



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MÉXICO**



FACULTAD DE ECONOMÍA

**“ANTEPROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JITOMATE SALADETTE PRODUCIDO EN
JOCOTITLÁN, ESTADO DE MÉXICO A LA PREFECTURA DE SAITAMA, JAPÓN 2013”**

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES

PRESENTA:

ANA YARAHÍ LÓPEZ ZEPEDA

ASESOR:

M. EN A. HUMBERTO RODRÍGUEZ PICHARDO

REVISORES:

M. EN E. JUAN JOSÉ LECHUGA ARIZMENDI

M. EN E. RAFAEL JUÁREZ TOLEDO

TOLUCA, ESTADO DE MÉXICO

NOVIEMBRE 2013

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi existencia y mi carrera, por brindarme vida y salud para poder tener el aprendizaje necesario para mi crecimiento.

Le doy gracias a mi madre por ser mi ejemplo de fortaleza, determinación, constancia y por apoyarme en todo momento

A mis abuelitos por darme los valores necesarios para poder guiarme en la vida.

A mi hermano por ser parte importante en mi vida.

A mis tíos por ser ejemplo de trabajo creador.

Le doy gracias al hombre y compañero que me ha apuntalado en esta etapa de mi vida.

Le agradezco a mi asesor por su paciencia y dedicación para apoyarme a concluir este trabajo.

ÍNDICE

Introducción

Capítulo 1

Marco Conceptual

1.1 Comercio Internacional	1
1.2 Teoría de la dotación de factores de Heckser y Ohlin	3
1.3 Proyecto de exportación	6
1.3.1 Concepto de proyecto de exportación	6
1.3.2 Objetivo de un proyecto de exportación	6
1.3.3 Partes generales de un proyecto de exportación	6
1.4 Historia de las Relaciones comerciales México – Japón.....	8
1.5 El acuerdo de asociación económica (AAE) México- Japón	10
1.6 Exportación de Jitomate a Japón	12

Capítulo 2.

Generalidades de Japón

2.1 Ubicación Geográfica	14
2.2 Población, Gobierno de Japón y la Prefectura de Saitama	14
2.3 Principales socios comerciales.....	15
2.4 Principales socios comerciales en materia agrícola.....	15
2.5 Principales exportaciones de México a Japón	15
2.6 Principales exportaciones de Japón a México	18

Capítulo 3

Investigación de Mercado

3.1 Introducción a la Investigación de Mercado	21
3.2 Jitomate, análisis de la industria o sector	21
3.3 Características del jitomate como producto en el mercado internacional	24
3.4 Impuestos de exportación	27
3.5 Impuestos de importación	27
3.6 Regulaciones y restricciones no arancelarias.....	28
3.7 Estadísticas del jitomate en México.....	29
3.8 Estadísticas del jitomate en Japón.....	32
3.9 Competidores	35

Capítulo 4

Requisitos para la exportación de productos mexicanos a Japón.

4.1 Constitución de comercializadora de jitomate	37
4.2 Documentación necesaria para la realización de una exportación a Japón	40
4.2.1 Factura	40
4.2.2 Lista de empaque	42
4.2.3 Certificado de Origen para que se pueda aplicar las preferencias arancelarias del Acuerdo de Asociación Económica AAE México- Japón	42
4.2.4 Documentación del transporte.....	44
4.3 Términos de negociación Internacional.....	50
4.3.1 Descripción y características de cada uno de los Incoterms.....	51
4.4 Logística para la realización de una exportación a Japón	53
4.5 Transporte (Aéreo, Marítimo, Paquetería).....	55
4.5.1 Ventajas y desventajas de cada uno de los transportes.....	56
4.6 Formas de pago	58
4.7 Empaque y embalaje.....	61

Capítulo 5

Estudio financiero y evaluación económica

5.1 Inversión total del proyecto	63
5.2 Determinación del precio de exportación.....	65
5.3 Estimación de precio de los competidores	66
5.4 Presupuesto de ingresos.....	68
5.5 Presupuesto costo total del producto en Japón.....	69
5.6 Estado de resultados Proforma	73
5.7 Análisis del punto de equilibrio	74
5.8 Valor presente Neto.....	76
5.9 Tasa Interna de Retorno.....	78

Conclusión	80
-------------------------	-----------

Bibliografía	82
---------------------------	-----------

Anexos	87
---------------------	-----------

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo es un anteproyecto para la exportación de jitomate saladette-roma a Saitama, Japón. Se pretende demostrar la viabilidad para que productores mexicanos puedan posicionar su producto en un mercado tan competitivo como lo es el japonés.

Es importante destacar la importancia de poder abrir nuevos mercados para los productos mexicanos, debido a que el mercado de jitomate recientemente se ha visto afectado por las protestas de productores americanos, en este trabajo se hace el análisis de mercado para valorar la viabilidad de exportación a Japón.

Japón es un país que tiene una cultura de productos de excelencia, que ha logrado que el país se consolide como gran exportador de electrónicos y productos de calidad por lo que exige la misma calidad de los productos que importa.

Es trascendental destacar que los productos mexicanos en materia agrícola tienen todo el potencial para ser los más reconocidos a nivel mundial, sin embargo hay que trabajar en esta materia para competir en los mercados más exigentes y posicionarse en otros lugares.

En 2012 Japón importó un total de 95,857 kilogramos de jitomate proveniente de México por lo que el consumidor japonés poco a poco ha ido aceptando el producto mexicano, es importante reforzar dichos vínculos para lograr que México sea el principal exportador americano de jitomate al país Nipón (Finance).

Se eligió que el mercado objetivo fuera Saitama Japón debido a la firma del Acuerdo de Fortalecimiento del Convenio de Hermandad entre el Estado de México de los Estados Unidos Mexicanos y la Prefectura de Saitama, Japón el cual se firmó en 1997 por el Gobernador Cesar Camacho Quiroz, el cual ratifica el convenio que se suscribió en el año 1979 en donde se instituye al Estado de México y la Prefectura de Saitama como entidades hermanas. Las áreas de

cooperación con dicha prefectura es en la cultural, deportiva, comercial, técnica e información para la solución de problemas ambientales y la cual no tiene una fecha de vencimiento entre ambas. (Exteriores, 2013)

Debido a la hermandad que existe entre Saitama, Japón y el Estado de México, se establece esta región como objetivo para poder incursionar en el mercado Japonés de una manera más óptima y sea el trampolín para poder establecer vínculos comerciales con prefecturas que tengan ciudades más grandes.

Se hace el análisis comercial de Japón y México considerando que en el año 2012 la Balanza Comercial de México con Japón tuvo un déficit de 15,042,033 mil dólares y abarca solamente el 0.5 % del total de las importaciones de Japón siendo un factor trascendental para poder establecer la viabilidad de disminuir ese déficit comercial con proyectos como la exportación de jitomate a Japón. **(Ver anexo 1)**

Se fórmula el anteproyecto de exportación de jitomate debido a la gran cantidad de franquicias de comida rápida como lo son Mc Donald's, Burger King, KFC, Denny's, Wendy's, así como restaurantes de comida Italiana que tienen presencia importante en Japón y que están cambiando los hábitos alimenticios de los japoneses lo que hace que la demanda de ingredientes de sus productos, como lo es el jitomate, tenga un aumento importante en el consumo.

Es importante considerar un buen precio para poder competir en el mercado que actualmente se encuentra en expansión, es por esto que para realizar este anteproyecto se consideró un flete marítimo, ya que el volumen de venta estimada es elevado y la forma más rentable y competitiva para realizarlo es por este medio.

El objetivo principal de este proyecto es evaluar la factibilidad de exportación de jitomate saladette-roma a Saitama, Japón valorando la rentabilidad y viabilidad que este proyecto supone haciendo un análisis del ambiente económico de Japón para poder establecer los medios necesarios para introducir el jitomate Saladette-Roma a Saitama Japón específicamente a Sumitomo Corporation Foods.

Para poder analizar la viabilidad de entrada del jitomate a Saitama Japón se requiere considerar los requisitos y métodos eficientes para lograr que la exportación se haga de forma óptima y rentable, así como la evaluación financiera del proyecto.

En el **capítulo 1** se establecen los conceptos necesarios para poder fundamentar el anteproyecto de exportación, así como las bases teóricas que sustentan el proyecto de exportación como lo es la Teoría de Heckser y Ohlin.

El **capítulo 2** es la descripción general de Japón y de Saitama Japón de sus características como población, gobierno, los principales socios comerciales de Japón en materia agrícola así como el análisis del actual comercio que existe entre México y Japón, pues se establecen las principales exportaciones que México hace a Japón así como las principales exportaciones que hace Japón a México.

El **capítulo 3** se hace la investigación de mercados de manera concluyente, logrando establecer las condiciones actuales de mercado en Japón, así como la producción de jitomate actuales de México y específicamente en Jocotitlán, Estado de México, se hace el análisis de los impuestos de exportación e importación que son necesarios pagar al hacer la exportación de México a Japón y se hace la investigación de la leyes sanitarias y fitosanitarias que regulan las importaciones en Japón de los productos agrícolas y en específico al jitomate.

En el **capítulo 4** se establece la documentación necesaria para poder realizar la exportación a Japón como lo son la Factura, la lista de empaque, el certificado de origen, la documentación del transporte en los cuales se hace referencia la forma de llenado de cada uno de los documentos así como los Incoterms que se pueden negociar con el cliente de acuerdo a las necesidades de este. Se establece la logística necesaria para la realización de la exportación considerando un flete marítimo, se establece las ventajas y las desventajas de cada uno de los transportes que prestan el servicio de exportación Jocotitlán, México a Saitama Japón.

Se establecen las formas de pago que se pueden negociar con el cliente así como las ventajas de cada uno de estos y sobre todo la forma de pago más conveniente considerando las primeras ventas, para poder minimizar el riesgo de nuestra inversión.

En el **capítulo 5** se hace el análisis financiero del anteproyecto, para poder demostrar la viabilidad de realización y la rentabilidad de este, se establecen los gastos y los ingresos estimados de realización del proyecto así como la forma en que se establece el precio a ofrecer en el mercado japonés para poder competir con los proveedores coreanos, americanos, canadienses, los neozelandeses y los neerlandeses.

CAPÍTULO 1

MARCO CONCEPTUAL

En este capítulo se hace referencia a conceptos del pensamiento económico de teorías que sustentan el proyecto de exportación, así como las partes que lo conforman. Por otro lado se mencionan las relaciones económicas históricas México-Japón.

1.1 Comercio Internacional

El comercio está presente en todos los aspectos de la vida del hombre debido a esto su importancia. Actualmente es tan relevante para un hombre como para una nación. El comercio es propio del hombre y es por esto que tiene gran trascendencia ya que a través del intercambio entre diferentes bienes que son necesarios el hombre puede lograr su bienestar.

Según la Real Academia Española el comercio es una negociación que se hace comprando, vendiendo o permutando géneros o mercancías (Española, 2009). El comercio está presente en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza de trabajo (salario) del dinero (tipo de interés) del comercio de mercancías (precio) o el comercio de divisas (tipo de cambio) esto es que toda acción comercial implica una confrontación entre una oferta y una demanda teniendo como resultado: el precio.

En cuanto a las causas básicas del comercio tenemos la desigualdad entre los recursos productivos, aunado a las aptitudes adquiridas por la fuerza de trabajo y por otra las desventajas que resultan de la división del trabajo y/o su producto. El comercio internacional se concibe como un caso en particular del comercio en general. Las leyes y principios que rigen el comercio nacional es el mismo que rige el comercio internacional con ciertas modificaciones por los fenómenos que genera como el tipo de cambio y los aranceles, además del costo extra que se genera en transporte.

El concepto general de comercio Internacional se refiere al intercambio de bienes o servicios entre naciones uno funge como importador (comprador) y uno como exportador (vendedor). El sentido del comercio Internacional es que a un país le permite especializarse en ciertos productos que después son exportados.

La teoría moderna del comercio es producto de la evolución de los conceptos del pensamiento económico de teorías como la del Superávit Comercial, la Teoría de la ventaja absoluta de Smith, la Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo y la Teoría de dotación de factores de Heckser-Ohlin.

La Teoría del **superávit comercial** se desarrolló en Europa, entre los siglos XIV y XIX, por autores interesados en la formación de las naciones y la importancia de regular los asuntos internos y externos para promover sus intereses. Afirmaban que si un país conseguía tener una balanza comercial favorable disfrutaría del oro y la plata que le pagaría el mundo, utilizándolo en elevar el gasto así como aumentar el producto interno y el empleo, esta teoría según Hume solo ofrecía ventajas a corto plazo, debido a que el aumento de oro en circulación derivaría en el aumento de precios de productos locales y por tanto el consumidor se inclinaría por productos extranjeros, es por esto que surgieron otras teorías como:

La Teoría de la **ventaja absoluta de Smith** sostiene que un país exporta el producto que tiene ventaja absoluta en costes, es decir, aquellos productos cuyo coste de producción es inferior en términos absolutos con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en otro país.

Esta teoría constituye el principio de la ventaja absoluta en donde establece que en un mundo con dos naciones y dos productos la especialización y el comercio internacional producirán beneficios. Esto se presenta cuando una nación tiene una ventaja absoluta en el costo de una mercancía. Para que el mundo disfrute de los beneficios de la división internacional del trabajo, cada nación debe tener una mercancía que produce con mayor eficiencia. (Carbaugh, 2006)

Después de que surgiera esta teoría explicando el comercio, David Ricardo postuló el principio de **ventaja comparativa** en donde estableció que existen dos

naciones, las cuales producen dos productos en donde solo interesa el factor trabajo para determinar que nación tiene ventaja sobre la otra, en esta teoría se establece que el comercio internacional se da cuando los países exportan aquellos productos en los que su productividad de trabajo sea relativamente alta.

Por otro lado la teoría de **Dotación de Factores** fue propuesta por Heckscher y Ohlin los cuales explican que las diferencias de las condiciones relativas de la oferta de las naciones son las únicas que explican la ventaja comparativa.

1.2 Teoría de la dotación de factores de Heckscher y Ohlin

El modelo de Heckscher y Ohlin predice que si un país tiene abundancia relativa de un factor (trabajo o capital) tendrá una ventaja comparativa y competitiva por lo que este país va a preferir exportar los productos que son intensivos al producirlos de los factores con que están más abundantemente dotados, a esta teoría se le conoce también como la teoría de las proporciones factoriales. (Carbaugh, 2006)

Esta teoría maneja los siguientes supuestos:

- Hay dos naciones (la nación 1 y la nación 2), dos mercancías (la "X" y la "Y") y dos factores de producción (trabajo y capital).
- Las naciones tienen los mismos gustos y preferencias
- Sus factores son insumos de calidad uniformes.
- Usan la misma tecnología.
- La mercancía "X" es intensiva en trabajo y la mercancía "Y" es intensiva en capital, en ambas naciones.
- Hay especialización incompleta de la producción en ambas naciones.
- Las preferencias son iguales en ambas naciones

- Hay competencia perfecta en los mercados de mercancías y de factores en las dos naciones.
- Hay movilidad perfecta de factores dentro de cada nación, más no hay movilidad internacional de factores.
- No hay costos de transporte, aranceles ni otras obstrucciones al libre flujo del comercio internacional.
- Todos los recursos se emplean por completo en ambas naciones.
- El comercio internacional entre las dos naciones está equilibrado.

Según esta teoría los niveles relativos de precios varían entre naciones por los siguientes motivos, los países tienen distintas dotaciones relativas de insumos y diversas mercancías requieren que los insumos se usen en distinta medida para su producción.

De esta manera, si un país posee una gran oferta de un recurso "A", con relación a su oferta de otros recursos, se considera que es abundante en dicho recurso "A". Entonces un país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes. En conclusión los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados. Un indicador que muestra que un país es rico en capital es el precio de los factores. Un país (país "A") es rico en capital comparado con otro país (país "B"), si el capital es relativamente más barato en el país "A" que en el país "B".

El Teorema Heckscher-Ohlin (H-O) nos dice que una nación exportará la mercancía cuya producción requiera el uso intensivo del factor relativamente abundante y barato, e importará la mercancía cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso y caro, en otras palabras, la nación relativamente rica en trabajo exporta la mercancía relativamente intensiva en trabajo, e importa la mercancía relativamente intensiva en capital.

Debido a que la teoría pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes, también se le conoce como teoría de las proporciones factoriales.

Los recursos naturales son un factor determinante de la competitividad en especial para los productos agrícolas ya que la calidad de la tierra, el clima y otras condiciones naturales pueden determinar donde pueden crecer las cosechas exitosamente.

Este trabajo se basa en a la Teoría de Heckser y Ohlin los cuales hacen mención a la existencia de comercio internacional por la diferencia en dotación de factores que en el caso de México son los recursos naturales, la extensión de terreno y la calidad de tierra con el que cuenta para producir los bienes agrícolas, por lo que es relativamente barato producir este tipo de bienes.

