios para trato preferencial</p> <p>A. El bien es «obtenido en su totalidad o producido enteramente» en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. NOTA: La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en «obtenido en su totalidad o producido enteramente». Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 [Referencia: Artículo 401 (a) y 415].</p> <p>B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria, la regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 [Referencia: Artículo 401 (b)].</p> <p>C. El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Dado este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de «obtenido en su totalidad o producido enteramente», conforme al Artículo 415. Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificarse como «originarios», al cumplir con alguna de las reglas de origen del Artículo 401 (a) o (d), si el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 [Referencia: Artículo 401 (c)].</p> <p>D. El bien es producido en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401 (d). Este criterio se aplicará únicamente a las dos circunstancias siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El bien se importó al territorio de un país del TLCAN sin ensamblar o desensamblar, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla de interpretación 2(j) del Sistema Armonizado; 2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque el partido es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y no se divide en subpartidas, o las subpartidas son las mismas, tanto para el bien, como para sus partes, y esta no se subdivide. <p>NOTA: Este criterio no es aplicable a los capítulos 01 a 03 del Sistema Armonizado [Referencia: Artículo 801(d)].</p> <p>E. Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidos en el anexo 306.1, no originarios de uno o más de los países partes del TLCAN, se consideren como si fueran originarios al momento de su importación al territorio de un país parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de origen más favorable aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el anexo 306.1 y se aplica para todos los países partes del TLCAN [Referencia: Anexo 306.1].</p> <p>F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, antes mencionados, y es está sujeta a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un producto clasificado, conforme al anexo 703.2, Sección A o B (favor de especificar). Un bien listado en el apéndice 703.2.E.7 está también sujeto a restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato arancelario preferencial, siempre que cumpla con la definición de «producto clasificado» de la Sección A del Anexo 703.2. Este criterio no es aplicable a bienes que aún tienen el origen de Canadá o los Estados Unidos que se importen a cualquiera de dichos países. Un impuesto no arancelario también aplica.</p>
Campo N.º 8:	<p>Para cada bien descrito en el campo 5, indique «SI» cuando usted sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique «NO», seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el Certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Si es conocimiento de que el bien califica como originario. (2) Si con base razonable es una declaración escrita del productor (distinta a su certificado de origen) de que el bien califica como originario; o (3) Un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.
Campo N.º 9:	<p>Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien esté sujeta a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique «CN» si el VCR se calculó con base en el método de costo neto, de lo contrario indique «NC». Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto en un período de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AAAA) de dicho período. [Referencia: Artículos 402.1 y 402.5].</p>
Campo N.º 10:	<p>Indique el nombre del país («MX» o «EU» tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá; «CU» o «CA» para todos los bienes exportados a México) o «EU» para todos los bienes exportados a los Estados Unidos) al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable con los términos del anexo 302.2, de conformidad con las Reglas de Mercado o en lista de designación arancelaria en cada parte.</p> <p>Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique «MX» o «EU», según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento anterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique «NT» por producción conjunta [Referencia: Anexo 302.2].</p>
Campo N.º 11:	<p>Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el Certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.</p>

1.- Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) 2.- Goods consigned to (consignee's name, address, country)		Reference No. <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN</p> <p style="text-align: center;">(Combined declaration and certificate) FORM A</p> Issued in _____ <div style="text-align: right;">(country) <small>see notes overleaf</small></div>			
3.- Means of transport and route (as far as known)		4.- For Official use			
5.- Item number	6.- Marks and numbers of packages	7.- Number and kind of packages; description of goods	8.- Origin criterion (see notes overleaf)	9.- Gross weight or other quantity	10.- Number and date of invoices
11.- Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. _____ Place and date, signature and stamp of certifying authorities		12.- Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ <div style="text-align: right;">(country)</div> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ <div style="text-align: right;">importing country</div> _____ <div style="text-align: right;">Place and date, signature of authorized signatory</div>			

**INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN FORMA "A"
SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS GSP**

- Campo N° 1.-** Anotar el nombre de la empresa exportadora y su dirección, en caso de artesanías adquiridas de diferentes productores se especificará el nombre del proveedor principal y coincidirá "y otros" cuyas copias de las facturas se anexarán.
- Campo N° 2.-** Anotar el nombre del consignatario, así como su dirección y país, este dato deberá coincidir con los de la factura.
- Campo N° 3.-** Anotar el medio o medios de transporte y ruta completa para la transportación de la mercancía, desde el lugar de origen hasta el de destino final, anotando la aduana mexicana de salida.
- Campo N° 4.-** Este campo lo llenará la autoridad expedidora y sólo en los casos en que el certificado se solicite después de haber despachado la mercancía y se anotará "la leyenda "dólaría posterior" o "issued retrospectively"; cuando se requiera de un duplicado del certificado por extravío o destrucción, en cuyo caso el interesado anotará la palabra "duplicata" o "duplicate".
- Campo N° 5.-** Anotar en forma progresiva el número de orden que le corresponde a los productos descritos en la casilla 7, para ello deben clasificarse por grupos tomando como base la naturaleza del producto y el diferente criterio de origen.
- Campo N° 6.-** Anotar los números y marcas de identificación de las cajas, paquetes, bultos, etc. según sea el caso, si no los hay anotar n/a o n/a.
- Campo N° 7.-** Anotar la cantidad y clase de los paquetes (contenedor, cajas, bultos, etc.) y describir el contenido de cada uno especificando el total de cada tipo de mercancía). Para cada número de orden anotado en la casilla 5 deberá corresponder una descripción, cantidad y clase de paquetes.
- Campo N° 8.-** Anotar el criterio de origen que le corresponde al producto o grupo de productos señalados en la casilla 7.
- Campo N° 9.-** Anotar el peso bruto de las mercancías, incluyendo el empaque y embalaje indicando la unidad de medida al facturar (kilogramos, toneladas, libras, metros, etc.).
- Campo N° 10.-** Anotar el número o números de facturas de exportación que amparan la venta de las mercancías descritas en el campo n° 7, así como la fecha en que fueron expedidas las mismas.
- Campo N° 11.-** Sólo para uso oficial (lugar, fecha, firma y sello de la autoridad legítimada)
- Campo N° 12.-** Declaración del exportador, anotar México como país productor, país de destino final de la mercancía, lugar y fecha en que se solicitó el certificado de origen y firma (de la persona autorizada por la empresa exportadora).

Notas:

- El Certificado de Origen debe ser requisitado, en su totalidad, en el idioma francés o inglés.
- Adjuntar al Certificado de Origen una copia de la(s) factura(s) correspondiente(s) así como el anexo estadístico de la SECOFI.
- No serán aceptados los Certificados de Origen que se presenten con tachaduras, borraduras o arañaduras.
- Cuando solicite un certificado de origen después de haber realizado la exportación, deberá anexar copia del pedimento de exportación de la mercancía o el conocimiento de embarque (BL).

Documento de Embarque

Consiste en un contrato entre el propietario de los productos que se van a exportar y el transportista, que se obliga a llevar la mercancía hasta un destino específico; de otra forma, también representa el recibo del comprador, así como el comprobante de propiedad en las transacciones internacionales (APROCEDE, A.C., 2005).

Lista de Empaque

Es un documento que permite con facilidad identificar el número y contenido de cada caja o bulto; es de utilidad a muchos de los agentes que intervienen en el proceso de exportación (exportador, transportista, compañía de seguros, personal de aduana y comprador).



Como regla general la lista de empaque debe ser colocada en la parte exterior de cada caja o contenedor en una bolsa impermeable marcada lista de empaque. La lista de empaque es utilizada por el transportista para identificar los paquetes, cajas o contenedores, sus pesos y volúmenes, con el objeto de clasificarlos correctamente y enviarlos por la ruta que les corresponde.

Aunque generalmente no es un requisito necesario para que la mercancía ingrese a los Estados Unidos, los oficiales de aduanas muchas veces se valen de la lista de empaque para revisar y confirmar los contenidos del embarque. Por último el comprador o importador utilizará la lista de empaque para hacer un inventario y asegurarse que el embarque está completo.

Certificado Fitosanitario Internacional

Es una constancia, destinada a facilitar el comercio internacional, y que pretende dejar de manifiesto la sanidad de los productos vegetales, es decir, que se asegure que el embarque de exportación ha sido debidamente inspeccionado y se encuentra libre de plagas agrícolas de importancia cuarentenaria; este documento lo emite la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (SAGAR), a través del Consejo Nacional de Sanidad Vegetal (CONASAG), previo pago de acuerdo a las tarifas vigentes establecidas por la SHCP (APROCEDE, A.C., 2005).

Figura 5.11. Certificado Fitosanitario Internacional

SEE RESERVE FOR ADDITIONAL INFORMATION YOUR RESERVE FOR INFORMATION ADDITIONAL ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN SIEHE RÜCKSEITE		
 <p>SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL</p> <p>CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951 A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE</p> 		
SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL		
CERTIFICACION		
Por el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran libres de plagas de cuarentena, prácticamente libres de otras plagas nocivas, y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.		
1a. FECHA DE INSPECCION	1b. FECHA DE EMISION	1c. LUGAR DE EMISION
DESCRIPCION		
2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPEDIDOR		3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO
4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA		
5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS	6. LUGAR DE ORIGEN	
7. NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES	8. MARCAS DISTINTIVAS	
9. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO	10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO	
TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION		
11. FECHA	12. TRATAMIENTO	
13. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO)	14. DURACION Y TEMPERATURA	
15. CONCENTRACION	16. INFORMACION ADICIONAL	
Cualquier declaración con falsedad que se manifieste en este certificado fitosanitario, será sancionada administrativamente conforme lo marca el Capítulo III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Título del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.		
17. DECLARACION ADICIONAL		SELLO
18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO (mayúsculas o a máquina de escribir)	19. FIRMA	20. CÉDULA DE INSCRIPCION VICENCIA
La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.		

CERTIFICATION	CERTIFICATION	BESCHEINIGUNG
<p>This is to certify that the plants or plant products described below have been inspected according to appropriate procedures and are considered to be free of quarantine pests and practically free of other injurious pests; and that they are considered to conform with the current phytosanitary regulations of the importing country.</p>	<p>C'est pour certifié que les végétaux ou produits végétaux décrits au dessous ont été inspectés suivant des procédures appropriées et ils sont estimés être libres d'ennemis d'importation quaranténaires, ainsi que pratiquement libres d'autres ennemis d'importation et qu'ils sont d'accord aux règlements phytosanitaires en vigueur dans le pays importateur.</p>	<p>Hiermit wird bescheinigt, daß die ausstehenden beschriebenen Pflanzen oder Pflanzenprodukte mit geeigneten Verfahren untersucht worden sind und frei von Quarantärepflanzen und anderen Schädlingen sind. Es wird bescheinigt, daß sie die Pflanzenschutzbestimmungen des Importlandes erfüllen.</p>
1a. Inspection date	1a. Date d'inspection	1a. Inspektionsdatum
1b. Issuing date	1b. Date d'émission	1b. Ausstellungsdatum
1c. Place of issuing	1c. Lieu d'émission	1c. Ausstellungsort
2. Name and address of the exporter	2. Nom et adresse de l'exportateur	2. Name und Adresse des Exporteurs
3. Declared name and address of the consignee	3. Nom et adresse déclarés du destinataire	3. Name und Adresse des Empfänger
4. Name of product and quantity declared	4. Nom du produit et quantité	4. Name des Produktes und der deklarierte Menge
5. Botanical names of material	5. Nom botanique des matériaux	5. Botanischer Name des Pflanzen
6. Place of origin	6. Lieu d'origine	6. Herkunftsart
7. Number and description of packages	7. Numéro et description des colis	7. Nummer und Beschreibung der Verpackung
8. Distinguished labels	8. Description des étiquettes des colis	8. Kennzeichnung/ Warenzeichen
9. Declared means of conveyance	9. Moyen de transport déclaré	9. Deklarierter Transportmittel
10. Declared point of entry	10. Point d'entrée déclaré	10. Deklarierter Ankerhafen
11. Date	11. Date	11. Datum
12. Treatment applied	12. Traitement appliqué	12. Behandlung
13. Chemical (active ingredient)	13. Produit chimique (ingrédient actif)	13. Chemische Produkt/aktive Inhaltsstoffe
14. Dose and temperature	14. Dosee temperature	14. Dosis und Temperatur
15. Concentration	15. Concentration	15. Konzentration
16. Additional information	16. Information supplémentaire	16. Zusätzliche Information
17. Additional assurance	17. Déclaration supplémentaire	17. Zusätzliche Erklärung
18. Name and charge of authorized officer (type or print)	18. Nom et position de l'agent autorisé (utiliser lettres manuscrites ou taper à la machine)	18. Name und Stellung des autorisierten Beamten
19. Signature of authorized officer	19. Signature de l'agent autorisé	19. Unterschrift des autorisierten Beamten
20. Inscription code	20. Clé d'inscription	20. Code Nummer
NOTE:	NOTE:	BEMERKUNG:
<p>The Ministry of Agriculture, Livestock and Rural Development, its officials and/or representatives bear no financial responsibility regarding any misuse or unlawful application of the present certificate.</p>	<p>Le Ministère d'Agriculture, Élevage et Développement Rural, ainsi qu'aucun de ses agents ou représentants n'acquies pas aucune responsabilité économique derivé de ce certificat.</p>	<p>Weder das Landwirtschaftsministerium noch seine Behörden oder Vertreter übernehmen die Verantwortung über den Inhalt dieser Bescheinigung.</p>

México se ha adherido formalmente a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO, es por eso que está obligado a presentar el Certificado Fitosanitario Internacional para minimizar los riesgos de plagas en el intercambio comercial internacional de productos agrícolas.

Para ello, personal especializado de la SAGAR inspecciona, muestrea y analiza el producto en el lugar de producción y embarque, con la finalidad de verificar el estado fitosanitario in situ y constatar que cumple con los requisitos que establece el país importador. Independientemente de los beneficios y seguridad que ofrece este control en el país exportador, los países importadores se reservan el derecho de verificar en los puntos de ingreso a su territorio que el producto importado cumpla con los requerimientos de sus leyes y reglamentaciones fitosanitarias.

Otros Documentos Necesarios para el Ingreso de la Mercancía al País de Destino

Generalmente los compradores de nuestros productos en el exterior o las autoridades de los países hacia donde están destinados, exigen certificados y/o documentos, que garanticen el cumplimiento de regulaciones de tipo sanitario, de empaque, etiquetado y de toxicidad, o en su caso, documentación orientada a comprobar el cumplimiento de normas de calidad o de tipo ecológico.

Con estos documentos (fracción arancelaria, pedimento de exportación, factura comercial, certificado de origen, documento de embarque, lista de empaque, certificado fitosanitario internacional, y otros documentos) que se requieren para la exportación se efectúa en el despacho aduanero, que debe realizarse por medio de un agente aduanal, quien se convierte en representante legítimo y solidario, para actuar en nombre del exportador, aunque también es posible contratar a un especialista debidamente autorizado (APROCEDE, A.C., 2005).

Además, en cada operación de exportación que se realice, es necesario pagar en México el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), según las tarifas vigentes.

Procedimientos Técnicos y de Inspección

Tal como se mencionó, México está adherido a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO. Esto lo obliga a disponer de infraestructura y de personal especializado para inspeccionar debidamente los productos de origen vegetal y emitir la certificación correspondiente. En este sentido y con el propósito de facilitar los trabajos de inspección fitosanitaria, en el caso de algunas hortalizas y

frutas, se han establecido planes de trabajo binacionales (entre México y el país importador) para establecer los procedimientos y lineamientos técnicos a los cuales debe sujetarse la inspección del producto que se desea exportar. Esto se traduce, para el exportador mexicano en un requisito formal que ha de cumplir para exportar el producto en cuestión al mercado del país con el que tiene establecido el compromiso. A continuación, se mencionan los procedimientos técnicos a seguir, para la exportación de hortalizas de México a Estados Unidos:

1. Certificado fitosanitario.
2. Inspección en punto de ingreso.
3. Libre de residuos de plaguicidas.

5.2.2. Aspectos no Arancelarios

Aspectos Generales en la Aduana Extranjera

Documentos Aduaneros

Los trámites aduanales, la aplicación de aranceles y el pago correspondiente no son los únicos requisitos que deben cumplir los exportadores de alimentos frescos, cualquiera que sea su naturaleza; adicionalmente a los requerimientos que se han analizado en el apartado anterior, existe un conjunto de disposiciones que se deben observar para completar con éxito los procesos de exportación. A ese conjunto de disposiciones que establece cada país se le denomina barreras no arancelarias al comercio exterior, que son las normas y reglamentos que los exportadores deben cumplir, si desean tener acceso con sus productos a los mercados externos. Es importante destacar que no todos los países exigen el cumplimiento de las mismas normas.

Regulaciones Fitosanitarias

La contaminación de los alimentos en las diferentes etapas de su producción, propician las condiciones para el crecimiento y desarrollo de agentes nocivos para la salud, tanto la humana como la animal; durante la etapa primaria, el manejo agrícola y algunos de los insumos (o todos que se utilizan), contribuyen a que el producto final (pastos, frutos, hortalizas) absorba materias contaminantes del suelo (residuos); lo mismo en la etapa de transformación, en la que la ausencia de controles (o la ineficiencia de ellos) en el proceso de producción o la falta de higiene y buenas prácticas agrícolas, permiten la contaminación de los alimentos; la etapa de comercialización conlleva riesgos para salud, en especial para los productos frescos, principalmente provocados por la higiene deficiente en la manipulación y lugares de exposición de esos productos (APROCEDE, A.C., 2005).

Frente a estos problemas, cada país ha establecido organismos internos que legislan sobre la normatividad que deben cumplir los alimentos, estableciendo requisitos que cubren aspectos de producción, envase y embalaje, distribución, sanitarios, ecológicos, etc.; son precisamente estos requisitos los que se estructuran en las normas conocidas como barreras no arancelarias al comercio exterior.

Normas Oficiales Mexicanas

Para facilitar el primer punto de investigación sugerida anteriormente, a continuación se presenta una lista de normas mexicanas vigentes vinculadas con la promoción de la calidad en los productos agropecuarios.

En la figura 5.12, se enlistan las Normas Oficiales Mexicanas, a qué producto corresponden y cuál es el nombre científico de este producto:

Figura 5.12. Lista de Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y de Normas Mexicanas (NMX)

LISTA DE NORMAS OFICIALES MEXICANAS (NOM) Y DE NORMAS MEXICANAS (NMX)		
Producto	Nombre científico	Normas Mexicanas
Miel natural		NMX-F-096-1997-NORMEX
Tomates ("tomates")	<i>Lycopersicon esculentum</i> MILL	NMX-FF-031-1997-SCFI
Cebollas	<i>Allium cepa</i> L.	NMX-F-021-1986
Ajos	<i>Allium sativum</i> L.	NMX-F-016-1982
Puerros ("porros")	<i>Allium porum</i> L.	NO HAY
Coliflor	<i>Brassica oleracea</i> , var. botrytis L.	NMX-FF-049-1982
Brócoli	<i>Brassica oleracea</i> , var. italica L.	NMX-FF-046-1982
Col de Clausuras	<i>Brassica oleracea</i> , var. gemmifera	NMX-FF-048-1982
Lechugas	<i>Lactuca sativa</i> L.	NMX-FF-061-1982
Zanahorias y nabos	<i>Daucus carota</i> L.	NMX-FF-024-1982
Pepinos y pepinillos	<i>Cucumis sativus</i> L.	NMX-FF-023-1982
Guisantes ("trichanos")	<i>Pisum sativum</i> L.	NMX-FF-017-1982
Aubias	<i>Phaseolus</i> sp.	NMX-FF-030-1995-SCFI
Espárganos	<i>Asparagus officinalis</i> L.	NMX-FF-069-SCFI
Berenjenas	<i>Solanum melongena</i> L.	NMX-FF-045-1982
Ajos	<i>Apium graveolens</i> , var. dulce L.	NO HAY
Setsos ("hongos")		NO HAY
Chile "bell" (pimiento dulce)	<i>Capsicum annuum</i> L.	NO HAY
Espinacas	<i>Spinacia oleracea</i> L.	NMX-F-050-1982
Calabazas (calabacitas)	<i>Cucurbita pepo</i>	NMX-FF-020-1982
Garbanzos secos	<i>Cicer Arietinum</i> L.	NO HAY
Cocos frescos o secos	<i>Cocos nectera</i> L.	NMX-FF-091-1994-SCFI
Nuez ("pecanera")	<i>Carya illinoensis</i> Koch	NMX-FF-184-SCFI y 093-SCFI
Bananas o plátanos	<i>Musa sapientum</i> L.	NMX-FF-029-1995-SCFI
Piños (anónde)	<i>Pinus edulis</i> L.	NMX-FF-028-1995-SCFI
Aguaescales (paltas)	<i>Persea americana</i> Mill	NMX-FF-015-1985
Aguaescales (paltas)	<i>Persea americana</i> Mill	NOM-FF-066-FTO-1995
Guayabas	<i>Psidium guajava</i> L.	NMX-FF-040-1993-SCFI
Mangos	<i>Mangifera indica</i> L.	NMX-FF-050-1985-SCFI
Naranja	<i>Citrus sinensis</i> Osbeck	NMX-FF-027-1997-SCFI
Mandarinas	<i>Citrus reticulata</i>	NO HAY
Limon persa	<i>Citrus latifolia</i>	NMX-FF-077-1998-SCFI
Limon agrio	<i>Citrus aurantifolia</i> Swingle	NMX-FF-007-1985-SCFI
Toranzas o pomelos	<i>Citrus paradisi</i>	NMX-FF-039-1995-SCFI
Uvas frescas	<i>Vitis vitifera</i> L.	NMX-FF-026-1994-SCFI
Uvas secas ("pasitas")	<i>Vitis vitifera</i> L.	NO HAY
Sandías	<i>Citrullus vulgaris</i> S.	NMX-FF-075-1990
Melones	<i>Cucumis melo</i> L.	NMX-FF-076-1996-SCFI
Papayas	<i>Carica papaya</i> L.	NMX-FF-041-1982
Melocotones (duraznos)	<i>Prunus persica</i> L.	NMX-FF-060-1993-SCFI
Cerezas y endrinas	<i>Prunus</i> sp.	NO HAY
Fresas	<i>Fragaria vesca</i>	NMX-FF-062-1987
Frambuesas, zarzamoras y moras	<i>Rubus</i> sp./ <i>Viburnum nigrum</i>	NO HAY
Tunas	<i>Opuntia</i> spp.	NMX-FF-030-1995-SCFI

Normas Codex

Así como cada país elabora sus normas, a nivel Internacional, desde 1962 se han logrado establecer normas y acuerdos orientados a la protección de la salud de los consumidores finales, mediante la Comisión del Codex Alimentarius, que se integra con representantes de los países miembros de la Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO), y de la organización Mundial de la Salud (OMS). Este organismo se encarga de formular y homologar disposiciones en materia de fitosanitaria de los alimentos es, que ha elaborado un amplia colección de normas alimentarias e información conexas, con validez a nivel internacional, que deben cumplir los alimentos frescos y procesados para su comercialización en los mercados internacionales; las normas del Codex se utilizan como fuentes básicas de información para la industria alimentaria mundial.

Las normas alimentarias mundiales del Codex Alimentarius de carácter general cubren los siguientes tópicos:

Etiquetado y declaración de propiedades

Residuos de plaguicidas y contaminantes.

Aditivos alimentarios.

Además de las normas de aplicación general, existen normas de carácter particular para las frutas y hortalizas frescas. Dichas normas contienen las especificaciones que deben contener los productos frescos, en cuanto a: (1) Definición del Producto, (2) Disposiciones de Calidad, (3) Clasificaciones de Calidad, (4) clasificación por Calibres, (5) Disposiciones sobre la presentación, (6) Marcado o Etiquetado, (7) Contaminantes.

Sin embargo a pesar de que las normas del Codex son de carácter internacional, no se debe olvidar que cada país tiene sus propias normas que en ocasiones son más o menos exigentes que las establecidas por las autoridades mexicanas y en su caso de la Comisión del Codex.

Figura 5.13. Normas del Codex Alimentarius

NORMAS DEL CODEX ALIMENTARIUS	
FRUTAS Y HORTALIZAS TROPICALES FRESCAS	
NORMA	NORMA DESCRIPCION
Codex stan 182-1993	Norma mundial del codex para la piña variedades comerciales para piña obtenidas de <i>Ananas comosus</i> Merr, de la familia de las Bromeliaceas.
Codex stan 183-1993	Norma mundial del codex para la papaya variedades comerciales del mango obtenidas en <i>Carica papaya</i> de la familia de las Caricaceas.
Codex stan 184-1993	Norma mundial del codex para el mango variedades comerciales del mango obtenidas en <i>Mangifera indica</i> L.
Codex stan 185-1993	Norma mundial del codex para el nopal variedades comerciales de los nopales obtenidos de <i>Opuntia Ficus Indica</i> , o <i>Hyptacanthus Robusta</i> , o <i>Inermis</i> u <i>Ondulata</i> , de la familia de las Cactáceas.
Codex stan 186-1993	Norma mundial del codex para la tuna variedades comerciales de tuna obtenidas de <i>Opuntia Ficus Indica</i> , o <i>Stroptachanthus</i> , y o <i>Lindheimeri</i> , de la familia de las Cactáceas.
Codex stan 187-1993	Norma mundial para la carambola variedades de productos comerciales de carambolas obtenidas de <i>Averrhoa Carambola</i> L. de la familia de las Oxalidiaceas.
Codex stan 188-1993	Norma mundial del codex para el maíz enano, esta norma se aplica a las mazorcas, sin estigmas ni antenas de las variedades comerciales de maíz enano obtenidas de <i>Zea Mays</i> L., de la familia de las Gramíneas.

A continuación se mencionan en forma general las disposiciones de las normas, para los productos frescos.

- **Definición del Producto:** En este apartado se describen las diferentes variedades comerciales del producto con la finalidad de que el importador y el consumidor final, identifique el nombre científico del producto.
- **Disposiciones de Calidad:** Existen requisitos mínimos establecidos por el Codex para cada una de las frutas y hortalizas frescas, los cuales son de carácter general y específico para cada una de las variedades de los productos hortofrutícolas.

Estas características van encaminadas a la satisfacción de los consumidores en base a:

Que el producto este entero.

Que sea fresco.

Ser un producto sano.

No tener defectos, que dañen la apariencia de producto (por ejemplo manchas, golpes, etc.).

No contener olores, que sean ajenos al olor del producto.

Los productos deberán presentar ciertos grados madurez dependiendo de la naturaleza del producto.

- **Clasificación de Calidad:** se mencionan las diferentes clasificaciones de calidad en base a tres categorías: Extra, Categoría I y Categoría II, estas categorías se basan en las características generales que debe presentar el producto fresco, en tanto se sobre entiende como producto de alta calidad la clasificación Extra, de media calidad Categoría I, y como Categoría II, aquellos productos que no cumplen con las especificaciones en las anteriores categorías.
- **Clasificación por Calibres:** en este apartado se mencionan los diferentes niveles de peso que deben contener las frutas u hortalizas frescas, por lo general los niveles de peso están representados por una letra (calibre), que identifica el rango de un peso específico y en base a este es como se clásica la fruta o la verdura.
- **Disposiciones sobre la presentación:** los envases, que contengan el producto deberán ser homogéneos es decir, deben guardar similitud, en el

procesamiento de empaque y presentación de la fruta.

Envasado: el envase deberá envasarse de tal manera que el producto quede debidamente protegido, los materiales en el interior de los envases, deberán ser nuevos, estar limpios y ser de calidad de tal que evite daños externos o internos al producto, se permiten el uso de materiales, como: sellos o papel que lleve impresa publicidad, o especificaciones comerciales, siempre y cuando estos no estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxicos.

- Marcado o Etiquetado: Son de requisitos: Naturaleza del Producto, si el producto no es visible, cada envase deberá llevar una etiqueta con el nombre de la fruta u hortaliza, pudiéndose etiquetarse también con el nombre de la variedad.

Cada envase debe llevar las siguientes indicaciones en letras agrupadas en el mismo lado, marcadas de forma legible en indeleble y visibles desde el exterior, o en los documentos que acompañan al lote.

Origen del producto (País de origen, región donde se cultivó, o el nombre nacional, regional o local del lugar).

Identificación comercial: Categoría, Calibre (letra de referencia).

Número de unidades y,

Peso Neto.

Por último, los contaminantes. Al respecto, el Codex ha listado una serie de plaguicidas, mismos que deberán ajustarse a los límites máximos permitidos, para el producto en cuestión.