Por otro lado el precio de la mano de obra en México es relativamente barato en comparación con el país Nipón debido a la abundancia de este factor. La razón por la que se busca la incursión de jitomate a Japón es debido a la creciente demanda de este producto en el país Nipón, así como para poder evitar la triangulación en comercio Internacional ya que el principal exportador americano a Japón de este producto es Estados Unidos debido a la eficiencia en la logística de su traslado por lo que es importante mejorar en México este rubro.

Es importante dar la debida importancia a los métodos logísticos necesarios para poder enviar el producto a Japón buscando siempre un precio competitivo para paulatinamente ir desplazando a Estados Unidos como principal exportador de productos agrícolas a Japón.

1.3 Proyecto de exportación

1.3.1 Concepto de proyecto de exportación

Es el documento que guía al exportador para poder posicionar su producto en el mercado internacional, teniendo en cuenta las condiciones tan diferentes que presenta el mercado internacional, como los diferentes canales de distribución, el perfil, usos y costumbres, así como los impuestos y barreras arancelarias, no arancelarias, embalaje contrataciones, medios de pago internacional, y la evaluación de las ventajas y desventajas que los productos a exportar presentan de acuerdo a los acuerdos comerciales tanto bilaterales como multilaterales. (Mercado, 2004)

1.3.2. Objetivo principal de un proyecto de exportación

El principal objetivo de la realización de un proyecto de exportación se centra en demostrar la factibilidad, viabilidad y rentabilidad en la elaboración e implementación del proyecto teniendo un sustento metodológico como base para comercializar cierto producto en el mercado Internacional.

Se busca tener un acercamiento detallado por medio de un plan de acción para poder predecir las oportunidades y las amenazas que se pudieran enfrentar y tratar de mitigar los riesgos.

1.3.3 Partes generales de un proyecto de exportación

Promexico hace una propuesta de las partes que un Plan de negocios Internacional debe contener como sigue: (Promexico, Plan de Negocios Internacionales)

1. **Marco conceptual:** En este apartado se hace referencia a los distintos autores que con sus teorías explican la naturaleza del comercio internacional, así como la descripción detallada de la teoría en que se sustenta este proyecto en particular, el concepto de un proyecto de

exportación, el objetivo principal de un proyecto y las partes generales que conforman el proyecto, para así poder realizar de manera sustentada el proyecto de exportación.

2. **Descripción del mercado objetivo:** Se hace una descripción geográfica y económica del país objetivo a donde se dirige el producto. Dentro de la descripción económica es necesario incluir la balanza comercial entre México y el país objetivo así como las mercancías que se comercian entre ellos.
3. **Descripción del Negocio.** En este apartado se describirá la idea del negocio de manera detallada en operación y la planeación estratégica con conceptos como misión y visión, se demostrará el compromiso que se tiene a largo plazo para el desarrollo del negocio así como describir las ventajas comparativas que tiene el negocio con respecto a sus competidores internacionales.
4. **Equipo de Dirección.** En este apartado se presenta la estructura de la organización así como el organigrama de los directivos así como los colaboradores resaltando la experiencia de cada uno de ellos en materia de comercio exterior para demostrar la capacidad de cada uno de ellos para poder hacer que la empresa sea un éxito, también es importante que se incluya la descripción de las actividades que cada persona va a desempeñar dentro de la organización.
5. **Análisis del Mercado.** Dentro de esta sección se da a conocer la investigación referente al sector del producto o servicio que se va a introducir en el mercado internacional haciendo la descripción de la región, teniendo en cuenta las regulaciones gubernamentales, la estabilidad política, análisis del ambiente en que se encuentra el país en materia de inversión y de comercio exterior, así como las consideraciones culturales y

sociales del mercado. Se tiene que hacer una descripción de las estrategias que la empresa utilizara para poder competir en la industria o sector, estrategia de mercadotecnia así como el volumen de ventas que se piensa lograr.

6. **Operaciones / Requisitos para la exportación de productos mexicanos a Japón.** Dentro de esta sección se busca información de las actividades internacionales para el desarrollo de mercados, la logística y transportación, los documentos para la exportación, los contratos del exterior y las relaciones personales así como estrategias de mercadotecnia para los mercados objetivo. Se hará un análisis de las acciones a tomar para poder satisfacer el mercado Internacional y los costos logísticos de transporte, que soporte se le dará al cliente en el mercado internacional.

7. **Proyecciones Financieras y evaluación económica.** Es un reflejo de la operación en números de la empresa, se hace un análisis financiero proyectado hoja de balance, balance de ingresos, cuenta de flujo de efectivo o cuenta de resultados, pronósticos anuales hasta cinco años, por otro lado es importante incluir el punto de equilibrio, siendo esta información para poder crear confianza en los inversionistas.

1.4 Historia de las relaciones comerciales México – Japón

El pueblo mexicano y el pueblo japonés tienen grandes similitudes en cuanto al aspecto artístico y sus ideales de armonía es por esto que los dos pueblos han tenido un intercambio cultural y comercial desde tiempos remotos, siempre teniendo un trato equitativo y respeto mutuo.

Las relaciones iniciales datan del año 1561 en donde Fray Andrés recibió órdenes de que siguiendo la ruta de Acapulco a las Filipinas buscaran unas islas que debían estar entre el continente americano y China, en especial las islas Japonesas ricas en oro y plata. (Embajada de Japón en México)

En 1609 ocurrió un suceso muy importante entre la Nueva España y Japón; Don Rodrigo de Vivero, Gobernador de las Filipinas en su viaje de regreso a México naufragó frente a las costas de Japón y los japoneses auxiliaron a 370 náufragos y les brindaron hospitalidad durante el tiempo que permanecieron en Japón.

En 1613 arribo a Acapulco el barco Mutsu Maru los cuales se trasladaron a la capital en busca de la autorización de poder instalar una embajada en la Nueva España, para poder lograr el libre comercio entre las dos naciones así como la disposición de franciscanos para la evangelización de sus vasallos así como la expulsión de ingleses y franceses de su territorio, pero por falta de autoridad en la Nueva España la carta llegó a España sin que hubiera una respuesta favorable.

En el año 1639 Japón optó por una política de aislamiento nacional prohibiendo el comercio con el extranjero excepto con los holandeses y los chinos, esta época fue llamada Sakoku, fueron 99 años en que México no tuvo ningún contacto con Japón.

México al negociar un Tratado con Japón en 1889, estuvo de acuerdo a renunciar al derecho de extraterritorialidad y concedió el derecho de fijar tarifas aduanales firmando un tratado de igualdad con el Japón, siendo muy diferente al firmado con Estado Unidos en donde Japón concedió extraterritorialidad para sus naciones y condiciones y diferenciadas en cuanto a los aranceles por lo que tuvo que acordar las mismas concesiones en los tratados con otros países excepto México el cual le dio la pauta de firmar las mismas condiciones de igualdad con otras naciones.

En el año 1952, México es uno de los primeros países que promueve ante las Naciones Unidas para establecer la Paz con Japón y es cuando se reanudan las relaciones diplomáticas entre las dos naciones ya que después del ataque de Pearl Harbor estas se cancelaron.

En 1986 el Presidente Miguel de la Madrid firma en convenio sobre cooperación técnica entre México y Japón. En 1996 se efectúa la visita del Primer Ministro Junichiro Koizumi a México del 16 al 18 de septiembre. Los mandatarios de ambos

países firman el 17 de septiembre el Acuerdo de Asociación Económica. La cámara de Representantes de Japón aprueba el 2 de Noviembre el Acuerdo de Asociación Económica. La Cámara de Consejeros hace lo propio el 10 de Noviembre. El Senado mexicano aprueba el acuerdo de Asociación Económica el 18 de Noviembre, así el 1 de abril de 2005 entra en Vigor el Acuerdo de Asociación Económica México - Japón.

1.5 El acuerdo de asociación económica (AAE) México – Japón.

Los objetivos generales de dicho acuerdo son liberar y facilitar el comercio entre las partes, incrementar las oportunidades de inversión así como fortalecer la protección de las inversiones entre las partes, mejorar las oportunidades que tienen los proveedores al participar en procedimientos gubernamentales, promover la cooperación y coordinación para fortalecer la efectividad en leyes de competencia entre las partes y establecer un marco para nuevas negociaciones bilaterales en negocios medioambientales. Por otro lado con este acuerdo se pretende elevar en 10% las exportaciones hacia Japón en un contexto en el que el valor de nuestro intercambio ha ido disminuyendo debido a tres razones:

1. Las crecientes importaciones que se han tenido provenientes de China en los últimos años.
2. El fuerte peso que tiene el TLCAN en México actualmente.
3. A la naturaleza de la estructura económica mexicana, que para operar debe contar con una gran cantidad de equipos del extranjero y enviar en contraparte bienes primarios que no compensan la relación comercial.

Para poder alcanzar dichos objetivos se establece en el acuerdo que el sistema de clasificación arancelaria se hará conforme al sistema armonizado. Se establecen las restricciones de importación y de exportación de las partes, se fijan las reglas sanitarias y fitosanitarias.

Dentro del acuerdo se instauran las reglas y las obligaciones de ambas partes, para poder ser acreedores de los beneficios que se establecen en dicho acuerdo.

Se instauran los casos en los que el origen de los productos pertenece a las partes contratantes y los casos en los que se establecerá un arancel de acuerdo a la región de donde pertenezca el producto.

Se constituyen las reglas para poder establecer los precios de los productos a exportar - importar. Se fundan los derechos y obligaciones para la protección de propiedad intelectual, se establece como prioridad salvaguardar el medioambiente y los parámetros para la resolución de controversias entre las partes.

Se establece la necesidad de ser transparentes en cuanto a la información para cualquier asunto de seguridad nacional, las reglas y reglamentos técnicos de evaluación de conformidad, las bases de relación bilateral en cuanto a inversión, servicios, compras gubernamentales, competencia, solución de controversias, ciencia y tecnología, educación y capacitación laboral, turismo, agricultura, propiedad intelectual, medio ambiente y mejoramiento del ambiente de negocios.

Derivado de la firma de la AAE se logran oportunidades reales de exportación en donde tenemos un gran potencial, mediante ventajas de tipo arancelario y no arancelario. En cuanto al sector agroalimentario, Japón importa una cantidad mucho mayor que el total de productos entre los países que integran el TLCAN, por lo que México gozará de ventajas arancelarias, principalmente sobre Estados Unidos de América, Brasil y países asiáticos.

Desde la entrada en vigor del acuerdo México obtuvo acceso al mercado japonés en productos de gran potencial en productos como el café verde, esparrago tequila, limones, pectina, brócoli fresco, tomate, ajo, aguacate cebolla, col, calabaza, berenjena, leguminosas, guayaba, papaya, mezcal, vinos, tabaco y huevo. A mediano plazo se eliminarán los aranceles para productos como las uvas, café tostado, melones, brócoli congelado, salsas, fresas congeladas, nueces y jugo de toronja. A largo plazo se eliminarán los aranceles al plátano.

Desde la entrada del AAE México - Japón las exportaciones han aumentado de manera considerable, anteriormente los productos exportados se hacían a través

de comercializadoras que se encontraban principalmente en Estados Unidos de América, las cuales se encargaban del trabajo administrativo de exportar dichos productos a Japón. Hoy en día aunque la ruta se haga vía Estados Unidos al igual que se hacía anteriormente hoy en día las relaciones comerciales directas están aumentando las exportaciones mexicanas a Japón. (Secretaría de Economía, 2011)

1.6 Exportación de jitomate a Japón

De acuerdo a un documento publicado el pasado 25 de noviembre de 2010 en la revista de comercio exterior de Bancomext, hace referencia a las declaraciones que Eduardo Martínez Hernández presidente de la industrias del plástico donde afirma que México es el primer exportador de jitomate del mundo gracias al desarrollo de la tecnología agro plástica.

Desde el pasado 21 de abril de 2006 el mercado del jitomate se abrió para México, teniendo todas las entidades federativas la posibilidad de exportar dicho producto a excepción de Chiapas debido a que tiene gran cercanía con la frontera con países que presentan brotes de mosca del mediterráneo.

La principal razón por la que se eligió jitomate para la exportación a Japón es debido a que México cuenta con la capacidad de producción de este producto a bajo precio y debido a que México ha logrado mejorar la logística en exportaciones.

Por otro lado el aumento de extranjeros en Japón, ha incrementado el consumo de productos foráneos como lo es el jitomate, actualmente el principal exportador americano de este producto es Estados Unidos, debido a la eficiencia logística que este país tiene desarrollada.

Actualmente México se ha enfocado a la exportación de Jitomate a Estados Unidos pero es importante considerar la queja que los productores de Florida hicieron, pues consideraran que el precio que los productores mexicanos

estuvieron ofreciendo en el mercado Americano estaba por debajo de los precios que dichos productores pudieran competir, por lo que la resolución a dicho conflicto fue que México puede seguir exportando (Los Angeles Times, 2013), sin embargo es importante resaltar que existen 3 suspensiones al acuerdo entre México y Estados Unidos en 1996, 2002 y 2008 por lo que hay que considerar consolidar otros mercados diferentes al americano para la generación de empleos.

CAPÍTULO 2.

GENERALIDADES DE JAPÓN

Este capítulo es la descripción del Japón que es el país al cual vamos a exportar nuestro producto debido a que es importante saber mayor información para poder establecer la factibilidad de exportación de jitomate a Saitama Japón.

2.1 Ubicación Geográfica

Japón está ubicada al este de China, Rusia y la península de Corea, comprende más de 3000 islas, integrado por cuatro islas principales llamadas (en orden decreciente de tamaño) Honshu, Hokkaido, Kyushu y Shikoku abarcando el 97% del área total y por varias islas secundarias, el total del área que conforma Japón es de 377,873 km² de manera que tiene casi el mismo tamaño que Alemania, Finlandia, Vietnam o Malasia.

Sus principales ciudades son Tokio, Yokohama, Osaka, Nagoya y Sapporo.

2.2 Población, Gobierno de Japón y la Prefectura de Saitama

La población de Japón para el año 2012 era de 127.36 millones de habitantes, con una tasa de crecimiento de -0.077% (mundi, 2012) este ocupa la posición número 2 de Producto Interno Bruto per cápita a nivel mundial con 39,731 dólares americanos y ocupa el lugar número 8 en competitividad a nivel mundial. (Ltd.)

La forma de gobierno está integrada por una Monarquía Parlamentaria Constitucional el cual tiene un parlamento Bicameral con una Cámara de Representantes y una Cámara de Consejeros. El Poder Ejecutivo tiene un consejo de ministros elegidos por el primer Ministro, actualmente el primer Ministro se llama Shinzo Abe. La Bandera Nacional de Japón se llama Hinomaru. Su nombre viene de la palabra japonesa Hinomaru, que significa literalmente círculo de sol.

Prefectura de Saitama Japón

La prefectura de Saitama es una de las 47 prefecturas que existen en Japón esta se encuentra localizada al Norte de la Prefectura de Tokio y se caracteriza por ser altamente multicultural, lo que se traduce en un buen mercado para poder introducir el jitomate en la comida internacional.

2.3 Principales socios comerciales

Para Japón los principales socios comerciales son China, Estados Unidos, Corea del Sur, Alemania y Australia ordenados de manera descendente de acuerdo al lugar que ocupa dentro de los socios comerciales de Japón. (economics, 2012)

2.4 Principales socios comerciales en materia agrícola

En materia agrícola que incluyen frutas y vegetales, los principales socios comerciales de Japón son Estados Unidos, China, Tailandia, Corea, Taiwan y Canadá. En el año 2012 China fue el principal exportador a Japón, seguido por Estados Unidos, Filipinas, Nueva Zelanda, Corea, Tailandia, México, Brasil, Italia y Chile.

En materia agrícola el principal socio comercial de Japón es China siendo este el país del cual importan más del 34% del total de las transacciones agrícolas en Japón con un total de 3,000 millones de dólares. Le sigue Estados Unidos acaparando un 20.6% de las importaciones agrícolas Japonesas y por ultimo Filipinas es el país que ocupa el tercer lugar en materia de importaciones en Japón con un total de 900 millones de dólares teniendo un total del 10% del total de todas las importaciones en 2012 (Finance, 13) **(Ver anexo 2)**

2.5 Principales exportaciones de México a Japón

De acuerdo a los valores que el departamento del ministerio de Finanzas en Japón México exporto a Japón un total de 14,683 millones de dólares y por otro lado Japón exporto a México un total de 34,667 millones dólares en el año 2012 por lo que Japón presenta un superávit de 19,973 millones de dólares.

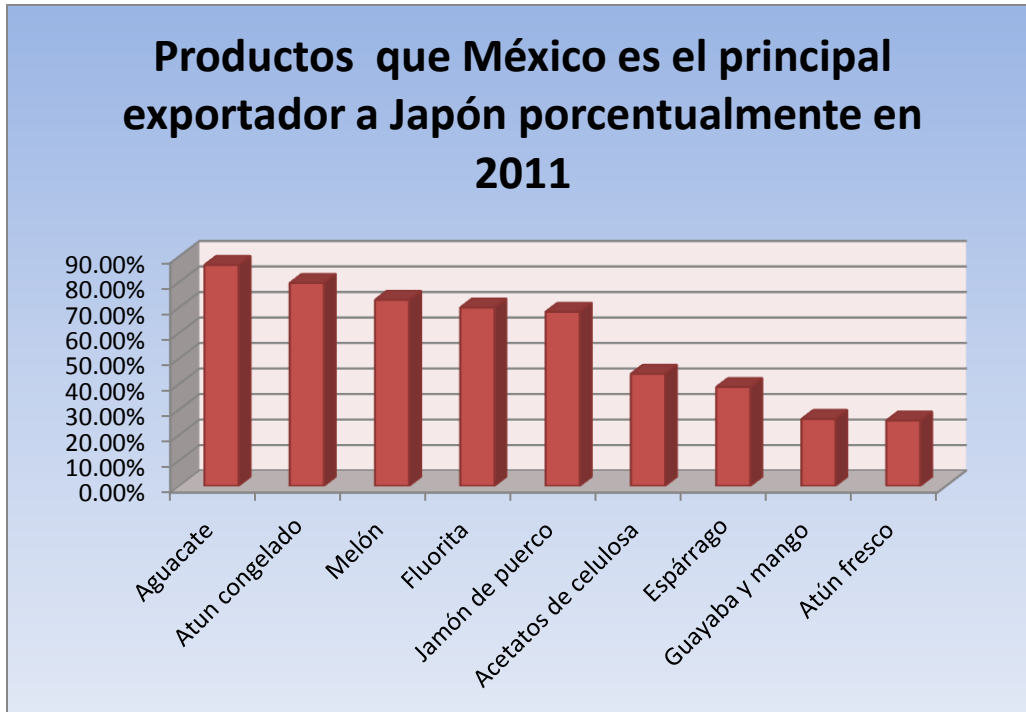
En el año 2012 del total de las importaciones que hace Japón de los productos que provienen de México de acuerdo a las estadísticas presentadas por el ministerio de finanzas a través de los reportes estadísticos de Japón los principales productos que tienen mayor presencia por el valor monetario que estas representan en el comercio que existe entre ambos países son:

La maquinaria y equipo de transporte, maquinaria eléctrica, alimentos y animales vivos, artículos diversos, materias primas no comestibles, carne y carne preparada, instrumentos de precisión, instrumentos ópticos científicos, telefonía y telegrafía así como maquinaria. **(Ver anexo 3)**

En el estudio realizado por JETRO Japan External Trade Organization (Organización de Comercio Exterior en Japón) en 2011 de acuerdo al porcentaje total de importaciones que hace el país Nipón de ciertos bienes, México ocupa el primer lugar en porcentaje de los siguientes productos: **(Ver anexo 4)**

- Aguacate (86.7%)
- Atún rojo congelado (79.6%)
- Melón (73%)
- Fluorita (70%)
- Jamón de puerco con hueso congelado (68.3%)
- Acetatos de celulosa (44%)
- Espárragos (38.8%)
- Guayaba y mango (26.3%)
- Atún rojo fresco o refrigerado (25.7%)

Gráfica Número 1



Elaboración propia con Datos del Ministerio de Finanzas de Japón

De acuerdo a la cantidad monetaria que representa la importación de los productos que envía México a Japón los 10 principales productos que Japón Importa provenientes de México son:

- Plata en bruto (¥431, 042,720)
- Instrumentos quirúrgicos y aparatos (¥243, 215, 051)
- Carne de cerdo (¥206,599, 614)
- Sal de mesa (¥189, 956,617)
- Parte de asientos (¥166, 713,380)
- Máquinas de conversión de teléfono (¥166, 702,270)
- Motor para carro de gasolina de 1500 cm³ (¥132, 839,892)
- Aguacates frescos o secos (¥114, 179,340)
- Unidades de almacenamiento para computadora (¥94, 562,467)
- Agujas, catéter, cánulas (¥79,654, 358)

Gráfica Número 2



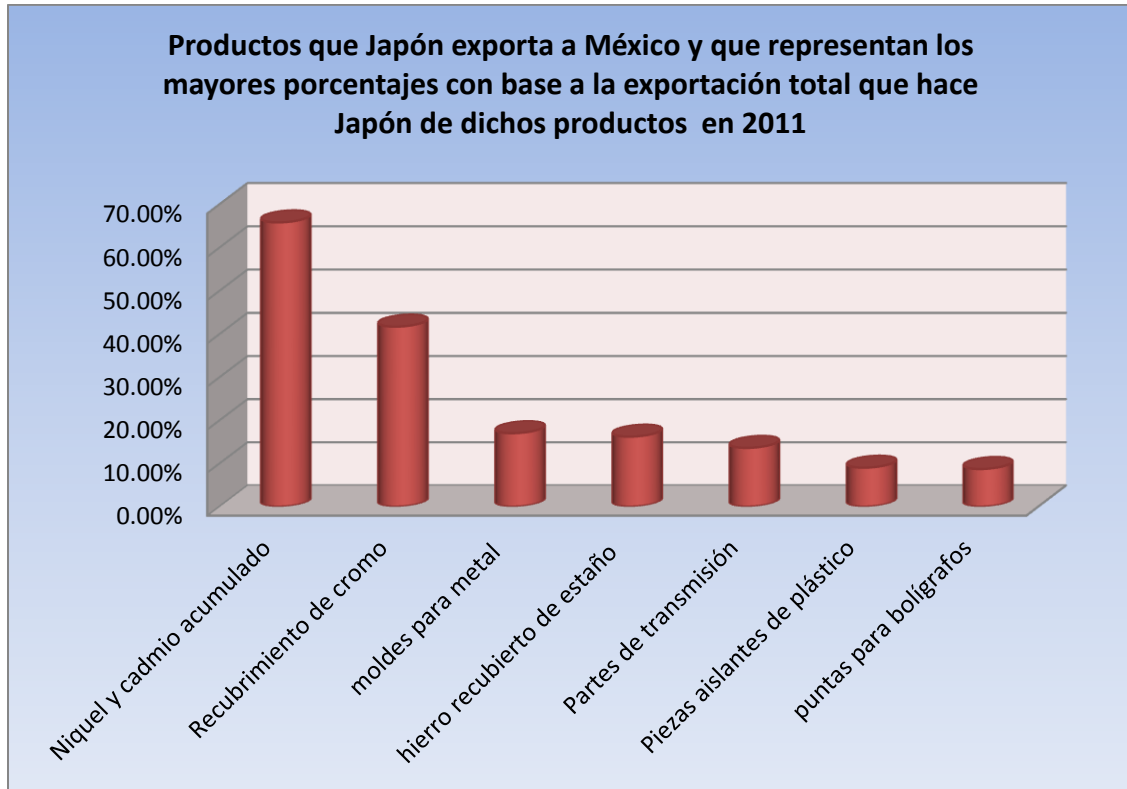
Elaboración propia con Datos del Ministerio de Finanzas de Japón

2.6 Principales exportaciones de Japón a México.

Los productos que Japón exporta a México son electrónicos, siendo México el país al cual Japón exporta la mayor cantidad de Níquel y Cadmio acumulado, ocupando un 65.8% del total de exportación, por otro lado, el artículo que México es receptor principal, es el hierro con recubrimiento de cromo; recibiendo el 41.7% del total de las exportaciones de dicho producto.

Los productos que ocupan el segundo lugar en las exportaciones totales de Japón son: las partes de transmisión (13.6%), hierro recubierto de estaño (16.2%), piezas aislantes de plástico (9%), puntas para bolígrafos (8.7%) y moldes para metal (17%). **(Ver anexo 5)**

Gráfica Número 3



Elaboración propia con Datos del Ministerio de Finanzas de Japón.

Por otro lado los productos que significan el mayor ingreso para Japón de las exportaciones que hace a México son:

- Los reductores y sus partes (¥1, 094, 332, 958)
- Dispositivos de Cristal líquido (¥858, 613, 622)
- Motor para automóviles de gasolina (¥777, 783, 932)
- Piezas de transmisión (¥689, 903, 386)
- Repuesto para motores de Gasolina (¥230, 981, 627)
- Partes y accesorios de órganos (¥205, 243, 729)
- Partes eléctricas de hierro cincado (¥198, 340,928)
- Reexportación de productos. (¥190, 233, 259)
- Otros partes de motor para vehículos. (¥187, 680, 522)
- Otros acumuladores. (¥130, 854, 819)

Gráfica Número 4



Elaboración propia con Datos del Ministerio de Finanzas de Japón

CAPÍTULO 3.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

En este capítulo se hace una investigación de mercado la cual es una técnica que permite recopilar datos de México y Japón para, posteriormente interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirven al empresario para poder realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes.

3.1 Introducción a la Investigación de Mercado

En esta Investigación de mercado se recolecta la información necesaria para poder diseñar la mejor estrategia de entrada del jitomate a Saitama, Japón, se basa en determinar la factibilidad de que Jocotitlán, Estado de México tenga la capacidad de competir.

Se establecerán las condiciones actuales en las que se encuentra el mercado internacional de Japón y la apertura que tiene este país a los productos mexicanos, específicamente al jitomate así como la posible aceptación que el consumidor pueda tener a los jitomates provenientes de un país como lo es México.

Dentro de las oportunidades que tenemos con Japón en materia agrícola, es la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón y como esto puede influir en el nivel de competencia que el jitomate mexicano puede tener frente a sus competidores.

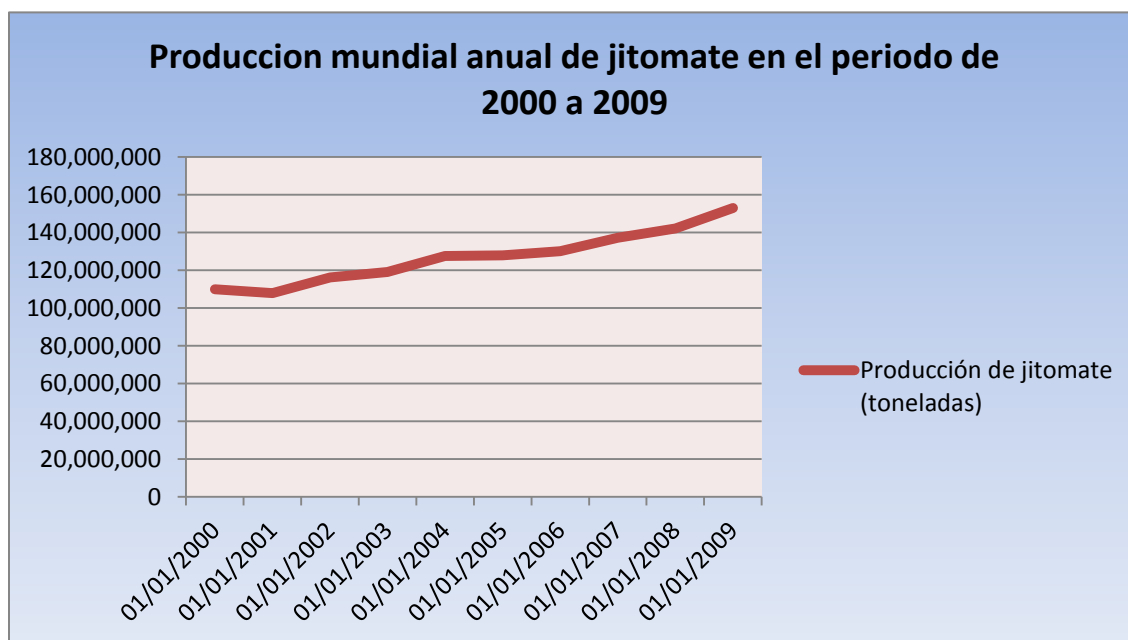
3.2 Jitomate, análisis de la industria o sector.

De acuerdo a un estudio realizado por la Conferencia de Naciones Unidas sobre comercio y Desarrollo (UNCTAD) la producción total de Jitomate a nivel mundial:

- En el año 2009 fue de 152, 956,115 toneladas
- En el año 2008 fue de 142, 153,859 toneladas
- En el año 2007 fue de 137, 291,870 toneladas
- En el año 2006 fue de 130, 226,252 toneladas

Como se muestra en la gráfica siguiente:

Gráfica Número 5



Elaboración propia con Datos obtenidos de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)

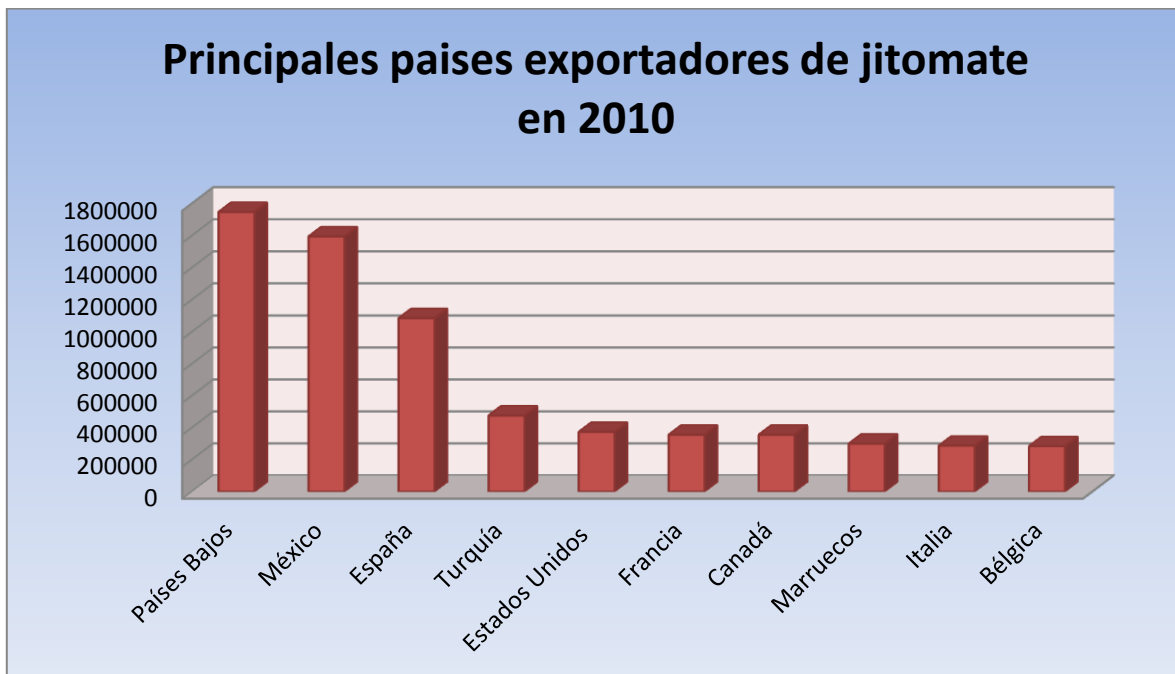
Como se puede observar la producción de jitomate está en aumento pero es debido a la especialización en la producción de este producto en algunos países como los son China, Estados Unidos, Turquía, India, Egipto, Italia, Republica de Irán, España, Brasil y México.

Por otro lado los 10 principales exportadores en el año 2010 fueron:

- Países Bajos
- México
- España
- Turquía
- Estados Unidos
- Francia
- Canadá
- Marruecos

- Italia
- Bélgica

Gráfica Número 6



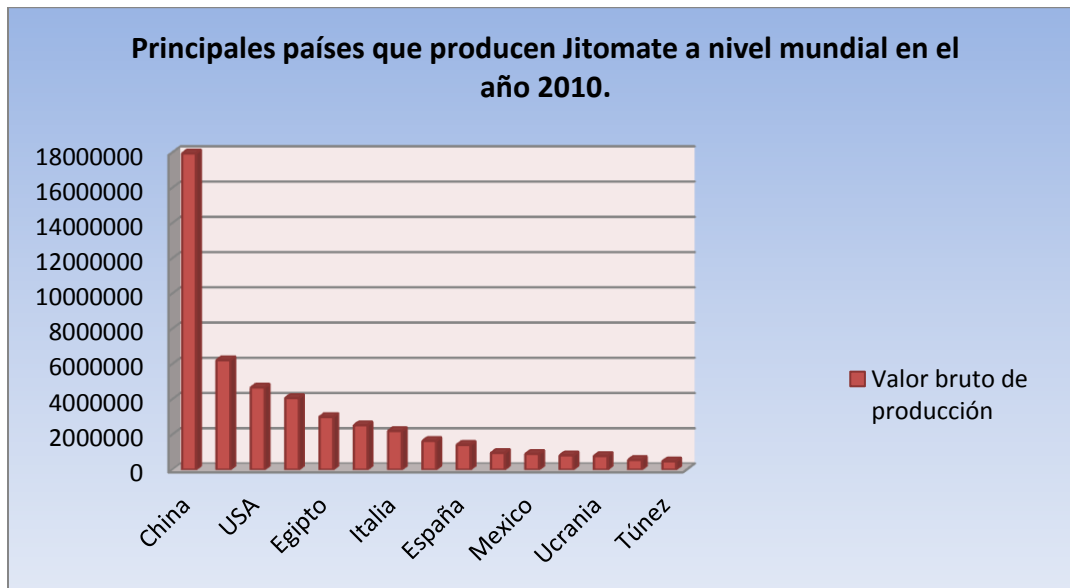
Elaboración propia con Datos obtenidos de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)

México es el segundo exportador de jitomate a nivel mundial, siendo Estados Unidos de América el principal país que recibe el producto mexicano, teniendo hasta el momento acuerdos comerciales a gran escala para México.