5.3. Conclusiones

Como muestra este capítulo, existen demasiados lineamientos a seguir tanto de parte de México, como de Estados Unidos, para exportar un producto orgánico a este país; primero es necesario ver si el Nopal entra dentro de la Fracción Arancelaria que marca USA, de los productos que no tienen que pagar el arancel correspondiente, siempre y cuando provengan de un país con el que tenga el convenio, como Canadá o México; por este sentido, no se tendría que pagar este tipo de cuota, pero también se deben tomar en cuenta las cuotas de importación, de tasa arancelaria, cuotas absolutas.

Se tienen que llenar varios formatos si se va a entregar el producto a un Distribuidor en Estados Unidos, para que lo entregue, también por el tipo de producto

que es, se detiene en la frontera, hasta que pase todas las especificaciones que marca la FDA, y esto es muy importante, en el caso del Nopal, ya que como es consumible, se tiene que cumplir con todas las reglas de sanidad y de calidad que marca Estados Unidos, por lo que desde el momento de cosecharlo, se debe de tomar en cuenta el fertilizante que se va a usar, el tamaño del nopal que se tiene que sacar, como es que va a ser regado, el material en el que se va a empacar, etc.

También es importante cumplir con los requisitos de etiquetado que marcan, ya que deben de ir de cierta forma, así como los recursos mercadológicos que se van a usar, porque tienen que ser como ellos lo marcan, en este sentido, hay que tener mucho cuidado en cómo se van a realizar todas las actividades de exportación.

6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Para entender un poco más sobre el Tratado de Libre Comercio celebrado entre México y Estados Unidos, se menciona primero un poco de historia de los inicios del comercio entre México y Estados Unidos que fue en la época de 1821 a 1846, cuando México empezó su Independencia; y que es cuando empezaron a tener relaciones de negocios estos dos países. Y después se verá ya lo relacionado al Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, pero enfocado al Sector Agropecuario, que es en donde se incluye todo lo relacionado a la comercialización del Nopal entre los dos países.

6.1. Antecedentes Históricos del Comercio entre México y Estados Unidos. (1821-1846)

Existen algunas características importantes de mencionar, para saber cómo era la situación de los dos países al iniciar sus relaciones comerciales:

Había una gran diferencia entre los intereses de México y Estados Unidos, y en ocasiones falta de conocimiento.

Sus negociaciones iniciaron cuando México todavía era la Nueva España, y Estados Unidos era ya un país independiente.

Había una gran diferencia en cultura, religión, estilo de vida y formas de organización política y social, debido a que cada país perteneció a dos diferentes potencias europeas, que además, eran antagónicas.

El inicio de los contactos que tuvieron, fue por intentos de los grupos insurgentes para obtener apoyo y armas para la revolución de Independencia que se tenía contra España.

Como se mencionó en las características anteriores, existe una gran brecha tanto política, como económica y militar, entre México y Estados Unidos. Pero, según Riguzzi, existen algunos factores que compensan esta gran asimetría, los cuales son:

1. El factor contigüidad:

La localización geográfica y frontera que comparten, han provocado que haya una gran interdependencia entre estos dos países, y se ha dado un criterio político de la vecindad como peculiar en la interacción que hay entre ellos.

2. El papel de México en América Latina:

México tiene un gran prestigio entre la comunidad Latina así como una gran influencia.

3. La disparidad de la atención:

Dado el escenario muy amplio, por lo menos después de la guerra entre ambos países, las relaciones políticas de Estados Unidos para con México cambiaron, además el desarrollo económico alcanzado por Estados Unidos minimizó el impacto de las decisiones mexicanas en materia de comercio, lo que pudo haber favorecido la disparidad de la atención en la relación bilateral.

4. Los actores económicos transnacionales:

Las inversiones de capitales y empresas estadounidenses en México, por lo menos desde mediados de siglo XIX, han representado una conexión importante entre las dos economías, fuertemente relacionada con el comercio bilateral. Aunque su influencia sobre las relaciones no ha sido unívoca ni uniforme, entre las empresas siempre hubo sectores interesados en apoyar las posturas mexicanas y en ofrecer un contrapeso a las medidas hostiles tomadas o a debate en los Estados Unidos.

5. La naturaleza institucional del Estado en los Estados Unidos:

Sus procesos de elaboración e instrumentación de políticas económicas exteriores se han caracterizado por la falta de cohesión y la existencia de fisuras y desfases. Existe al respecto un abundante consenso alrededor de que la descentralización y polarización entre el elemento representativo, es decir el Congreso, responde a los intereses de grupos organizados, asimismo junto con el ejecutivo repercutieron de manera considerable en la conducción de los negocios estadounidenses.

6.1.1. El Período de 1810 a 1821: Los Primeros Acercamientos

Características políticas

Dos fenómenos configuraron el espacio novohispano, para que se gestara la revolución de independencia en 1810 y estos fueron por un lado las reformas borbónicas que se estaban realizando desde el último de rey de los Asturias y retomada por el primer rey Borbón Felipe V y sus sucesores. Por el otro estaba la invasión a España por parte de Napoleón, la abdicación de Fernando VII y la coronación de José Bonaparte como rey de los españoles y de los territorios ultramarinos (Ontiveros, 2005).

Con la toma de la Alhóndiga de Granaditas en Guanajuato por parte de las tropas de Hidalgo, se inicia un largo proceso revolucionario y de destrucción, con el cual las élites acomodadas al ver destruidas sus fortunas y alterado el comercio se

dividen aún más entre las que buscan a través de la revolución recuperar su fortuna y las que buscan el apoyo de España para defender sus intereses materiales y políticos en contra del movimiento emancipador.

En esta lucha los insurgentes buscaron echar mano de todos los recursos a su alcance y así, el 13 de diciembre de 1810 los jefes insurgentes Miguel Hidalgo, Ignacio Allende, José María Chico y el Lic. Ignacio Rayón, dieron poder a D. Pascasio Ortiz de Letona, para celebrar tratados de alianza y comercio con Estados Unidos, aunque el enviado jamás pudo alcanzar su cometido –por ser aprehendido en Molango por sospechoso– y en 1811 fueron capturados y fusilados los cabecillas Miguel Hidalgo, Ignacio Allende, Ignacio Aldama y Mariano Jiménez, con este poder se inauguraron las aspiraciones mexicanas por la búsqueda de un acercamiento con la vecina república del norte.

El segundo intento de acercamiento entre México y Estados Unidos se dio a la muerte de Hidalgo, cuando José María Morelos y Pavón seguía ganado batallas a los realistas en Michoacán, Zacatecas, Jalisco, Guanajuato y Zacatecas, mientras que Ignacio Rayón asumía la dirección del movimiento insurgente, mediante la creación de un órgano del que dependiesen todos los jefes independentistas, a fin de inyectar un vigoroso impulso a la empresa común y combinar los movimientos de las tropas.

Para este fin el 21 de agosto de 1811 mandó a publicar un bando para el establecimiento de la Suprema Junta Nacional Americana, pidiendo que se eligiera un tribunal, que se reconociera como poder supremo, ya que no había alguien que tuviera ese poder. Dicha Junta estuvo integrada por tres individuos, de los cuales la elección iba a ser responsabilidad de D. Ignacio Rayón, ministro de la nación, D. José Sixto Verduzco, y el D. José María Liceaga.

En lo correspondiente a la política exterior de la Junta, el 25 de julio de 1812 Rayón daba una serie de instrucciones para los plenipotenciarios, diciéndoles deberían exigir ser reconocidos como embajadores de la nación, y solicitar por medio de un acta solemne, se declarara como legítima y soberana la representación de la Suprema Junta.

Bajo los términos antes descritos el 5 de abril de 1813 se dio el segundo intento de contacto, comisionando al D. Francisco Antonio Paredo, hablar con el Supremo Congreso de Estados Unidos, para iniciar relaciones e alianza y comercio entre las dos naciones. Esta misión al igual que la anterior no pudo alcanzar su cometido.

A la caída de Morelos, a manos del teniente Matías Carranco, el movimiento insurgente casi fue eliminado, quedando pequeños reductos escondidos en las montañas del sur de Guerrero, como el general Vicente Guerrero o Manuel Félix Fernández, mejor conocido como Guadalupe Victoria.

Finalmente en este período de tiempo los intentos de un acercamiento con Estados Unidos cesaron, debido a que en 1821 con la unión entre Vicente Guerrero, Pedro Asencio y Agustín de Iturbide, se proclamó el Plan de Iguala donde La Nueva España sería independiente de la antigua y de cualquier otra potencia; y el 24 de agosto de 1821 se firmaron acuerdos de Córdoba con el Virrey Juan de O'Donojú, último virrey de la Nueva España en los cuales se acuerda que el país sería soberano e independiente, y se llamaría entonces, Imperio Mexicano.

Características económicas y comerciales

Las reformas borbónicas afectaron concretamente a la Nueva España al trastocar el pacto de las élites virreinales afectando sus intereses materiales y políticos, pues las reformas aunque en teoría buscaban contar con una máquina administrativa sólida y permanente, en la práctica esto se convirtió en un medio para extraer cada vez más excedentes del virreinato, debido al absolutismo burocrático que buscaba maximizar los ingresos públicos para sacar a España de la postración económica en que se hallaba y para financiar las empresas bélicas del imperio, con el objetivo de defender sus mercados de otras potencias europeas.

La agricultura. Los tipos de agricultura durante este período se dividieron en los destinados para el autoconsumo y los destinados para el mercado. En el primero estuvieron aglutinados los pueblos de indios que conservaban sus tierras comunales, usaban el trabajo colectivo y rara vez participan de intercambios en la economía de mercado. El segundo estuvo dirigido por los terratenientes españoles, los peninsulares así como los criollos, quienes aprovecharon el trabajo de los peones, los indios endeudados o los pocos esclavos que existían, dotándoles sólo de los instrumentos necesarios para desarrollar la actividad (Ontiveros, 2005).

La producción de estos dos tipos de agricultura era afectada por la modificación de las condiciones ambientales, que en los años de sequía o inundación provocaba la escasez de productos y la hambruna de quien dependía de ésta. Además de la afectación arriba señalada para la agricultura de mercado, ésta contaba también con una restricción en la cantidad producida, debido a que no tenía forma de

colocar en el mercado los excedentes del producto, por el mal estado de los caminos, los altos impuesto alcabalatorios y el bajo margen de ganancia, lo que hacía que solicitaran préstamos a los agiotistas para producir y el riesgo de llevar el producto a otra plaza y no venderlo no se asumiera.

Por consiguiente, estas restricciones aunadas a las prácticas mercantiles de los consulados y comerciantes, que eran los encargados de distribuir la producción de la que mantenían el monopolio, hicieron que los precios variaran enormemente.

La inestabilidad en los precios hacía que las categorías sociales más bajas no pudieran comprar el maíz necesario, con lo que sobrevenían las hambrunas y la disminución del nivel de vida de esta población. Esta volatilidad de precios y la escasez también afectaron a la minería, pues ésta dependía en gran medida de los productos agrícolas para los empleados, como para las bestias usadas.

Relaciones comerciales. Al conseguir la independencia de México, se formó una Junta Provisional Gubernativa para la construcción del nuevo estado. Una de las primeras acciones de aquella fue la creación de una Comisión de Relaciones Exteriores, la cual estuvo integrada por Juan Francisco Azcarate; el conde de la Casa de Heras, José Sánchez de Enciso y como titular José Manuel de Herrera.

La política exterior de la Regencia y primer Imperio Mexicano, dividió las relaciones internacionales en cuatro tipos: el de naturaleza, es decir con las naciones indígenas “bárbaras”; Estados Unidos y Guatemala, antes de unirse al Imperio; Inglaterra y Rusia, colindantes en ese entonces con California; el de dependencia con Puerto Rico, Cuba, Filipinas e Islas Marianas; el de necesidad con Roma y el derivado de la política con España, Gran Bretaña y Francia (Ontiveros, 2005).

Aunque el proyecto del Imperio Mexicano estaba orientado fundamentalmente a crear sólidas relaciones con las principales potencias europeas, éste captó desde un inicio la importancia de las relaciones que debía entablar con Estados Unidos no sólo por la ambigüedad de los límites territoriales entre esa república y el Imperio, sino por la escasa población mexicana en la zona norte, lo que hacía más fácil las ambiciones estadounidenses para extenderse al sur-occidente.

En febrero de 1822, al conocerse la noticia de que las Cortes españolas no reconocían los Tratados de Córdoba, los políticos mexicanos buscaron estrechar los vínculos con otras naciones a fin de obtener el reconocimiento de la independencia de México. El 23 de abril de ese mismo año Estados Unidos a través

del secretario de estado John Quincy Adams anunció a José Manuel Herrera, el deseo de formalizar sus relaciones con el Imperio, para lo cual Joel R. Poinsett, después de ganar un escaño en el Congreso de los Estados Unidos, se dirige a conocer México el 18 de octubre de 1822. Como respuesta, el 25 de septiembre de 1822, José Manuel Zozaya es nombrado enviado extraordinario y ministro plenipotenciario del Imperio Mexicano, con el objetivo de solicitar se reconociera la Independencia de México por parte de las Potencias Extranjeras. El 30 de ese mismo mes se embarca en Veracruz y el 22 de diciembre presenta sus cartas credenciales al presidente de los Estados Unidos, James Monroe, que le otorgó el tratamiento concedido a los ministros de extranjeros, con lo cual se reconocería la Independencia, aunque dicho reconocimiento no se daría en esa ocasión.

6.1.2. El Período de 1821 a 1846: El inicio de la Vida Independiente de México **Características ideológicas**

El origen del liberalismo mexicano, se encuentra en buena parte en las ideas que circularon durante el período anterior a la independencia. Algunas de éstas fueron importadas de España y otras se originaron dentro de la sociedad novohispana. El liberalismo nace con la nación mexicana y ésta surge con él. En esa evolución histórica el liberalismo mexicano se transformó, separando los principios espirituales y políticos, de los principios económicos y sociales. En la parte económica con relación al librecambismo, Juan Bautista Say opina que se tendrían que suprimir gradualmente las prohibiciones, así como que los gobiernos ayuden a la producción. Por eso Vicente Guerrero desde la presidencia decretaba el 22 de mayo de 1829 una serie de prohibiciones para ampliar la industria agrícola y manufacturera y opina que el liberalismo y la ampliación dada al comercio exterior, fueron las causas de la crisis mexicana (Ontiveros, 2005).

De acuerdo con Reyes Heróles, el liberalismo mexicano tuvo dos influencias doctrinarias. Por un lado una estrictamente liberal y por otro, socialista. A su vez esta influencia liberal se dividió en dos partes. Una clásica, donde los orígenes de la sociedad civil tienen que ver con la propiedad privada, que es anterior al pacto social y por ende este último debe detenerse ante este derecho. La segunda, donde se retoma a Jean Jaques Rousseau quien vio los derechos naturales surgiendo del contrato social y por consiguiente, sujetos a la sociedad y susceptibles de regulación social.

Dos de los mayores representantes del liberalismo económico son: Tadeo

Ortiz, que decía con respecto de la libertad de comercio que se tendrían que disminuir los gravámenes, esto con el fin de brindar beneficios tanto a los comerciantes, como a la mayoría de la nación; esto sin perjudicar a la industria interna. Mencionaba también que la verdadera base del comercio libre activo consiste en admitir sin límites la concurrencia, y proporcionar, con la rebaja de los derechos, mayores consumos.

Por otro lado José María Luis Mora criticaba el monopolio que se había impuesto al comercio del virreinato por parte de la corona española, al permitir sólo el comercio con la metrópoli, de donde se distribuía a los lugares de consumo, con el consiguiente beneficio de los intermediarios y el encarecimiento de los productos al limitar el comercio al puerto y concentrarlo.

Así con esta ideología del liberalismo de trasfondo es como se dio la pugna entre imperialistas y republicanos durante el imperio de Iturbide, posteriormente entre republicanos federales y republicanos centralistas, al declararse México república federal en 1824 y república centralista en 1836 y finalmente entre liberales y conservadores, marcando estos sucesos el desarrollo de la accidentada vida política, económica y social de los primeros años de la nueva nación.

Características políticas

Durante este período, lo más importante a destacar son los tres diferentes sistemas de gobierno adoptados por México, lo cual generó una gran inestabilidad en la vida nacional, aunado a esto estaba la debilidad de las instituciones del estado para regir la vida política, económica y social del país y el enfrentamiento de dos proyectos, que estaban buscando imponerse a través de la obtención y exclusión de la otra élite del poder. Para dar muestra de esta gran inestabilidad durante este período existió un emperador que duró un año (de 1822 a 1823), posteriormente, una vez declarada la república en 1824, el Poder Ejecutivo estuvo a cargo de 40 diferentes gobernantes, iniciándose con el nombramiento de un triunvirato formado por Nicolás Bravo, Pedro Celestino Negrete y Manuel Félix Fernández, para posteriormente cederle el poder a éste último, quien fue el único presidente durante este período de estudio que terminó su mandato de 4 años.

Con la culminación del imperio una gran sector de las élites políticas propugnó por seguir el modelo de los Estados Unidos y por el decreto del 21 de mayo de 1823 se convocó al Congreso Constituyente que al inicio de sus funciones, hizo un intento por organizar la hacienda pública, la administración de justicia y la del

ejército, al mismo tiempo que proponía el proyecto de la república federativa. Así, el 4 de octubre de 1824 se proclamó y juró solemnemente el pacto federal bajo el nombre de Constitución de los Estados Unidos Mexicanos. Eligiéndose el día 10 de ese mismo mes la elección del presidente Manuel Félix Fernández y como vicepresidente Nicolás Bravo.

En 1836 ese cambio en la forma de gobierno a una república central fue el pretexto que dieron los texanos para declarar su independencia con la ayuda de los ciudadanos estadounidenses, y derrotar al ejército mexicano que había sido mandado a sofocar la rebelión, a esto se sumaba el reconocimiento de su independencia de facto por parte del presidente estadounidense Andrew Jackson. Con esto hubo un gran descontento en México y empezaron a realizarse diversos levantamientos. Después de estos acontecimientos los escoceses encontraron las razones suficientes para cambiar la forma de gobierno a una república centralista y sin gran oposición el 6 de diciembre de 1836, a petición del presidente Antonio López de Santa Anna el Congreso dictó las siete leyes, creando un supremo poder conservador que sería el árbitro de los otros tres poderes, obligando a todos los mexicanos a profesar la religión católica y dándoles nuevamente privilegios a la iglesia y al ejército (Ontiveros, 2005).

Después de la guerra con Texas y la pérdida de ésta, México se negó a reconocer la independencia de los texanos y las relaciones con los Estados Unidos tomaron otro rumbo, con todo y que en 1831 se había firmado un Tratado de Amistad, Comercio y Navegación. Por otro lado, la inestabilidad política nuevamente se volvió a presentar ahora ante el inminente conflicto con Francia a causa de los saqueos y las destrucciones a propiedades francesas producto de los conflictos del país, además de los préstamos forzosos a los que eran sometidos los súbditos franceses por parte de los pronunciados. Así mientras el embajador francés en México Daffauis enviaba un ultimátum al Congreso para la resolución de sus demandas, la marina francesa bloqueaba los puertos mexicanos y el contralmirante Charles Baudin, autorizado por el rey para tratar las reclamaciones— junto con la armada francesa atracaron en la isla de Sacrificios en Veracruz para esperar la respuesta por parte del gobierno mexicano. El 27 de octubre de 1836 el Congreso envió la negativa a sus peticiones, con lo que comenzó la campaña sin declaración formal de guerra en contra del puerto y la ciudad de Veracruz. Ya para el 28 de noviembre de ese mismo año las fuerzas mexicanas habían capitulado y los

franceses enarbolaron su pabellón en el Castillo de San Juan de Ulúa. Para el restablecimiento de la paz tuvo que intervenir como mediador el gobierno inglés y el 9 de marzo de 1839 se negociaba el tratado de Jalapa.

Después de la guerra con Francia, la situación de Texas volvió a ser punto de desencuentro entre México y Estados Unidos, ya que temían que se fuera a presentar algo similar en comunidades como California y Nuevo México. Para Estados Unidos, particularmente para los estados esclavistas sureños, Texas llegó a ser un competidor en el mercado del algodón; además de su estrecha relación con Gran Bretaña fue percibida como un peligro, pues ésta defendía la abolición de la esclavitud. Ante los infructuosos esfuerzos del gobierno de México para recuperar Texas y evitar su anexión a los Estados Unidos, declaró que esta acción sería considerada por el gobierno como una declaración de guerra. Finalmente en marzo de 1845 el Congreso de los Estados Unidos aprobó la resolución conjunta para la anexión de Texas y en junio de ese mismo año, los texanos aprobaron su anexión y con esto el gobierno de México rompió relaciones diplomáticas con Estados Unidos.

El 3 de enero de 1846 llegó a México como ministro plenipotenciario John Slidell con instrucciones de negociar la frontera del territorio texano hasta el margen del río Bravo, la demanda del pago de indemnizaciones a ciudadanos estadounidenses por parte del gobierno mexicano y la oferta de compra de los territorios de California y Nuevo México. El gobierno de México se negó a reconocer al ministro estadounidense, porque esto equivalía a reasumir relaciones diplomáticas y legitimar la anexión de Texas. Ante la negativa mexicana a la misión de Slidell el presidente de los Estados Unidos James Knox Polk ordenó al general Zachary Taylor ocupar el territorio situado entre el río Nueces y Bravo. Por otra parte el gobierno de México ordenó al general Ampudia y posteriormente al general Salas que defendieran el territorio y al finalizar marzo, se dieron dos batallas, la de Palo Alto y la de Resaca de Guerrero.

Al tener conocimiento de las acciones bélicas el presidente Polk, en un mensaje enviado al Congreso de los Estados Unidos el 11 de mayo de 1846, afirmaba que el ejército mexicano había invadido Estados Unidos y que sangre estadounidense había sido derramada en su territorio, con lo cual el 13 de mayo de ese mismo año el Congreso declaró la guerra a México, lo que vino a desestabilizar una vez más al país de 1846 hasta 1848, fecha en que se retiraron las tropas invasoras de los Estados Unidos.

Características económicas y comerciales

En 1821, la situación económica de México después de más de una década de revolución distaba de ser benéfica. La economía se había modificado radicalmente con respecto al período anterior debido a las consecuencias de la independencia. Las principales áreas donde se dieron estos cambios fueron (Ontiveros, 2005):

Afectación profunda de las principales actividades económicas y atomización del mercado interno: agricultura, industria y minería y mercados regionales poco vinculados entre sí.

Ruptura de la forma en que el país se vinculaba al mercado mundial: fin del exclusivismo peninsular en materia de comercio exterior y trastorno del comercio interior.

Crisis fiscal del naciente Estado: Bancarrota del erario público debida al fallido proyecto del imperio mexicano y a la aceptación de la deuda externa contratada por el imperio español.

Destrucción y deterioro de la infraestructura: Mal estado de conservación de caminos y puertos mexicanos.

Además a la caída del imperio y proclamación de la república, surgieron dos propuestas en relación al desarrollo económico. La primera creada por los republicanos centralistas proponía el modelo de desarrollo industrial, basado primordialmente en la industria textil, aunque también abogaba por estimular a la minería y a la agricultura con el fin de crear un mercado nacional. La segunda desarrollada por los republicanos federales, pugnaba por la división internacional del trabajo y asignaba a México el papel de exportador de materias primas e importador de bienes manufacturados, debido a su riqueza en agricultura y minería.

Afectación profunda de las principales actividades económicas y atomización del mercado interno. La agricultura. Tadeo Ortiz considera a la agricultura como el fundamento de las sociedades, ya que se considera vital para la población, de ahí se origina la materia para la industria y es muy susceptible para comerciar. El problema para la naciente nación fue que al término de la revolución de independencia el fundamento del poder real de las sociedades se había perdido, porque las zonas que proveían la demanda interna de alimentos del virreinato como el

área del Bajío, la zona azucarera de Morelos, la región cerealera y pulquera de Puebla y Tlaxcala, Guadalajara y Michoacán quedaron destruidas, debido a que tanto insurgentes como realistas arrasaron y quemaron cosechas, saquearon graneros, ganado y aperos, destruyeron canales de irrigación, etc. Aunado a lo anterior existió una carestía de alimentos debido a la destrucción de las tierra de cultivo e infraestructura, a la desarticulación y pérdida de los mercados como, por ejemplo, el mercado minero, que era un mercado amplio y seguro para el agricultor, pero que con la ruina y el mal estado de las minas este mercado se acabó, además del estado lamentoso de los caminos lo que contribuyó al aumento del bandolerismo y dificultad en la transportación de mercancías.

A pesar de este panorama desolador, el sector agrícola producía lo necesario para cubrir la dieta (se considera como necesario el maíz, frijol y chile) de la gran mayoría de la población, además en cuanto a los productos en todas las regiones se cosechaba el maíz y el chile; en la mesa central se cosechaban cereales y granos como el trigo, la cebada, el centeno, la alubia y la alubia roja; legumbres como la cebolla, la calabaza y varias clases de ensalada; tubérculos como la patata, el camote y el ñame; frutas como la cereza, la ciruela, el melocotón, el albaricoque, el higo, la uva, el melón, las piñas, las granadas, los zapotes, los mameyes, las guayabas, las chirimoyas, los aguacates y la caña de azúcar; además del algodón; en las llanuras del Bajío, Celaya, León, Silao e Irapuato se cultivaba el trigo; en las tierras calientes el arroz, el banano y la yuca; en las regiones bajas y la costa del Pacífico el algodón; en Misantla, Colipa, Yecautla y Nautla pertenecientes a la intendencia de Veracruz y en Zentella perteneciente a la intendencia de Oaxaca la vainilla; en el distrito de Jalapa la zarzaparrilla y el jalapeño; en los alrededores de Córdoba y Orizaba el tabaco; en la intendencia de Oaxaca el nopal para la cochinilla o grana; en todos los niveles hasta los llanos de Toluca el agave y finalmente de Campeche y Yucatán se obtenía la cera.

Producción, mercados y comercio exterior. El valor de la producción, a pesar de que no existen estadísticas confiables por lo turbulento del período, Rosenzweig, apoyado en datos de José María Quirós, presentó los valores de la producción anual para 1817, la cual se muestra en la tabla 6.1.

Tabla 6.1

Valor de la producción agrícola mexicana en pesos (1817)

CONCEPTO	VALOR DE LA PRODUCCIÓN ANUAL (MILES DE PESOS)	PORCENTAJE POR CONCEPTO DE LA PRODUCCIÓN ANUAL
TOTAL	89,285	100%
VEGETALES	51,135	57%
Maíz	19,000	21%
Trigo	5,000	6%
Otras semillas y verduras	12,000	13%
Frutas	4,500	5%
Pulque	3,785	4%
Leña y carbón	6,500	7%
Otros	350	0%
ANIMALES	38,150	43%
Carne de res	2,400	3%
Carne de ovino, caprino y porcino	22,000	25%
Leche y queso	4,500	5%
Pollo, gallinas y huevo	9,000	10%
Caza y pesca	250	0%

Fuente: Ontiveros (2005, p. 26).

Como se observa en la tabla 6.1, los vegetales representaban el 57% del total, y de ese total el maíz representaba el 21%, además era el alimento básico, junto con el chile y el frijol en la dieta de la población. Con un porcentaje más bajo que los vegetales, se tenía una producción de Animales del 43%, es decir, era mayor el consumo de vegetales que de animales en general. Pero observando los porcentajes por cada apartado en particular, se producía más carne de ovino, caprino y porcino, con un 25%, que todos los demás alimentos, incluso que el maíz, antes mencionado.

Con respecto a las exportaciones, éstas fueron el segundo sector en importancia detrás de los metales, llegando a representar hasta el 43% de las exportaciones totales en 1823. Los principales productos agrícolas que se exportaban eran la grana cochinilla, la vainilla, tintes y maderas de diversos tipos, que no sufrieron una devastación en la misma magnitud que la producción para el consumo interno, debido a que en los estados en que se cultivaban Veracruz, Oaxaca, Tabasco, Chiapas y Campeche no fueron afectados en demasía por la revolución de

independencia. Aunque de todas maneras al destruir la infraestructura del país y con el aumento del bandolerismo en los caminos fue más difícil para los productores enviar sus mercancías al exterior, con lo cual existió un declive de este sector.

Tabla 6.2

Exportaciones mexicanas productos agrícolas en miles de pesos (1821- 1856)

AÑO	TOTAL DE EXPORTACIONES	PRODUCTOS AGRÍCOLAS (1)	PRODUCTOS AGRÍCOLAS COMO PORCENTAJE TOTAL
1821 (3)	9,870	1,431 (2)	14%
1823 (3)	2,346	1,004 (2)	43%
1824 (4)	4,491	1,649 (2)	37%
1825	5,082	1,316 (2)	26%
1826	7,648	1,706 (2)	22%
1827	12,172	2,428 (2)	20%
182(821)144,%48	92,069		
1856	8,943	710 (2)	8%

(1): Incluye productos agrícolas y pecuarios.

(2): Los productos agrícolas incluyen tinturas vegetales, medicinas vegetales, y fibras vegetales sin manufacturar.

(3): Sólo para el puerto de Veracruz. (4):

Puerto de Veracruz y Alvarado.

Fuente: Ontiveros (2005, p. 27).

Los principales mercados a los que enviaron estos productos fueron Inglaterra, Francia y en menor medida Estados Unidos, que en este período funcionaba como un re exportador de las mercancías mexicanas hacia el viejo continente y como un re importador de los productos europeos para los puertos mexicanos, esto debido a su flota mercante. Las importaciones en materia agrícola estuvieron prohibidas por el capítulo III del arancel provisional de 1821 para una serie de productos como fueron: tabaco en rama, algodón en rama, cera labrada, pasta en fideo, algodón hilado número 60, cinta de algodón blanco y de colores, etc.

Tabla 6.3

Importaciones mexicanas productos agrícolas en miles de pesos (1821- 1856)

AÑO	TOTAL DE IMPORTACIONES	PRODUCTOS AGRÍCOLAS (1)	PRODUCTOS AGRÍCOLAS COMO PORCENTAJE TOTAL
1821	7,238	714	10%
1823	3,913	757	19%
1924	11,875	875	7%
1825	19,094	862	5%
1826	15,452	873	6%
1827	14,889	927	6%
1828	9,948	628	6%
1856	17,721	954	5%

(1): Incluye productos pecuarios y alimentos para los años de 1821 y 1823, a partir de 1824 el valor de los productos agrícolas corresponde únicamente a los alimentos.

Fuente: Ontiveros (2005, p. 27.).

Durante este período las importaciones representaron una proporción muy pequeña del comercio exterior mexicano, apenas el 8% en promedio durante el período 1821-1856, debido principalmente al carácter proteccionistas del gobierno y a la relativa autosuficiencia de los mercados regionales. Las principales importaciones que se dieron eran granos como el maíz para la mayoría de la población y algunos alimentos de lujo europeos.

Tenencia de la tierra y unidades productivas. En lo relativo a la distribución de la tierra, la situación no era muy diferente que en el virreinato, pues convivían formas pre capitalista de propiedad, donde por un lado estaba la propiedad privada que podía ser sujeta a transacciones de compra-venta y por el otro la propiedad comunal que había sido concedida por el Rey durante el virreinato mediante cédula y no se podía enajenar. En el caso de la primera estaba representada por las grandes concentraciones de tierra improductiva concentrada en manos de la iglesia, donde se había reducido tanto la superficie cultivada, como la productividad de las comunidades religiosas, además, por otro lado estaba la élite de hacendados españoles que tenían grandes porciones de tierra para el cultivo, arrendamiento y reserva. En el caso de la segunda, la propiedad comunal se encontraba en los pueblos de indios, los cuales no contaban con propiedad individual, y estaban obligados a cultivar los bienes concejiles (Ontiveros, 2005).

Según Marco Bellingeri e Isabel Gil, las unidades productivas de la propiedad se dividieron en tres:

La hacienda: Unidad de producción agrícola con posesión privada sobre la tierra, caracterizada por el conjunto de relaciones sociales que crean a partir de las diferentes áreas de producción y de los diversos tipos de trabajo empleados.

El Rancho: Unidad productiva, dependiente o independiente de la hacienda, dependiendo si está o no arrendada, de dimensiones variables, pero generalmente inferiores a aquella.

Comunidad: se aplica a una unidad económica de propiedad común sobre la tierra y con la explotación familiar. La reproducción de tales economías familiares parece subordinada a una racionalidad socioeconómica de conjunto, que hace aparecer a la comunidad al final del ciclo productivo como una verdadera unidad socioeconómica que se impone a la producción familiar.

Mano de obra. La mano de obra que empleaban estas unidades productivas la obtenían de muy diferentes formas, pero después de la independencia existió una gran escasez por la gran cantidad de personas que participaron en el conflicto armado y otro tanto que fueron desplazadas de su lugar de origen, lo cual indudablemente repercutió en el considerable aumento del precio de su trabajo.

En el caso de la hacienda necesitaba un número de trabajadores fijos conocidos como peones acasillados, y un número variable de trabajadores eventuales en el año. El trabajo de los peones acasillados se remuneraba por medio de reducidos pagos en efectivo, derecho de habitación, de un minifundio y de raciones alimenticias de maíz principalmente. El trabajo estacional se paga mediante un salario. Sin embargo, cuando un alto grado de monopolio sobre los recursos naturales lo permitía, la hacienda imponía relaciones que limitarían o no implicarían un desembolso.

El rancho se caracterizaba por no contar con peones acasillados y disponía del trabajo de la totalidad de los miembros de la familia, del propietario o arrendatario, y de trabajo eventual estacional.

En el caso de la comunidad usaba el trabajo no remunerado de la familia para la obtención de productos para el autoconsumo y si había un excedente para la venta.

Por último los jornales de los trabajadores asalariados, por ejemplo en la época del primer imperio mexicano, eran de dos y medio a tres reales de plata, mientras que los sueldos de la mano de obra en la región agrícola de México para 1822, variaban de veinticinco a cincuenta centavos diarios.

Ruptura de la forma en que el país se vinculaba al mercado mundial. A raíz de la revolución de independencia, México rompió el vínculo del monopolio comercial que por tres siglos lo había sujetado a realizar su comercio internacional a través de la metrópoli y así pudo iniciar contactos comerciales directos. La incorporación al mercado internacional se realizó en un momento de expansión económica y de comercio de Europa, que junto con el escenario interno como la persistencia de un monopolio comercial, la atomización de los mercados, el contrabando, la falta de infraestructura adecuada para esta actividad y la escasez de circulante monetario influyeron en la conformación del patrón comercial exterior mexicano durante este período.

Según Marcelo Carmagnani el recién independizado espacio mexicano se caracterizaba aún por dos ejes, uno con dirección este a oeste: Veracruz–México–Acapulco que tenían funciones estratégicas, políticas y comerciales y otro que se extendió de norte a sur, convergente en la ciudad de México, que tenía funciones económicas, sociales y políticas. En el primer eje, los consulados de la Ciudad de México y Veracruz, en su mayoría compuestos por españoles, después de consumada la independencia mantenían un menor control del flujo comercial, al ejercer solamente el monopolio en la venta de productos al interior del país, pues el monopsonio con la Corona se había perdido al abrir México sus relaciones con el exterior, además los consulados comenzaban a ver peligrar sus intereses económicos, pues el gobierno los abolió para recuperar sus funciones administrativas, además por la mala situación que pasaba la hacienda pública había permitido el ingreso de la competencia del exterior, principalmente inglesa, francesa y estadounidense. A esto se sumaban las leyes de expulsión contra los españoles decretadas por el Congreso de la Unión en 1823 por el ataque de los españoles sitiados en el fuerte de San Juan de Ulúa a la ciudad de Veracruz.

El contrabando visto como el ejercicio ilegal del comercio exterior era una práctica común en el siglo XIX mexicano, debido a que no se tenía definido por qué

puertos se ingresaría la mercancía, además de no contar con un arancel definido. Es por esto, que el comercio estaba abierto al contrabando o de cualquier comerciante sin pagar ningún impuesto; con esto, ingresaron gran cantidad de productos prohibidos sin ningún problema, y estaban a merced de los militares que cuidaban el orden, de autoridades inferiores o de los bandidos que interceptaban a los comerciantes.

Por último la falta de circulante monetario se debió a que la mayoría de éste era exportado, lo que ocasionaba aumentos en la demanda de dinero, con el aumento indudablemente de su precio. El tipo de moneda que se utilizaba en el comercio interno era el peso fuerte o duro de plata de cuño mexicano, aunque en las operaciones comerciales de mayor envergadura se usaba el sistema de crédito con letras de cambio, pagarés y bonos. En los lugares donde no existía moneda las transacciones se saldaban con productos agrícolas o con el sistema de trueque.

Comercio exterior. En cuanto a las relaciones comerciales exteriores de México en este período, éstas se establecieron preferentemente con países europeos entre los que destacaron Inglaterra, Francia y Alemania; en América del Norte con los Estados Unidos y en forma secundaria con el Caribe, Centro América, Sudamérica y Asia.

A partir de 1825 dos fenómenos muy interesantes que se venían dando desde que Estados Unidos obtuvo su independencia en 1776 y éstos eran: la competencia entre Inglaterra y Estados Unidos por el miedo de éste último a que Inglaterra obtuviera más poder en América y pudiera reconquistarlo y la vinculación que existió entre los intereses económicos y la diplomacia. Estos fenómenos se observan con el reconocimiento de la independencia de México en ese año por parte de Gran Bretaña y el nombramiento de Henry George Ward como ministro plenipotenciario, a lo cual Estados Unidos temeroso que los británicos obtuvieran ventajas económicas especiales, nombraron a Joel R. Pinsett ministro de ese país.

Desde 1827 se empezaba a registrar la entrada masiva de capital extranjero directo, tanto inglés y estadounidense; como alemán y francés. Una gran parte de esas inversiones se destinó a la creación de casas comerciales extranjeras, que junto con algunas casas nacionales se encargaron de las transacciones comerciales internacionales, de la comercialización de mercancías a nivel nacional, del crédito, así como del control del comercio interior y la producción, con lo que invadieron un terreno antes reservado a los consulados de comercio virreinales.

El 11 de febrero de 1843 el presidente sustituto Nicolás Bravo, a través del

decreto emitido por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Gobernación, cedía las tierras de extensión de diez leguas entre los dos océanos, que tuvieran dueño y que aún no estuvieran pobladas, a la empresa Manning & Mackintosh, que iba a abrir el canal en el istmo de Tehuantepec (Ontiveros, 2005).

En el caso de las casas comerciales estadounidenses estas se tuvieron que conformar con tener un papel menos importante, como por ejemplo la casa de Luis S. Hargous asociado con Emilio Voss, que hacia la mitad del siglo establecida en Veracruz recibía de Estados Unidos numerosos productos agrícolas e industriales, importaba máquinas para hilar, máquinas de vapor y en general todo tipo de materiales para la construcción de ferrocarriles y contaba con un capital que se estimaba en 500,000 pesos.

Finalmente conforme fue avanzando el siglo, el intercambio con Estados Unidos se fue modificando, pasando de ser un simple transportador de mercancías europeas –y luego conforme ese país se fue desarrollando y con la firma en 1831 de un Tratado de Amistad, Comercio y Navegación el intercambio de productos se volvió más dinámico, hasta convertirse en un competidor de los países europeos.

Exportaciones e importaciones. Al iniciarse la vida independiente del país y con un comercio desorganizado y sin infraestructura el monto de los productos comerciales era pequeño, así en 1825 el Movimiento del Comercio, Buques y Mercancías al respecto comentaban que era importante señalar la diferencia existente entre exportaciones e importaciones, siendo superando éstas en gran medida a las primeras. Durante el período 1820 a 1828 el valor de las exportaciones mexicanas (ver tabla 6.4) en promedio era de 10.9 millones de dólares, que al compararlo con el 13.6 mdd de importaciones, permite observar que el déficit de 6.9 mdd de México se debió probablemente a la disminución de los costos de las industrias europeas y estadounidenses originado por el aumento de la productividad y a la creación de nuevos medios de transporte que permitieron aumentar los volúmenes transportados, abaratar los fletes y disminuir los tiempos de entrega, lo que llevó a estos productos a tener acceso en los mercados mexicanos incluso con la política proteccionista y prohibicionista seguida por el gobierno. Aspectos importantes a resaltar en la serie son que no existen datos para el año de 1821 que es cuando se consuma la independencia, ni para 1822 que es cuando se establece el primer imperio y la diferencia que existe entre los volúmenes de 1820 y 1823 es muy marcada debido

probablemente a la abolición de los consulados comerciales por parte del gobierno, a la ocupación del fuerte de San Juan de Ulúa, al frente del puerto de Veracruz y principal puerto de salida para los productos mexicanos al exterior, y a la posterior expulsión de los españoles. Por otro lado tampoco existen datos para los años que van de 1829 a 1855, donde se dieron en 1836 la guerra con Texas, en 1845 el reconocimiento por parte de Estados Unidos a la independencia de Texas y de 1847 a 1848 la guerra e invasión de los Estados Unidos a México.

Tabla 6.4

Valor del comercio exterior mexicano en millones de dólares (1820- 1856)

AÑO	IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN	SALDO
1820	13.6	10.9	-2.7
1823	4.1	2.4	-1.7
1824	12.6	4.3	-8.3
1825 20.8	5.7	-15.1	
1826	16.1	9.4	-6.7
1827	16.5	19.4	2.9
1828 10.9	15.1	4.2	
1855-1856	3.5	0.3 (2)	-3.2
Promedio (1820-1828)	13.6	10.9	-6.9

(2): Semestre

Fuente: Ontiveros (2005, p. 41).

La composición de las exportaciones mexicanas se caracterizó principalmente por metales preciosos como la plata y oro acuñados y algunos productos agrícolas como: la grana cochinilla, la vainilla, la pimienta, tintes y maderas de diversos tipos. Aquí al igual que en la serie anterior los aspectos importantes a resaltar son que no existen datos para el año de 1822 que es cuando se establece el primer imperio y la diferencia que existe entre los volúmenes de 1821 y 1823 es muy marcada debido probablemente a la consumación de la independencia.

Tabla 6.5

Exportaciones mexicanas por tipo de productos en miles de pesos (1821- 1856)

AÑO	TOTAL DE EXPORTACIONES	METALES Y MINERALES (1)	PRODUCTOS AGRÍCOLAS	PRODUCTOS PECUARIOS	FIBRAS VEGETALES MANUFACTURADAS	PRODUCTOS VARIOS
1821 (2)	9,870	8,424	1,411 (3)	20	n.d	15
1823 (2)	2,346	1,325	993 (3)	11	0	16
1824 (4)	4,491	2,836	1,646 (3)	3	n.d	6
1825	5,082	3,704	1,209 (3)	107	48	16
1826	7,648	5,854	1,596 (3)	110	61	27
1827	12,172	9,670	2,269 (3)	159	63	10
1828	14,489	12,391	2,035 (3)	34	1	27
1856	8,943	8,205	610 (3)	100	n.d	28

n.d: No disponible

(1): Incluye oro y plata.

(2): Sólo para el puerto de Veracruz.

(3): Incluye tinturas vegetales, medicinas vegetales y fibras vegetales sin manufacturar.

(4): Puerto de Veracruz y Alvarado.

Fuente: Ontiveros (2005, p. 41).

Las importaciones mexicanas eran de tres tipos, a saber: de bienes de consumo no duraderos, tales como: manufacturas, textiles de todo tipo, vinos y alimentos, sombreros, artículos de piel; bienes de carácter duradero como: loza, espejos y muebles y en tercer lugar los bienes de consumo sin elaborar entre los que se contaron: cacao, especias, azafrán, almendras, café y té. Es importante señalar que el consumo de bienes de lujo como: manufacturas finas de seda y algodón, vinos y alimentos europeos, lozas, perfumes y muebles tuvo un peso relativamente pequeño con respecto al total. Finalmente en esta tabla 6.5, los aspectos importantes a resaltar son los mismos que en la tabla 6.4.

Tabla 6.6

Importaciones mexicanas por tipo de productos en miles de pesos (1821- 1856)

AÑO	TOTAL DE EXPORTACIONES	MATERIAS ANIMALES	MATERIAS VEGETALES	MATERIAS MINERALES	TEJIDOS Y SUS MANUFACTURAS	BEBIDAS ESPIRITUOSAS, FERMENTADAS Y NATURALES	PAPEL Y SUS APLICACIONES
1821	7,238	572 (1)	142 (2)	439 (3)	4,528 (4)	802 (5)	436 (6)
1823	3,913	484 (1)	272 (2)	125 (3)	2,320 (4)	358 (5)	175 (6)
1824	11,875	n.d	875 (2)	185 (3)	8,137 (4)	1,096 (5)	712 (6)
1825	19,094	n.d	862 (2)	1,292 (3)	12,246 (4)	1,728 (5)	1,154 (6)
1826	15,452	n.d	873 (2)	640 (3)	9,878 (4)	1,019 (5)	1,414 (6)
1827	14,889	n.d	927 (2)	452 (3)	10,418 (4)	1,068 (5)	490 (6)
1828	9,948	n.d	628 (2)	775 (3)	5,765 (4)	1,677 (5)	125 (6)
1856	17,721	n.d	954 (2)	166 (3)	10,624 (4)	714 (5)	404 (6)

n.d: No disponible

(1): Productos pecuarios.

(2): Alimentos.

(3): Metales y minerales.

(4): Artículos textiles.

(5): Vinos y licores.

(6): Papel y libros.

Fuente: Ontiveros (2005, p. 42).

Con relación a los países destino de las exportaciones mexicanas, debido a la carencia de datos cuantitativos no se observa un comportamiento acerca de los lugares, aunque se hacen algunas observaciones acerca de las exportaciones, como que el mayor crecimiento fue el de Estados Unidos, que a mediados de la década de 1870, controlaba las dos quintas partes del comercio exterior mexicano después de Inglaterra (que era el primer país).

Tabla 6.7

Exportaciones mexicanas por áreas geográficas en miles de pesos (1821- 1856)

AÑO	TOTAL	ESTADOS UNIDOS	EUROPA
1821	(1)	n.d	n.d
1823	2,346 (1)	n.d	n.d
1824 (2)	4,516 (1)	3,022 (1)	1,468 (3)
1872-1873	31,594 (1)	11,368 (1)	n.d

Nota: La suma de cifras por área geográfica no corresponde al total debido a que no se incluyeron todos los países.

n.d: No disponible

(1): Pesos de la época.

(2): El total de las exportaciones sin contar los productos extranjeros es de 4'490,515 pesos; exportaciones por efectos extranjeros es de 25,371 pesos.

(3): No especifica países.

Fuente: Ontiveros (2005, p. 42).

Los países de los que México importó una mayor cantidad de bienes durante el siglo XIX (ver tabla 6.8) fueron principalmente Inglaterra y Estados Unidos, como arriba se mencionó. Estados Unidos además de ser un exportador de sus productos servía como re exportador de los productos ingleses que para el siglo XIX consistían principalmente en algodón, lanas, lino, seda, hierro, así como manufacturas de lana y algodón. En esta tabla 6.7, es importante destacar primero que hasta 1848, la mayoría de las importaciones de México provenían de Inglaterra, bien fuera por buques ingleses o estadounidenses. Segundo conforme Estados Unidos se iba industrializando comienza a ser menor la proporción de manufacturas inglesas que transporta. Es a partir de 1842 cuando esta tendencia se revierte con un superávit de 413,189 pesos y así continúa hasta el final del período de estudio. Tercero de 1846 a 1847 existe una baja en las exportaciones de Estados Unidos y esto se da por la guerra e invasión que sostiene contra México.

Tabla 6.8

Importaciones mexicanas por áreas geográficas en pesos de la época (1824- 1846)

AÑO	PRODUCTOS ESTADOUNIDENSES TRANSPORTADOS POR USA	PRODUCTOS OTROS PAÍSES TRANSPORTADOS POR USA	TOTAL PRODUCTOS TRANSPORTADOS A MÉXICO POR USA	PRODUCTOS BRITÁNICOS TRANSPORTADOS POR GB	TOTAL PRODUCTOS TRANSPORTADOS A MÉXICO POR GB
1824	-	-	-	2,777,570	-
1825	951,040	5,319,158	6,270,198	7,046,780	12,365,938
1826	1,024,275	5,255,275	6,279,550	3,342,075	8,597,350
1827	886,907	3,285,550	4,172,457	6,140,200	9,425,750
1828	522,016 2,359,618	2,881,634	2,671,900	5,031,518	
1829	495,626 1,830,885	2,326,511	3,233,130	5,054,015	
1830	985,764 3,851,694	4,837,458	9,474,085	13,325,770	
1831	1,091,489	5,062,519	6,154,008	3,793,130	8,855,649
1832	845,777	2,620,164	3,465,941	2,020,100	4,640,264
1833	1,649,314	3,757,367	5,406,681	2,205,980	5,963,347
1834	1,192,646 4,072,407	5,265,053	2,555,545	6,627,952	
1835	3,016,612 6,004,214	9,020,826	2,014,100	8,018,314	
1836	1,500,639 4,540,996	6,041,635	1,612,530	6,153,526	
1837	939,613	2,940,710	3,880,323	4,232,615	7,173,325
1838	1,040,906	1,100,459	2,141,365	2,732,350	3,832,809
1839	816,660	1,966,502	2,783,162	4,311,900	6,278,402
1840	969,938 1,545,403	2,515,341	6,519,630	8,065,033	
1841	886,513 1,143,903	2,030,416	5,331,125	6,475,028	
1842	969,371 556,182	1,525,553	3,777,950	4,334,132	
1843	907,745 552,367	1,460,112	5,142,750	5,695,117	
1844	1,291,752	497,081	1,788,833	4,972,000	5,469,081
1845	784,154	368,177	1,152,331	4,330,000	4,698,177
1846	899,893 628,407	1,528,300	3,384,400	3,976,807	
1847	536,641 155,787	692,428	503,440	658,787	
1848	2,095,495	1,962,951	4,058,446	4,729,685	6,692,951

Fuente: Ontiveros (2005, p. 43).

Infraestructura. En este apartado, se verá cual es la Infraestructura con la que México contaba en aquellos tiempos para comercializar con el exterior; es decir, cuáles eran las condiciones de los caminos para el transporte terrestre, como es que se comercializaba por barco, cual era la situación de las aduanas, cómo es que se controlaba el tráfico de las mercancías.

Caminos y transporte terrestre. La importancia y conservación de los caminos durante este período dependió del tipo de tráfico que se realizara por ellos. Así los que se dedicaban al comercio internacional y nacional eran los que se encontraban en un estado no tan lamentable. La única fuente para mantener en buen estado los caminos era a través del cobro del peaje, pero no siempre se podía realizar, puesto que muchos comerciantes se negaban a contribuir pretextando la alta inseguridad que existía en ellos.

El transporte mexicano durante este período se basó en la fuerza animal de mulas, caballos y bueyes o en vehículos arrastrados por estos animales, por ejemplo el transporte de mercancías extranjeras hacia el interior del país se hacía en partidas, compuestas cada una de ellas de entre 10 y 14 carretas que requerían 160 mulas, es decir 12 por carreta, más el mayordomo, cuatro caporales y tres criados. Estos comerciantes extranjeros enviaban el dinero que recibían en pago de las mercancías de regreso en conductas, pero cuando éstas eran suspendidas por disturbios políticos ello provocaba un caos en los negocios. Las carreteras siempre pertenecieron a extranjeros, bien fueran ingleses, franceses o españoles, además del mal estado ya mencionado de los caminos, el transporte de mercancías se encontraba con la escasez de mulas y el peso limitado que estos animales podían cargar (una mula no podía transportar más de dos sacos de 85 a 95 Kg.). En este período el personaje clave en la transportación de personas y mercancías era el arriero.

Hacia la década de 1830 el transporte empezó a introducir algunas modificaciones al sistema de arriería con la creación de líneas de carros y diligencias. Esta modificación aunque no alteró el transporte agilizó e incrementó el tráfico, y desplazó a los arrieros y a los comerciantes que controlaban esas rutas comerciales. La primera línea de diligencias la fundaron los estadounidenses Jorge Coyne, Nataniel Smart, y Jacobo Renewlt. En 1833 el empresario Manuel Escandón y los comerciantes de los puertos de Tampico y Veracruz, Francisco Games, Antonio Garay y Anselmo Zurutuza formaron una sociedad para comprar la línea de diligencias a los estadounidenses, pero tuvieron serias dificultades con las políticas económicas del gobierno mexicano y con las presiones de los políticos y grupos regionales que defendían los intereses del gremio de arrieros, hasta el punto de apedrear las diligencias. Los carros que se importaron para esta empresa provenían de Troy o Nueva York y con el cambio de propietarios los cocheros y técnicos pasaron de ser estadounidenses a mexicanos porque nadie conocía tanto las rutas y

conducía como los cocheros mexicanos.

Este nuevo servicio requería una nueva especie de infraestructura para su operación que fue la construcción de mesones para los viajeros y empleados que atendieron el servicio de carga y descarga, así como el cobro de peajes. Ya como propietario Escandón, se reunió con la junta de peajes y logró un convenio con el presidente Santa Anna para reparar los caminos, construir otros y vigilar la seguridad de los pasajeros y las mercaderías. A cambio de esto, los socios de la firma obtuvieron los ingresos por el cobro de peaje y de las garitas establecidas cada 15 leguas.

Puertos y transporte marítimo. Dada la precariedad de las vías terrestres para la circulación, la navegación era fundamental para el tráfico interno y externo, aunque contaba con el inconveniente de que algunos puertos mexicanos se encuentran olvidados, debido al egoísmo del gobierno antiguo, y cuatro de ellos pueden ser clásicos en el Atlántico, estos son: Coatzacoalcos, Antón Lizardo y Tuxpan.

Otros problemas que presentaron los puertos mexicanos recién consumada la independencia eran: la situación geográfica adversa de los mismos, las malas condiciones climáticas y la llegada de buques en puertos que no estaban habilitados para el comercio, donde faltaban las instalaciones necesarias para recibir las mercancías. Las mejoras materiales de los puertos dependieron al igual que los caminos de los particulares interesados en su uso y provecho.

En el plano externo las principales rutas comunicaban a México con la costa atlántica de Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Europa en general y en la segunda mitad del siglo con la costa pacífica de los Estados Unidos. Durante este período los puertos en los Estados Unidos que mantenían relaciones con los puertos mexicanos eran el de: Panzacola, Mobile, Filadelfia, Wilmington, Baltimore, New London, Hartford, New Port, Boston, Providencia, Salem, Portsmouth, Charleston, Cayo Huesos, Nueva York, Nueva Orleans y San Francisco. En el caso de los tres últimos, dos en el Atlántico y uno en el Pacífico, fueron con los que se mantuvo un comercio y circulación de buques más activos. Otros aspectos importantes a destacar eran el pabellón o nacionalidad del barco, el puerto de procedencia o destino y el origen de la mercancía que transportaba. A este último se llamó comercio indirecto y fue muy practicado por los Estados Unidos durante el siglo XIX. Por último es importante destacar que los navíos nacionales practicaron también el comercio de cabotaje con los puertos limítrofes de Belice y Estados Unidos.

Con el arribo de los buques estadounidenses comenzó una competencia entre éstos y los europeos (particularmente los ingleses), por el comercio exterior mexicano. Los barcos estadounidenses gozaban de ventajas sobre los europeos especialmente en cuanto a las exportaciones, debido a que por la cercanía geográfica, si el buque no zarpaba lleno, tenía la opción de atracar en algún puerto de Estados Unidos para terminar de completar su carga y emprender su travesía; por el contrario, los barcos europeos tenían que regresar llenos o medio vacíos, dependiendo del volumen de mercancías a exportar. Por tonelaje los barcos estadounidenses ocuparon el primer lugar, seguidos de Francia, Inglaterra, España y Alemania.

Aduanas. El tráfico interno de mercancías nacionales y extranjeras por el territorio nacional lo trató de controlar el gobierno a través de las aduanas exteriores, interiores y de cabotaje. Con respecto a las instalaciones físicas de las aduanas (edificios y contra resguardos), después de la independencia éstas se encontraban en muy mal estado y no eran adecuadas para el tipo de actividad que realizaban, sin embargo, las más equipadas debido a su importancia fueron las del Golfo de México. Así, el gobierno puso categorías a las aduanas tomando como puntos de referencia el flujo comercial que existía en éstas y los ingresos que le derramaban. En 1837 existían cinco categorías de aduanas y obviamente, el número de empleados y sueldos variaban de acuerdo con la categoría. En la primera estaban Veracruz, Santa Anna de Tamaulipas y Matamoros; en la segunda se encontraban Guaymas, Acapulco, Campeche, Tabasco y San Blas; de tercera categoría eran Sisal y Monterrey (en la Alta California), las de cuarta clase estaban dedicadas al comercio de cabotaje; y la quinta en las zonas fronterizas (Estados Unidos, Guatemala y Belice).