Por otro lado el valor bruto de producción mundial en relación al año 2004-2006, el jitomate en el año 2011 representa un total de \$58,771,336.00 con base 1000 dólares americanos y el precio del jitomate en las granjas.

Los países que se encuentran en los primeros lugares de acuerdo al valor bruto de producción son: China, India, Estados Unidos de América, Turquía, Egipto, Irán, Italia, Brasil, España, Uzbekistán y México (**Ver anexo 6**).

Gráfica Número 7



Elaboración propia con Datos obtenidos de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)

3.3 Características del jitomate como producto en el comercio internacional.

El comercio mundial de jitomates frescos se está expandiendo, pero los principales proveedores son los países vecinos, debido a las ventajas de flete y aranceles, para fomentar relaciones a largo plazo. Ejemplo de ello es la relación entre México y Estados Unidos. Más del 98% de las exportaciones mexicanas de jitomate son a Estados Unidos.

Otro exportador líder, Turquía; principalmente a Rusia y Europa del Este. Las exportaciones totales de Turquía llegaron a 335,000 toneladas en los primeros cinco meses de 2009, un 20 por ciento respecto al mismo periodo de 2008. Jordania, el tercer mayor exportador del mundo, envía principalmente a otros países de Oriente Medio como Irak siendo su principal mercado de exportación. De igual manera las exportaciones de China a Rusia, Kazajstán, Vietnam y Hong

Kong. Cada vez hay más acuerdos transfronterizos comerciales entre Burkina Faso - Ghana y Tanzania - Kenia.

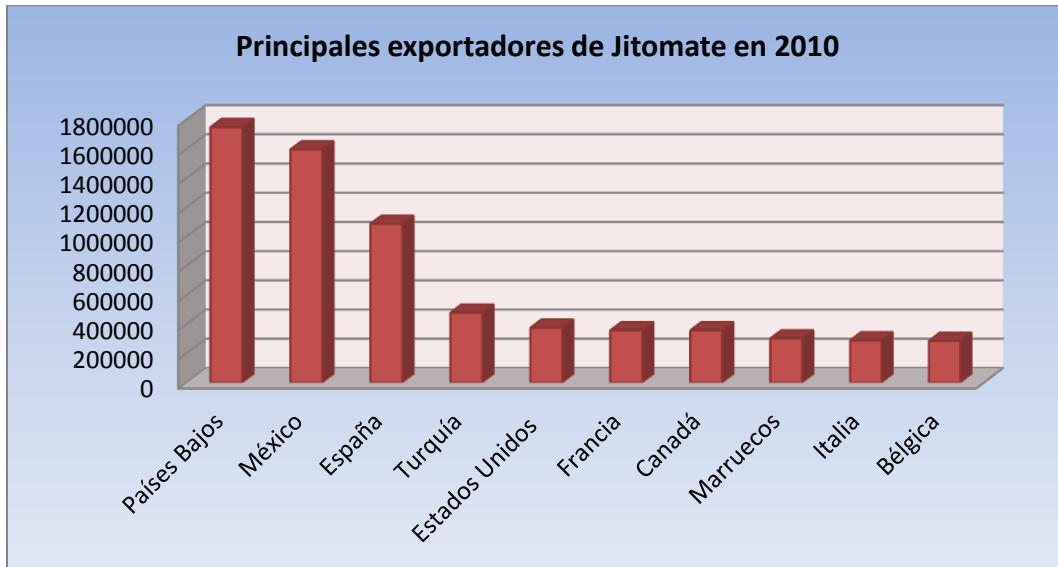
El carácter perecedero de los productos así como el costo de transporte y las preferencias del mercado de frutas y verduras frescas han dirigido las modalidades de comercialización en línea con el comercio transfronterizo. Una preocupación creciente es la atención que se presta a "millas de alimentos" como una herramienta de marketing codificado para distinguir los jitomates bajo impacto ambiental. "Millas de alimentos" es uno de los factores utilizados para evaluar el impacto ambiental de los alimentos, dado que se refiere a la distancia que los alimentos viajan desde el momento de la producción hasta que llega al consumidor.

El precio del jitomate a nivel global en 2010 oscilaba entre los 3,239 dólares y los 122 dólares la tonelada de acuerdo a los estudios realizados por la Organización de Agricultura y Alimentación de las Naciones Unidas (FAO STAT), lo cual depende del país pues en las naciones desarrolladas alcanzan los precios más elevados, mientras que en los países enfocados a la producción agrícola alcanzan precios muy por debajo de lo que se ofrece en países desarrollados, encabezando la lista Japón, pues es el país que tuvo los precios más altos en 2008, 2009 y en 2010. **(Ver anexo 7)**

Principales exportadores de jitomate a nivel mundial

Los principales exportadores de jitomate a nivel mundial son los Países Bajos, México y España siendo esto una ventaja competitiva para México, ya que tiene la experiencia de competir en el mercado internacional, solo hay que aumentar la presencia en los países Asiáticos y aprovechar los acuerdos firmados como lo es el AAE México- Japón. **(Ver anexo 8)**

Gráfica Número 8

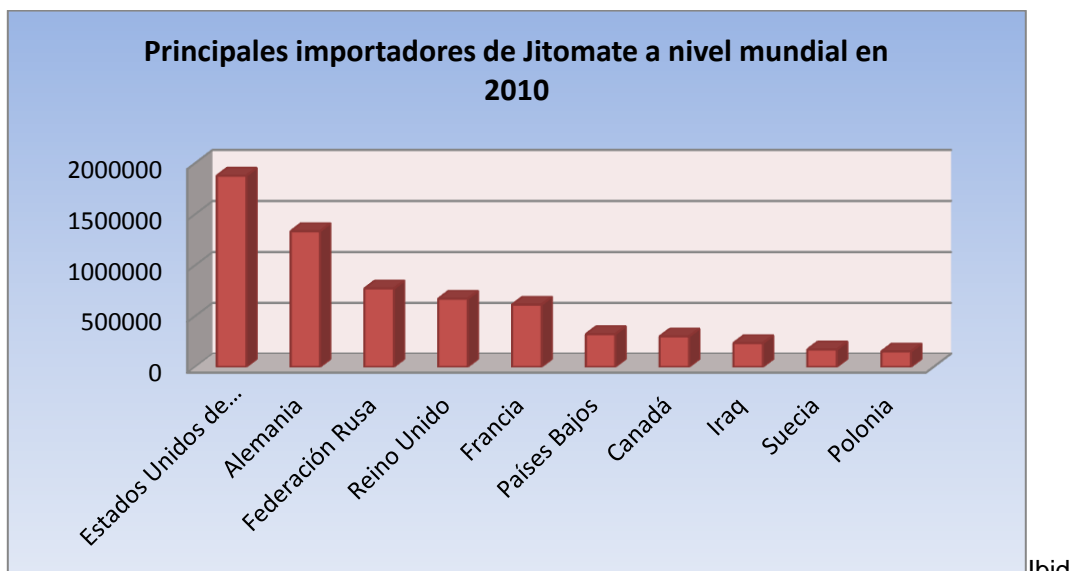


Elaboración propia con Datos obtenidos de la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)

Principales importadores de jitomate a nivel mundial

Los países que importan más jitomate a nivel mundial son los Estados Unidos, Alemania y la Federación Rusa. México ha aprovechado la cercanía con los Estados Unidos olvidándose de diversificar su mercado. **(Ver anexo 9)**

Gráfica Número 9



Ibid.

3.4 Impuestos de exportación.

De acuerdo a la Ley Aduanera reconoce 2 tipos de exportación las definitivas; son aquellas que una vez que salen del país destinadas a permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado y las temporales que se entienden como las mercancías del territorio nacional a territorio extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica.

En el caso de la exportación del jitomate a Japón el régimen aduanero por el que se exporta es por régimen definitivo de exportación. En materia arancelaria no contempla prácticamente gravamen alguno, con excepción de algunas materias primas como lo es el petróleo, café, algodón entre otras, estando el jitomate libre de cualquier gravamen.

No existe ningún arancel que tenga que pagar el exportador en concordancia con el Acuerdo de Asociación Económica México Japón en el artículo 3 en donde se establece que ninguna de las partes adoptará o mantendrá ningún arancel sobre los bienes exportados desde una parte hacia la otra. (Exterior, 2004)

3.5 Impuestos de importación.

Gracias al Acuerdo de Asociación Económica México Japón firmado en el año 2004 que entro en vigor en 2005, México disfruta de preferencias arancelarias para ciertos productos con Japón como es el caso del jitomate que para fines de este proyecto es de gran utilidad y representa una ventaja competitiva.

De acuerdo al Ministerio de Finanzas de Japón a través de las estadísticas que publica de comercio de Japón en su página <http://www.customs.go.jp> podemos recopilar la información necesaria para poder hacer el análisis de los impuestos que los exportadores mexicanos tienen que pagar para poder introducir sus productos en el territorio Japonés, en el caso del jitomate no es necesario el pago de ningún arancel siendo un gran beneficio que México cuenta, ya que países como Singapur paga el 1% de arancel o Suiza paga el 2.5% o los países que conforman la ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) pagan el 2.2%; es

por esto, que la competitividad de nuestro país se ve beneficiada por los acuerdos celebrados con Japón.

3.6 Regulaciones y restricciones no arancelarias.

La importación de Vegetales en Japón está regulada por la Ley Aduanera, la Ley de Medidas Temporales relativas a Aduanas, La Ley Fitosanitaria y la Ley de Higiene Alimentaria.

Ley Aduanera

Establece los impuestos de importación para el producto, el cual en el caso de México por el Acuerdo de Asociación Económica México- Japón está exento de este gravamen.

Ley Fitosanitaria

Las verduras frescas se someten a cuarentena incluyendo la detección de la contaminación con cualquier plaga o plantas dañinas en virtud de la Ley de Sanidad Vegetal. Sin embargo aquellos productos que estén bien sellados, en envases de venta al por menor o bien conservados en sal o alimentos de azúcar y procesados están exentos de inspección de la planta.

Los productos pueden ser importados si pasan la inspección si no están en violación de restricciones de importaciones prohibidas, están libres de cualquier plaga cuarentenaria. Sin embargo, debe tener cuidado como la infestación de plagas o plantas dañinas que pueden ocurrir durante el proceso de almacenamiento, transporte incluso si nos hay contaminación en el proceso de producción. Cualquier tipo de tierra debe ser removido antes del proceso de Importación.

Ley de Higiene Alimentaria

Japón tiene restricciones muy severas del uso de plaguicidas ya que si se encuentra un nivel mayor al permitido de plaguicida esta puede ser una razón para la prohibición de importación del producto.

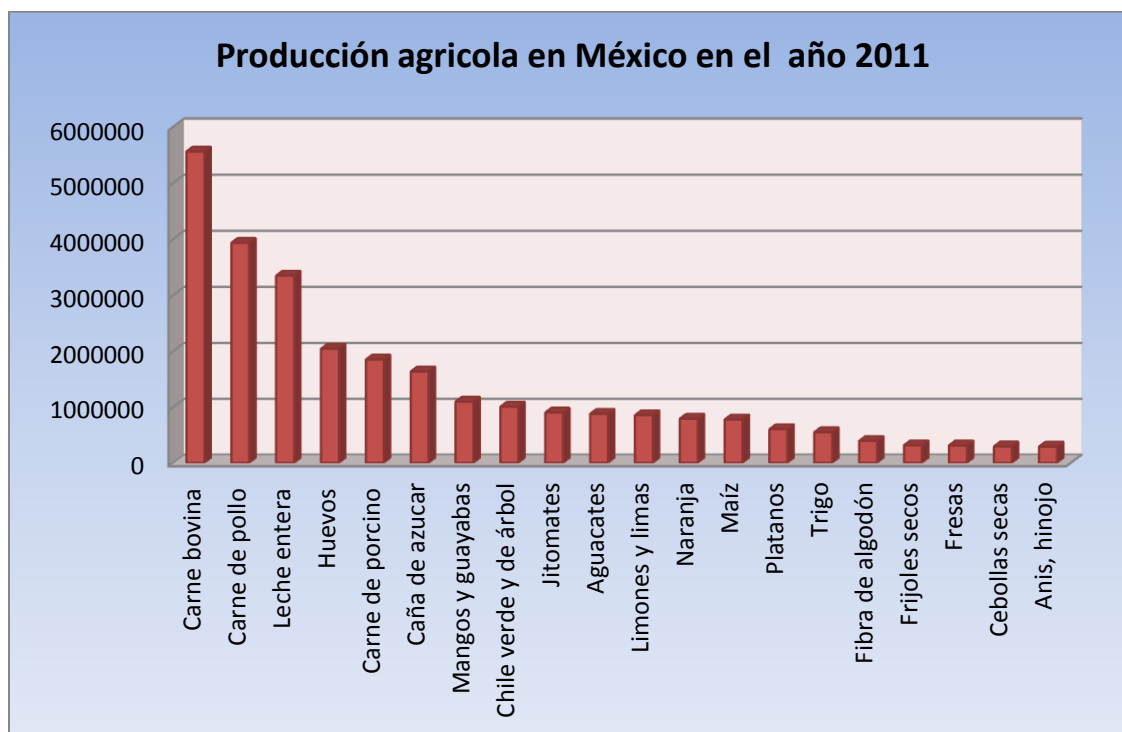
Requisitos y procedimientos antes de la venta

- Debe estar sujeto a la Ley de Sanidad
- Se debe establecer la responsabilidad tanto del comprador como del vendedor respecto al producto
- Especificar las transacciones comerciales
- El producto debe estar en contenedores y empaques reciclables.

3.7 Estadísticas del jitomate en México.

A nivel nacional el jitomate ocupa el noveno lugar del total de productos agrícolas que México produce con un total de producción de \$ 900,180,000.00 y una producción de 2,435,790 metros cuadrados ubicando en primer lugar a la carne Bovina la cual representa el mayor ingreso a nivel nacional. **(Ver anexo 10)**

Gráfica Número 10



Elaboración propia con obtenidos de la FAOSTAT (Estadísticas de la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura)

El precio del jitomate a nivel nacional tuvo un promedio de 9.35 pesos durante el periodo del 2 de abril de 2012 al 2 de abril de 2013 en la central de abasto de Toluca, siendo esta central la que recibe el producto de Jocotitlán, Estado de México.