Un aspecto importante a destacar, es que las aduanas dependían del comercio que pasaba por ellas y éste podía disminuir por las altas tarifas, las guerras civiles, los pronunciamientos, los bloqueos de los puertos por potencias extranjeras y el faccionalismo (definido como la maximización de los intereses de una facción que, cuando logra desestructurar un movimiento social y cooptarlo, puede reproducirse casi ilimitadamente), lo que eran factores adicionales para la merma de los ingresos del gobierno.

Las aduanas vigilaron que el tráfico se hiciese sobre las disposiciones contenidas en las pautas de comisos para el comercio interior de la república y las leyes y decretos federales, estatales y municipales, para así asegurar a estas entidades

la recaudación del derecho de comercio, evitar fraudes y contrabando.

Las pautas de comisos al comercio interior contenían, además los requisitos que debían cumplir los efectos nacionales y extranjeros para su tránsito por el país, las causas y las prevenciones generales para los juicios de comisos.

De acuerdo a Herrera Canales, una de las normas básicas de circulación de mercancías fue que todo artículo que circulara por el territorio nacional debía hacerlo con guía o pase (según el valor del producto) donde se señalara el tipo de artículo, cantidad, precio en el lugar de procedencia, el destino (no más de tres lugares) y los derechos que le correspondían pagar en la garitas alcabalatorias; debía incluirse también una tornaguía con el remitente que permitía comprobar el pago de impuestos al comercio y el cumplimiento de la ruta fijada. Todas las guías de productos nacionales y extranjeros debían de acompañarse de las respectivas facturas especificando en ellas el tipo de productos transportados, cantidad, valor, marcas que llevaban las piezas, derechos pagados, en el caso de las extranjeras, destino, remitente, consignatario y arriero conductor.

Finalmente existieron tres formas por las cuales los comerciantes redujeron o libraron el monto de los impuestos para introducir sus mercancías. La primera se dio durante la década de 1830 y consistió en una serie de préstamos al gobierno que comenzaron a pagarse sobre el 15% del producto de las aduanas conforme a una ley expedida el 20 de enero de 1836, por la cual los prestamistas (en su mayoría comerciantes) no cobraban directamente el producto de las aduanas, sino a través de un apoderado escogido entre los acreedores, quien manejaba los fondos y recibía las libranzas de las aduanas. Estos comerciantes solían ser los más poderosos de la zona portuaria. La segunda forma de reducir el monto de los impuestos era a través de los impuestos adelantados, en el cual los comerciantes reducían sus costos de importación, dándoles mayores posibilidades de manipular precios y tiempos y arruinar a otros comerciantes que no tuvieran condiciones tan ventajosas. Esta modalidad de impuestos pagados por adelantado se introdujo por primera vez en 1827 como un recurso de emergencia que pronto se convirtió en un mecanismo normal. La tercera se dio a través del control de los principales empleados de aduanas mediante el pago de las fianzas (cantidad variable estipulada por ley como garantía de la honestidad de los empleados), debido a que dichas fianzas eran muy altas, por lo que era muy difícil para un empleado reunir dicha cantidad de dinero.

Reglamentación y gravámenes. Conforme avanzó la vida independiente de México las leyes que rigieron al comercio interior mexicano estuvieron contenidas en las pautas de comisos para el comercio interior de la república y las leyes y decretos federales, estatales y municipales, que contenían los derechos de importación, exportación, de toneladas, de internación y consumo, contrarregistro, mejoras materiales, amortización de la deuda pública y algunos municipales, además de las tarifas de fardo, pilotaje, anclaje, practicaje y muelle. Aunque al iniciarse la vida independiente en estos aspectos la política y normas si se desarrollaban debidamente, el plan de comercio exterior, era regido por las fórmulas españolas, que no se aplicaban, debido a que no había un control en el comercio, por manejarse mediante ambiciones de los comerciantes extranjeros.

Así antes de que asumiera el trono del imperio mexicano, Iturbide dictó algunas medidas para la apertura de los puertos. El 15 de diciembre logró que la Junta Soberana Provisional Gubernativa expidiera el arancel general interino de aduanas marítimas en el comercio libre del imperio. Este arancel estaba dividido en cinco capítulos. En el primero se abordaban las bases orgánicas para la formación del arancel, donde las innovaciones estaban en los artículos 5º y 6º con la abolición del monopolio entre España y México a través de que se iba a admitir la entrada de cualquier buque, siempre y cuando se pagaran los derechos respectivos y sujetarse a las reglas respectivas del arancel, otras características de este capítulo eran el cobro de un 25% para todas las mercancías y 20 reales por derecho de tonelada para los buques.

El capítulo dos habla acerca de los géneros que quedaban para aforo o avalúo de los vistos, destacando el cargo del 25% para drogas, muebles, mercería, etc. El capítulo tres trata sobre las prohibiciones de entrada a frutos y géneros, destacando la prohibición para la entrada del tabaco y el algodón, ya fuera en rama, hilado número 60 o en cinta. Sobre los artículos libres de derechos destacaban los instrumentos para la ciencia, máquinas útiles para la agricultura, minería y artes, etc. El capítulo cuatro era sobre los puertos habilitados, donde se fijaban los requisitos de desembarco como el presentar el manifiesto por triplicado de todo lo que trajera, las obligaciones del administrador con respecto a las mercancías, o los comisos (15% al juez, 40% al aprehensor, y el resto a favor de la hacienda pública) por no haber declarado alguna mercancía. El capítulo cinco era la instrucción para el gobierno de las aduanas, donde se establecía el momento en que iniciaban las

operaciones aduanales, los manifiestos que tenían que presentar los capitanes o sobrecargo del buque, donde constaran el nombre del capitán, el del buque, el número de sus toneladas, el de su tripulación, el del puerto de procedencia y día de su salida (Ontiveros, 2005).

El 20 de mayo de 1824, el Soberano Congreso Constituyente decretaba cuatro nuevas prohibiciones que se venían a anexar al arancel provisional de 1822 (ya modificado por la Memoria del 13 de enero de ese mismo año). La primera prohibición era a los géneros, frutos y efectos como aguardientes de caña, chiles de toda clase, fruta verde, grano de trigo, maíz, etc. La segunda era para los géneros, frutos y efectos (que con anterioridad no estuvieran prohibidos por el arancel de aduanas marítimas) que se iban a introducir hasta por espacio de tres meses; una vez publicado dicho decreto entrando en buques procedentes de puertos de América. La tercera daba una temporalidad hasta de seis meses para la introducción de géneros, frutos y efectos en buques europeos por los puertos ubicados en el Atlántico y Golfo de México y una temporalidad hasta de ocho meses para la introducción de los mismos productos en buques de Europa y/o Asia por los puertos del Pacífico una vez publicado dicho decreto. Al haberse cumplido estas tres temporalidades (tres, seis y ocho meses respectivamente) ninguna mercancía de este tipo iba a ser introducida al país. La cuarta ratificaba el arancel del 20 de enero de 1822, en los aspectos que no eran contemplados por este decreto.

El 22 de diciembre de 1824 se publicaban los derechos que los Estados imponían a efectos extranjeros, donde se autorizaba a los Estados de la República a imponer un derecho al consumo del 3% a los efectos extranjeros sobre los aforos hechos en las aduanas marítimas al tiempo de su introducción.

En 1827 se creaba el arancel de las aduanas marítimas y de la frontera de la República Mexicana, el cual estaba dividido en cinco capítulos. En el capítulo uno se asentaban las bases, destacando los artículos: 1º, donde en cada aduana y receptoría marítima de su territorio, pondrá el Estado a un interventor por su cuenta; el 4º abolía el derecho de anclaje; el 5º donde prohibía a los buques extranjeros el comercio de escala y el de cabotaje; el 15 donde se fijaban las cuotas extras para los efectos que se pasaran del máximo establecido; el 17 suprimía el derecho de avería y todos los demás que con diversos títulos se pagaban a la federación; el 20 sujetaba a los productos extranjeros al pago del derecho de internación; el 26 hablaba de las penas por fraude de los empleados; el 27 complementaba al anterior

suspendiendo al empleado por tres meses sin sueldo en la primera falta y suspendiéndolo definitivamente en caso de reincidir y el 29 donde podía ser alterado el arancel en cualquier momento por el Congreso de la Unión, teniendo efecto las disposiciones hasta después de seis meses de decretadas. En el capítulo dos se asentaban las exenciones de derechos, destacando el artículo 31 con la reducción a las tres quintas partes del arancel a los géneros, frutos y efectos introducidos por las aduanas marítimas de Yucatán y territorios de California; el 33 donde existía la reducción de una sexta parte del arancel para los frutos y efectos extranjeros introducidos a través de buques nacionales desde los puertos de procedencia; el 34 donde se exentaba de todo derecho a los géneros, frutos y efectos nacionales. El capítulo tres era respectivo a las prohibiciones, destacando el aguardiente de caña, el azúcar mascada, el café, chales o paños de rebozo, etc. En el capítulo cuatro se asentaban los impuestos para la exportación, quedando libres de éstos todos los géneros, frutos y efectos nacionales a excepción del oro acuñado y/o labrado que pagaría un 2% y la plata acuñada y/o labrada con un 3%, así como a la prohibición bajo pena de comiso de la exportación de oro y plata en pasta. Finalmente el capítulo cinco proporcionaba la nomenclatura y clasificación de los artículos en nueve clases, a saber: en la primera comestibles, licores, especiería, hierro y acero; en la segunda el lienzo de lino y cáñamo; en la tercera la lana en pelo y rama, tejida y manufacturada, pelota, cerda, crin y pluma; en la cuarta la seda en rama y manufacturada, con mezcla de lana o metales; la quinta el algodón; la sexta el papel de todas las clases; la séptima la quincallería; la octava la peletería; y novena los muebles y útiles de madera (Ontiveros, 2005).

El 21 de febrero de 1828 se produjo una nueva ley que reducía los derechos de internación de los efectos extranjeros al 10%, además se reducían los derechos de internación por aforo al 8% y permanecía el derecho de internación.

El 19 de febrero de 1830 el Congreso de la Unión dictó una ley que redujo a cuarenta días los plazos señalados para el pago de derechos de importación a los que se refería el artículo 18 de arancel de aduanas marítimas y fronterizas aprobado el 16 de noviembre de 1827 y el 20 de marzo se expidió una ley que autorizó la introducción de efectos prohibidos por la ley del 22 de mayo de 1829. Posteriormente el 6 de abril de 1830 el Congreso dictó una ley en la que se permite la introducción de ciertos géneros de algodón. El 24 de agosto de ese mismo año se dictó la ley sobre

derechos de consumo sobre géneros, frutos y efectos extranjeros donde se gravaban con un 5% a éstos y un 10% a los licores extranjeros.

El 11 de marzo de 1837 se estableció el arancel general de aduanas marítimas y fronterizas, en el cual se habilitaban para el comercio a los puertos en el Golfo de México de Sisal, Campeche, Tabasco, Veracruz, Santa Ana de Tamaulipas y Matamoros; en el océano Pacífico, Acapulco y San Blas; en el Golfo de California, Guaymas y en la alta California, Monterrey. Además preveía que todo buque que arribara a puertos mexicanos pagaría doce reales por tonelada, derogándose el derecho de anclaje y prohibiéndoles el comercio de cabotaje; así como señalándoles la posibilidad de cargar efectos nacionales exceptuados de derechos para llevar al extranjero siempre y cuando hubieran pagado el derecho de tonelada.

En el capítulo dos establecía la libertad de derechos de tonelada para buques nacionales que condujeran géneros, frutos o efectos extranjeros del país a puertos de la República y los extranjeros que importaran animales exóticos o disecados, azogue, cosas preciosas de historia natural, libros impresos, mapas geográficos, etc. También se prohibió bajo la pena de comiso y demás impuestos de este arancel la importación de: aguardiente de caña, frascos o tarros, almidón, anís, cominos, etc.

Por último el capítulo cinco declaró libres de todo derecho a los géneros, frutos y efectos nacionales que se exportaran comprendiendo en esta exención los impuestos de los departamentos o territorios de procedencia o tránsito, imponiéndoles únicamente el 2% al oro acuñado, el 2.5% al oro labrado y quintado, el 3.5% para la plata acuñada y el 4.5% para la plata labrada.

En marzo de 1838 se restableció el impuesto del 1% en los puertos de la República, modificándose el monto que se destinaría para el pago del presupuesto de gastos del tribunal con arreglo a la Ley Orgánica, y el resto a la reparación de los muelles.

El 26 de septiembre de 1843 se decretaba el arancel general de aduanas marítimas y fronterizas, que se dividió en 12 secciones. El artículo 2º restringía a los buques de puerto extranjero, incluyendo los buques nacionales, traer sólo los efectos destinados al puerto mexicano a que fueran dirigidos. El artículo 3º habilitaba a los puertos para el comercio exterior en el seno mexicano de Sisal, Campeche, San Juan Bautista de Tabasco, Veracruz, Santa Ana de Tamaulipas, Matamoros, Matagorda, Velasco y Galveston; en el mar del sur, Acapulco, San Blas y Mazatlán; en el Golfo de California, Guaymas; en el mar de la alta California, Monterrey. En la

sección primera destacaban los artículos 4º donde se libraba a los buques nacionales del derecho de toneladas, 5º que legislaba acerca de los artículos libres de derechos como el alambre en cardas, letra para imprenta, libros impresos a la rústica, maquinas y aparatos para la agricultura, minería y artes, toda clase de embarcaciones, etc. En la sección segunda legislaban las prohibiciones. La sección tercera era de los derechos de aforo, donde una vez fijado el precio por aforo se correspondía a pagar el 30% sobre el precio. La sección cuarta hablaba de los derechos de impuesto sobre precios fijados de 30%. La sección quinta trataba de las formalidades respectivas al cargamento de buques en país extranjero, que iban destinados a la República Mexicana. La sección sexta estipulaba el arribo de los buques a los puertos de la República Mexicana. La sección séptima estipulaba de la descarga de los buques. La sección octava era del despacho de las mercancías. La sección novena era relacionada a la exportación. La sección décima legislaba sobre otros casos en los que se incurría en pena como por descargar mercancías en algún otro lugar no habilitado para ello por el gobierno; o por descargar mercancías en algún puerto habilitado para el comercio exterior o de cabotaje, sin la observancia de las formalidades de la ley; de la importación de productos estancados; del pago con moneda falsa y de las penas para el empleado o funcionario público que auxilie o contribuya a la introducción clandestina de mercancía. La sección décimo primera era de la distribución de los comisos donde destacaba la forma en que se iban a sacar las deducciones para el erario y la costa antes de proceder a la repartición del comiso. Finalmente la sección duodécima legislaba acerca del procedimiento en los juicios de comisos, destacando las sentencias inapelables para los juicios de comisos de primera instancia donde el valor no excedía de quinientos pesos, la admisión de juicios de comisos de segunda instancia para las mercancías cuyo valor excedía de quinientos pesos, pero no pasaba de dos mil y la admisión de juicios de comisos de tercera instancia si el valor de las mercancías excedía los dos mil pesos y la sentencia del juez de segunda instancia había sido diferente a la del juez de primera instancia.

Tabla 6.9

Resumen de los principales impuestos a la importación (1821-1846)

ARANCEL	NOMENCLATURA	NO CONTENIDO EN ÉSTA	OTROS
15 de diciembre de 1821	25% (valores en él fijados)	25% (sobre el precio de aforo)	
Agosto de 1822	25% (valores en él fijados)	40% (sólo los licores sobre precio de aforo)	
16 de noviembre de 1827 5/	40% (sobre sus precios en puertos)	40% (sobre el precio de aforo) (1)	
1 de mayo de 1831			1% sobre mercancías extranjeras
11 de marzo de 1837	40% (sobre sus precios en puertos)	30% (sobre el precio de su factura) (2)	Abolición del 1% sobre mercancías extranjeras
31 de marzo de 1838			1% sobre mercancías extranjeras
30 de abril de 1842	25% (sobre sus precios en puertos)	25% (sobre el precio de su factura) (3)	
31 de mayo de 1842			2% sobre mercancías extranjeras
26 de septiembre de 1843	30% (sobre sus precios en puertos)	30% (sobre el precio de aforo)	
4 de octubre de 1845	30% (sobre sus precios en puertos)	30% (sobre el precio de plaza) (4)	

(1): incluía todos los géneros, frutos y efectos extranjeros.

(2): Se podía aumentar previamente el valor de su factura dependiendo del tipo de mercancías desde un 10% hasta un 125%. En el caso de la joyería y alhajas de metales finos y piedras preciosas no debía pasar más del 6% sobre el valor de la factura original.

(3): Se podía aumentar previamente el valor de su factura dependiendo del tipo de mercancías desde un 20% hasta un 100%.

(4): La primera opción antes de pagar el 30% sobre los derechos de plaza era que pagaran los derechos de impuestos de aquellas mercancías con las cuales tuvieran más analogía, y sólo en el caso de que no existiera ésta, entonces si se aplicaría el 30%.

(5): De acuerdo con el artículo 33, se cobraría una sexta parte menos a todos los géneros, frutos y efectos extranjeros que se condujeran de los puertos de su procedencia a los de la República a través de buques nacionales.

Fuente: Ontiveros (2005, p. 57).

Tratados internacionales. El 5 de abril de 1831 en la ciudad de México se firmó el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América, donde el presidente Anastasio Bustamante de México encargaba a Lucas Alamán (secretario de Estado y del despacho de relaciones interiores y exteriores) y Rafael Mangino (secretario de estado

y del despacho de hacienda) y el presidente de los Estados Unidos, Andrew Jackson, encargaba a Antonio Butler (encargado de los negocios cerca de los Estado Unidos Mexicano) la firma de un tratado para “consolidar las unas relaciones sólidas de amistad y comercio entre las dos naciones. El tratado estaba compuesto de 34 artículos y un artículo adicional (Ontiveros, 2005).

Con respecto al comercio, aunque este tratado no hacía concesión alguna en materia arancelaria, era una garantía para el tránsito de las rutas estadounidenses en los puertos mexicanos, pues éstas eran las que exportaban una gran parte de las mercancías mexicanas a Europa e importaban las mercancías europeas y de este país a México.

6.2. El Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio

En este capítulo se va a hablar del Sector Agropecuario en el Tratado de Libre Comercio, debido a que, como ya se mencionó en capítulos anteriores, no se tiene mucha información relativa al Nopal en sí, es por esto que alguna de la información, se ha manejado por grupo, por ejemplo, en el capítulo 2 se dieron estadísticas del grupo de las hortalizas; y en el caso de este capítulo, se mencionará como se maneja todo lo relacionado al Sector Agropecuario (que incluye el nopal) en el Tratado de Libre Comercio.

6.2.1. Política Comercial de México en el Sector Agropecuario

Para iniciar, se mencionan algunos puntos importantes de la política Comercial que tiene México, en cuanto al Sector Agropecuario se refiere, con otros países.

En 1986, México inició su proceso de apertura comercial con su adhesión al GATT (actualmente Organización Mundial de Comercio); desde entonces ha suscrito Tratados Comerciales Bilaterales con los países de América, Europa y Medio Oriente (SAGARPA, 2002).

Los Acuerdos multilaterales y bilaterales suscritos por México, constituyen un marco jurídico que establece reglas claras para la liberalización del comercio de productos y promueve el establecimiento de nuevas inversiones.

Este marco otorga certidumbre a los productores, exportadores, importadores e inversionistas y garantiza los derechos de México de mantener políticas internas que sustenten el desarrollo del sector agropecuario.

6.2.2. *Objetivos de la Política Comercial de México en el Sector Agroalimentario*

1. Maximizar los beneficios derivados de una especialización creciente de acuerdo con las ventajas comparativas regionales.
2. Fomentar la exportación de productos con valor agregado.
3. Márgenes de maniobra para canalizar apoyos a las actividades agropecuarias, compatibles con los requerimientos que plantea el ajuste estructural del sector.
4. Mecanismos para impedir que los subsidios a la exportación y las prácticas “dumping” generen competencia desleal.
5. Fortalecer la inversión en el sector agroalimentario tanto nacional como extranjera y la transferencia de tecnología.
6. Detonar alianzas estratégicas que faciliten la comercialización de los productos mexicanos en el exterior.

6.2.3. *Puntos Importantes sobre Tratados de Libre Comercio*

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son acuerdos económicos entre dos o más países o bloques de países, que promueven la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, la aplicación de disciplinas en el intercambio comercial y la eliminación de barreras a la inversión extranjera (SAGARPA, 2002).

Los principales temas que se incluyen en los TLC's son:

Comercio de Bienes

Medidas Arancelarias

Medidas no Arancelarias

Subsidios a la exportación

Salvaguardas

Reglas de Origen

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Comercio de Servicios

Inversión

Propiedad Intelectual

Solución de Controversias

Competencia

Compras del Sector Público

Movimientos de Capital

Aspectos de instrumentación de los Tratados de Libre Comercio

Accesibilidad a los mecanismos de defensa contra prácticas desleales.

Reconocimientos bilaterales sobre zonas libres y otras medidas sanitarias y fitosanitarias.

Aplicación de normas de calidad similares a las que exigen países desarrollados.

Aspectos Internos Relevantes

Certidumbre en los derechos de propiedad.

Rezagos en normalización y etiquetado.

Acceso a financiamiento competitivo.

Marco regulatorio para transacciones privadas.

6.2.4. Contexto de la Apertura Comercial para el Sector Agroalimentario.

Antes de la Adhesión de México a la OMC, la totalidad de los productos agroalimentarios estaban sujetos a permiso previo de importación.

Antes de la Negociación del TLCAN, la estructura de protección arancelaria estaba desbalanceada. La conformación de la Tarifa General del Impuesto de Exportación e Importación estaba rezagada y poco desglosada (SAGARPA, 2002).

En la tabla 6.10, se presenta la situación que se tenía en esos momentos con algunos productos Agropecuarios en el TLCAN.

Tabla 6.10

Situación de algunos productos agropecuarios en el TLCAN

PRODUCTO	ANTES DEL TLCAN	DURANTE EL TLCAN	TRANSICIÓN TLCAN
Carne de Bovino	0%	20-25%	0%
Carne de Pollo	Permiso previo	Sin cambio	Arancel-cupo (2003)
Maíz	Permiso previo	Sin cambio	Arancel-cupo (2008)
Frijol	Permiso previo	Sin cambio	Arancel-cupo (2008)
Sorgo	Arancel estacional	Sin cambio	Liberación inmediata
Soya	Arancel estacional	Aumento del arancel	Liberación inmediata
Manzana	Permiso previo	Eliminación permiso previo	Liberación gradual (2003) y caso antidumping
Jarabe de maíz de alta fructuosa (JMAF)	20%	Sin cambio	Liberación gradual (2003); impuestos compensatorios y disputa azucarera
Preparaciones Alimenticias a base de productos lácteos	10%	Sin cambio	Liberación gradual (2003) Elusión del cupo de leche en polvo
Pieles de cerdo	10%	Sin cambio	Liberación gradual (2003) Elusión del cupo de grasas animales

Fuente: Política de Comercio Exterior.

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

Por otro lado, se decía que las Negociaciones del TLCAN, suponían un resultado de Ronda Uruguay más ambicioso. A continuación se muestran algunos datos de la situación de los precios en esta época:

1993-1994

Durante la negociación de la Ronda Uruguay del GATT, se pronosticó un repunte general de los precios internacionales.

Tabla 6.11

Variación de los Precios Internacionales entre 1987-89 y el año 2000

PRODUCTO	PRONOSTICO 1994-2000
Trigo	+7
Arroz	+7
Maíz	+4
Sorgo	+4
Otros cereales	+7
Grasas y Aceites	+4
Proteínas oleaginosas	0
Carne de bovino	+8
Carne de cerdo	+10
Leche	+7

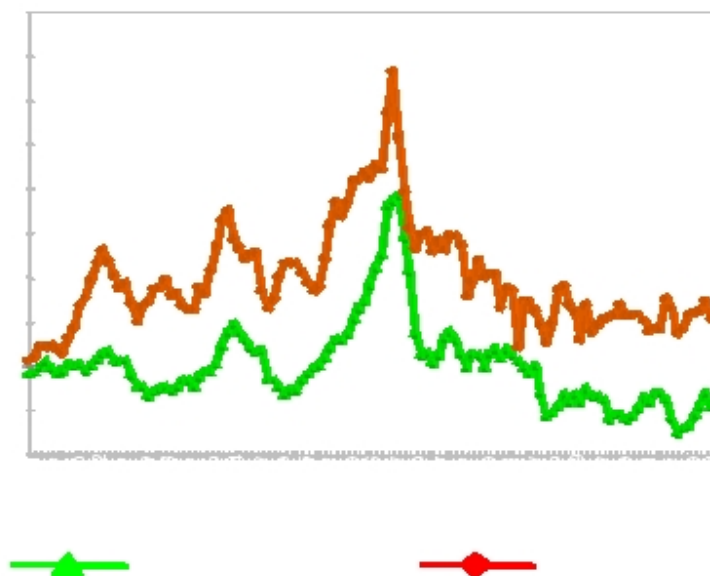
Fuente: Política de Comercio Exterior

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

1996-2001

La situación fue contraria, a partir de 1996 los precios internacionales de los principales “commodities” han sufrido fuertes caídas.

Figura 6.1. Precios al contado de Maíz y Trigo en USA



Fuente: Política de Comercio Exterior.

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

Como se ve en la figura 6.1, los precios al contado tanto del maíz, como del trigo tuvieron un alza muy importante, pero después tuvieron una fuerte caída a partir del año 1996.

2006-2008

Como se observa en la tabla 6.12, en la mayor parte de los productos, incrementaron los precios incluso hasta un 6% del 2006 al 2008, a excepción del azúcar, que tuvo un decremento del 0.41%.

Tabla 6.12.

Variación de los Precios Internacionales entre 2006 al 2008

Producto	2006	2007	2008
ARROZ FLOR	2.30%	1.69%	2.70%
PAN CORRIENTE	-1.92%	0.75%	4.33%
FIDEOS	0.20%	1.33%	3.14%
ATUN EN CONSERVA	-0.06%	1.40%	1.09%
HUEVOS DE GALLINA	1.53%	0.93%	2.42%
ACEITE VEGETAL	3.60%	1.75%	6.30%
AZUCAR REFINADA	0.31%	0.04%	-0.41%

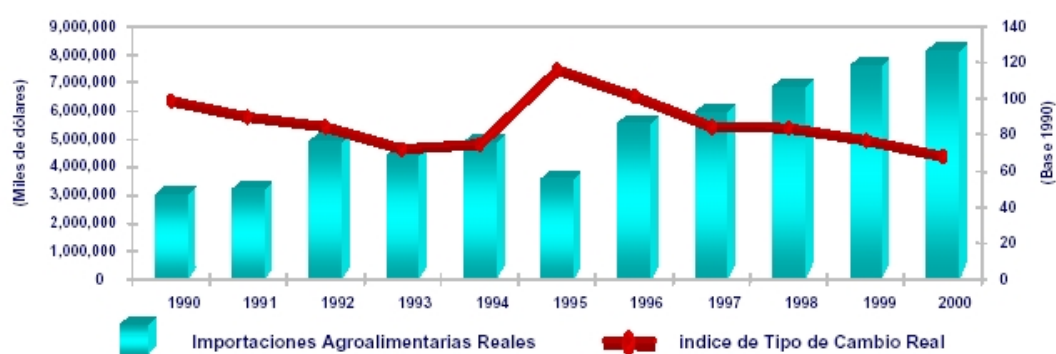
Nota: Empieza a contar desde Noviembre del 2006, hasta Mayo del 2008.

Fuente: Matriz de Alerta Temprana.

http://www.inec.gov.ec/web/guest/inicio/inflacionario/mat_ale

También se dice, que las negociaciones del TLCAN, se basaron en la premisa de estabilidad macroeconómica.

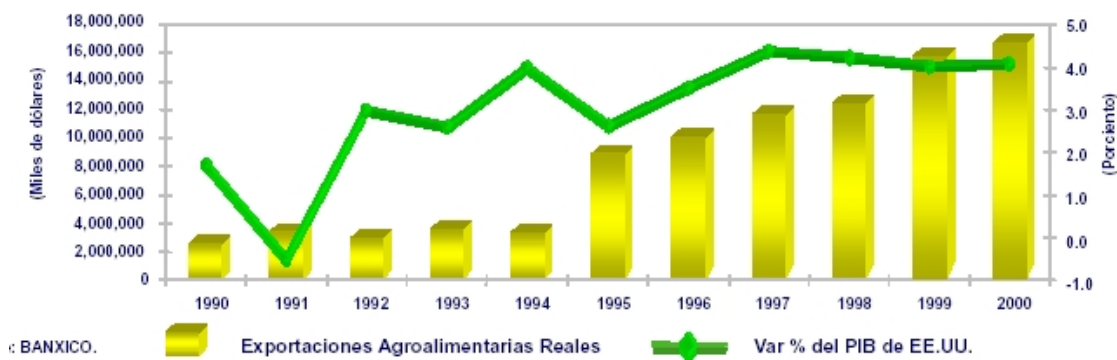
Figura 6.2. Evolución del Tipo de Cambio Real e Importaciones Agroalimentarias Reales provenientes de USA



Fuente: Política de Comercio Exterior.

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

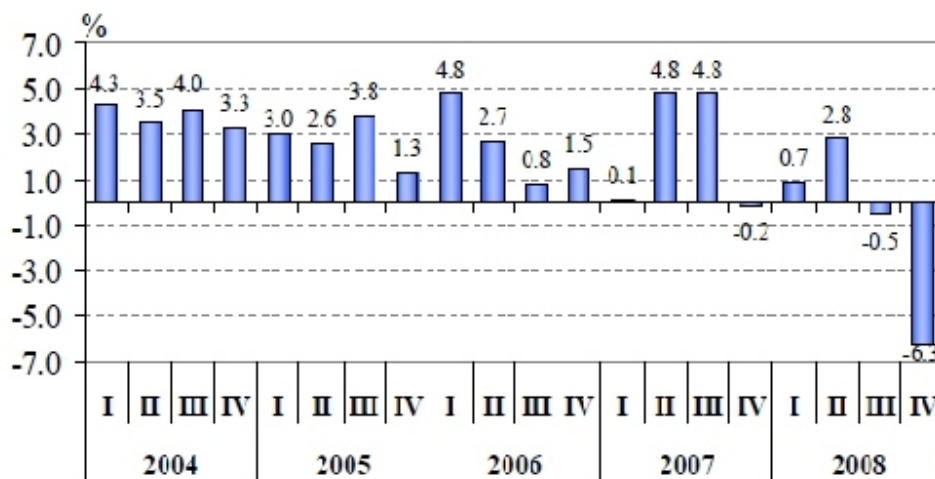
La figura 6.2 muestra cómo mientras las Importaciones Agroalimentarias Reales tuvieron un alza a partir del año 1996, el tipo de cambio bajó a partir del año 1997, por lo que se empezó a comprar más producto, a un menor precio. *Figura 6.3.* Evolución de las Exportaciones Agroalimentarias Reales de México a USA y Variación Porcentual del PIB Real de USA



Fuente: Política de Comercio Exterior.

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

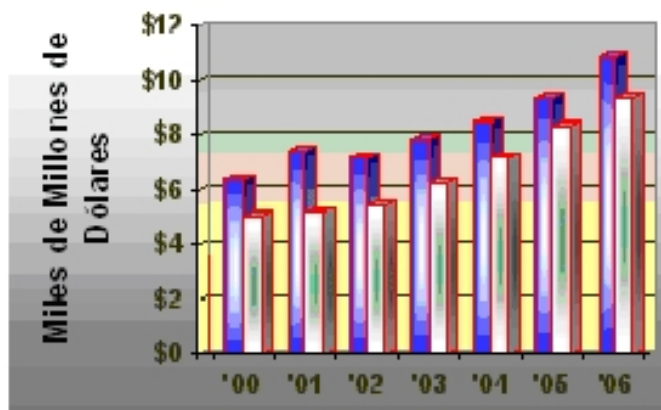
Figura 6.4. PIB Trimestral (Variación porcentual trimestral anualizada)



Fuente: Tendencias en el Sector Agroalimentario y Programas de Apoyo para el Campo

<http://www.expoagrochihuahua.com/expo/genaro-chavez.pdf>

Figura 6.5. Exportaciones e Importaciones México-USA



■ Exportaciones Agrícolas de EUA a México ■ Exportaciones Agrícolas de México a EUA

Fuente: México y los Estados Unidos de un vistazo http://www.usembassy-mexico.gov/sataglance_trade_info.html#agricola

Como se observa en las Figuras 6.3, 6.4 y 6.5, a partir del año 1995 al año 2006, han ido aumentando gradualmente el número de exportaciones que se hacen de México a Estados Unidos, y también se muestra como el PIB ha tenido una variación aproximada de 1 a 2 puntos porcentuales de año en año, manteniéndose durante varios años relativamente estable, hasta el año 2007, que tuvo una baja de 5 puntos porcentuales, viendo estas tres gráficas, se deduce que no existe mucha relación entre el aumento en las exportaciones con el aumento en el Producto Interno Bruto.

El Capítulo Agropecuario del TLCAN

El Capítulo Agropecuario del TLCAN (Capítulo VII: Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) contiene las siguientes disposiciones (SAGARPA, 2002):

1. Establece una desgravación gradual de todos los productos agrícolas, pecuarios y agroindustriales.
2. Estipula Reglas de origen.
3. Establece las disciplinas aplicables al comercio entre las Partes (medidas de apoyo interno, subsidios a la exportación, normas técnicas y de comercialización agropecuaria, salvaguardas especiales, entre otras).
4. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

Desgravación Arancelaria en el TLCAN

La desgravación resultante del TLCAN reconoce la asimetría existente entre los sectores agroalimentarios de los tres países. Se establecieron plazos de desgravación de 10 y 15 años para los productos sensibles de ambas Partes.

Tabla 6.13

Negociación Arancelaria en el TLCAN. (Porcentaje del comercio promedio entre las Partes 1989-1991)

Velocidad de Desgravación (años)	México otorga a USA	México otorga a Canadá	USA otorga a México	Canadá otorga a México
0	35.93	40.99	61.00	88.40
5	3.33	3.71	5.76	4.40
10	42.47	28.30	28.12	7.20
15 18.27	0.00	05.0.102		
Excluido	0.00	27.00	0.00	0.00
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Política de Comercio Exterior.

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

A continuación se presenta la tabla 6.14, en la que se muestran los productos que ingresan a México, provenientes de USA y Canadá, y que tienen acceso libre de arancel, se presenta cuáles fueron desgravados en el año 2003 y cuáles en el año 2008.

Tabla 6.14

Productos provenientes de USA y Canadá con acceso libre de arancel a México para el 2003 y 2008

PRODUCTO	ARANCEL 2002 TLCAN	DESGRAVACIÓN	
		2003	2008
Derivados lácteos (quesos, yogurt, mantequilla)	2%	X	
Manzanas, peras, duraznos y frutos secos	2%	X	
Trigo, algodón, avena, sorgo, arroz y otros cereales	1-2%	X	
Soya, semilla de cártamo y otras semillas oleaginosas	1-1.5%	X	
Artículos de la Confitería	1-1.5%	X	
Chocolates y demás preparaciones, alimentos con cacao	2%	X	
Confituras, jaleas, mermeladas, purés y pastas de frutos	2%	X	
Frutas y hortalizas preparados o en conserva	2%	X	
Vino	2%	X	
Tabaco en rama, cigarros, puros y cigarrillos	5%	X	
Cebada (dentro/fuera de cuota)	0/24.3%	X	
Cadena porcícola (dentro/fuera de cuota)	2/20%	X	
Cadena avícola (dentro/fuera de cuota)	0/49.4%	X	
Papa (dentro/fuera de cuota)	0/51.6%	X	
Leche en polvo (dentro/fuera de cuota)	0/70.4%		X
Maíz (dentro/fuera de cuota)	0/108.9%		X
Frijol (dentro/fuera de cuota)	0/70.4%		X
Azúcar	Específico		X

Nota: La cadena avícola, de lácteos y de azúcar, están excluidos del TLCAN con Canadá.

Fuente: Política de Comercio Exterior.

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

Desgravación de aranceles de insumos para el Sector Agropecuario. La rentabilidad de las actividades productivas en la cadena agroalimentaria, depende cada vez más de la optimización de los recursos utilizados en la producción y la aplicación de paquetes tecnológicos que redunden en mayor productividad.

Con el fin de impulsar el desarrollo del sector agroalimentario, México adelantó la desgravación de maquinaria e insumos para el sector. La medida se consolidó en el TLCAN para los insumos provenientes de EE.UU. y Canadá, por lo que la mayoría quedó exenta de arancel (SAGARPA, 2002).

Los insumos que se importan principalmente son preparaciones para animales, abonos de origen animal o vegetal, productos de la industria química (insecticidas, fungicidas, herbicida), manufacturas de aluminio, herramientas,

tractores, entre otros.

La gran división agropecuaria, silvícola y pesquera, ha crecido por arriba del Producto Interno Bruto.

A continuación se presenta la tabla 6.15 donde se menciona el PIB de cada sector, para los años 2001 y 2002.

Tabla 6.15

Producto Interno Bruto (2001 y 2002)

CONCEPTO	2001					2002 P/		
	I	II	III	IV	Anual	I	II	6 meses
Producto interno bruto, a precios de mercado	2.0	0.1	-1.5	-1.6	-0.3	-2.0	2.1	0.0
1. Agropecuaria, silvicultura y pesca	-6.2	4.4	6.5	5.7	2.5	4.7	1.1	2.8
2. Minería	0.2	-2.7	-0.9	1.2	-0.6	-1.3	-0.3	-0.8
3. Industria Manufacturera	-1.3	-3.5	-5.7	-5.0	-3.9	-5.6	2.1	-1.7
4. Construcción	-3.6	-6.9	-4.1	-3.5	-4.5	-1.5	5.0	1.8
5. Electricidad, gas y agua	1.9	1.4	1.4	2.4	1.7	2.0	4.4	3.2
6. Comercio, restaurantes, hoteles	6.3	-0.6	-4.5	-5.6	-1.3	-6.7	0.4	-3.1
7. Transporte, almacenaje, comunicaciones	6.5	4.6	1.0	-0.6	2.8	-1.5	2.9	0.7
8. Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	3.7	3.7	4.2	4.8	4.1	4.6	4.7	4.7
9. Servicios comunales, sociales y personales	1.0	0.6	0.2	0.2	0.5	0.6	1.8	1.2

P/: Cifras preliminares

Fuente: Política de Comercio Exterior.

<http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

6.3. Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario.

Hace ya 14 años, que el Tratado de Libre Comercio se creó, y ha habido consecuencias, tanto positivas como negativas, en todos los sectores de la economía mexicana. En este apartado se presentará un análisis de cuáles han sido esas consecuencias, pero en el Sector Agroalimentario en específico; pero la mayor parte de las opiniones indican que el impacto ha sido más negativo que positivo.

El medio rural es un ámbito en el cual se desarrollan actividades económicas asociadas principalmente con el uso de los recursos naturales, y es un espacio en el cual viven cerca de 25 millones de mexicanos.

En otras palabras, el medio rural tiene una dimensión productiva, y tiene una dimensión social. El medio rural da sustento a muchas familias, pero no es suficiente para brindar una vida digna a todas ellas. Esa insuficiencia se refleja en los

indicadores de pobreza, en la dependencia de muchas familias rurales de fuentes de ingreso alternativas, y en los fenómenos de migración interna y externa. De esta manera, los problemas del campo son también los problemas de las ciudades; la solución para el medio rural es también la solución para el medio urbano.

Si se quiere un desarrollo territorial equilibrado, evitar el crecimiento desproporcionado de las ciudades, y hacer frente a la desigualdad social, tenemos que poner énfasis en el medio rural.

Los resultados en materia de producción y exportaciones son favorables. Durante el periodo 1994-2005, el PIB del sector primario creció en promedio anual 1.7 por ciento, mientras que el PIB de la industria de alimentos y bebidas creció 2.9 por ciento. En los granos, el volumen de producción creció 0.5 por ciento en promedio anual, mientras que las oleaginosas decrecieron 3.6 por ciento; la producción de hortalizas creció en 5.6 por ciento; y la de frutas en 3.5 por ciento. En prácticamente todos los segmentos de la producción agrícola y pecuaria, a excepción de las oleaginosas, se registró una tendencia al alza y hasta ahora no se ha perdido ninguna actividad productiva agropecuaria por efecto de la apertura comercial (Gómez y Schewentesius, s.f.).

Las exportaciones agroalimentarias y pesqueras crecieron en valor 9.2 por ciento en promedio anual en este periodo, 2.6 puntos porcentuales por encima del dinamismo mostrado por las importaciones. El crecimiento en las exportaciones se concentra en las hortalizas y frutas, y el de las importaciones, en granos y oleaginosas.

Mientras que el segmento de hortalizas y frutas es altamente intensivo en el uso de la mano de obra, los granos generan poco empleo por unidad de superficie. Más aún, el cultivo de granos es más susceptible a la mecanización, por lo que la tendencia de mediano plazo en el mercado laboral rural es hacia una participación creciente de las actividades hortícolas y frutícolas en el empleo total.

Estos resultados se han logrado en un entorno de creciente competencia con el exterior. En el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, desde el 1° de enero de 2003 todos los productos agrícolas, pecuarios, forestales y pesqueros quedaron sujetos a la libre importación, con excepción del maíz, frijol, leche en polvo y azúcar. El proceso de desgravación para estos productos concluye el 1° de enero de 2008. Los esfuerzos del sector productivo, junto con las políticas públicas, han permitido enfrentar con éxito la competencia externa.

México participa activamente en las reuniones de negociación de la llamada “Ronda Doha de la OMC”, con el objetivo de avanzar en el desmantelamiento multilateral de los subsidios que alteran de manera artificial las condiciones de competencia. México participa en el grupo G-20, junto con países que persiguen objetivos similares. Ya se logró un primer objetivo: Que los países desarrollados que utilizan masivamente los subsidios a la exportación los eliminen para el año 2013.

México seguirá buscando las áreas de consenso que permitan que la Ronda Doha llegue a buen término, lo cual implica necesariamente niveles de subsidios directos a la producción sensiblemente menores a los que hoy existen en Japón, los Estados Unidos y la Unión Europea, entre otros países. Ante los rezagos que tiene México en el sector agropecuario, es un objetivo primordial mantener la flexibilidad necesaria en el manejo de los instrumentos de fomento productivo.

El gobierno impulsa una mayor especialización de cada una de las distintas regiones productoras, en un menor número de variedades, lo cual facilita las tareas de acopio y de comercialización, al salir al mercado con productos más homogéneos. Además se están reforzando los programas de semilla mejorada, para dar un salto en productividad y al mismo tiempo ofrecer un producto con características más atractivas para los consumidores. En zonas de alta siniestralidad provocada por sequías y heladas, se impulsa la reconversión hacia otros cultivos más apropiados para las características de dichas zonas, como lo son los pastizales y los cultivos forrajeros, entre otras alternativas (M. Gómez y R. Schewentesius, s.f.).

Desde el inicio de la administración del Presidente Felipe Calderón, el fomento a las exportaciones ocupa un lugar central. En el caso de los productos agropecuarios y pesqueros, se tienen claras ventajas comparativas en muchos segmentos. Los productores mexicanos cuentan con acceso preferencial en distintos mercados, entre los que destacan los Estados Unidos y Canadá, la Unión Europea, los países nórdicos, Israel y Japón, los cuales tienen un poder adquisitivo per cápita más de cinco veces superior al que existe en México.

También surgen buenas oportunidades de negocios derivados de los acuerdos comerciales con Centro-América, y algunos países de América del Sur. La SAGARPA apoya a los exportadores a través de distintas acciones de promoción, tales como la participación en ferias y exposiciones agroalimentarias, y el establecimiento de sellos de calidad, como “México, Calidad Suprema”, que

permiten un mejor posicionamiento en los mercados del exterior.

A finales de 1993, cuando el Congreso de la Unión dio su visto bueno para que el Poder Ejecutivo firmara el Tratado, se podría argumentar, de parte de este poder, desconocimiento de las implicaciones, falta de democracia y esperanzas sin fundamento de los productores. Hoy, la situación es completamente distinta, por los impactos desastrosos que ha tenido el TLCAN en la agricultura mexicana.

6.3.1. Antecedentes: Investigaciones desde 1991 a la fecha

Investigaciones realizadas por las organizaciones de pequeños, medianos y grandes productores, y por diversos grupos académicos (UNAM, UAM, COLMEX, Estados Unidos y Canadá, en coordinación con el CIESTAAM de la UACH), desde 1991 a la fecha, concluyen con frases como la siguiente: En general, México tiene poco que ganar y mucho que perder con el tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, por lo cual (el CIESTAAM) recomendó no negociar a partir de posiciones que pongan en riesgo la producción interna de los más importantes alimentos que hay en México: granos, lácteos y carnes, principalmente, a fin de evitar severos daños a la planta productiva nacional y una inadmisible acentuación de la dependencia alimentaria, económica, tecnológica y hasta política. Ante la evidencia de los hechos, desde el año 2000 se insiste en una suspensión parcial (Cap. VII. Agropecuario) del TLCAN (M. Gómez y R. Schewentesius, s.f.).

En el año 2002, el Banco Mundial llega a conclusiones similares: “Se puede decir que este sector (rural) ha sido objeto de las reformas estructurales más drásticas (la liberalización comercial impulsada por el GATT y el TLCAN, la eliminación de controles de precios, la reforma estructural sobre la tenencia de la tierra), pero los resultados han sido decepcionantes: estancamiento del crecimiento, falta de competitividad externa, aumento de la pobreza en el medio rural, etc.. Esto plantea un importante problema de política, debido a que a partir de 2008, el TLCAN pondrá al sector en competencia abierta con Canadá y Estados Unidos”.

Desde fines de 2002, los campesinos mexicanos, organizados de muy diferente forma, están conscientes e insistiendo en que el Campo no aguanta más. Así, se inició una lucha no solamente en contra del propio gobierno y las empresas del capital transnacional, sino también en contra de las viejas organizaciones corporativistas de los campesinos y agricultores mexicanos. La marcha de más de 100,000 personas en defensa de esa causa, el día 31 de enero del 2003 hacia el centro

de la ciudad de México, el Zócalo, tolerada y aceptada por la ciudadanía de esa gran urbe (porque siempre este tipo de eventos causa múltiples molestias), es indicador de la solidaridad y simpatía con que cuentan los campesinos en su lucha contemporánea, además es muestra de que el movimiento campesino no ha muerto y tiene capacidad de renovarse.

6.3.2. Importancia de la agricultura

Existen en México, por lo menos, dos posiciones completamente opuestas sobre la importancia del sector agropecuario en la economía y sobre el impacto del TLCAN. La primera, mide la importancia del sector nada más en términos monetarios y en su aportación al PIB, y evalúa el impacto del TLCAN únicamente a través de las cifras del comercio.

La otra posición considera: a) el efecto multiplicador del sector agropecuario en las direcciones vertical y horizontal, es decir, mide el impacto sobre las industrias de insumos y las de transformación, transporte, servicio y comercio, y b) la multifuncionalidad de este sector, por ser la base de la alimentación y de la soberanía alimentaria, por generar empleos y divisas, por su impacto social, y su importancia en la paz en el medio rural, por la protección del medio ambiente, la biodiversidad y el paisaje, por ser sostén de nuestra cultura alimentaria y parte importante de nuestra identidad nacional, etcétera. Esta segunda posición reconoce la existencia de varios campos en México, de lo que se deriva la necesidad de políticas diferenciadas hacia los tipos de productores y regiones característicos del país.

No obstante, en la política real de México predomina la primera posición, que desprecia y reprime a todas las corrientes organizadas en torno a la segunda percepción. Toma medidas de apoyo y protección solamente para los grandes agricultores y grupos asociados con el capital estadounidense y reduce la política agrícola al asistencialismo sin rumbo (M. Gómez y R. Schewentesius, s.f.).

6.3.3. Las asimetrías

Las relaciones comerciales entre México y sus socios comerciales, Estados Unidos y Canadá, se caracterizan por múltiples asimetrías, que explican en gran medida el impacto negativo que ha tenido el TLCAN sobre el sector agropecuario, es decir, hay mucha disparidad entre la situación tanto económica, como social, y cultural de los tres países, que hace que México se ponga en desventaja conforme a los otros dos países, Estados Unidos y Canadá tienen más recursos económicos para salir adelante con el tratado, México está, se podría decir, en dependencia de

ellos.

Desde antes de la firma del Tratado

1. Asimetrías en la dotación de recursos naturales, niveles tecnológicos, capitalización de productores, apoyos y subsidios, etc. (ver tabla 6.16).

Tabla 6.16

Asimetrías entre México, Estados Unidos y Canadá

	MÉXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ
Población (1,000) (1)	100,368	285,926	31,015
Población rural (1,000) (1)	25,555	64,539	6,535
Población agrícola (1,000) (1)	23,064	6,162	766
Presión demográfica (hab./km ²)	51	30	3
Superficie Total (1,000 ha) (2)	195,820	962,909	997,061
Tierras arables (1,000 ha) (2)	27,300	179,000	45,700
Tierra irrigada (1,000 ha) (3)	6,500	22,400	720
PIB US\$ mil mill. (1999) (4)	428.8 (lugar 12)	8,351.0 (lugar 1)	591.4 (lugar 9)
PIB Per cápita (US\$ 1999) (4)	4,400 (lugar 71)	30,600 (lugar 8)	19,320 (lugar 29)
Índice de GINI (4)	53.7	40.8	31.5
Concentración del ingreso en el 10% de la población con ingreso más alto (%) (4)	42.8	30.5	23.8
Rango de competitividad (lugar) 2001 (5)	51	2	11
Crecimiento de competitividad (lugar)	42	2	3
Gasto en investigación agropecuaria/PIB agropecuario (%)	0.52	2.60	
Gasto público en educación (% del PIB) (4)	4.9	5.4	6.9
Tractores/1,000 trabajadores (4)	20	1,484	1,642
Salario en la Agricultura (US\$/año) 1995/98 (4,2)	908	n.d.	30,625
Productividad agrícola (US\$/trabajador) (4)	2,164	39,001	n.d.
Deforestación (cambio anual %) (4)	0.9	-0.3 *	-0.1 *
Subsidios agrícolas (% del valor de la producción) 2001 (6)	22	36	25
Importación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1,000 de dólares (7)	8,935,732	43,354,622	11,046,062
Exportación agroalimentaria (1998/2000), valor en 1,000 de dólares (7)	7,157,371	55,508,420	15,253,898
Balanza comercial, en 1,000 dólares	1,778,361	12,153,798	4,207,837
Rendimiento de maíz (t/ha) (8)	2.50	8.55	7.15

n.d = No definido

* = El valor negativo significa que están forestando

Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

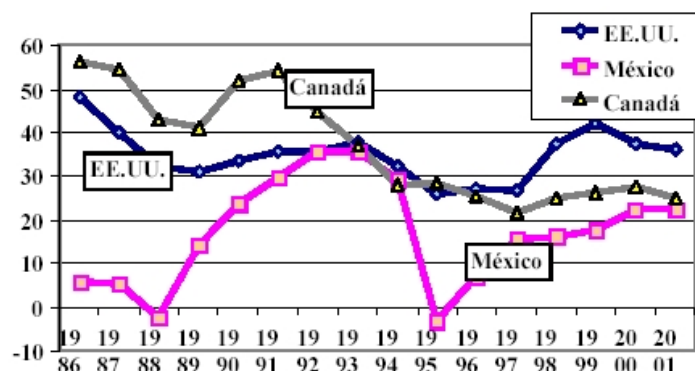
www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

2. Costos de producción no competitivos en México, por precios mayores de los insumos siguientes: diesel, energía eléctrica, costos financieros, etc.; mayores costos de transacción por la deficiente y mala infraestructura de carreteras y de almacenamiento, falta de información, etc.; estos costos son ajenos al poder de influencia de los productores.
3. Mala negociación del TLCAN para México:
 - a) Se negoció sin tener la experiencia completa del TLC entre Estados Unidos y Canadá; los capítulos 19 y 20, referentes a diferendos y controversias comerciales, son insuficientes en su contenido para resolver realmente los conflictos. Su contenido lleva a un círculo vicioso sin solución.
 - b) No se excluyeron los productos más sensibles, como lo hizo Canadá (productos avícolas, lácteos); se aceptaron altas cuotas de importación sin cobro de aranceles para una gran diversidad de productos; no se consideró la posibilidad de revisión, suspensión, moratoria u otros instrumentos de protección a la planta productiva nacional.
4. Desigualdad jurídica: Estados Unidos negoció un Free Trade Agreement, un *Acuerdo*, mientras que para México es un *Tratado* (con carácter de ley), de ello se derivan márgenes jurídicos para la revisión del TLCAN.
5. Estados Unidos dispone de mayor capacidad y poder de negociación (aprovecha el instrumento de lobby, estudios permanentes para evaluar, etc.).

Después de la firma del Tratado

6. Los productores de EE.UU. reciben, con la nueva Farm Bill, 70% más de apoyos. Los subsidios representan en México el 19% de los ingresos de los productores, mientras que en los EE.UU. equivalen al 21%.
7. La metodología de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD, por sus siglas en inglés), para estimar los apoyos a la agricultura evidencia una gran inconsistencia en los apoyos a la agricultura en México. Antes del TLCAN los niveles de apoyo en Estados Unidos y Canadá fueron mucho mayores que en México, y en lo que va del TLCAN, el 33% del valor de la producción agropecuaria de EE.UU., fue subsidio y en México solamente el 16%.

Figura 6.6. Estimación de los apoyos a la Agricultura en Estados Unidos, Canadá y México, 1986-2001 (% del valor de la Producción)



Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

8. Además, los productores de Estados Unidos tienen un apoyo por hectárea de 120 dólares y los de México de 45 (OECD). Los productores de Estados Unidos tienen explotaciones promedio de 29 ha (tierra arable) frente al de 1.8 has., en México (FAO, FAOSTAT). Finalmente, la productividad de un trabajador agrícola de Estados Unidos es 18 veces mayor (US\$ 39,000) que la de un trabajador en México (US\$ 2,164), según datos del Banco Mundial.
9. Existen asimetrías en cuanto al aprovechamiento de los márgenes negociados del TLCAN. En la práctica, México no aprovechó los márgenes negociados: nunca se han cobrado los aranceles de las importaciones fuera de cuota en los casos de maíz y frijol, de tal suerte que en el caso del maíz la pérdida fiscal durante el periodo del TLCAN es de casi 2,900 millones de dólares y el del frijol de 77 millones, nada más de las importaciones desde Estados Unidos.

Tabla 6.17

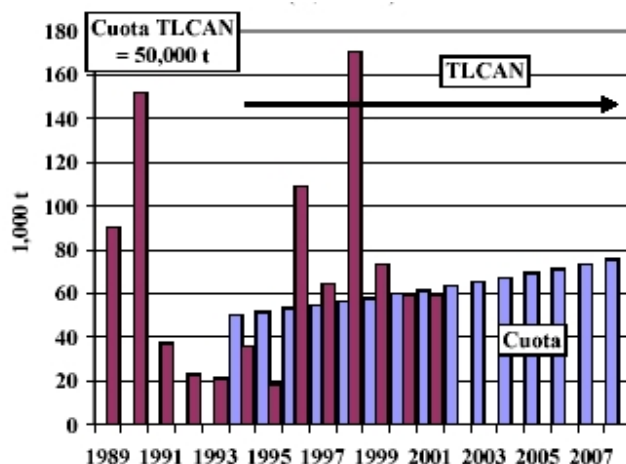
México. Pérdida de Ingresos Tributarios por Importaciones de Maíz de USA, fuera de Cuota con el TLCAN (1994-2001)

AÑO	IMPORTACIÓN (t)	CUOTA (t)	SOBRECUOTA (t)	ARANCEL (TLCAN) (US\$/t)	PÉRDIDA FISCAL (US\$)
1989- 1993	2,148,215				
1994	3,054,111	2,575,000	479,111	197	94,354,867
1995	5,945,500	2,652,250	3,293,350	189	622,424,250
1996	6,324,87,3516,1817	3,616,744	181	654,630,664	
1997	2,594,580	2,813,771	0	173	0
1998	5,277,342	2,898,184	2,379,158	164	390,181,912
1999	5,029,69,8250,7129	2,111,078	156	329,328,168	
2000	5,137,90,7143,4682	2,104,452	139	292,518,828	
2001	5,635,41,6762,1922	2,487,799	121	301,023,679	
2002 *	5,337,124	3,261,930	2,075,194	104	215,820,176
2003	3,359,788		87		
2004	69				
2005	52				
2006	34				
2007	17				
2008	Libre		0		
TOTAL	45,798,371				2,900,312,544

Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

Figura 6.7. USA. Cuota y Exportación real de Frijol a México 1989-2008 (1,000 T)



Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

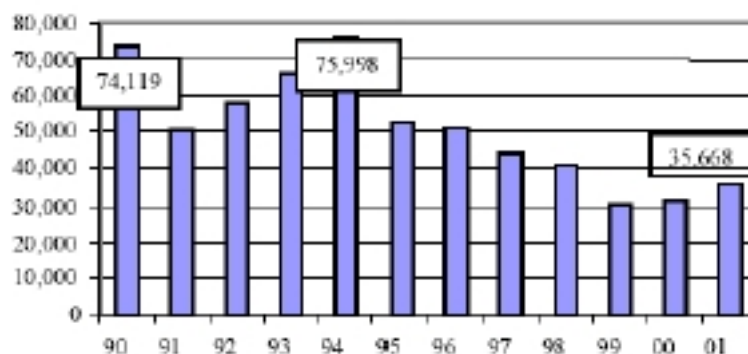
- a. México no avanzó debidamente en la definición de normas, lo que permitió importaciones sin pagar el arancel y la falta de control fito y zoonosanitario, por ejemplo, en los casos de productos cárnicos.
- b. México no instrumentó medidas serias frente al contrabando: casos de frijol y arroz.