Gráfica Número 11

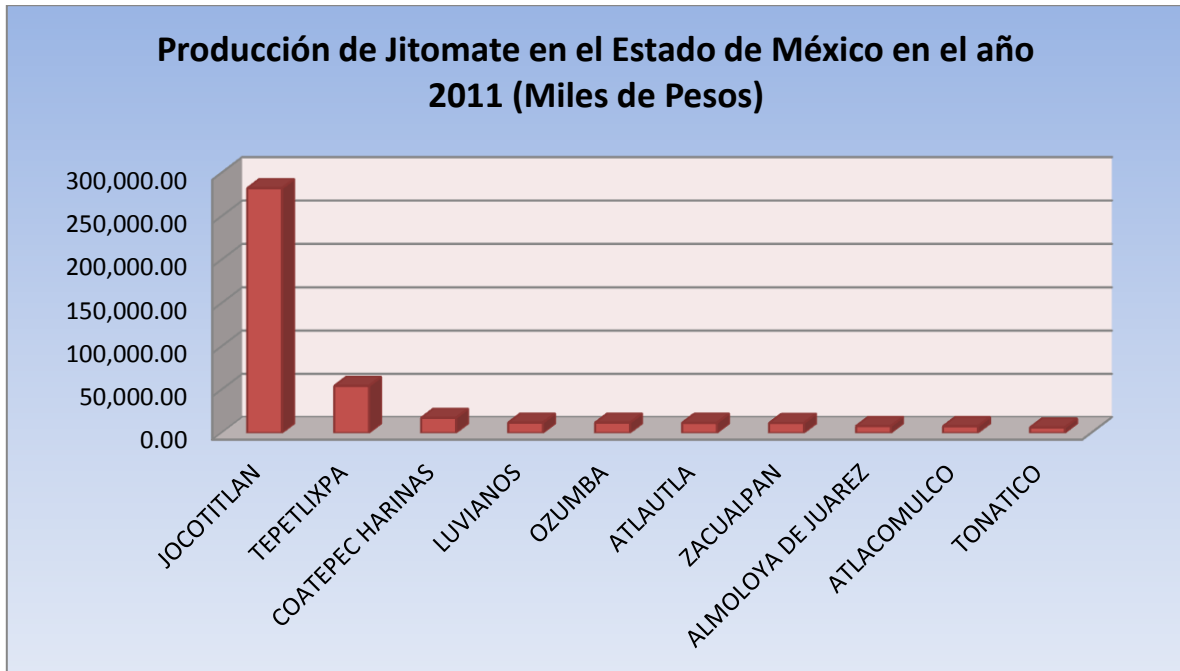


Elaboración propia con Datos Obtenidos del SNIIM (Sistema de Información e Integración de Mercados) que pertenece a la Secretaría de Economía

Producción de jitomate en Jocotitlán, Estado de México

En el Estado de México, el municipio con mayor producción de jitomate saladette es Jocotitlán, el cual en el año 2011 tuvo una producción de 282, 375, 200 pesos lo que representa 41,000 toneladas de producción. **(Ver anexo 11)**

Gráfica Número 12



Elaboración propia con Datos Obtenidos de SIAP (Sistema de Información Agroalimentaria y Pesquera)

Por otro lado, las exportaciones de jitomate de México al mundo fueron de 177, 233,000 dólares en el año 2010 y en 2009 de 16, 998,000 dólares que representa una de las hortalizas que mayores ingresos en materia agrícola de exportación aportan a nuestro país. **(Ver anexo 12)**

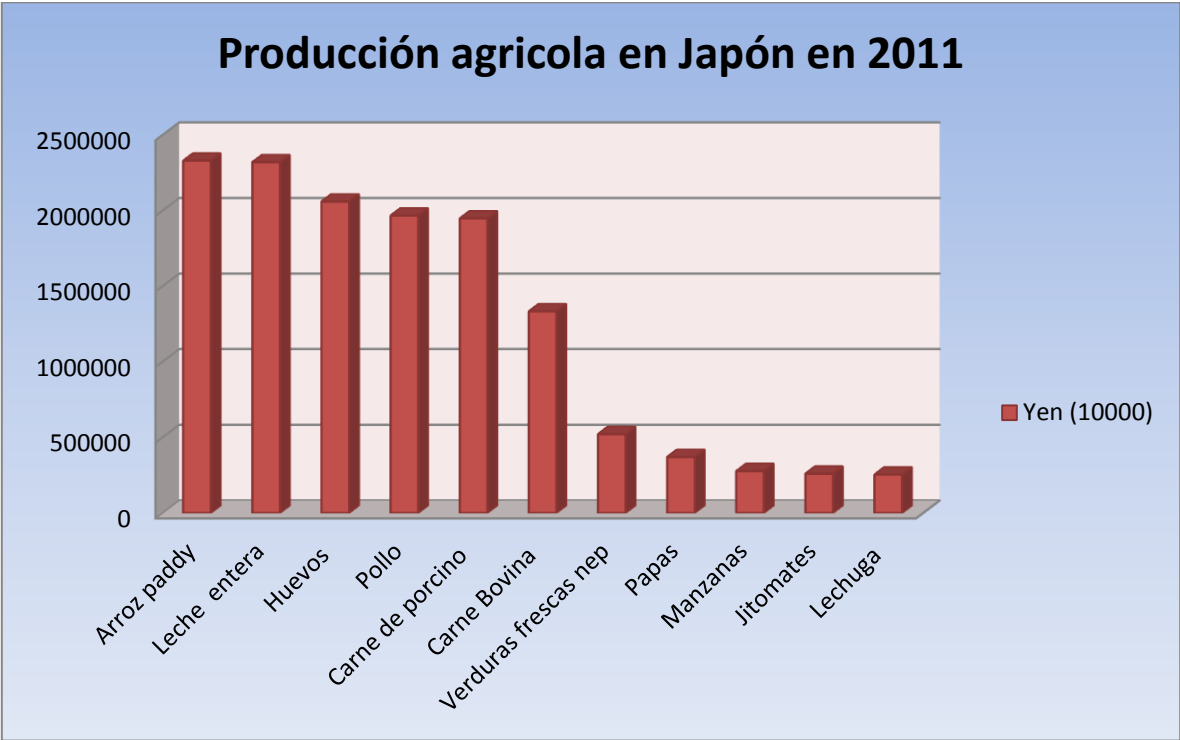
México exporta principalmente a Estados Unidos y Canadá, con este estudio se busca que se diversifique a los clientes para que reciban este producto proveniente de nuestro país ya que recientemente los productores Americanos lograron que el gobierno de ese país aprobara una restricción al jitomate Mexicano estableciendo que estos tienen que aumentar sus precios para que los productores de Florida puedan competir en el mercado.

El precio de exportación se ha mantenido entre 1 dólar y 1.1 dólar por cada kilogramo de jitomate en el año 2009 y 2010 siendo los meses de enero a febrero el periodo en el cual aumenta el precio a 1.1 dólares; siendo el precio del dólar un

factor importante en el precio que el exportador recibe ya que el valor del jitomate en pesos oscila entre los 11.6 y los 14.4 pesos por cada kilogramo de jitomate. **(Ver anexo 13)**

3.8 Estadísticas del jitomate en Japón.

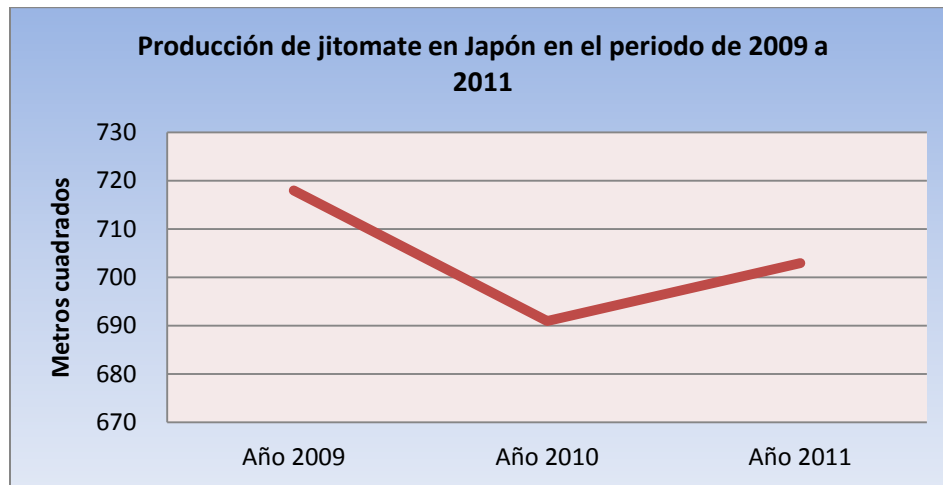
Grafica Número 13



Elaboración propia con obtenidos de la FAOSTAT (Estadísticas de la Organización de Naciones Unidas para la Agricultura)

Dentro de los principales productos que Japón produce se encuentra el jitomate, pero esta producción no es suficiente para poder satisfacer el consumo que los japoneses tienen de este producto siendo un total de 259, 803,000 yenes los que produjeron en 2011, en un área de 703,000 metros cuadrados. **(Ver anexo 14)**

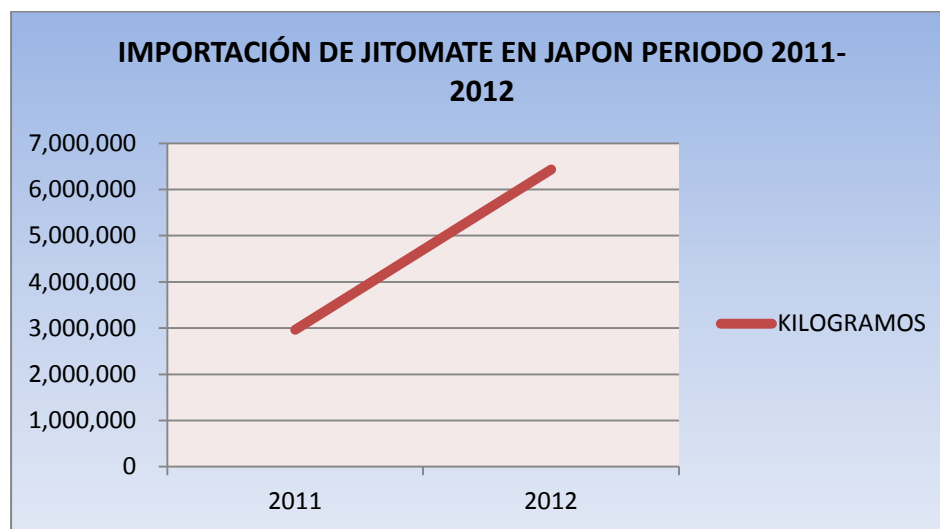
Gráfica Número 14



Elaboración propia con obtenidos de MAFF (Ministerio de agricultura, Silvicultura y pesca en Japón)

Se puede observar que la producción de jitomate es variable, pero a partir del año 2011 la producción se ve afectada por el terremoto y tsunami que tuvo lugar en ese año y provocó que la radiación afectara el cultivo de todo tipo de productos, por lo que el comportamiento de producción se ve afectada por dicho evento. **(Ver anexo 15)**

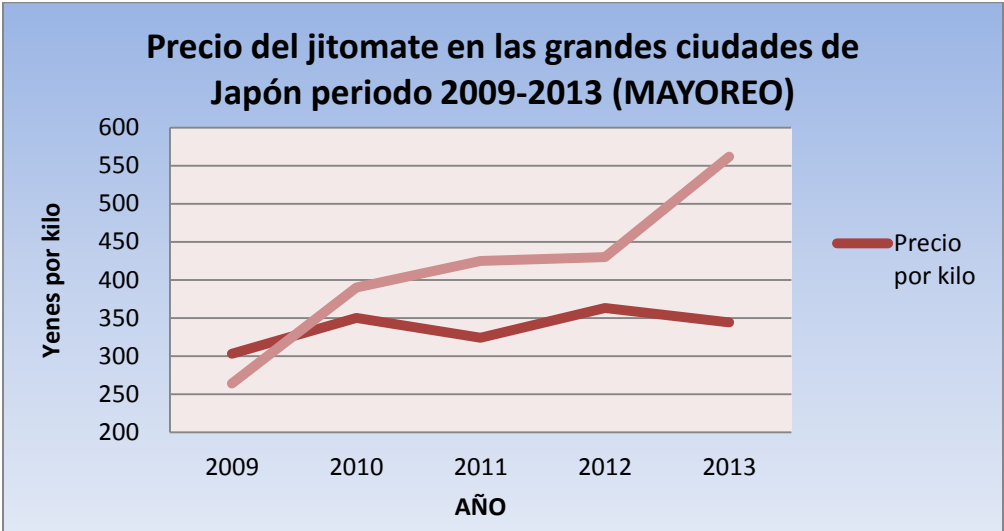
Gráfica Número 15



Ibid.

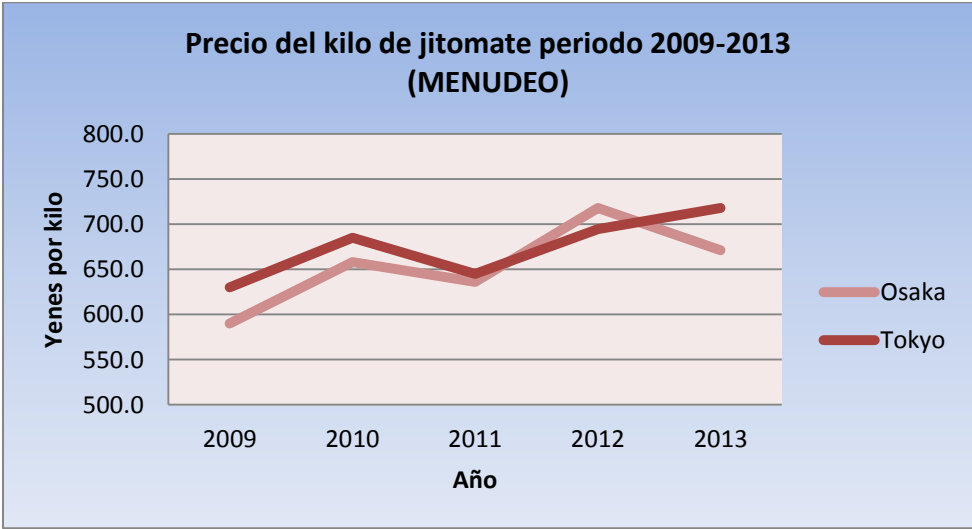
La tendencia de importación de jitomate en Japón es creciente por lo que se espera que para el 2013 siga la misma tendencia. (Ver anexo 16)

Gráfica Número 16



Elaboración propia con obtenidos de MAFF (Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca en Japón)

Gráfica Número 17



Ibid. (Ver anexo 16)

De acuerdo al estudio del precio histórico de importación de jitomate en Japón, podemos concluir que actualmente está en crecimiento, por lo que es importante al considerar la viabilidad de este proyecto.

El precio del jitomate al mayoreo, precio local en pesos se dice que está en el año de 2009 a 4 dólares por kilo, en el 2010 a 4.29, en el 2011 a 4.18, en el 2012 a 4.21 y en enero de 2013 a 3.72 dólares por kilogramo.

El precio de importación en los últimos años oscila entre los 44 y 51 pesos por kilo, de jitomate en las grandes ciudades, se espera que para este 2013 se mantenga en los 51 pesos.

Consumo de Jitomate en Japón

Al igual que el área que está destinada para la plantación de jitomate en Japón está disminuyendo, la producción está a la baja, pero no así la utilización de este producto debido al incremento de consumo de productos de comida rápida.

Las mejoras de producción en Japón es una constante en todas las cosas que ellos producen, pero esto no es suficiente para poder abastecer todo el mercado de jitomate en este país. Si sumamos la producción y las importaciones de jitomate en Japón tenemos un total de 724,435,656 kilogramos en el 2009, que es el total del consumo de jitomate en Japón en ese año.

3.9 Competidores

Los países líderes en exportar jitomate a Japón son Corea, los Países Bajos, Canadá, Estados Unidos de América y nueva Zelanda, algunos de estos países tienen ventaja en cuanto a la cercanía que tienen con Japón, pero otros como los americanos compiten en el mercado por el buen funcionamiento en la logística, para poder conseguir la calidad y el servicio que Japón requiere.

En el caso del jitomate producido en Jocotitlán, Estado de México la ventaja competitiva que tiene es la calidad del producto y de encontrarse libre de cualquier pesticida para la libre inserción del producto en Japón, así como el beneficio que

representa el Acuerdo de Asociación Económica México- Japón que permite la entrada del jitomate a Japón libre de impuestos, siendo el precio su principal ventaja competitiva.

CAPÍTULO 4

REQUISITOS PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS MEXICANOS A JAPÓN

En el presente capítulo se hace una descripción de los documentos necesarios para la realización de la exportación de México a Japón, se hace mención de las diferentes formas de pago que se puede establecer con el cliente y cuáles son las características de estas, la forma de empaque y embalaje necesario para que el producto llegue de manera óptima a los clientes, así como la descripción de la empresa comercializadora.

4.1 Constitución de comercializadora de jitomate.

Nombre: Greennature S.R.L de C.V.

Misión

“En greennature con base a la excelente calidad de nuestro producto damos a conocer las mejores hortalizas cultivadas en México, al resto del mundo para poder crear vínculos de cultura gastronómica satisfaciendo el paladar de nuestros clientes”

Visión:

“Nuestra Visión es ser líder en la comercialización de hortalizas en países asiáticos y en el mundo.”

Estructura:

-Gerente general

Funciones:

1. Designar todas las posiciones gerenciales.
2. Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.

3. Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
4. Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.
5. Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
6. Lograr que las personas quieran hacer lo que tienen que hacer y no hacer lo que ellos quieren hacer

-Logística

Funciones:

1. Poseer información óptima y total de todos los factores que influyen en las decisiones operativas, del servicio de guardavidas propiamente dicho, premios, castigos, traslados, bajas, etc.
2. Recepción y procesamiento de pedidos y coordinación con los clientes el envío de su mercancía.
3. Servicio al destinatario.
4. Transporte.
5. Gestión de inventarios.

-Finanzas

Funciones:

1. Manejar las operaciones financieras.
2. Operar las inversiones y financiamientos.
3. Realizar reportes contables.
4. Realizar actividades administrativas.

-Recursos humanos:

Funciones:

1. Planeación de personal
2. Empleo y reclutamiento
3. Selección y contratación
4. Inducción, capacitación y desarrollo
5. Administración de sueldos y salarios
6. Prestaciones y servicio de personal
7. Seguridad e higiene en el trabajo
8. Relaciones laborales

- *Producción*

Funciones:

1. Realizar el mantenimiento de la maquinaria.
2. Control de calidad del producto.
3. Almacén del producto.

Descripción del producto

Jitomate Saladette producido en Invernaderos orgánicos con la utilización de fertilizantes orgánicos y con la garantía de estar libres de químicos dañinos para la salud y cumpliendo con los requerimientos de los japoneses.

Socio comercial en Japón.

Nuestro socio comercial en Japón es la empresa Sumitomo Corporation Foods CO., Ltd., la cual es una empresa que tiene la filosofía de no barreras pues se enfoca a la importación de productos agrícolas, acuícolas, productos enlatados etc.

S.C Foods CO., Ltd es una empresa que tiene grandes socios comerciales en Japón como lo es Summit Inc., Kansai Super Market Ltd, Mummy Mart Corp. The

Seiyu, Ltd. Sumicho Drugstore Inc. Jupiter Shop Channel Co., Ltd. Los cuales son cadenas de suministros bien acreditadas y de prestigio en Japón así como restaurantes. (Group)

4.2 Documentación necesaria para la realización de una exportación a Japón.

4.2.1 Factura

La factura comercial es un registro de la transacción entre el exportador y el importador. Es similar a una factura de venta normal, a excepción de alguna de las entradas específicas para el comercio de importación - exportación como la información de transporte así como de la moneda que se utiliza e incluye la información de la factura en inglés y japonés.

1. Escriba el nombre del remitente, dirección y número de teléfono.
2. Escriba el nombre del destinatario, dirección y número de teléfono.
3. Introduzca la hora y la fecha de emisión.
4. Rellene el número de la pequeña parcela o la etiqueta EMS.
5. Rellene el método de envío ("paquete postal" para pequeños paquetes internacionales, "EMS" para EMS o "correo internacional" para los demás).
6. Coloque una marca en su caso.
7. Proporcione información específica sobre el contenido del paquete, incluyendo el nombre del producto (s), peso neto, cantidad, precio unitario, valor total por producto y el valor total. No use descripciones vagas como "de uso diario."
8. Identifique la moneda utilizada (JPY, dólares de los EE.UU., etc.)
9. Rellene el número de paquetes de contenidos junto con el peso total y el país de origen de los contenidos.
10. Coloque la firma del remitente.

Tenga en cuenta:

- Preparar el formulario en el idioma de uso común en el país de destino (de otro modo, utilizar el Inglés o francés).
- Si el valor excede los 200.000 yenes y tiene servicio de Correos de Japón manejar los procedimientos aduaneros para usted, por favor, preparar el formulario en inglés.

Ejemplo de Factura: y sus partes. (Post)

INVOICE				
インボイス作成日(Date) : February 16, 2009 ③				
作成地(Place) : Japan				
① ご依頼主 (Sender): Taro Yusei 3-2, Kasumigasei 1-chome Chiyoda-ku, TOKYO 100-8788, JAPAN TEL 03-3504-1234 FAX 03-3504-1235	お問い合わせ番号 (Mail Item No.): Ei 123 456 789 JP ④		⑤ 送達手段 (Shipped Per) : EMS	
	② お届け先 (Addressee): Hanako Yusei 6 More London Place LONDON SE1 2QY U.K. TEL +44 (0)20 7856 5001 FAX +44 (0)20 7856 5003		⑥ 支払い条件 (Terms of Payment): <input type="checkbox"/> 有償 (Commercial value) <input type="checkbox"/> 無償 (No Commercial value) <input type="checkbox"/> 贈物 (Gift) <input type="checkbox"/> 商品見本 (Sample) <input type="checkbox"/> その他 (Other)	
内容品の記載 (Description)	正味重量 (Net Weight) Kg	数量 (Quantity)	単価 (Unit Price) 通貨 (Currency) JPY	合計額 (Total Amount)
Kimono	2.2kg	1	210,000	210,000
Japanese Tea	0.5kg	1	3,000	3,000
⑦ 総合計 (Total)	2.2kg		F.O.B.JAPAN	213,000
⑨ 郵便物の箱数 (Number of pieces) : 1 総重量 (Gross weight) Kg : 2.7kg 産産国 (Country of Origin) : JAPAN				
			⑩ 署名 (Signature) 郵政 太郎	

4.2.2 Lista de empaque

La lista de empaque es una lista de los productos que se van a exportar la cual debe ser llenada cuidadosamente ya que debe coincidir con la factura.

Esta lista sirve para que el exportador tenga la certeza de que en el traslado de la mercancía existe un documento que puede identificar el embarque completo; esta sirve en caso de algún percance el exportador pueda reclamar su mercancía ante la agencia de seguros.

Debe incluir la cantidad exacta de artículos contenida en cada una de las cajas, bultos envases o dentro del embalaje utilizado; los números o marcas que identifiquen a las mercancías.

La lista de empaque es realizada por el exportador y debe ser consistente con la factura por lo que se debe incluir el peso neto, el peso total, el volumen, y la descripción detallada de cada uno de los bultos, es importante para poder hacer la cotización del flete, ya que se considera el peso, volumen y valor del empaque a exportar. (aduanas, 2010)

4.2.3 Certificado de Origen para que se pueda aplicar las preferencias arancelarias del Acuerdo de Asociación Económica AAE México – Japón

El certificado de origen es un documento que avala la procedencia del producto a exportar y es muy importante para poder tener acceso a las preferencias arancelarias con las que México es acreedor por la firma del AAE México- Japón.

Ejemplo de Certificado de Origen para la exportación a Japón.

**AGREEMENT BETWEEN THE UNITED MEXICAN STATES AND JAPAN FOR THE STRENGTHENING
OF THE ECONOMIC PARTNERSHIP
Annex 2
CERTIFICATE OF ORIGIN**

1. Exporters Name and Address:		Certification No			
2. Producer's Name and Address:		3. Importer's Name and Address			
		4. Transport details			
5. HS Tariff Classification Number	6. Description of goods	7. Quantity	8. Preference Criterion	9. Other instances	10. Invoice
11. Remarks					
12. Declaration by exporter or Producer I the undersigned declare that:the good(s) described above meet the conditions required for the issue of this certificate The information that supports this certificate is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations in accordance with the Agreement			13. Certification The undersigned, hereby certifies, on the baiss of the documentation necessary to support this. Certificate that the above- mentioned good(s) are considered as original This certificate cinsist of ___ pages including attachments.		

Place and Date: Signature Name: Company: Title: Telephone/ Fax E-mail	Stamp Issuing Country Place and Date Signature
--	--

La información a incluir en el certificado de origen se incluye:

- El nombre y la dirección del exportador.
- El nombre y la dirección del productor.
- El nombre y la dirección del importador.
- Los datos del transportista.
- La clasificación arancelaria y la descripción del producto.
- El número de factura.
- Información de expedición del certificado como:
- Lugar, fecha, nombre de la persona que expide el certificado, nombre de la compañía, correo electrónico y firma.
- Sello.

4.2.4 Documentación del transporte

Los documentos que cualquier transporte utiliza se llaman carta porte, ya sea de transporte marítimo, ferrocarril, en el aire, por carretera y la recepción en la entrega postal.

MARÍTIMO

La documentación de embarque o bill of lading (B / L) sirve como recibo de bienes, una prueba del contrato de transporte, y un documento de propiedad de los bienes.

Cumple con las siguientes funciones:

- Es un recibo de las mercancías embarcadas y certifica el estado en el que esta se encuentra.
- Prueban la existencia de un contrato de transporte. Cuyas condiciones suelen figurar al dorso.

- Acredita el crédito de propiedad de la carga transportada a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual se tiene exclusivamente derecho a recibir en el puerto destino, la mercancía.
- Es negociable y admitido como título de crédito por los bancos en los créditos documentados.

Los encargados de emitir el B/L son los transportistas (navieras, armadores o agentes consignatarios de buques) o bien el capitán del buque.

El circuito documental del B/L es el siguiente: El emisor del B/L lo envía al exportador normalmente a través de su agente aduanal, los exportadores deben remitir posteriormente el B/L original a los importadores (por courier, vía bancos o junto con la mercancía) para que éstos (o sus agentes de aduanas) puedan retirar las mercancías en el puerto de destino. El consignatario (“consignee”) es el receptor de la mercancía y puede por lo tanto ser el importador o su agente de aduanas. En los créditos documentarios, el consignatario también puede ser el banco que avala la compra. El “notify” es la persona a la que se le notifica la llegada a puerto de la mercancía. El B/L puede emitirse a la orden del “shipper” (cargador), a la orden del “consignee” (receptor), nominativo (indicando el nombre del receptor de la mercancía) y al portador. En los dos últimos supuestos no cabe endosar el documento a un tercero.

La información que debe contener el B/L es:

- El nombre de la compañía transportista, dirección.
- El número del B/L
- Nombre del exportador.
- Nombre del Consignatario
- Agente de transporte.
- Punto de salida y país de origen de las mercancías.
- Instrucciones de exportación incluida el incoterm con que viaja el producto.
- Fracción arancelaria

- Número de paquetes en caso de ser consolidado.
- Descripción del producto, peso y medidas
- Puerto de salida.
- Lugar de recepción.
- Número de contenedor.
- Costo del envío de las mercancías.
- Número y nombre del buque.
- Lugar de recolección.
- Agente que realiza la exportación.
- Número de buque.
- Puerto de descarga
- El precio que se pagó por el envío ya sea prepago o se hará en el momento de la recolección
- Número de BL que tiene el contenedor.
- Este debe contener copias para el exportador y para el importador.

Es importante especificar la moneda en que se hacen las transacciones tanto del costo del envío como de la factura que respalda el BL.

A RELIABLE SHIPPING LINE

(NON-NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER)

Shipper / Exporter (Complete Name and Address)	ORIGINAL	Bill of Lading No.
Export References		
Consignee (Complete Name and Address)	Forwarding Agent - References	
Point and Country of Origin of Goods		
Notify Party (Complete Name and Address)	Domestic Routing / Export Instructions (Additional Notify Party, Etc.)	

Pre-carriage By	Place of Receipt			
Vessel / Voyage No.	Port of Loading	Onward/Inland Routing		
Port of Discharge	For Transhipment To			
Marks and Numbers	No. of Pkgs.	Description of Packages and Goods	Gross Weight	Measurement

PARTICULARS ABOVE FURNISHED BY THE SHIPPER		RECEIVED FOR SHIPMENT in apparent good order and condition unless otherwise indicated herein, the container(s) or other package or units mentioned above, to be carried from the place of receipt or the port of loading to the port of discharge or to transhipment to the delivery place, subject to the terms and conditions on the reverse hereof. One of the original bills of lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order. IN WITNESS WHEREOF, the Master or agent of said vessel has signed the number of bill(s) of lading stated below, all of the same tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.				
Container No(s)	Seal No(s)					
Freight & Charges	Revenue Ton	Rate	Per	Prepaid	Collect	
Freight and Charges Payable At	Number of Original B(s) / L	Place of B(s) / L Issue		A RELIABLE SHIPPING LINE		
Laden On Board the Vessel		AGENT				
Dated	By					Dated

(SEE REVERSE FOR TERMS AND CONDITIONS)

Guía **Aérea** o **Air Waybill (AWB)**

Se utiliza para el transporte de mercancías. Es un impreso de instrucciones en el que se dan los detalles básicos sobre la carga a despacharse, el cargador y el cliente a quien se dirige el envío, más una lista de servicios que se requieren como son los seguros, envíos contra reembolso etcétera. (Cristóbal, 2006)

La nota de carta de porte aéreo --- aire de porte o guía aérea de embarque --- sirve como recibo de bienes y una prueba del contrato de transporte, pero no es un documento de propiedad de los bienes. Por lo tanto, la guía aérea no es negociable.

La información que debe contener la guía aérea:

- Nombre y dirección del transportista, número de cuenta del transportista.
- Nombre y dirección del consignatario, número de cuenta del consignatario.
- Aeropuerto de salida.
- Aeropuerto de destino.
- Cantidad que cubre el seguro del viaje.
- Número de piezas.
- Peso Neto y peso total.
- Dimensiones de cada uno de los paquetes y dimensiones totales.
- Costo del agente.
- Cargos en el país destino.
- Total de cargos.
- Cargos adicionales.
- Costo del seguro
- Moneda.

000 1234 5678 000- 1234 5678

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Waybill (Air Consignment Note) Issued by Member of International Air Transport Association								
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying supplemental charge if required.								
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information										
Agent's IATA Code		Account No.										
Airport of Departure (Addr of First Carrier) and Requested Routing												
To	By First Carrier	Routing and Destination	To	By	To	By	Currency	Chgs Code	WTN/AL	OTHER	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier Use Only / Flight/Date		Amount of Insurance		INSURANCE - If carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked Amount of Insurance.					
Handing Information												
No. of Pieces RCP	Gross Weight	Kg Lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions or Volume)					
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges						
Valuation Charge												
Tax												
Total Other Charges Due Agent						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.						
Total Other Charges Due Carrier						Signature of Shipper or his Agent						
Total Prepaid		Total Collect										
Currency Conversion Rates		Chgs. Charges in Destination Currency				Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or Agent						
For Carriers Use Only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges		000- 1234 5678						

COPY 8 - FOR FIRST CARRIER

Es importante incluir el seguro de las mercancías durante la exportación por lo que hay que incluir el seguro de responsabilidad civil, el seguro que proteja contra la falta de pago, situación que se pueda presentar por insolvencia, quiebra o incumplimiento de pago. También hay que incluir un seguro de transporte de mercancías el cual cubre eventualidades durante el transporte de la mercancía hasta su destino final.

(Entrepreneur, 2009)

4.3 Términos de Negociación Internacional.

Los términos de Negociación Internacional son los **Incoterms** por su traducción en Inglés (International Commerce Terms). Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional¹, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

¹ La Cámara de Comercio Internacional es la **organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales**. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. Tiene personalidad propia y su naturaleza jurídica es asociativa.

El objetivo de éstos es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como el comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compra-venta con el extranjero. La última versión de estos entro en vigor el primero de enero de 2011

4.3.1 Descripción y características de cada uno de los Incoterms

Multimodal

- **EXW: Ex work (en fábrica)**

Significa que el vendedor completa su obligación de entregar cuando ha puesto los artículos dentro del establecimiento, ya sea almacén, fábrica u oficina. El comprador acepta todos los riesgos y costos, entre ellos, la contratación del medio de transporte requerido. Los trámites de exportación se encuentran a cargo del comprador.

- **FCA: Free Carrier (transporte libre de porte)**

La obligación del vendedor termina cuando entrega los artículos tramitados para su exportación al transportista que designe el comprador en el lugar convenido.

- **CPT: Carriage Paid to (flete pagado a)**

El pago del flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del vendedor. El riesgo de pérdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se trasladan del vendedor al comprador, si la mercancía se entregó bajo custodia del transportista.

- **CIP: Carriage and Insurance Paid to (flete y seguro pagado a)**

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el término CPT, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador a perder la mercancía o el daño que ésta sufra durante su transportación. El

vendedor contrata al seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este último puede aplicarse para cualquier forma de transporte, entre ellas la multimodal.

- **DAT: Delivered at terminal (Entregado en Terminal)**

Este tipo de Incoterm es para todo tipo de transporte, se refiere a la entrega en la terminal o puerto destino, después de descargado.

- **DAP: Delivered at Place-Point (Entregado en lugar o punto determinado)**

El comprador y el vendedor pueden fijar cualquier tipo de transporte, este incoterm se refiere a entregas en el país destino en un lugar acordado y permite una mayor flexibilidad respecto al punto de entrega.

- **DDP: Delivered Duty Paid (entregado con impuesto pagado)**

El vendedor finaliza su responsabilidad cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar asignado del país importador. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos, entre ellos, aranceles, impuestos y demás gastos para la entrega de los artículos, con los trámites aduaneros efectuados para su importación.

Transporte Marítimo.

- **FAS: Free Alongside Ship (libre junto al barco)**

La responsabilidad del vendedor concluye cuando se han colocado los artículos junto al barco, sobre el muelle o el puerto de embarque. Por lo tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde ese momento, así como los trámites para su exportación.

- **FOB: Free on Board (libre a bordo)**

El comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos por pérdida o daño de los artículos desde que se embarcan en el puerto asignado. Hasta ahí llega la

responsabilidad del exportador; sin embargo, la realización de los trámites de exportación corresponde a éste. Esta modalidad sólo se utiliza en el transporte marítimo o fluvial.

- **CFR: Cost and Freight (costo y flete)**

Implica que el vendedor debe pagar los costos y el flete necesario para entregar los artículos en el puerto de destino. No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere desde el momento en que los artículos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador, cuando los productos ya se han embarcado. El CFR requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación, y sólo se usa para el transporte marítimo o fluvial.

- **CIF: Cost, Insurance and Freight (costo, seguro y flete)**

Este es similar al CFR, pero además está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. El vendedor contrata y paga la prima del seguro. (Economía)

4.4 Logística para la realización de una exportación a Japón.

Para la realización de una exportación es indispensable reunir toda la documentación necesaria para poder coordinar tanto con el transportista, con los agentes aduanales y el cliente para poder lograr la realización del despacho aduanero.