6.3.4. Evaluación a 10 años

A diez años, los resultados del impacto del TLCAN son más dramáticos de lo previsto:

1. El presupuesto al sector agropecuario y pesca en México se redujo, en números reales, continuamente en el periodo 1990-2002. De 75,998 millones de pesos en 1994, año de inicio del Tratado, a menos de 50% en el año 2001.

Figura 6.8. México. Presupuesto real para el Desarrollo Rural, 1990-2002 (millones de pesos de 2001)

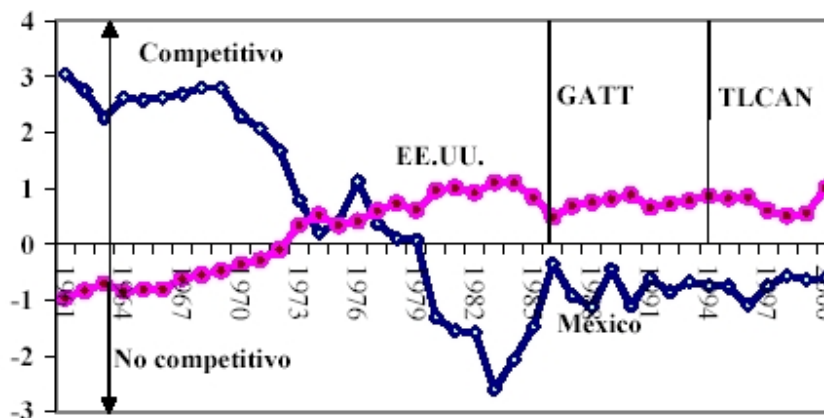


Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

2. El sector agroalimentario en su conjunto tiene una competitividad negativa en la región del TLCAN (figura 6.7). De ser competitivo, en los años 60, México ha perdido paulatinamente competitividad y en la actualidad no ha sido capaz de acortar la brecha frente a los Estados Unidos.
3. Antes del TLCAN, en 1993, México importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, para el año 2002 se estima una importación de más de 20 millones de toneladas, o sea 2.3 veces más. En lo que va del TLCAN, las importaciones ascienden a 136.6 millones de toneladas. Caso similar sucede con las carnes, frutas de clima templado, etc. Estas importaciones han desplazado a los productores nacionales, aumentando el desempleo en el campo, y además, han destruido parte de la infraestructura física en el país (M. Gómez y R. Schewentesius, s.f.).

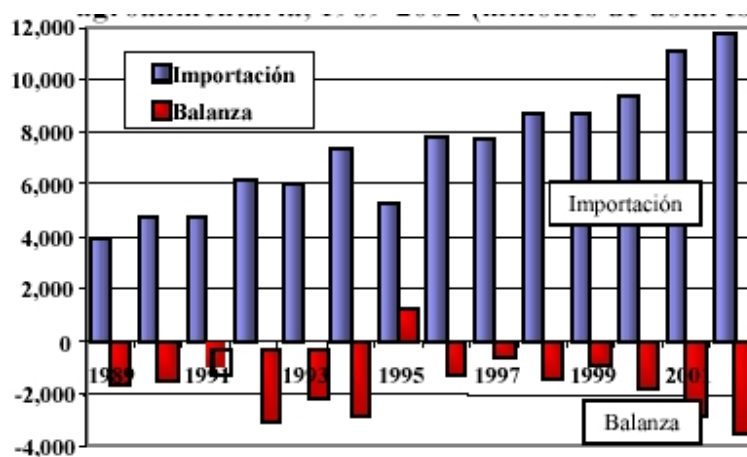
Figura 6.9. Competitividad de los Sectores Agroalimentarios de México y USA en la región del TLAN (1961-2001)



Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

Figura 6.10. México. Importaciones de Alimentos y Balanza Comercial Agroalimentaria, 1989-2002 (millones de dólares)

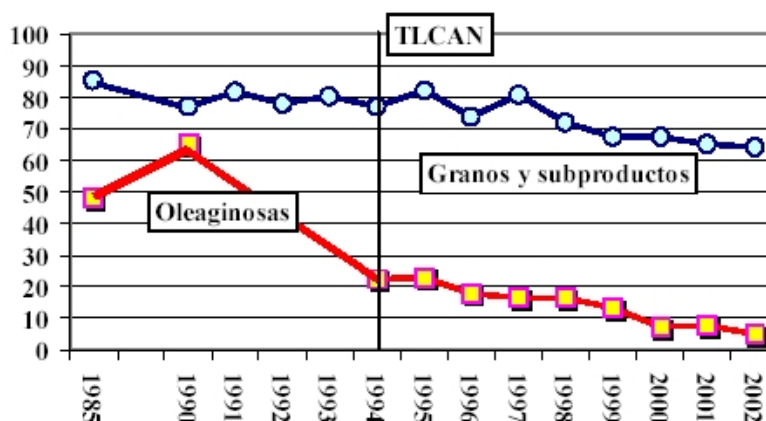


Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

- México tiene una balanza comercial crónicamente deficitaria, con una tendencia a crecer. A 9 años de iniciado el TLCAN el déficit asciende a 14,500 millones de dólares. Cifra equivalente a 4.3 veces el presupuesto propuesto para el campo para el 2003.
- Los datos demuestran que México está perdiendo su soberanía alimentaria (figuras 6.9 y 6.10), por una mayor dependencia de las importaciones, que han generado una gran fuga de divisas. Sólo en granos y oleaginosas México importó 30 mil millones entre 1994 y septiembre del 2002,13 y año tras año crece la dependencia alimentaria. En lo que va del TLCAN, México ha erogado para la compra de alimentos la exorbitante cantidad de 78 mil millones de dólares, cifra superior a la deuda pública que tiene el país (US\$73,658,600).

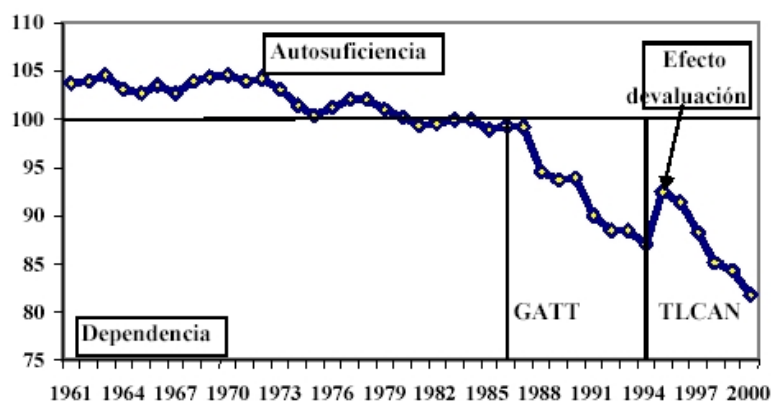
Figura 6.11. México. Pérdida de la Autosuficiencia en Granos y sus Productos y Oleaginosas, 1985-2002



Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.mx/documentos/impacto_agro.pdf

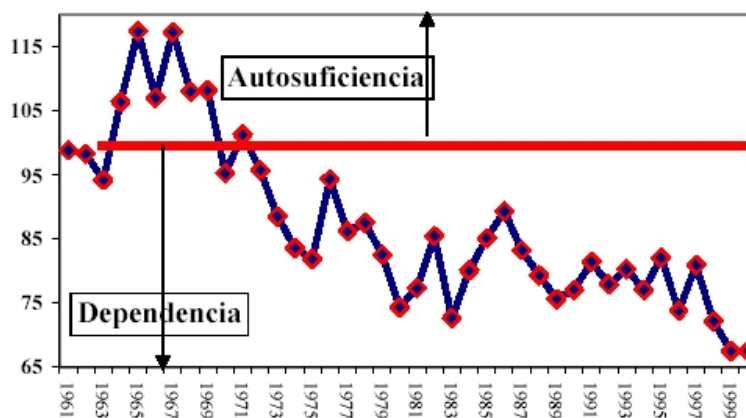
Figura 6.12. México. Pérdida de la Autosuficiencia en Cárnicos, 1961-2000 (%)



Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

Figura 6.13. México. Tendencia de pérdida de Autosuficiencia en Granos, 1961-2000 (% de consumo)



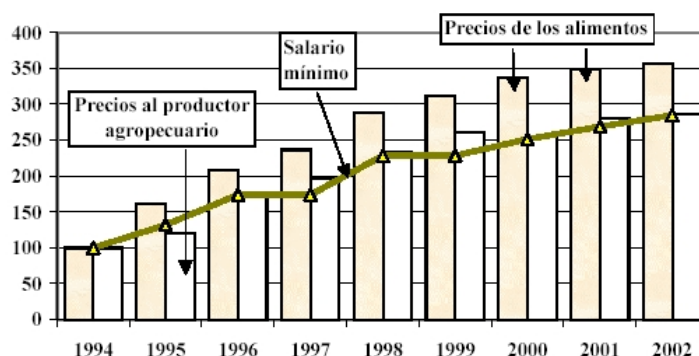
Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf

- El desempleo crece en forma alarmante en el campo. Según datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, la pérdida de empleos es de 1.78 millones, y de ellos casi 600,000 se relacionan con granos básicos; del total de porcicultores, 40% ha abandonado la actividad, lo mismo ha sucedido con 24% de los productores de papa, pero también con arroceros, maiceros, etcétera.

- A pesar del TLCAN, que se suponía atraería más inversión extranjera para el campo, generaría más empleo y aumentarían las remuneraciones de los trabajadores, la pobreza se ha incrementado; según cifras oficiales, el 69.3% del total de la población en el campo es pobre.
- Las supuestas ventajas para los consumidores de tener acceso a alimentos más baratos a partir de las importaciones resultan ser demagogia. De 1994 a 2002, los precios de la canasta básica se han elevado 257%, mientras que los precios al productor agropecuarios subieron sólo 185%, según datos del propio gobierno mexicano, o sea, las importaciones masivas han presionado más sobre los precios de los productos agropecuarios primarios que sobre los precios al consumidor, además de que estas últimas continúan incrementándose (M. Gómez y R. Schewentesius, s.f.).

Figura 6.14. México. Evolución de los precios de los alimentos y de los precios al Productor Agropecuario, 1994-2002 (1994=100)



Fuente: Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario.

www.rmalc.mx/documentos/impacto_agro.pdf

- Finalmente, el TLCAN ha ocasionado la transformación más drástica y profunda en la historia de la agricultura mexicana. EL presente y futuro de ésta ha sido trastocado, la opción de vida en el campo para la gran mayoría de los miles de productores está puesta en duda. Las organizaciones de productores pequeños, medianos y empresariales maiceros, sojeros, trigueros, frijoleros, arroceros, papeiros, algodoneiros, manzaneros, porcicultores, ganaderos, etc., que representan la gran mayoría de los agricultores y

ganaderos del país, claman por la suspensión del TLCAN, o por lo menos su renegociación, porque los ganadores no son más de mil personas, frente a millones de perdedores.

- El Ejecutivo no escucha, ahora no ve ni oye, dice que todo está bien en el campo y que lo que existe frente al TLCAN es puro amarillismo. Lo mismo repiten los funcionarios gubernamentales de las Secretarías de Economía, Agricultura y de Relaciones Exteriores (M. Gómez y R. Schewentesius, s.f.).

6.4. Conclusiones

Como se observa, existen tanto ventajas como desventajas con el nacimiento del TLC; algo bueno, es que desde 1821, existe comercio entre estos dos países, siendo México el principal país que exporta a Estados Unidos, por lo que es muy factible se exporte una mayor cantidad de nopal de la que se exporta ahora, aunque han pasado a través de los años por altas y bajas en la economía, México sigue siendo el mayor proveedor de USA.

Las desventajas que tiene México con el Tratado de Libre Comercio, es que existe una gran asimetría entre nuestro país y Estados Unidos, los costos de producción de México son menos competitivos, hubo una mala negociación del TLCAN, se aceptaron altas cuotas de importación, sin cobrar aranceles, y la principal, que México se hizo más dependiente de USA.

En el sector agropecuario, no se ha tenido el apoyo que se esperaba, ya que se ha dado más importancia al Sector Industrial que viene de otros países, que al Sector Agropecuario, no tiene los subsidios suficientes para poder producir las cantidades suficientes de productos para soportar el mercado tanto nacional como extranjero.

7. PRINCIPALES CLIENTES POTENCIALES

Los principales clientes potenciales para los exportadores de Nopal de México a Estados Unidos, estarían en diversos puntos de los canales de comercialización para que el producto llegue a aquel país, ya que hay ocasiones en que el producto se les vende a ellos, y ya ellos los distribuyen a las tiendas de Estados Unidos.

Otros clientes potenciales, son las tiendas especializadas para habitantes latinos en Estados Unidos, ya que es más probable que vayan a comprar el producto ahí que en otros supermercados más generales, además de que los costos serían menores.

Es por esto que a continuación se presentan algunos puntos ya mencionados en los capítulos 2 y 3, pero que son importantes mencionar y especificar en este capítulo, ya que es información necesaria para saber los clientes potenciales. Estos datos son: los diversos canales de comercialización, que son parte de los clientes potenciales, también información estadística del mercado latino en Estados Unidos, así como de las tiendas o supermercados encontrados en aquel país.

7.1. Canales de comercialización

Actualmente, se manejan varias partes que intervienen en la distribución del nopal:

Los representantes de ventas.

Usualmente trabajan bajo un contrato y comisión, no toman ningún riesgo o responsabilidad. El contrato que se firma es solo por un tiempo determinado, en el cual se especifica territorio, condiciones de venta, método de compensación y razones y procedimientos para terminar la relación de negocios.

Agente.

Es el representante que normalmente tiene autoridad y muchas veces poder notarial para efectuar compromisos en representación de su proveedor.

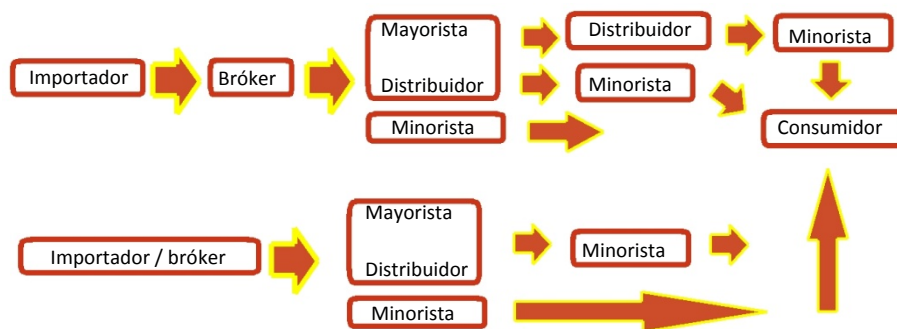
Distribuidor.

Este comerciante, compra el producto del exportador, y lo revende con el fin de obtener utilidades; usualmente, proporciona todo el soporte y servicios para mover y vender el producto. Generalmente lleva un inventario y cuenta con personal para su cuidado en anaquel y planea con el representante (en caso de que cuente con uno) los programas promocionales, tales como ofertas, degustaciones, publicidad comercial, cupones y participación en ferias comerciales.

Detallista.

Es la empresa que se dedica a vender el producto al consumidor y en cuyas instalaciones, se promueve el producto, por medio de ofertas, degustaciones y aceptación de cupones.

Figura 7.1. Canales de Distribución



Fuente: Bancomext, (2002)

La figura 7.1, describe una de las formas más comunes de distribución en el mercado, sin embargo, el número de intermediarios dependerá del segmento del mercado que va dirigido el producto: Al detalle (cadenas de supermercados, tiendas independientes) o institucional (hospitales, escuelas, hoteles, restaurantes).

Generalmente, cuando el detallista es una pequeña tienda independiente, la cadena será más larga. Cuando se trata de un distribuidor dirigido al mercado institucional, la cadena es más corta. Dado que la estructura de este sistema está muy establecida, resulta sumamente difícil vender directamente a las cadenas de supermercados. Estas cuentan con estándares de calidad muy estrictos, además de exigir entregas en días precisos, lo que resulta muy complicado. Por lo anterior, la figura del “bróker” es sumamente necesaria, ya que cuentan con diversas opciones para colocar el producto en caso de que este no cuente con la calidad para el mercado a quien originalmente estaba dirigido. Ejemplo: al no llegar a tiempo y/o con la calidad esperada, el producto se vende en un mercado secundario menos exigente (Bancomext, 2002).

En el caso del nopal se considera se venda por lo menos en tres canales de distribución:

Distribuidores de productos especializados tales como Coosemans y Frieda's. Tiendas de alimentos de productos gourmet tales como Whole Foods, Central Markets, Dean & DeLuca, Balducci's y Gourmet Garage.

Tratar de vender en los Farmers Markets, sobre todo en aquellas ciudades donde los consumidores sean más educados, afluentes y aventureros en probar nuevos productos.

Si se está considerando la venta de importantes volúmenes de nopal mexicano se debe considerar la realización de una campaña de imagen de la verdura.

Los productores de California han plantado y están probando la producción de pitahaya, y la están comercializando con un nombre para su mercadotecnia "Dragon Fruit". El potencial de este tipo de productos es realmente bueno, tiendas tipo gourmet de Europa, tales como Harrods y Fauchon, venden la libra de "Dragon Fruit" a 15 dólares la libra.

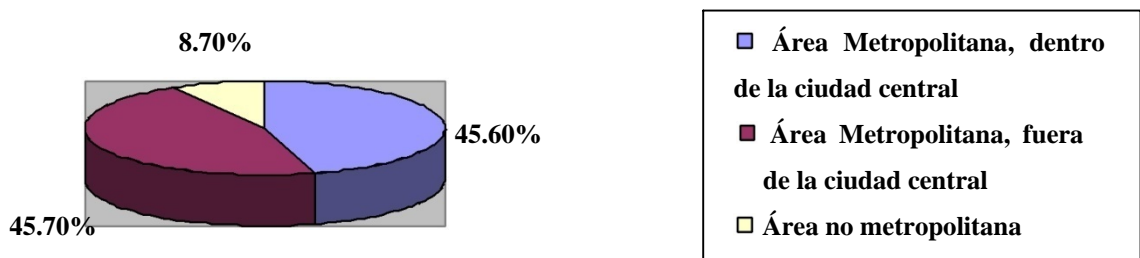
Eso es sólo un ejemplo de lo que una buena presentación, sabor e imagen de un producto llega a lograr. Actualmente como se mencionó anteriormente los nopales son consumidas por un mercado muy pequeño, sin embargo, queda todo un mercado importante por explotar (Bancomext, 2002).

7.2. Población Hispana en Estados Unidos

En este proyecto se hace un estudio de la Población Hispana en Estados Unidos, debido a que el mayor número de probables consumidores del Nopal en aquél país, son Latinos, principalmente Mexicanos, es por esto, que es importante tener datos de cómo se conforma esta población en USA, y también ver, dentro de los mexicanos, de qué Estados de la República Mexicana, es de donde hay más emigración para Estados Unidos, esto es importante, porque también dentro de nuestro país, cada región tiene costumbres diferentes.

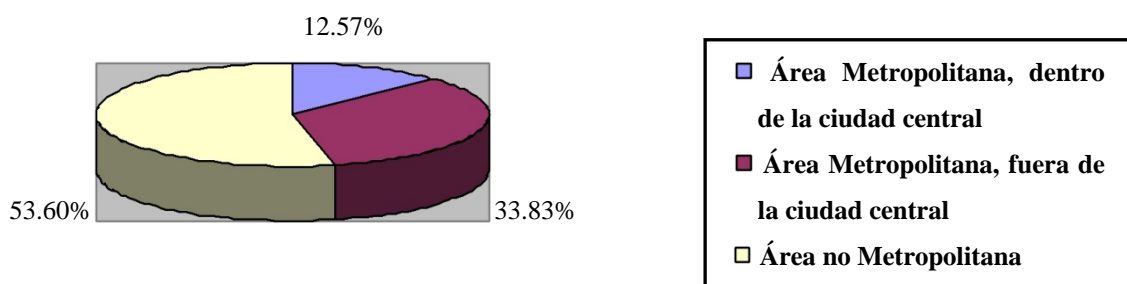
Figura 7.2. Tipo de Residencia por Origen Hispano: 2002

Hispanos



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Blancos no Hispanos

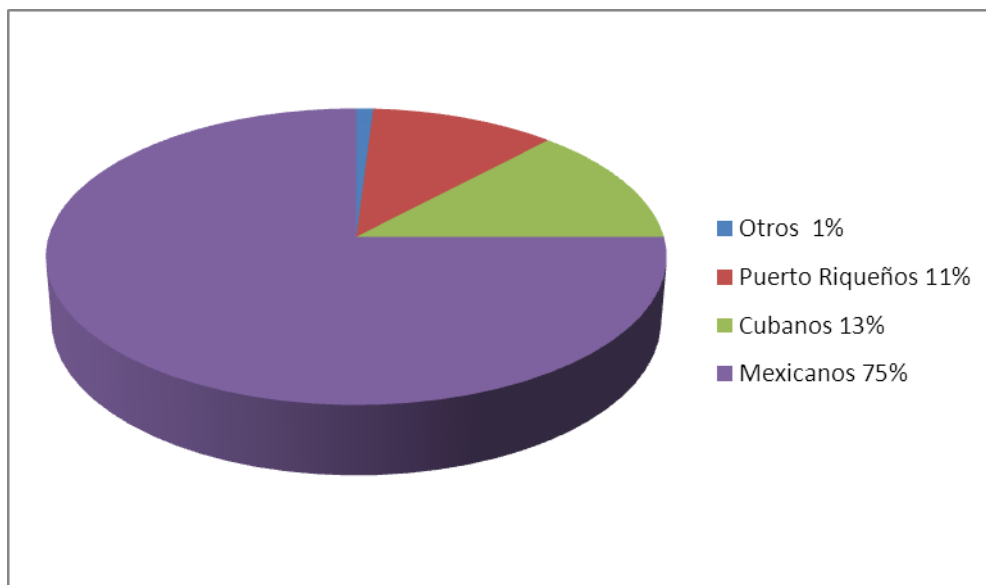


Fuente: Estudio de Mercado para identificar La potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Una característica importante a considerar, es que la población hispana se concentra, en forma más significativa que la población anglosajona, en las áreas metropolitanas, facilitando así la labor de comercialización y distribución de los productos procesados de origen mexicano (APROCEDE, A.C., 2005).

En la figura 7.3 se muestra el origen de los inmigrantes mexicanos y de otros países que ingresan a México.

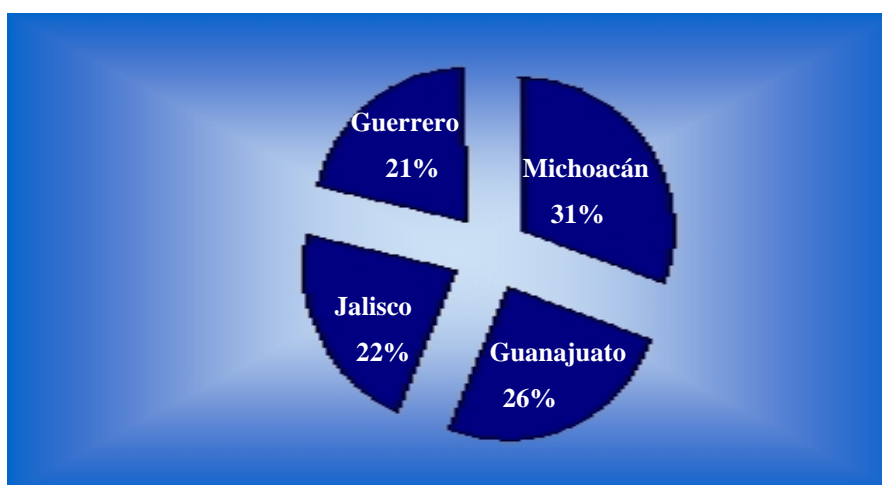
Figura 7.3. Distribución de Población Hispana en EUA



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

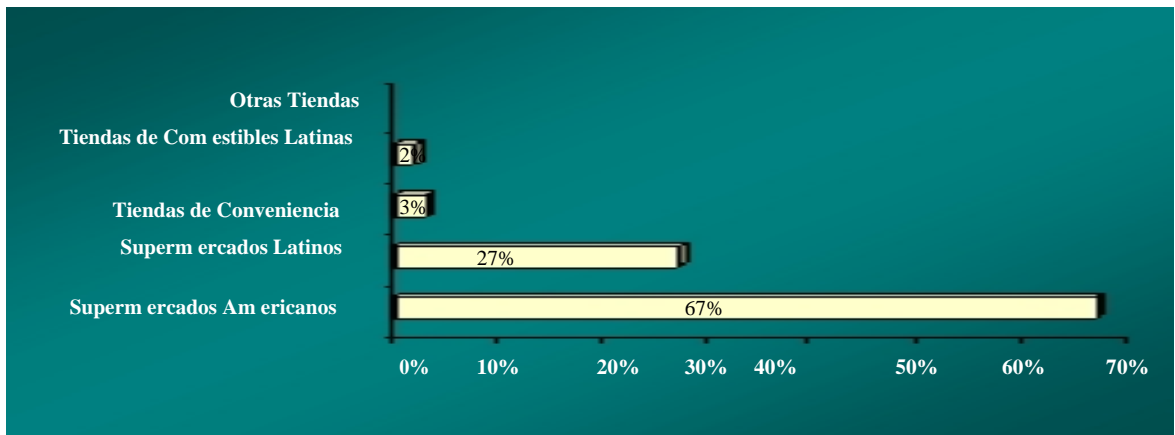
Cincuenta y cuatro por ciento de de los hispanos Mexicanos radicados en Chicago, provienen de 4 Estados Mexicanos (APROCEDE, A.C., 2005):

Figura 7.4. Principales Estados de donde provienen los hispanos radicados en Chicago



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

Figura 7.5. Patrón de Consumo en tiendas de los mexicanos.



Fuente: Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica.

De esta manera, se observa en la figura 7.5, cómo los hispanos, en particular los de múltiples generaciones ubicadas en los Estados Unidos, adquieren sus artículos de consumo, en su mayor parte (67%) de las grandes cadenas de supermercados de tipo norteamericano, las cuales empiezan a incluir alimentos de tipo latino dentro de sus mercancías. Sin embargo, también están presentes establecimientos alimenticios más abocados a la población latina. En ese sentido, se está hablando de que cerca del 29% de los hispanos establecidos en los Estados Unidos compran en cadenas de tiendas más propias de la idiosincrasia del habitante latino.

También el 67% de los hispanos deciden comprar cuando el producto tenga un precio razonable.

La actitud de los hispanos según el precio es la siguiente:

49% deciden comprar si la tienda tiene muchas ofertas.

45% deciden comprar si confían en los precios.

43% deciden comprar si la tienda a menudo tiene los precios más bajos del mercado.

7.3. Conclusiones

Se encuentra que los clientes potenciales serían los Detallistas o Mayoristas, pero es preferente conseguir a alguien que se dedique a distribuir productos en Estados Unidos, un distribuidor, que conozca todas las tiendas de autoservicio, así como la forma en que se maneja la distribución de los productos en aquél país. Existen supermercados que venden productos especializados, como Coosemans y Frieda's, en caso de que se exportara una variación del nopal especial como en polvo, o para belleza, etc.