Para la realización de la exportación a Japón desde Jocotitlán, Estado de México tiene que contratarse primero que nada un transporte terrestre que lleve la mercancía de la entidad al puerto de Mazatlán, o para eficientar el envío contratar el transporte de Jocotitlán, Estado de México a Japón incluyendo la recolección del producto en la empresa, dependiendo del incoterm estipulado.

El transporte de productos frescos debe tener un cuidado especial para que el producto llegue en condiciones óptimas para el consumidor final. En el caso del transporte terrestre puede ser en un camión abierto, o en vehículos con refrigeración, en el caso de vehículos cerrados este debe de considerarse solo para viajes cortos a menos que este provisto de algún sistema de enfriamiento ya que el producto se calienta rápidamente en su interior.

Para el caso de vehículos abiertos por lo general tienen estructuras de madera para estibar y cubrir fácilmente el producto. La ventilación natural por lo general es suficiente para evitar el sobrecalentamiento del producto durante viajes relativamente cortos.

Los vehículos refrigerados solamente se justifican para productos altamente perecederos que en el caso del jitomate se incluye en este rubro. La mayoría sirve únicamente para mantener el producto que ha sido pro enfriado por otros medios ya que poseen ventiladores de baja capacidad que hacen circular el aire, solo lo suficiente para refrigerar el aire que se calienta debido a la lenta respiración del producto frio.

En viajes largos es necesaria alguna forma de ventilación para evitar la acumulación del dióxido de carbono. En el transporte marítimo es necesario que se utilice barco frigorífico debido a que en los barcos que no están acondicionados es poco probable que la mercancía llegue en buen estado debido a que se calientan los espacios confinados.

El barco frigorífico es aquel que está totalmente equipado para la refrigeración, tienen sistema eficiente de circulación de aire y control de la velocidad de intercambio de aire. La carga se facilita por la existencia de escotillas laterales o por el uso de correas transportadoras continuas especiales que transportan los bultos individuales desde el muelle de carga hasta las escotillas centrales del barco y después hacia las bodegas de carga.

Los barcos frigoríficos generalmente son de gran capacidad 4000 toneladas y más y regularmente transportan productos frescos. Los factores que limitan su uso, son

la duración de los viajes que puede ser superior a la vida de almacenamiento de la mayoría de los productos y la considerable manipulación que se requiere para cargar y descargar. La paletización de los productos ha reducido en gran medida la manipulación, pero todavía se usa ampliamente el manejo a granel de envases individuales.

El transporte mediante barcos frigoríficos usualmente se usa para la exportación de grandes volúmenes de productos frescos lo que requiere la contratación de personal de jornada completa por los grandes productores.

La ruta a seguir es Jocotitlán, Estado de México al Distrito Federal, el cual tiene un tiempo aproximado de un día después del Distrito Federal al puerto de Mazatlán con un tiempo aproximado de dos días para después salir del puerto de Mazatlán hacia el puerto de Yokohama para después trasladarse el producto a Saitama que se encuentra a dos días considerando el tiempo de descarga y de despacho aduanero del producto.

4.5 Transporte (Aéreo, Marítimo, Paquetería.)

Para la realización de la exportación puede hacerse por vía aérea o marítima.

Existen diferentes compañías que ofrecen el servicio de Transporte como lo es Geodis Wilson, Shneider International Freight Forwarding and logistics , DHL Global Forwarding, DSV, Europartners, Hellmann, Kuehne- Nagel SA de CV, Nippon Express de México SA de CV entre otros los cuales tienen negociaciones con las diferentes navieras para poder realizar la exportación y estas ofrecen diferentes precios y servicios, por otro lado estas y otras empresas también ofrecen el traslado de las mercancías vía aérea.

Para la exportación Aérea

El tiempo de entrega en el aeropuerto de Tokio es de aproximadamente 28 horas considerando 20 horas de vuelo más 8 horas de carga y descarga, debido a que es producto perecedero y la mayoría de los envíos de México a Japón son vía

Estados Unidos o por vuelos comerciales, la viabilidad de realizar esta exportación por esta vía no es muy recomendable debido al costo del flete.

Para la exportación Marítima

El tiempo aproximado de exportación para Japón es de 19 días considerando el envío de la ciudad de México, por lo que para uso práctico consideramos 2 días más de entrega y de despacho aduanero.

La cotización de un contenedor de 20 pies cúbicos es de 7,293 dólares FCL

Para una carga consolidada el precio es de 965 considerando 2 cbm y 2,000 kg (seafreight calculator, 2013)

Para la exportación por paquetería.

Se consultaron paqueterías consolidadas como DHL global forwarding y FEDEX y ninguna de las dos compañías hacen exportaciones de productos frescos.

4.5.1 Ventajas y desventajas de cada uno de los transportes y de los transportistas.

Marítimo

VENTAJAS

- El costo es menor lo que representa mayor competitividad.
- Mayor capacidad para envío de más mercancía.
Ofrece mayor variedad de buques para los distintos tipos de carga.
- Es menos susceptible de sufrir variaciones climáticas.

DESVENTAJAS

- Se encuentra alejado del lugar de producción.
- El costo del embalaje se incrementa debido a

Aéreo

VENTAJAS

- El tiempo de entrega es menor al marítimo.
- La documentación es muy sencilla y está normalizada.
- Tiene gran cobertura en distintos países

DESVENTAJAS

- El costo es muy elevado
- La capacidad de competir con el flete

- la protección que debe llevar la mercancía.
- El tiempo de transporte es mayor al aéreo.
- marítimo, pues el avión no compete en volumen y peso.
- Un producto como lo es el jitomate no está en capacidad de absorber un mayor costo de flete.

Geodis Wilson es una empresa que cuenta con más de 6,400 empleados alrededor del mundo, esto garantiza una atención personalizada en cada uno de los embarques, una de las ventajas es que tiene oficinas tanto en México como en Japón es una de las empresas con mayor solidez a nivel mundial en cuanto a la exportación de productos vía aérea debido a que maneja un programa de servicios críticos en donde tiene la infraestructura para el envío de mercancías en tiempos record.

Shneider es una empresa que tiene presencia en Estados Unidos haciendo exportaciones de este país al mundo y del mundo a este país por lo que no es viable utilizar sus servicios para una exportación de México a Japón.

DHL Global Forwarding (DHL) tiene presencia tanto en México como en Japón, facilitando la exportación logrando que se haga de manera óptima; pero no cuenta con un consolidado de productos frescos para exportación por lo que no es viable que se realice la exportación con esta empresa.

DSV es una empresa que transporta LCL y FCL alrededor del mundo y está ubicada tanto en México como en Japón, manejan servicio Puerta- Puerta, Puerta- Puerto y Puerto- Puerto, por lo expuesto se concluye que cuentan con la infraestructura necesaria para poder realizar la exportación. (DSV)

Europartners es una empresa Mexicana que tiene gran solidez a nivel nacional en cuanto a exportaciones teniendo presencia en México y Sudamérica. El inconveniente que tiene esta empresa es que no tiene oficinas en Japón por lo que la exportación puede ser exitosa pero en caso de existir algún problema en el país

receptor la logística a manejar por parte de esta empresa podría ser menos eficaz. La ventaja de la empresa es que maneja los contenedores congelador.

Hellman (Hellman) es una empresa que tiene locación tanto en México como en Estados Unidos, dentro de los productos que ofrece esta empresa son el envío de mercancía vía Aérea, contrato logístico, aduanas, e-commerce o comercio electrónico, transporte terrestre, y marítimo, dentro de las ventajas que esta empresa ofrece es la presencia en más de 157 entre los cuales están incluidos México y Japón.

Kuehene Nagel (Kuehne-Nagel) S.A. de C.V está establecida en México desde 1967 teniendo en este momento más de 20 oficinas a lo largo del país, es una empresa que transporta desde productos farmacéuticos, productos industriales, vinos etcétera. Tiene la infraestructura para poder acceder el status de los embarque vía internet, aunque está más enfocada a la exportación a Alemania.

Nippon Express es una empresa Americana que tiene locación en más de 382 países incluyendo México y Japón cuenta con servicio especializado para poder transportar todo tipo de productos lo que es una ventaja para poder realizar el transporte con esta empresa.

4.6 Formas de Pago

Son instrumentos bancarios mediante los cuales pueden cancelarse deudas, transferir fondos, entre las personas que residen en un país y las que residen en el resto del mundo. Hay diferentes formas de pago y podemos clasificarlas de acuerdo a la clase de medio de pago

- **Medios Simples:** Son aquellos que en el momento de su emisión, pago, o negociación no se vinculan a la presentación de documentos comerciales, administrativos, aduaneros o de otra índole; ejemplo de ellos son billetes de banco, aduaneros, letras de cambio, pagare, transferencias etc.
- **Medios documentarios:** Estos son los que solamente pueden hacerse efectivos con la presentación de ciertos documentos que demuestren que

se hicieron efectivos ciertos requisitos; como lo son las facturas comprobantes de transporte, certificados de seguros etc.

Documentos financieros

El pagare (promisory note) Este debe reunir los siguientes documentos:

La denominación pagare en el mismo idioma que está redactado el documento.

Indicara la promesa de pagar cierta cantidad determinada en una moneda, concreta expresada con número y con letra.

Debe indicar el lugar de pago y el vencimiento. Si este no consta se considerara que deberá efectuarse el pago a la vista.

Debe ser extendido por el mismo importe que la factura comercial de la operación a que se refiera, o por el importe pendiente, si hubo pagos anticipados.

Por último, ha de hacerse constar el lugar y la fecha de libramiento del pagare.

La letra de cambio. Deberá observar los siguientes requisitos

La denominación de letra de cambio.

El lugar donde deberá efectuarse el pago y el vencimiento.

El nombre y apellidos o razón social de quien ha de hacer el pago o cuya orden han de efectuar.

La cantidad en cifras y en letra siendo esta coincidente.

Debe constar el lugar y la fecha del libramiento y la firma autentica del librador.
(Roman, 2001)

Giro bancario: Se define como un título de crédito nominal que se debe expedir a nombre de una empresa o persona física. Su negociación es restringida ya que los bancos solo la reciben como abono a cuenta. No se debe entregar las mercancías mientras no se reciba y presente el documento original para el cobro.

Orden de pago: Se basa en una transferencia de recursos entre cuentas bancarias. No existe posibilidad de condicionamiento alguno, por lo que se debe utilizar solo en caso de extrema confianza entre ambas partes. Debe especificarse

con claridad en que momento deben recibirse los fondos con relación a la movilización física de las mercancías. También es importante aclarar quién y cómo se cubrirán los gastos y comisiones de los bancos que intervienen en esta forma de pago.

Cheques: Esta modalidad de cobro puede generar problemas, ya que el comprador puede no tener fondos o quien firma el documento no está autorizado para hacerlo. Se deberá poner atención en que el nombre del beneficiario se anote correctamente, que las cantidades escritas en letras y número coincidan y que el documento no presente alteraciones o enmendaduras.

Cobranzas bancarias internacionales: El exportador acude a un banco y solicita el servicio de cobranza internacional, indicando por escrito que instrucciones deberá cumplir. Así mismo, deberá entregar los documentos representativos de la mercancía y en ciertos casos algún título de crédito (letra de cambio o pagaré), con el fin de que ese banco presente o entregue los documentos contra el pago del importe correspondiente o con la aceptación del título de crédito.

Cartas de Crédito: Constituye la modalidad más utilizada en el comercio internacional. Los participantes son los siguientes:

Exportador es aquel que inicia el procedimiento al negociar las condiciones de carta de crédito y a embarcar las mercancías.

Importador: Pone en marcha los trámites para establecer la carta de crédito.

Banco emisor: Es el que abre la carta de crédito de acuerdo a las instrucciones del importador.

Banco intermedio: Corresponsal cuya principal función es evaluar o calificar a los clientes y a los documentos.

Para poder determinar la forma de pago que se utilizara en este proyecto es importante establecer las condiciones que el comprador pueda instaurar a la hora de hacer la negociación, siendo nuestro objetivo que se realice por medio de una carta de crédito para poder hacer partícipes a los bancos japonés y el mexicano.

4.7 Empaques y embalaje

El producto debe ser cosechado verde para que tenga mayor durabilidad en el proceso de empaque embalaje y transporte al cliente final debido a que este solo dura de 30 a 45 días después de la cosecha. La selección mecánica es una de las más aceptadas para el tratamiento de este tipo de producto debido a la homogeneidad en tamaños y presentación del producto, la medida que el consumidor japonés espera de nuestro producto es de aproximadamente de 28 a 35 piezas por 4 kilogramos de jitomate lo que significa que deben ser de 135 gramos cada jitomate.

El embalaje más común para el transporte de hortalizas y frutas son: Tolvas, Huacales, (crates) alambrados o clavados, canastas, bandejas, cajas agujeradas, y tarimas fabricadas en madera, cajas, cajones, cajas agujeradas (lugs) y bandejas de cartón corrugado, cajas y bandejas de plástico.

Las condiciones para poder almacenar productos frescos como el jitomate:

El jitomate verde como debe ser cosechado debe estar a una temperatura de 12 a 13 grados Centígrados, a una humedad relativa de 85 a 90 % y la vida de almacenamiento esperada en la práctica es de 1 a 2 semanas sin refrigeración, siendo con una congelación correcta hasta por meses.

El empaque que espera el japonés es de una caja que contenga 4 kilogramos de jitomate con 24 piezas por cartón con unas medidas aproximadas de 43 X 29 X 7.6 centímetros cada caja. (Tomatoes, 2013)

Para el empaque es importante incluir los siguientes datos

Nombre del producto

Peso

Fecha de caducidad

Forma de preservar el producto

País de origen

Nombre del importador

Información nutricional

Si se trata de producto orgánico, incluir la información de producto orgánico



Nombre del certificador del producto orgánico

Es importante incluir los símbolos de reciclaje del empaque.



Reciclado del plástico



Reciclado del papel

Hay que recordar que el empaque y el embalaje son muy importantes para la viabilidad de este proyecto.

CAPITULO 5

ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACIÓN ECONÓMICA

El estudio financiero es aquel que nos permite evaluar la rentabilidad de nuestro anteproyecto de exportación tanto en unidades monetarias como en porcentaje y el tiempo que demora la recuperación de la inversión. Todas ellas basadas en el concepto del valor tiempo del dinero, que considera que siempre existe un valor asociado a los recursos que se utilizan en el anteproyecto. (Chaín, 2007)

5.1 Inversión Total del proyecto.

Para este proyecto se considera el arrendamiento de una nave industrial con oficinas acorde a las necesidades del proyecto, debido a que no se considera ni la adquisición de terreno, ni la construcción de una nave industrial. Esto significa un ahorro inicial de 2 millones de pesos aproximadamente. Lo que si se considera es el equipamiento de las oficinas como sigue:

INVERSIÓN INICIAL			
Mobiliario y costo de oficina			
Cantidad	MOBILIARIO	Costo Unitario	Costo Total
3	Computadoras	\$ 7,199.00	\$ 21,597.00
1	Impresoras Multiusos	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
3	Escritorio	\$ 1,400.00	\$ 4,200.00
3	Sillas	\$ 800.00	\$ 2,400.00
2	Archiveros	\$ 989.00	\$ 1,978.00
3	Librero	\$ 800.00	\$ 2,400.00
3	Teléfono	\$ 200.00	\$ 600.00
1	Papelería	\$ 500.00	\$ 500.00
3	Bote de basura	\$ 130.00	\$ 390.00
TOTAL			\$ 38,065.00

Fuente: Elaboración propia

La maquinaria necesaria para poder seleccionar, limpiar, darle brillo y pesar el jitomate es con la utilización de volteadores, descanicadora, cepilladora, turbinas centrifugadas etc. Logrando que cada uno de los jitomates sea exactamente igual y tenga un brillo apto para la comercialización de este. **(Ver Anexo número 20).**

En dicho diagrama se muestra la distribución, cotización e instalación de las máquinas para poder iniciar operaciones. Esto fue realizado por la empresa Zaizer ubicada en Uruapan Michoacán.

Se considera el empaquetado manual para garantizar la calidad del producto tanto mecánicamente como manualmente y así evitar fallas en calidad. Por otro lado, es importante considerar que esta maquinaria sirve para cubrir la capacidad de 1 tonelada diaria, pues el crecimiento esperado de venta es de gran volumen y la inversión inicial se puede depreciar a más años.