En cuanto a la población, que sería el mercado meta, es la población latina que radica en aquél país, principalmente los mexicanos, que conservan las costumbres y tradiciones de México, y es muy seguro que quieran consumir el Nopal; se haría una campaña muy fuerte de Mercadotecnia, para dar a conocer a la población no latina, las propiedades con las que cuenta el producto, y expandir el segmento del mercado al que se dirige el Nopal, viendo cuales presentaciones gustarían mas, incluso como medicamento, o para fabricar herramientas, o cualquier otra aplicación que se le dé y que tenga éxito.

CONCLUSIONES

Existen varios factores que indican el éxito que habría en el pensar en exportar Nopal a Estados Unidos, una es todas las propiedades nutritivas con las que cuenta el producto, así como la gran cantidad de aplicaciones que se le den, en las que se abarcarían diversos sectores de la economía estadounidense, como son el sector alimenticio, el farmacéutico, el industrial, etc.

Otro factor que pronostica un buen futuro en esta exportación, es la cantidad de población hispana que hay en aquél país, cada vez son más los Latinos (principalmente Mexicanos) que se van a radicar en Estados Unidos, y que conservan nuestras costumbres y tradiciones, por lo que es muy probable que actualmente lo consuman, y que posiblemente les gustaría adquirirlo en más presentaciones de las que ya cuentan allá.

Por otro lado, hay factores que no ayudan al buen comercio del Nopal con Estados Unidos, como son la cantidad de producción que existe en el momento en México, no hay la suficiente, como para surtir las cantidades necesarias tanto para el consumo en México, como para el consumo en otros países (principalmente en Estados Unidos), y no hay suficiente subsidio, para crear nuevos productores que ayuden a desarrollar este sector.

La reglamentación y cuestiones arancelarias, son otros factores que no ayudan a exportar fácilmente el Nopal a Estados Unidos, ya que este país marca muchos Reglamentos y lineamientos que se tienen que seguir principalmente para productos orgánicos, debido a que el Nopal es un producto de consumo, tiene que ir con buenas condiciones sanitarias, y para esto, se necesita cosecharlo, regarlo, fertilizarlo, con medidas muy específicas; así como el empaque que se va a utilizar para exportarlo; y no habría los recursos necesarios para cumplir con todas estas especificaciones.

Algo que ayudaría del Tratado de Libre Comercio, sería que se envíen los productos orgánicos, sin pagar Aranceles, y otras cuotas que marca Estados Unidos, y también hacer un convenio entre los dos países para ingresar este producto con mayores facilidades, incluso a Canadá también; hay que ver que China es un país que ha tenido mucho desarrollo y sus costos son inferiores a los de México, por lo que es una competencia muy fuerte, que se debe saber por dónde atacar.

Es muy factible el tener mucho éxito incrementando las exportaciones del Nopal a Estados Unidos, pero se tienen que usar estrategias muy agresivas de

promoción, para que en aquél país conozcan todos los beneficios que se obtienen del producto, y también hacer una labor de “convencimiento”, dentro de México mismo país, para que se le dé más importancia al Sector Agroalimentario, ya que es una de las partes más fuertes del país, ya que México cuenta con Recursos Naturales muy buenos, que si se manejan de la manera adecuada, levantarían nuestra economía, y crear muchas fuentes de empleo, porque la mayor parte de la población vive de la Agricultura; y también crear conciencia en la gente, de no solo producir para consumo personal, sino también para dar a conocer los productos mexicanos tanto a nivel nacional como en otros países.

BIBLIOGRAFÍA

- AGRONET (2003). *El Nopal en México*. Obtenido el 5 de Febrero de 2008, desde <http://www.agronet.com.mx/cgi/articles.cgi?Action=Viewhistory&Article=3&Type=A&Datemin=2003-02-01%2000:00:00&Datemax=2003-02-31%2023:59:59>
- Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria (2001). CLARIDADES AGROPECUARIAS 98, *Nopal, leyenda, comercio y futuro en México*, obtenido el 13 de Febrero de 2008, desde <http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/098/ca098.pdf#page=3>
- APROCEDE, A.C. (2005). *Estudio de Mercado para identificar la potencialidad de exportación de Nopal en tiras en el mercado de Medio Oeste de Los Estados Unidos de Norteamérica*. Obtenido el 30 de Enero de 2008, desde http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2765/NOPALENTIRASEMERCADO_PROC ALIM SANTANA 2005.pdf
- BANCOMEXT (2002). *Estados Unidos Perfil de Mercado de Nopal (Dallas)*.
- Chaidez, A. (s.f.). *El Nopal, una antigua historia... duro por fuera, jugoso por dentro*. Obtenido el 5 de Febrero de 2008, desde <http://www.esquinamagica.com/articulos.php?idar=124&id1=4>
- Chávez Rubio, G. (2009). *Tendencias en el Sector Agroalimentario y Programas de Apoyo para el Campo*. Obtenido el 21 de Abril de 2008, desde <http://www.expoagrochihuahua.com/expo/genaro-chavez.pdf>.
- Dirección General de Operaciones Financieras. CLARIDADES AGROPECUARIAS (2001). *Apoyos y servicios a la Comercialización Agropecuaria*. Obtenido el 6 de Febrero de 2008, desde <http://www.infoaserca.gob.mx/claridades/revistas/099/canagr099.pdf>
- Embajada de los Estados Unidos en México (s.f.). *México y los Estados Unidos de un vistazo*. Obtenido el 21 de Abril de 2008, desde http://www.usembassy-mexico.gov/sataglance_trade_info.html#agrícola.
- Flores, C.A., Luna, J.M., Ramírez, P.P., et al. (1995). *Mercado mundial del Nopalito*. Obtenido el 13 de Febrero de 2008, desde <http://secsa.infoaserca.gob.mx/nopal.pdf>

- Fundación para la Productividad en el Campo (2003). *Estudio de Factibilidad De Nopal. Ayoquezco*. Obtenido el 13 de Febrero de 2008, desde <http://naid.sppsr.ucla.edu/research/reports/EstudioFactibilidadNopalAyoquezco.pdf>
- Gómez, M. y Schewentesius R. (s. f.). *Impacto del TLCAN sobre el sector agroalimentario*. Obtenido el 21 de Abril de 2008, desde www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf.
- Ontiveros Ruíz, G. (2005). *Historia del comercio de México con los Estados Unidos durante los primeros 25 años de vida independiente*.
- Organización Mundial de la Cochinilla y el Carmín (s.f.). *Historia del cultivo del nopal y cría de la cochinilla en Canarias, Siglo XIX*. Obtenido el 5 de Febrero de 2008, desde <http://www.cochinilla.org/1plantio.html>
- Pérez, M. y Cuen, S. (s.f.). *De Nopales y Tunas*. Obtenido el 5 de Febrero de 2008, desde <http://www.laneta.apc.org/emis/jornada/2000/enero/nopales.htm>
- Pérez, R. (1996). *Apuntaciones sobre el cultivo del nopal y cría de la cochinilla*. Obtenido el 5 de Febrero de 2008, desde <http://www.arrakis.es/~rpdeblas/historia.htm>
- Porter, M. (s.f.) *Análisis Porter de las cinco fuerzas*. Obtenido el 13 de Febrero de 2008, desde http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas
- Porter, M. (s.f.). *Estrategias Genéricas de Porter*. Obtenido el 13 de Febrero de 2008, desde http://es.wikipedia.org/wiki/Michael_Porter
- Ríos R. J. Ing. y Quintana V. Biol. (2004). *Manejo General del Cultivo del Nopal*. Obtenido el 13 de Febrero de 2008, desde http://www.sra.gob.mx/internet/informacion_general/programas/fondo_tierras/manual_es/Manejo_general_cultivo_Nopal.pdf
- SAGARPA (2002). *La Política de Comercio Exterior de México en el Sector Agroalimentario*. Obtenido El 21 de Abril de 2008, desde <http://www.sagarpa.gob.mx/desarrollorural/publicaciones/files/ponencias/politica.pdf>

APÉNDICE

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

En este apartado, se expondrán los capítulos del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, relacionados con la Exportación e Importación de los productos incluidos en el sector agropecuario, y las medidas Sanitarias y Fitosanitarias que se tienen que seguir; dentro de este apartado, se incluyen todos los productos agrícolas, incluyendo el nopal; por lo que para poder exportar este producto de México a Estados Unidos, se tiene que cumplir con los Artículos del TLCAN que se mencionan a continuación:

CAPÍTULO VII: SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Sección A - Sector agropecuario

Artículo 701. Ámbito de aplicación

1. Esta sección se aplica a medidas adoptadas o mantenidas por una Parte relacionadas con el comercio agropecuario.
2. En caso de contradicción entre esta sección y cualquier otra disposición de este Tratado, esta sección prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.

Artículo 702. Obligaciones internacionales

1. El Anexo 702.1 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto al comercio agropecuario conforme a ciertos acuerdos entre ellas.
2. Una Parte, antes de adoptar una medida conforme a un acuerdo intergubernamental sobre bienes que pueda afectar el comercio de un producto agropecuario entre las Partes, deberá consultar con las otras Partes para evitar la anulación o el menoscabo de una concesión otorgada por esa Parte en su lista contenida en el Anexo 302.2.
3. El Anexo 702.3 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a medidas adoptadas o mantenidas conforme a un acuerdo intergubernamental del café.

Artículo 703. Acceso a mercado [\(1\)](#)

1. Las Partes trabajarán conjuntamente para mejorar el acceso a sus respectivos mercados mediante la reducción o eliminación de barreras a la importación en el comercio de productos agropecuarios entre ellas.

Aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas y normas técnicas y de comercialización agropecuaria.

- 2 El Anexo 703.2 se aplica a las Partes especificadas en el mismo con respecto a aranceles aduaneros, restricciones cuantitativas, comercio de azúcares y jarabes, y normas técnicas y de comercialización agropecuarias.

Disposiciones sobre salvaguardas especiales.

- 3 Cada una de las Partes podrá, de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2, adoptar o mantener una salvaguarda especial en forma de aranceles-cuota sobre un producto agropecuario que se encuentre listado en su sección del Anexo 703.3. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), una Parte no podrá aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme a una salvaguarda especial, que exceda la menor de:
 - a. la tasa de nación más favorecida, al 1° de julio de 1991; y
 - b. la tasa de nación más favorecida prevaleciente.
- 4 Respecto a un mismo producto y al mismo país, ninguna de las Partes podrá, al mismo tiempo:
 - a. aplicar una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota conforme al párrafo 3; y
 - b. tomar una medida de emergencia prevista en el Capítulo VIII, "Medidas de emergencia".

Artículo 704. Apoyos internos

Las Partes reconocen que las medidas de apoyo interno pueden ser de vital importancia para sus sectores agropecuarios, pero que también pueden distorsionar el comercio y afectar la producción. Además, reconocen que pueden surgir compromisos sobre reducción de apoyos internos en las negociaciones agropecuarias multilaterales en el marco del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). De esta manera, cuando una Parte decida apoyar a sus productores agropecuarios, deberá esforzarse por avanzar hacia políticas de apoyo interno que:

- a. tengan efectos de distorsión mínimos o inexistentes sobre el comercio o la producción; o
- b. estén exceptuadas de cualquier compromiso de reducción de apoyos internos que pudiera ser negociado conforme al GATT.

Las Partes reconocen también que cualquiera de ellas podrá modificar a discreción sus medidas internas de apoyo, incluyendo las que puedan estar sujetas a compromisos de reducción, conforme a sus derechos y obligaciones derivados del GATT.

Artículo 705. Subsidios a la exportación

1. Las Partes comparten el objetivo de lograr la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación para los productos agropecuarios y cooperarán en el esfuerzo para lograr un acuerdo en el marco del GATT para eliminar esos subsidios.
2. Las Partes reconocen que los subsidios a la exportación para productos agropecuarios pueden perjudicar los intereses de las Partes importadora y exportadora y, en particular, trastornar los mercados de las Partes importadoras.

Por lo tanto, en adición a los derechos y obligaciones de las Partes especificados en el Anexo 702.1, las Partes afirman que no es apropiado que una de ellas otorgue subsidios a la exportación a un producto agropecuario exportado a territorio de otra Parte cuando no existan otras importaciones subsidiadas de ese producto a territorio de esa otra Parte.

3. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, cuando una Parte exportadora considere que un país que no es Parte está exportando a territorio de otra Parte un producto agropecuario que goza de subsidios a la exportación, la Parte importadora deberá, a solicitud escrita de la Parte exportadora, consultar con esta última para acordar medidas específicas que la Parte importadora pudiera adoptar con el fin de contrarrestar el efecto de cualquier importación subsidiada. Si la Parte importadora adopta las medidas acordadas, la Parte exportadora se abstendrá de aplicar, o cesará inmediatamente de aplicar, cualquier subsidio a la exportación de ese producto a territorio de la Parte importadora.
4. Con excepción de lo previsto en el Anexo 702.1, una Parte exportadora notificará por escrito a la Parte importadora, al menos con tres días de antelación, excluyendo los fines de semana, la adopción de un subsidio a la exportación de un producto agropecuario exportado a territorio de esa otra Parte. Previa solicitud por escrito de la Parte importadora, y en el transcurso de las 72 horas siguientes a la recepción de esa solicitud, la Parte exportadora

consultará con la Parte importadora para eliminar el subsidio o minimizar cualquier efecto desfavorable en el mercado para ese producto de la Parte importadora. Al mismo tiempo que solicite consultas con la Parte exportadora, la Parte importadora notificará por escrito a una tercera Parte sobre la solicitud. Una tercera Parte podrá pedir su participación en dichas consultas.

5. Reconociendo que los subsidios a la exportación de un producto agropecuario pueden tener efectos perjudiciales para los intereses de las otras Partes, cada una de ellas tomará en cuenta estos intereses, al otorgar uno de esos subsidios.
6. Las Partes establecen un Grupo de Trabajo sobre Subsidios Agropecuarios, integrado por representantes de cada una de ellas, que se reunirá por lo menos semestralmente o según lo acuerden las Partes, para avanzar hacia la eliminación de todos los subsidios a la exportación que afecten el comercio agropecuario entre las Partes. Las funciones del grupo de trabajo incluirán:
 - a. el seguimiento del volumen y precio de las importaciones a territorio de cualquier Parte de los productos agropecuarios que se hayan beneficiado de subsidios a la exportación;
 - b. el establecimiento de un foro en que las Partes puedan elaborar criterios y procedimientos mutuamente aceptables que les permitan alcanzar un acuerdo para la limitación o eliminación de subsidios a la exportación para las importaciones de productos agropecuarios a territorio de las Partes; y
 - c. la presentación de un informe anual al Comité de Comercio Agropecuario, establecido en el Artículo 706, sobre la aplicación de este artículo.
7. No obstante lo previsto en cualquier otra disposición de este artículo:
 - a. si las Partes importadora y exportadora acuerdan un subsidio a la exportación de un producto agropecuario a territorio de la Parte importadora, la Parte o Partes exportadora(s) podrá(n) adoptar o mantener tal subsidio; y
 - b. cada una de las Partes se reserva el derecho de aplicar cuotas compensatorias a las importaciones subsidiadas de productos agropecuarios provenientes de territorio de cualquier país, sea o no Parte.

Artículo 706. Comité de Comercio Agropecuario

1. Las Partes establecen un Comité de Comercio Agropecuario, integrado por representantes de cada una de ellas.
2. Las funciones del comité incluirán:
 - a. el seguimiento y el fomento de la cooperación para aplicar y administrar esta sección;
 - b. el establecimiento de un foro para que las Partes consulten sobre aspectos relacionados con esta sección, que se lleve a cabo al menos semestralmente y según las Partes lo acuerden; y
 - c. la presentación de un informe anual a la Comisión sobre la aplicación de esta sección.

Artículo 707. Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios.

El comité establecerá un Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas sobre Productos Agropecuarios, integrado por personas con experiencia o con conocimientos especializados en esta clase de controversias. El comité asesor presentará informes y recomendaciones al comité, encaminadas a la elaboración de sistemas en territorio de cada una de las Partes, para lograr la solución rápida y efectiva de esas controversias, tomando en cuenta cualquier circunstancia especial, como el carácter perecedero de ciertos productos agropecuarios.

Artículo 708. Definiciones

Para efectos de esta sección:

arancel-cuota significa el mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto en particular hasta determinada cantidad (cantidad dentro de la cuota), y una tasa diferente a las importaciones de ese producto que excedan tal cantidad; aranceles aduaneros significa "aranceles aduaneros" según se define en el Artículo 318, "Trato nacional y acceso de bienes al mercado - Definiciones"; fracción arancelaria significa "fracción arancelaria" según se define en el Anexo 401; libre de impuestos significa "libre de impuestos" según se define en el Artículo 318; material significa "material" según se define en el Artículo 415, "Reglas de origen - definiciones" producto agropecuario significa un producto descrito en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado.

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria

correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

(a)	Capítulos 1 a 24 (excepto pescado y productos de pescado); o			
(b)	Subpartida	29.05.43		Manitol
	Subpartida	29.05.44		Sorbitol
	Partida	33.01	a	Materiales Albuminoideas, productos a base de almidón o fécula modificados
	Subpartida	38.09.10	a	Restos y productos de acabado
	Subpartida	38.23.60		Sorbitol n.e.p.
	Partidas	41.01 41.03	a	Cueros y pieles
	Partida	43.01	a	Peletería en bruto
	Partidas	50.01 50.03	a	Seda cruda y desperdicios de seda
	Partidas	51.01 51.03	a	Lana y pelo
	Partidas	52.01 52.03	a	Algodón en rama, desperdicios de algodón cardado o peinado
	Partidas	53.01		Lino en bruto
	Partida	53.02		Cáñamo en bruto

azúcar o jarabe significa "azúcar o jarabe" según se definen en la Sección C del Anexo 703.2; pescado y productos de pescado significa pescado o crustáceos, moluscos o cualquiera otros invertebrados acuáticos, mamíferos marinos y sus derivados, descritos en cualquiera de los siguientes capítulos, partidas o subpartidas del Sistema Armonizado:

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

Capítulo	03	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos
Partida	05.07	Marfil, concha de tortuga, mamíferos marinos, cuernos, astas, cascots, pezuñas, uñas, garras y picos, y sus productos.
Partida	05.08	Coral y productos similares
Partida	05.11	Productos de pescado o crustáceos, moluscos o cualquier otro marino invertebrado; los animales muertos del Capítulo 3
Partida	15.04	Grasas o aceites y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos
Partida	16.03	Extractos y jugos que no sean de carne
Partida	16.04	Preparados o conservas de pescado
Partida	16.05	Preparados o conservas de crustáceos o moluscos y otros invertebrados marinos
Subpartida	23.01.20	Harinas, alimentos, pellet de pescado

tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota significa la tasa de arancel aduanero que se aplica a las cantidades que excedan la cantidad especificada en un arancel-cuota.

Anexo 703.2: Acceso a Mercado (2)(3)

Sección A - México y Estados Unidos

1. Esta sección se aplica sólo entre México y Estados Unidos.
2. Aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas
3. Con respecto a productos agropecuarios, el Artículo 309(1) y (2), "Restricciones a la importación y a la exportación", se aplica únicamente a los productos calificados.
4. Cada una de las Partes renuncia a los derechos que le otorga el Artículo XI: 2 (c) del GATT y a esos mismos derechos incorporados en el Artículo 309, respecto a cualquier medida adoptada o mantenida sobre la importación de productos calificados.
5. Excepto lo dispuesto para un producto en las Secciones B o C del Anexo 703.3 o en el Apéndice 703.2.A.4, cuando una Parte aplique una tasa de arancel aduanero sobre el excedente de la cuota a un producto calificado conforme a un arancel-cuota señalado en su lista contenida en el Anexo 302.2, o incremente un arancel aduanero para azúcar o jarabe, de conformidad con el párrafo 18, a una tasa que exceda la tasa de arancel aduanero aplicable para ese producto especificada en su Lista de Concesiones Arancelarias del GATT al 1º de julio de 1991, la otra Parte renunciará a sus derechos derivados del GATT respecto a la aplicación de esa tasa arancelaria.
6. No obstante lo dispuesto por el Artículo 302(2), "Desgravación arancelaria", cuando conforme a un acuerdo resultante de negociaciones multilaterales de

comercio agropecuario en el marco del GATT que haya entrado en vigor respecto a una de las Partes, esa Parte acuerde convertir una prohibición o restricción a sus importaciones de un producto agropecuario en un arancel-cuota o en un arancel aduanero, esa Parte no podrá aplicar a dicho producto, cuando sea un producto calificado, una tasa arancelaria sobre el excedente de la cuota que sea mayor que la menor entre las tasas arancelarias sobre el excedente de la cuota establecidas en:

- a. su lista contenida en el Anexo 302.2; y
 - b. ese acuerdo; y el párrafo 4 no se aplicará a la otra Parte con respecto a dicho producto.
7. Cada una de las Partes podrá tomar en cuenta la cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota aplicado a un producto calificado de acuerdo con su lista contenida en el Anexo 302.2 como parte del cumplimiento de los compromisos relativos a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota o al nivel de acceso para productos sujetos a una restricción a la importación:
- a. que se hayan acordado en el marco del GATT, incluyendo los dispuestos en sus listas de concesiones arancelarias del GATT; o
 - b. que haya adoptado la Parte como resultado de cualquier acuerdo derivado de negociaciones multilaterales de comercio agropecuario en el marco del GATT.
8. Para efectos del cumplimiento de un compromiso relativo a una cantidad dentro de la cuota de un arancel-cuota de su lista contenida en el Anexo 302.2, ninguna de las Partes tomará en cuenta un producto agropecuario admitido o ingresado a una maquiladora o a una zona libre y que sea reexportado, aun después de haber sido procesado.
9. Estados Unidos no adoptará ni mantendrá, con respecto a la importación de un producto calificado, ningún derecho que se aplique conforme a la Sección 22 del U.S. Agricultural Adjustments Act.
10. Ninguna de las Partes tratará de obtener un acuerdo de restricción voluntaria de la otra Parte respecto a la exportación de carne que sea un producto calificado.
11. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV, para los efectos de aplicar una tasa de arancel aduanero a un producto, Estados Unidos podrá considerar a un producto como si fuera no originario incluido en la:

- a. partida 12.02 que sea exportado de territorio de México, si el producto no es obtenido en su totalidad en territorio de México;
- b. subpartida 2008.11 que sea exportado de territorio de México, si cualquier material descrito en la partida 12.02 utilizado en la producción de ese producto no es un producto obtenido en su totalidad en territorio de México; y
- c. fracción arancelaria estadounidense 1806.10.42 ó 2106.90.12 que sea exportado de territorio de México, si cualquier material descrito en la subpartida 1701.99 del SA utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.

12. No obstante lo dispuesto en el Capítulo IV para los efectos de aplicar una tasa de arancel aduanero a un producto, México podrá considerar a un producto como si fuera no originario incluido en la:

- a. partida del SA 12.02 que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si el producto no es obtenido en su totalidad en territorio de Estados Unidos;
- b. subpartida del SA 2008.11 que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si cualquier material descrito en la partida 12.02 utilizado en la producción de ese producto no es un producto obtenido en su totalidad en territorio de Estados Unidos; o
- c. fracción arancelaria mexicana 1806.10.01 (excepto aquellos con un contenido de azúcar menor a 90 por ciento) o 2106.90.05 (excepto aquellos que contengan sustancias saborizantes adicionales) que sea exportado de territorio de Estados Unidos, si cualquier material descrito en la subpartida 1701.99 del SA utilizado en la producción de ese producto no es un producto calificado.

Restricción a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados en condiciones idénticas o similares

13. A partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, ni México ni Estados Unidos podrán reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con cualquier producto agropecuario importado a su territorio que sea sustituido por un producto idéntico o similar posteriormente exportado a territorio de la otra Parte.

Definiciones

14. Para efectos de esta sección:

Año comercial significa un periodo de 12 meses que comienza el 1º. de octubre; obtenido en su totalidad en territorio de significa cosechado en territorio de; producto calificado significa un producto agropecuario que sea originario, excepto que, para determinar si tal producto es originario, las operaciones efectuadas en o materiales obtenidos de Canadá se considerarán como si fueran efectuadas en, u obtenidas de, un país no Parte.

Productor superavitario significa que una Parte tiene un excedente de producción neto.

Sección C – Definiciones

Apéndice 703.2.A.4

Productos no sujetos al Anexo 703.2.A.4

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

Lista de México

Fracciones mexicanas	Descripción
2009. 11. 01	Jugo de naranja congelado
2009. 19. 01	Jugo de naranja, con un grado de concentración no mayor de 1.5 (simple).

Lista de Estados Unidos

Fracciones de EE.UU.	Descripción
2009. 11. 00	Jugo de naranja congelado
2009. 19. 20	Jugo de naranja, no congelado, no concentrado (simple).

Anexo 703.3: Productos con salvaguardas especiales

Nota: Se proporcionan descripciones junto a la disposición arancelaria correspondiente, sólo para propósitos de referencia.

Sección B - México

Fracciones de la tarifa mexicana	Descripción
0103.91.99	Animales vivos de la especie porcina en pie, con menos de 50 kilogramos cada uno, excepto animales de alto registro y aquellos con pedigree o certificado de registro
0103.92.99	Animales vivos de la especie porcina en pie, con 50 kilogramos o más, cada uno, excepto animales de alto registro y aquellos con pedigree o certificado de registro
0203.11.01	Carne de la especie porcina en canales o medias canales, frescas o refrigeradas.
0203.12.01	Jamones, paletas y sus trozos, con hueso, frescas o refrigeradas
0203.19.99	Los demás cortes de carne de la especie porcina, frescos o refrigerados
0203.21.01	Carne de la especie porcina, canales y medias canales, congeladas
0203.22.01	Jamones y sus cortes, con hueso , congelados
0203.29.99	Las demás carnes de puerco congeladas
0210.11.01	Jamones, paletas y sus trozos con hueso, salados, en salmuera, secos o ahumados

0210.12.01	Pancetas, tocino entreverado y sus trozos, salados, en salmuera, secos o ahumados.
0210.19.99	Las demás carnes de puerco, en salmuera, secas o ahumadas.
0710.10.01	Papas crudas o cocidas en vapor o hervidas en agua, congeladas
0712.10.01	Papas seca, enteras, rebanadas, cortadas o en polvo, pero no preparadas
0808.10.01	Manzanas frescas
2004.10.01	Papas preparadas o en conserva no en vinagre o ácido acético, congeladas
2005.20.01	Papas preparadas o en conserva no en vinagre o ácido acético, no congeladas
2101.10.01	Extractos, esencias o concentrados de café, y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o con una base de café

Sección C - Estados Unidos

Fracciones arancelarias estadounidenses	Descripción
0702.00.60	Tomates (menos tomate tipo cereza), frescos o congelados; si son importados durante el periodo de noviembre 15 al último día de febrero siguiente, inclusive
0702.00.20	Tomates (menos tomate tipo cereza), frescos o congelados; si son importados durante el periodo de marzo primero a julio 14, inclusive
0703.10.40	Cebollas y chayotes, frescos o congelados[sin incluir cebollas tipo perla que no sean mayores a 16 mm de diámetro]; si son importadas del 1° de enero al 30 de abril, inclusive
0709.30.20	Berenjenas (aubergines), frescas o refrigeradas, si entran durante el periodo del 1° de abril a junio 30, inclusive
0709.60.00	Chile pimiento; si entra durante el periodo del primero de octubre a julio 31 del siguiente año, inclusive [actualmente 0709.60.00.20]
0709.90.20	Calabaza, fresca o refrigerada; si entra durante el periodo del 1° de octubre al siguiente junio 30, inclusive
0807.10.40	Sandias frescas; si entra durante el periodo de mayo primero a septiembre 30, inclusive

Sección B - Medidas sanitarias y fitosanitarias

Artículo 709. Ámbito de aplicación

Con el fin de establecer un marco de reglas y disciplinas que guíen el desarrollo, la adopción y el cumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias, lo dispuesto en esta sección se aplica a cualquier medida de tal índole, que al ser adoptada por una Parte, pueda, directa o indirectamente, afectar el comercio entre las Partes.

Artículo 710. Relación con otros capítulos

Los Artículos 301, "Trato nacional", y 309, "Restricciones a la importación y a la exportación", y las disposiciones del Artículo XX(b) del GATT que están incorporadas en el Artículo 2101(1) "Excepciones generales", no se aplican a ninguna medida sanitaria o fitosanitaria.

Artículo 711. Apoyo en organismos no gubernamentales

Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier organismo no gubernamental en que se apoye para la aplicación de una medida sanitaria o fitosanitaria, actúe de manera congruente con esta sección.

Artículo 712. Principales derechos y obligaciones

Derecho a adoptar medidas sanitarias y fitosanitarias

1. Cada una de las Partes podrá, de conformidad con esta sección, adoptar, mantener o aplicar cualquier medida sanitaria o fitosanitaria necesaria para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal en su territorio, incluida una medida que sea más estricta que una norma, directriz o recomendación internacional.

Derecho a fijar el nivel de protección

2. No obstante cualquier otra disposición de esta sección, cada una de las Partes podrá, para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, fijar sus niveles apropiados de protección, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 715.

Principios científicos

3. Cada una de las Partes se asegurará de que cualquier medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique:
 - a. esté basada en principios científicos, tomando en cuenta, cuando corresponda, factores pertinentes, como las diferentes condiciones geográficas;
 - b. no sea mantenida cuando ya no exista una base científica que la sustente; y
 - c. esté basada en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.

Trato no discriminatorio

4. Cada una de las Partes se asegurará de que una medida sanitaria o fitosanitaria que adopte, mantenga o aplique no discrimine arbitraria o injustificadamente entre sus bienes y los similares de otra Parte, o entre bienes de otra Parte y bienes similares de cualquier otro país, cuando existan condiciones idénticas o similares.

Obstáculos innecesarios

5. Cada una de las Partes se asegurará de que cualquiera de las medidas sanitarias o fitosanitarias que adopte, mantenga o aplique sea puesta en práctica sólo en el grado necesario para alcanzar su nivel apropiado de protección, tomando en cuenta la factibilidad técnica y económica.

Restricciones encubiertas

6. Ninguna de las Partes podrá adoptar, mantener ni aplicar ninguna medida sanitaria o fitosanitaria que tenga la finalidad o la consecuencia de crear una restricción encubierta al comercio entre las Partes.

Artículo 713. Normas internacionales y organismos de normalización

1. Sin reducir el nivel de protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, cada una de las Partes usará, como una base para sus medidas sanitarias o fitosanitarias, normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, con el fin, entre otros, de hacer sus medidas sanitarias o fitosanitarias equivalentes o, cuando corresponda, idénticas a las de las otras Partes.
2. Una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte que siga una norma, directriz o recomendación internacional pertinente se considerará congruentes con el Artículo 712. Una medida que ofrezca un nivel de protección sanitaria o fitosanitaria diferente del que se lograría mediante una medida basada en una norma, directriz o recomendación internacional pertinente no deberá, sólo por ello, considerarse incompatible con las disposiciones de esta sección.
3. Nada de lo dispuesto en el párrafo 1 será interpretado como un impedimento para que una Parte adopte, mantenga o aplique, de conformidad con las otras disposiciones de esta sección, una medida sanitaria o fitosanitaria que sea más estricta que la norma, directriz o recomendación internacional pertinente.

4. Cuando una Parte tenga motivo para suponer que una medida sanitaria o fitosanitaria de otra Parte afecta o puede afectar adversamente sus exportaciones, y la medida no está basada en normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes, podrá solicitar, que se le informe sobre las razones de la medida, y la otra Parte lo hará por escrito.
5. Cada una de las Partes participará, en el mayor grado posible, en las organizaciones de normalización pertinentes internacionales y de América del Norte, incluyendo la Comisión del Codex Alimentarius, la Oficina Internacional de Epizootias, la Convención Internacional para la Protección de las Plantas, y la Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas, con la finalidad de promover el desarrollo y la revisión periódica de las normas, directrices y recomendaciones internacionales.

Artículo 714. Equivalencia

1. Sin reducir el nivel de protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, las Partes buscarán, en el mayor grado posible y de conformidad con esta sección, la equivalencia de sus respectivas medidas sanitarias y fitosanitarias.
2. Cada Parte importadora:
 - a. tratará una medida sanitaria o fitosanitaria adoptada o mantenida por una Parte exportadora como equivalente a una propia cuando la Parte exportadora, en cooperación con la Parte importadora, le proporcione información científica o de otra clase, de conformidad con métodos de evaluación de riesgo convenidos por esas Partes, para demostrar objetivamente, con apego al inciso (b), que la medida de la Parte exportadora alcanza el nivel apropiado de protección de la Parte importadora;
 - b. podrá, cuando tenga base científica para ello, dictaminar que la medida de la Parte exportadora no alcanza el nivel de protección que la Parte importadora juzga apropiado; y
 - c. proporcionará por escrito a la Parte exportadora, previa solicitud, sus razones para un dictamen conforme al inciso (b).
3. Para efecto de establecer la equivalencia entre las medidas, cada Parte exportadora, a solicitud de una Parte importadora, adoptará los procedimientos razonables de que pueda disponer para facilitar el acceso a su territorio con

finés de inspección, pruebas y otros recursos pertinentes.

4. Cada una de las Partes deberá considerar, al elaborar una medida sanitaria o fitosanitaria, las medidas sanitarias o fitosanitarias pertinentes, vigentes o propuestas, de las otras Partes.

Artículo 715. Evaluación de riesgo y nivel de protección apropiado

1. Al llevar a cabo una evaluación de riesgo, cada una de las Partes tomará en cuenta:
 - a. métodos y técnicas de evaluación de riesgo pertinentes, desarrolladas por las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte;
 - b. información científica pertinente;
 - c. métodos de proceso y de producción pertinentes;
 - d. métodos pertinentes de inspección, muestreo y prueba;
 - e. la existencia de plagas o de enfermedades que deban tomarse en cuenta, incluida la existencia de zonas libres de plagas o de enfermedades, y de zonas de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades;
 - f. condiciones ecológicas y otras condiciones ambientales que deban considerarse; y
 - g. tratamientos pertinentes, tales como cuarentenas;
2. En adición a lo dispuesto en el párrafo 1, al establecer su nivel apropiado de protección en relación al riesgo vinculado con la introducción, radicación o propagación de una plaga o enfermedad animal o vegetal, y al evaluar el riesgo, cada una de las Partes también tomará en cuenta, cuando sean pertinentes, los siguientes factores económicos:
 - a. pérdida de producción o de ventas que podría ser consecuencia de la plaga o enfermedad;
 - b. costos de control o erradicación de la plaga o de la enfermedad en su territorio; y
 - c. la relación costo-eficiencia de otras opciones para limitar los riesgos;
3. Cada una de las Partes, al establecer su nivel apropiado de protección:
 - a. deberá tomar en cuenta el objetivo de minimizar los efectos negativos sobre el comercio; y
 - b. evitará, con el objetivo de lograr congruencia en tales niveles, hacer

distinciones arbitrarias o injustificables en esos niveles, bajo diferentes circunstancias, que puedan provocar discriminación arbitraria o injustificable en contra de un bien de otra Parte o constituyan una restricción encubierta al comercio entre las Partes.

4. No obstante los párrafos 1 a 3 y el Artículo 712(3)(c), cuando al llevar a cabo una evaluación de riesgo una Parte llegue a la conclusión de que la información científica correspondiente disponible u otra información es insuficiente para completar la evaluación, podrá adoptar una medida sanitaria o fitosanitaria provisional, fundamentada en la información pertinente disponible, incluso la proveniente de las organizaciones de normalización internacionales o de América del Norte y la de las medidas sanitarias o fitosanitarias de las otras Partes. La Parte concluirá la evaluación en un plazo razonable después que le sea presentada la información suficiente para completarla; revisará y, cuando proceda, modificará la medida provisional a la luz de esa evaluación.
5. Cuando una Parte sea capaz de lograr su nivel apropiado de protección mediante la aplicación gradual de una medida sanitaria o fitosanitaria podrá, a solicitud de otra Parte y de conformidad con esta sección, permitir esa aplicación gradual u otorgar excepciones específicas para la medida durante periodos limitados, tomando en cuenta los intereses de exportación de la Parte solicitante.

Artículo 716. Adaptación a condiciones regionales

1. Cada una de las Partes adaptará cualquiera de sus medidas sanitarias o fitosanitarias vinculada con la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad animal o vegetal, a las características sanitarias o fitosanitarias de la zona donde un bien sujeto a tal medida se produzca y a la zona en su territorio a que el bien sea destinado, tomando en cuenta cualesquier condiciones pertinentes, incluidas las relativas al transporte y manejo entre esas zonas. Al evaluar tales características de una zona, tomando en cuenta si es, y puede conservarse como, una zona libre de plagas o de enfermedades, o es una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, cada una de las Partes tomará en cuenta, entre otros factores:
 - a. la prevalencia de plagas o de enfermedades en esa zona;
 - b. la existencia de programas de erradicación o de control en esa zona; y

- c. cualquier norma, directriz o recomendación pertinente.
2. En adición a lo dispuesto en el párrafo 1, cada Parte, cuando establezca si una zona es una zona libre de plagas o de enfermedades, o es una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, basará su dictamen en factores tales como condiciones geográficas, ecosistemas, vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios o fitosanitarios en esa zona.
3. Cada una de las Partes importadoras reconocerá que una zona en el territorio de la Parte exportadora es, y puede conservarse como, una zona libre de plagas o de enfermedades o una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, cuando la Parte exportadora proporcione a la Parte importadora información científica o de otra clase suficiente para demostrarlo a satisfacción de la Parte importadora. Para este fin, cada una de las Partes exportadoras proporcionará acceso razonable en su territorio a la Parte importadora para inspección, pruebas y otros procedimientos pertinentes.
4. Cada una de las Partes podrá, de conformidad con esta sección:
 - a. adoptar, mantener o aplicar un procedimiento diferente de evaluación de riesgo para una zona libre de plagas o de enfermedades que para una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades; o
 - b. realizar una determinación final diferente para disponer de un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades y para disponer de un bien producido en una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades, tomando en cuenta cualquier condición pertinente, incluso las relacionadas con el transporte y manejo.
5. Al adoptar, mantener o aplicar una medida sanitaria o fitosanitaria en relación a la introducción, radicación o propagación de una plaga o enfermedad animal o vegetal, cada una de las Partes otorgará a un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades en territorio de otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue a un bien producido en una zona libre de plagas o de enfermedades en otro país que presente el mismo nivel de riesgo. La Parte utilizará técnicas equivalentes de evaluación de riesgo para evaluar las condiciones y controles pertinentes en la zona libre de plagas o de enfermedades y en el área anexa a dicha zona, y tomará en cuenta cualquier condición pertinente, incluidas las relacionadas con el transporte y la carga.

6. Cada una de las Partes importadoras buscará un acuerdo con una Parte exportadora, previa solicitud, sobre requisitos específicos cuyo cumplimiento permita a un bien producido en una zona de escasa prevalencia de plagas o de enfermedades en territorio de una Parte exportadora, ser importado a territorio de la Parte importadora si logra el nivel de protección que requiere la Parte importadora.

Artículo 717. Procedimientos de control, inspección y aprobación

1. Cada una de las Partes, en relación a cualquier procedimiento de control o inspección que lleve a cabo:
 - a. iniciará y concluirá el procedimiento de la manera más expedita posible y no menos favorable para un bien de otra Parte que para un bien similar de la Parte o de cualquier otro país;
 - b. publicará la duración normal del procedimiento o comunicará al solicitante, previa solicitud, la duración prevista del trámite;
 - c. se asegurará de que el organismo competente
 - i. una vez recibida una solicitud, examine sin demora que la documentación esté completa e informe al solicitante, de manera precisa y completa sobre cualquier deficiencia;
 - ii. tan pronto como sea posible, transmita al solicitante los resultados del procedimiento de manera precisa y completa, de modo que el solicitante pueda adoptar cualquier acción correctiva necesaria;
 - iii. cuando la solicitud sea deficiente, continúe, hasta donde sea posible, con el procedimiento si el solicitante así lo pide; e
 - iv. informe a petición del solicitante, sobre el estado de la solicitud y de las razones de cualquier retraso;
 - d. limitará la información que el solicitante deba presentar, a la necesaria para llevar a cabo el procedimiento;
 - e. otorgará a la información confidencial o reservada que se derive de, o que se presente en relación a, la conducción del procedimiento para un bien de otra Parte:
 - i. trato no menos favorable que para un bien de la Parte, y
 - ii. en todo caso, trato que proteja los intereses comerciales legítimos del solicitante en la medida en que disponga el derecho de esa

Parte;

- f. limitará a lo razonable o necesario cualquier requisito respecto a especímenes individuales o muestras de un bien;
 - g. por llevar a cabo el procedimiento no deberá imponer un derecho que sea mayor para un bien de otra Parte que lo que sea equitativo en relación con cualquier derecho que cobre a sus bienes similares o a los bienes similares de cualquier otro país, tomando en cuenta los costos de comunicación, transporte y otros costos relacionados;
 - h. deberá usar criterios para seleccionar la ubicación de las instalaciones en donde se lleve a cabo el procedimiento, de manera que no cause molestias innecesarias a un solicitante o a su representante;
 - i. proporcionará un mecanismo para revisar las reclamaciones relacionadas con la operación del procedimiento y para adoptar medidas correctivas cuando una reclamación sea justificada;
 - j. deberá usar criterios para seleccionar muestras de bienes que no causen molestias innecesarias a un solicitante o a su representante; y
 - k. cuando se trate de un bien que haya sido modificado con posterioridad a la determinación de que cumple con los requisitos de la medida sanitaria o fitosanitaria aplicable, limitará el procedimiento a lo necesario para establecer que sigue cumpliendo con los requisitos de esa medida.
2. Cada una de las Partes aplicará, con las modificaciones necesarias, respecto a sus procedimientos de aprobación, las disposiciones pertinentes del párrafo 1 (a) a (i).
 3. Cuando una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte importadora requiera llevar a cabo un procedimiento de control o inspección en la etapa de producción, una Parte exportadora adoptará, a solicitud de la Parte importadora, las medidas razonables de que disponga para facilitar acceso a su territorio y proporcionará la asistencia necesaria para facilitar a la Parte importadora llevar a cabo su procedimiento de control o inspección.
 4. Una Parte que mantenga un procedimiento de aprobación podrá requerir su autorización para el uso de un aditivo, o el establecimiento de un nivel de tolerancia para un contaminante en un alimento, bebida o forraje, de conformidad con ese procedimiento, antes de conceder el acceso a su mercado doméstico a un alimento, bebida o forraje que contengan ese aditivo o ese contaminante. Cuando tal Parte así lo requiera, podrá utilizar una norma, directriz o recomendación

internacional pertinente, como la base para conceder acceso a tales productos hasta que complete el procedimiento.

Artículo 718. Notificación, publicación y suministro de información

1. De conformidad con lo dispuesto en los Artículos 1802, "Publicación", y 1803, "Notificación y suministro de información", al proponer la adopción o la modificación de una medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general a nivel federal, cada una de las Partes:
 - a. con por lo menos 60 días de anticipación, publicará un aviso y notificará por escrito a las otras Partes sobre su intención de adoptar o modificar esa medida, que no será una ley, y publicará y proporcionará a las otras Partes el texto completo de la medida propuesta, de manera que permita a las personas interesadas familiarizarse con la propuesta;
 - b. identificará en el aviso y en la notificación el bien al que la medida se aplicaría, e incluirá una breve descripción del objetivo y las razones para ésta;
 - c. entregará una copia de la medida propuesta a cualquier Parte o persona interesada que así lo solicite y, cuando sea posible, identificará cualquier disposición que se aparte sustancialmente de las normas, directrices o recomendaciones internacionales pertinentes; y
 - d. sin discriminación, permitirá a otras Partes y personas interesadas hacer comentarios por escrito y, previa solicitud, discutirá los comentarios y tomará en cuenta los comentarios y los resultados de las discusiones.
2. A través de las medidas apropiadas, cada una de las Partes buscará asegurar, respecto a una medida sanitaria o fitosanitaria de un gobierno estatal o provincial:
 - a. que el aviso y notificación del tipo requerido en los incisos (a) y (b) del párrafo 1 se haga en una etapa inicial adecuada, previamente a su adopción; y
 - b. la observancia de lo dispuesto en los incisos (c) y (d) del párrafo 1.
3. Cuando una Parte considere necesario hacer frente a un problema urgente relacionado con la protección sanitaria o fitosanitaria, podrá omitir cualquiera de los pasos establecidos en los párrafos 1 ó 2 siempre que, una vez adoptada una medida sanitaria o fitosanitaria:

- a. notifique inmediatamente a las otras Partes, de conformidad con los requisitos establecidos en el párrafo 1(b), incluyendo una breve descripción del problema urgente;
 - b. entregue una copia de tal medida a cualquiera de las Partes o personas interesadas que así lo soliciten; y
 - c. sin discriminación, permita a las otras Partes y personas interesadas formular comentarios por escrito y, previa solicitud, discuta los comentarios y tome en cuenta los comentarios y los resultados de las discusiones.
4. Cada una de las Partes, excepto cuando sea necesario para hacer frente a un problema urgente señalado en el párrafo 3, permitirá que transcurra un periodo razonable entre la publicación de una medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general y la fecha de entrada en vigor de la misma, con el fin de permitir que exista tiempo para que las personas interesadas se adapten a la medida.
 5. Cada una de las Partes designará a una autoridad gubernamental como responsable de la puesta en práctica, a nivel federal, de las disposiciones de notificación de este artículo y notificará de ello a las otras Partes. Cuando una Parte designe dos o más autoridades gubernamentales para este fin, deberá proporcionar a las otras Partes información completa y sin ambigüedades sobre el ámbito de responsabilidades de tales autoridades.
 6. Cuando una Parte importadora niegue la entrada a su territorio a un bien de otra Parte debido a que no cumple con una medida sanitaria o fitosanitaria, la Parte importadora proporcionará, previa solicitud, una explicación por escrito a la Parte exportadora, que identifique la medida correspondiente y las razones por las que el bien no cumple con tal medida.

Artículo 719. Centros de información

1. Cada una de las Partes se asegurará de que exista un centro de información capaz de responder todas las preguntas razonables de las otras Partes y de las personas interesadas, así como de suministrar documentación pertinente en relación con:
 - a. cualquier medida sanitaria o fitosanitaria de aplicación general, incluyendo cualquier procedimiento de control o inspección, o de aprobación, propuesto, adoptado o mantenido en su territorio a nivel de gobierno federal, estatal o provincial;

- b. los procesos de evaluación de riesgo de la Parte y los factores que toma en consideración al llevar a cabo la evaluación y en el establecimiento de su nivel apropiado de protección;
 - c. la membrecía y participación de la Parte, o de sus autoridades federales, estatales o provinciales en organismos y sistemas sanitarios y fitosanitarios internacionales y regionales, y en acuerdos bilaterales y multilaterales dentro del ámbito de esta sección, así como las disposiciones de esos sistemas y arreglos; y
 - d. la ubicación de avisos publicados de conformidad con esta sección, o en dónde puede ser obtenida tal información.
2. Cada una de las Partes se asegurará de que, de conformidad con las disposiciones de esta sección, cuando otra Parte o personas interesadas soliciten copias de documentos, éstos se proporcionen al mismo precio que para su venta interna, excluido el costo de envío.

Artículo 720. Cooperación técnica

1. Cada una de las Partes, a solicitud de otra Parte, facilitará la prestación de asesoría técnica, información y asistencia, en términos y condiciones mutuamente acordados, para fortalecer las medidas sanitarias y fitosanitarias y las actividades relacionadas de esa otra Parte, incluida investigación, tecnologías de proceso, infraestructura y el establecimiento de órganos reglamentarios nacionales. Tal asistencia podrá incluir créditos, donaciones y fondos para la adquisición de destreza técnica, capacitación y equipo que facilitarán el ajuste y cumplimiento de la Parte con la medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte.
2. A petición de otra Parte, cada una de las Partes:
 - a. brindará a dicha Parte información sobre sus programas de cooperación técnica concernientes a medidas sanitarias o fitosanitarias sobre áreas de particular interés; y
 - b. durante la elaboración de cualquier medida sanitaria o fitosanitaria, o previamente a la adopción o un cambio en su aplicación, consultará con la otra Parte.

Artículo 721. Limitaciones en el suministro de información

Nada de lo dispuesto en esta sección se interpretará en el sentido de que obligue a una Parte a:

- a. comunicar, publicar textos o proporcionar información detallada o copias de documentos en otra lengua que no sea la oficial de la Parte; o
- b. proporcionar cualquier información cuya difusión considere que impediría el cumplimiento de sus leyes, o sea contraria al interés público, o perjudicial para los intereses comerciales legítimos de ciertas empresas.

Artículo 722. Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

1. Las Partes establecen por este medio un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, integrado por representantes de cada una de las Partes con responsabilidades en asuntos sanitarios y fitosanitarios.
2. El comité deberá facilitar:
 - a. el mejoramiento en la seguridad de los alimentos y en las condiciones sanitarias y fitosanitarias en el territorio de las Partes;
 - b. las actividades de las Partes de acuerdo con los Artículos 713 y 714;
 - c. la cooperación técnica entre las Partes, incluyendo cooperación en el desarrollo, aplicación y observancia de medidas sanitarias o fitosanitarias; y
 - d. consultas sobre asuntos específicos relacionados con medidas sanitarias o fitosanitarias.
3. El comité:
 - a. buscará, en el mayor grado posible, la asistencia de las organizaciones de normalización competentes, internacionales y de América del Norte, con el fin de obtener asesoramiento científico y técnico disponible y de minimizar la duplicación de esfuerzos en el ejercicio de sus funciones;
 - b. podrá auxiliarse de expertos y organizaciones de expertos según lo considere adecuado;
 - c. informará anualmente a la Comisión sobre la aplicación de esta sección;
 - d. se reunirá, a solicitud de cualquiera de las Partes, al menos una vez al año, excepto que las Partes lo acuerden de otra manera; y

- e. podrá establecer y determinar el ámbito de acción y mandato de los grupos de trabajo según lo considere adecuado.

Artículo 723. Consultas técnicas

1. Una Parte podrá solicitar consultas con otra Parte sobre cualquier problema cubierto por esta sección.
2. Cada una de las Partes deberá usar los buenos oficios de las organizaciones de normalización pertinentes, internacionales y de América del Norte, incluidas las mencionadas en el Artículo 713(5), para asesoría y asistencia en asuntos sanitarios y fitosanitarios en el marco de sus respectivos mandatos.
3. Cuando una Parte solicite consultas concernientes a la aplicación de esta sección respecto a una medida sanitaria o fitosanitaria de una Parte, y así lo notifique al comité, el comité podrá facilitar las consultas, en caso de que no considere el asunto él mismo, remitiéndolo a algún grupo de trabajo, incluso a un grupo de trabajo ad-hoc, o a otro foro, para asesoría o recomendación técnica no obligatoria.
4. El comité deberá considerar cualquier asunto que le sea remitido de conformidad con el párrafo 3 de la manera más expedita posible, particularmente en relación a bienes perecederos, y turnará puntualmente a las Partes cualquier asesoría o recomendación técnica que desarrolle o reciba en relación a dicho asunto. Cada una de las Partes involucradas enviará al comité una respuesta por escrito en relación a dicha asesoría o recomendación técnica, dentro del tiempo que el comité pueda indicar.
5. Cuando las Partes involucradas hayan recurrido a consultas facilitadas por el comité, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 3, las consultas constituirán, si así lo acuerdan las Partes involucradas, consultas previstas en el Artículo 2006.
6. Las Partes confirman que la Parte que afirme que una medida sanitaria o fitosanitaria de otra Parte es contradictoria con esta sección tendrá la carga de probar la incompatibilidad.

Artículo 724. Definiciones

1. Para los efectos de esta sección:
Animal incluye peces y fauna silvestre;
Contaminante incluye residuos de plaguicidas y de fármacos veterinarios y otras sustancias extrañas;

Evaluación de riesgo significa una evaluación de:

- a. la probabilidad de entrada, radicación y propagación de una plaga o una enfermedad y las posibles consecuencias biológicas y económicas relacionadas;
- b. la probabilidad de efectos adversos a la vida o a la salud humana o animal provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina, o un organismo causante de enfermedades en un alimento, bebida o forraje;

Información científica significa una razón basada en datos o información derivados del uso de métodos científicos;

Medida sanitaria o fitosanitaria significa una medida que una Parte adopta, mantiene o aplica para:

- c. proteger la vida o la salud animal o vegetal en su territorio de los riesgos provenientes de la introducción, radicación o propagación de una plaga o una enfermedad;
- d. proteger la vida o la salud humana o animal en su territorio de riesgos provenientes de la presencia de un aditivo, contaminante, toxina o un organismos causante de la enfermedad en un alimento, bebida o forraje;
- e. proteger la vida o la salud humana en su territorio de los riesgos provenientes de un organismo causante de enfermedades o una plaga.
- f. transportada por un animal o vegetal o un derivado de éstos; o
- g. prevenir o limitar otros daños en su territorio provenientes de la introducción, radicación y propagación de una plaga; incluyendo un criterio relativo al producto final; un método de proceso o producción relacionado con el producto; una prueba, inspección, certificación o procedimiento de aprobación; un método estadístico relevante; un procedimiento de muestreo; un método de evaluación de riesgo; un requisito en materia de empaque y etiquetado directamente relacionado con la seguridad de los alimentos; y un régimen de cuarentena, tal como un requisito pertinente asociado con el transporte de animales o vegetales, o con el material necesario para su sobrevivencia durante el transporte;

Nivel apropiado de protección significa el nivel de protección a la vida o la salud humana, animal o vegetal, que una Parte considere apropiado;

Norma, directriz o recomendación internacional significa una norma, directriz o recomendación:

Norma, directriz o recomendación:

- h. en relación a la seguridad en alimentos, la establecida por la Comisión del Codex Alimentarius, incluyendo aquella relacionada con descomposición de los productos, elaborada por el Comité de Pescados y Productos Pesqueros del Codex Alimentarius, aditivos alimentarios, contaminantes, prácticas en materia de higiene y métodos de análisis y muestreo;
- i. en relación a salud animal y zoonosis, la elaborada bajo los auspicios de la Oficina Internacional de Epizootias; y
- j. en relación a sanidad vegetal, la elaborada bajo los auspicios del Secretariado de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en colaboración con la Organización de Protección Fitosanitaria para América del Norte; o
- k. la establecida por, o desarrollada conforme a otras organizaciones internacionales acordadas por las Partes;

Plaga incluye maleza;

Procedimiento de aprobación significa cualquier procedimiento de registro, notificación o cualquier otro procedimiento administrativo obligatorio para:

- l. aprobar el uso de un aditivo para un fin definido o bajo condiciones definidas,
- m. establecer una tolerancia, para un fin definido o con apego a condiciones definidas, para un contaminante, en un alimento, bebida o forraje previo a permitir el uso del aditivo o la comercialización de un alimento, bebida o forraje que contenga el aditivo o contaminante;

procedimiento de control o inspección significa cualquier procedimiento utilizado, directa o indirectamente, para determinar si se cumple una medida sanitaria o fitosanitaria, incluidos muestreo, pruebas, inspección, evaluación, verificación, monitoreo, auditoría, evaluación de la conformidad, acreditación, registro, certificación, u otros procedimientos que involucran el examen físico de un bien, del empaquetado del bien, o del equipo o las instalaciones directamente relacionadas con la producción, comercialización o uso de un bien, pero no significa un procedimiento de aprobación;

Vegetal incluye flora silvestre;

Zona significa un país, parte de un país, partes de varios países o todas las partes de varios países;

Zona de escasa prevalencia de plagas o enfermedades significa una zona en la cual una plaga o enfermedad específica ocurre en niveles escasos; y

Zona libre de plagas o enfermedades significa una zona en la cual una plaga o enfermedad específica no está presente.

1. Artículo 703 "Sector Agropecuario - Acceso al mercado": la tasa de nación más favorecida del 1º de julio de 1991 es la tasa arancelaria aplicable al excedente de la cuota expresada en el Anexo 302.2.
2. Anexo 703.2, "Sección A - "México y Estados Unidos": esta cuota reemplaza el actual acceso de México conforme a la primera ("first tier") del sistema de arancel-cuota de Estados Unidos descrito en la Nota Adicional 3 (b)(i) del Capítulo 17 de la Tarifa Armonizada de Estados Unidos, antes de la entrada en vigor de este Tratado.
3. Anexo 703.2, "Sección A México y Estados Unidos": Estados Unidos opera un programa de re-exportación conforme a su Nota Adicional 3 del Capítulo 17 de la Tarifa Armonizada de Estados Unidos y conforme a 7 C.F.R. Parte 1530 (sub partes A y B).
4. Anexo 703.2 "Sección B Canadá y México": la incorporación en el párrafo 6 no pretende tener precedencia sobre las excepciones a los Artículos 301 y 309 establecidos en sus respectivos calendarios del Anexo 301.3