INVERSIÓN INICIAL			
Equipo necesario planta			
Cantidad	Maquinas	Costo Unitario	Costo Total
1	Volteadora de cajas	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
1	Elevador Descanicadora	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00
1	Cepilladora	\$ 125,000.00	\$ 125,000.00
1	Sistema de encerado	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
1	Arreador de peletas	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
1	Túnel de secado	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00
1	Ventilador de 30'	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
1	Turbinas centrifugadas	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
1	Banda de alimentación	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
1	Seleccionador 8 salidas	\$ 850,000.00	\$ 850,000.00
1	Tolva para recepción e frutas	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00
8	Basculas	\$ 9,500.00	\$ 76,000.00
1	Gabinete	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
1	Instalación mecánica	\$ 50,000.00	\$ 50,000.00
1	Instalación eléctrica	\$ 110,000.00	\$ 110,000.00
TOTAL			\$ 1,776,000.00

Fuente: Cotización de Saizer, (Ver Anexo 20)

Inversión Total	
Concepto	Inversion
Mobiliario y costo de oficina	\$ 38,065.00
Equipo necesario para la planta	\$ 1,776,000.00
TOTAL	\$ 1,814,065.00

Fuente: Elaboración propia

5.2 Determinación del precio de exportación

Existen diferentes técnicas para poder determinar el precio de los productos en el mercado:

- **La determinación de precios orientada por los costos**

Se calcula un costo por unidad de producción y a ese costo básico se le suma un porcentaje o margen de beneficio absoluto para determinar el precio. Dicho de otra manera gastos y costos más un margen de rentabilidad.

- **La determinación de precios orientada por el mercado/ demanda**

Parte de la intensidad de interés de los consumidores. Se fijan precios altos cuando los consumidores están intensamente interesados por el producto y precios bajos cuando es débil.

- **La determinación de precios orientada por la competencia**

Se basa en el comportamiento real o previsto de los competidores. Las empresas que aplican este método para determinar el precio no se basan en el costo ni con la demanda del mercado. Determinan sus costos con base a lo que hace su competencia o bien con base a su propia estrategia comercial de exportación

Para determinar el precio en el mercado de exportación se deberá tener en cuenta los costos, la demanda y/o la competencia, lo que da origen a dos técnicas para la determinación de precios de exportación el COSTING y el PRICING.

En conclusión, para la realización de este proyecto se utilizó el método del pricing que consiste en determinar el precio de venta en base a un precio en el mercado. Partiendo de esto, se realiza un retroceso de gastos a efectos de identificar la utilidad que el mercado permite, que resulta de comparar nuestros costos con los precios de nuestro producto puesto en planta que se obtiene al restar los gastos correspondientes al precio de referencia en el mercado.

Determinación de precios para cada año			
Periodo	Precio del kilogramo de jitomate en dolares	Tipo de cambio	Precio del kilogramo de jitomate en pesos
Primer año	\$ 4.00	\$ 12.00	\$ 48.00
Segundo año	\$ 4.20	\$ 12.00	\$ 50.40
Tercer año	\$ 4.41	\$ 12.00	\$ 52.92
Cuarto año	\$ 4.63	\$ 12.00	\$ 55.57
Quinto año	\$ 4.86	\$ 12.00	\$ 58.34

Fuente: Elaboración propia

El precio considera un aumento del 5 por ciento anual para poder contrarrestar de manera parcial el efecto de la inflación y el incremento de algunos precios.

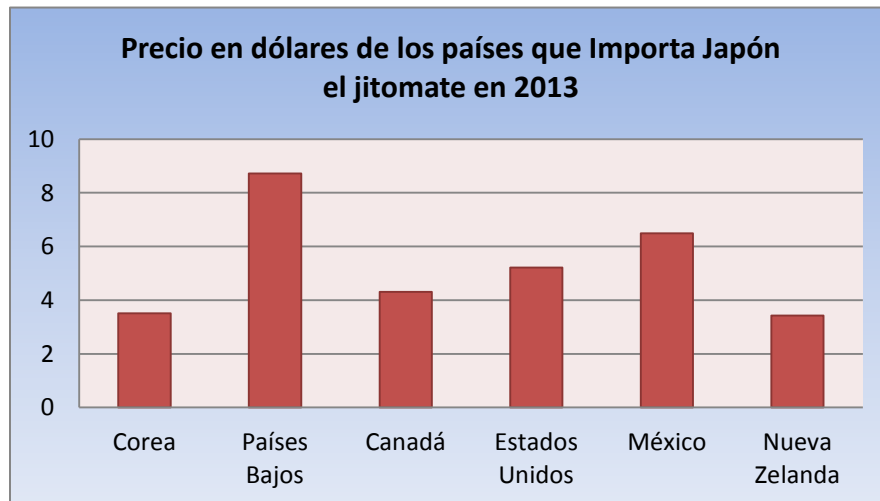
5.3 Estimación de precios de los competidores.

Los precios de los competidores en Japón ha ido aumentando desde el año 2010 al 2013 siendo el precio de importación variable de 4.78 dólares en 2010, 5.47 dólares en 2011, 4.98 dólares en 2012 y 6.07 dólares por kilogramo en lo que va del 2013 siendo los competidores Corea, los Países Bajos, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda.

Por otro lado el precio de los productores locales es variable, siendo el precio en el 2010 de 4.29 dólares, 4.18 dólares en 2011, 4.21 dólares en 2012 y lo que va del 2013 en 3.72 dólares por kilogramo. **Ver anexo 18 y 19**

El precio que ofrecen nuestros competidores son:

Gráfica Número 18

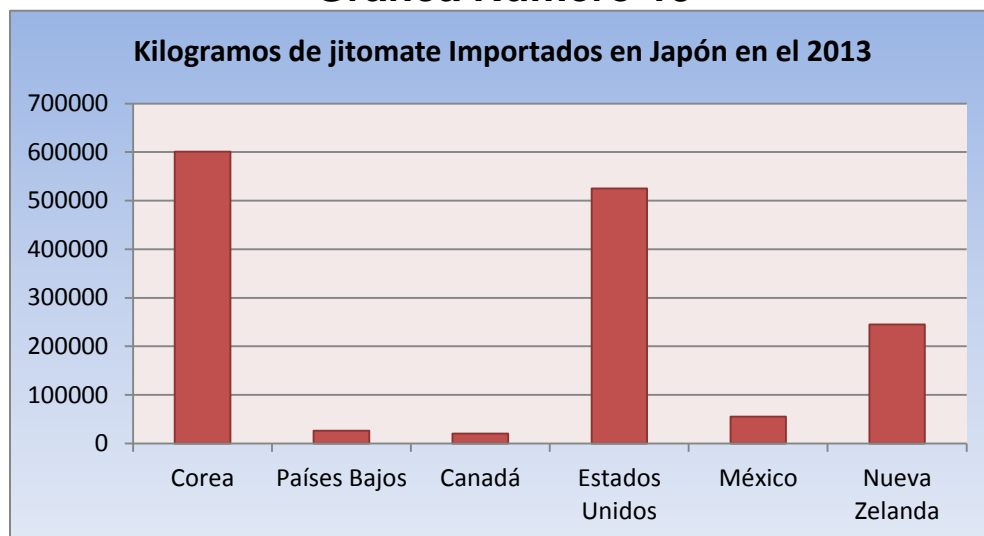


Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Ministerio de Finanzas de Japón

Actualmente el precio que ofrece Estados Unidos y Canadá son más bajos que los que ofrece México en este producto, por lo que es importante considerar un precio menor al ofrecido actualmente para poder competir en el mercado Japonés y poder enviar mayor cantidad de producto.

Cantidad en kilogramos que envía cada uno de los competidores al mercado Japonés en el año en curso.

Gráfica Número 19



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos del Ministerio de Finanzas de Japón

El mercado más constante en consumo de jitomate en Japón son las cadenas de Restaurantes como Mc Donald's, Burger King etc. Y estos obtienen sus insumos de California de acuerdo a un estudio realizado por FAS (Federación de Científicos Americanos) debido a que el jitomate local es alto en gel y bajo en sólidos, lo que hace que sea inadecuado para este tipo de comida.

5.4 Presupuesto de ingresos.

El presupuesto de ingresos es aquel que permite a la empresa proyectar el ingreso que generara en un cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos es necesario conocer las unidades a vender, el precio de los productos y las políticas de ventas implementadas.

Las ventas responden a elementos de demanda, como el tamaño del mercado, la participación de mercado, el precio del producto, la inflación, la distribución, el mercado, promoción, etc. y a elementos de la oferta como la capacidad instalada y la oferta de competidores y sustitutos.

Para obtener el pronóstico de ventas se tomara las siguientes observaciones.

- Se considera un incremento del 25% en las ventas anuales ya que dado a conocer el producto existirá una mayor demanda de este. Considerando la apertura de nuevos mercados.

Pronósticos de Venta	
Periodo	Kilogramos
Primer año	32,000
Segundo año	40,000
Tercer año	50,000
Cuarto año	62,500
Quinto año	78,125

Fuente: Elaboración propia

- Se considera un horizonte de 5 años utilizando los precios de venta del año base y se incrementara en 5% el precio del producto.

- Se considera un Tipo de Cambio fijo para efectos de estudio.

El desglose del presupuesto anual de ventas para los próximos 5 años que resulta de multiplicar el pronóstico de ventas por el precio de exportación se presenta en la tabla siguiente considerando los precios en peso mexicano y las ventas en kilogramos.

Presupuesto de Ingresos por Ventas			
Periodo	Pronostico de Ventas (kg)	Precio de Exportación	Ingresos
Primer año	32,000.00	\$ 48.00	\$ 1,536,000.00
Segundo año	40,000.00	\$ 50.40	\$ 2,016,000.00
Tercer año	50,000.00	\$ 52.92	\$ 2,646,000.00
Cuarto año	62,500.00	\$ 55.57	\$ 3,472,875.00
Quinto año	78,125.00	\$ 58.34	\$ 4,558,148.44

Fuente: Elaboración propia

Se considera un volumen alto de exportación ya que se pretende desplazar a la competencia americana y el incremento en el consumo de este producto nos permite hacer estimaciones de venta alta, ya que en el primer año de venta se estima una venta mensual de 2666 kilogramos, en el segundo año una venta mensual de 3333 kilogramos mensuales, en el tercer año una venta de 4166 kilogramos mensuales y finalmente en el quinto año una venta mensual de 6510 kilogramos mensuales.

5.5 Presupuesto costo total del producto en Japón

Dentro de las actividades de comercio los conceptos que intervienen en el precio de los productos se encuentran las cuotas de transporte, las primas de seguro. Estos conceptos serán importantes para determinar el precio del producto en el mercado japonés.

Hay gastos adicionales tales como tarifas, impuestos sobre consumo, gastos del despacho aduanal, costos de inspección, pago de cuotas por carta de crédito,

gastos de telecomunicaciones, gastos de transporte local y cuotas de almacenaje que son sufragados por el importador.

El control de los costos es vital para cualquier empresa que se dedica a la comercialización de cualquier tipo de producto ya que esto nos servirá para determinar tanto el precio de venta como la utilidad que deseamos obtener. Para este proyecto, el presupuesto de egresos está formado por los siguientes conceptos: Costo fijo de adquisición, costo variable de adquisición, costo fijo de comercialización y costo variable de comercialización. Los dos primeros se refieren a la compra de la mercancía y los otros dos son en relación a los gastos de enviar el jitomate a Japón.

El costo del jitomate al ser variable se calcula con un aumento anual del 5% y se consideró un costo variable a través de los meses ya que su costo depende de la temporada del año.

Costos Variable de Adquisición en 5 años					
Costo del producto					
	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Jitomate	\$ 288,000.00	\$ 378,000.00	\$ 495,000.00	\$ 646,875.00	\$ 843,750.00
Empaque de exportación:	\$ 85,000.00	\$ 89,250.00	\$ 93,712.50	\$ 98,398.13	\$ 103,318.03
Etiquetado de exportación:	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,323.00	\$ 1,389.15	\$ 1,458.61
Mano de Obra	\$ 400,000.00	\$ 420,000.00	\$ 441,000.00	\$ 463,050.00	\$ 486,202.50
TOTAL	\$ 774,200.00	\$ 888,510.00	\$ 1,031,035.50	\$ 1,209,712.28	\$ 1,434,729.14

Fuente Elaboración propia

El costo fijo de adquisición son aquellos gastos que se devengan por concepto de adquisición del producto de manera administrativa los cuales en este caso son la renta de la bodega, la luz, el agua, la renta de internet, papelería y gastos de oficina.

Costo Fijo de adquisición	
Renta de bodega	\$ 10,000.00
Luz	\$ 400.00
Agua	\$ 90.00
Comunicaciones	\$ 600.00
Papelería y gastos de oficina	\$ 500.00
Otros	\$ 200.00
Total de Costo Fijo mensual	\$ 11,790.00
ANNUAL	\$ 141,480.00

Fuente: Elaboración Propia

El costo de comercialización son necesarios calcular debido a que se considera un incoterm DDP (Delivered Duty Paid) y es necesario considerar el costo de la documentación, certificados y el seguimiento logístico dentro del costo de nuestro producto.

Costo Fijo de Comercialización					
Concepto/ Periodo	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Documentación, trámites, certificados, seguimiento logístico, etc.	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Gastos de promoción	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00
Total	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00

Fuente: Elaboración Propia

El costo variable de comercialización son todos aquellos que tienen relación con la exportación definitiva a Japón, desde Jocotitlán, estado de México hasta Saitama, Japón incluyendo el despacho aduanal en Japón, los honorarios de los representantes de gobierno en Japón y finalmente el flete, que representa el mayor gasto en este rubro.

Costos variable de Comercializacion para los 5 años					
Concepto/ Periodo	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Almacenamiento y Manejo	\$ 2,400.00	\$ 2,520.00	\$ 2,646.00	\$ 2,778.30	\$ 2,917.22
Descarga	\$ 3,600.00	\$ 3,780.00	\$ 3,969.00	\$ 4,167.45	\$ 4,375.82
Desconsolidación y Canje	\$ 11,500.00	\$ 12,075.00	\$ 12,678.75	\$ 13,312.69	\$ 13,978.32
Reconocimiento Aduanal	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
Honorarios	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
Flete	\$ 321,360.00	\$ 353,496.00	\$ 388,845.60	\$ 427,730.16	\$ 470,503.18
TOTAL	\$ 350,860.00	\$ 384,471.00	\$ 421,369.35	\$ 461,880.10	\$ 506,360.61

Fuente Elaboración Propia

Para hacer el cálculo del costo variable de comercialización de considero un aumento del 5 % en almacenamiento y manejo, en la descarga, en la desconsolidación y canje así como en el reconocimiento aduanal y en los honorarios, también se consideró un aumento del 10% anual en el precio del flete.

Presupuesto del costo total del producto en Japón					
Concepto/ Periodo	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Costo Variable de Adquisición	\$ 774,200.00	\$ 888,510.00	\$ 1,031,035.50	\$ 1,209,712.28	\$ 1,434,729.14
Costo Variable de Comercialización	\$ 350,860.00	\$ 384,471.00	\$ 421,369.35	\$ 461,880.10	\$ 506,360.61
Costo Fijo de Adquisición	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00
Costo Fijo de Comercialización	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
TOTAL	\$ 1,301,540.00	\$ 1,449,461.00	\$ 1,628,884.85	\$ 1,848,072.37	\$ 2,117,569.75

Elaboración propia

El presupuesto del costo total del producto en Japón, es el resultado de sumar todas las variables que intervienen en exportar el jitomate a Japón. Esto incluye el producto con el empaque de exportación, la mano de obra necesaria para poder dejar el producto en óptimas condiciones, los gastos de oficina para la realización de la exportación, los costos de descarga, reconocimiento aduanal, honorarios, flete, entre otros, pues se considera un incoterm DDP (Delivered Duty Paid) Entregado con impuesto pagado, el cual considera entregar el producto hasta las

instalaciones del cliente esto para hacer más atractivo el producto y tener mayores ventajas competitivas.

5.6 Estado de Resultados pro-forma

El estado de resultados es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio. La primer parte consiste en analizar la utilidad o pérdida del ejercicio de ventas. La segunda parte analiza detalladamente los gastos de operación así como los gastos y productos que no corresponden a la actividad principal de la comercializadora.

En la tabla siguiente podemos observar que en el primer año se obtiene una utilidad neta de \$220,160 pesos con un margen de utilidad del 17% y hasta llegar al quinto año donde se puede observar que existe una utilidad de \$2,246,324.42 pesos con un margen de utilidad de 106% la razón por la que el margen de utilidad es mucho mayor es debido a que el costo del flete, que es el gasto mayor se disminuye unitariamente a medida que es más el volumen.

Estado de Resultados					
Concepto/ Periodo	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
PRODUCCIÓN					
Total de jitomate en kilogramos	32,000	40,000	50,000	62,500	78,125
INGRESOS:					
Ingresos por Ventas	\$ 1,536,000.00	\$ 2,016,000.00	\$ 2,646,000.00	\$ 3,472,875.00	\$ 4,558,148.44
EGRESOS					
Costo Fijo de Adquisición	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00	\$ 141,480.00
Costo Variable de Adquisición	\$ 774,200.00	\$ 888,510.00	\$ 1,031,035.50	\$ 1,209,712.28	\$ 1,434,729.14
Costo Variable de Comercialización	\$ 350,860.00	\$ 384,471.00	\$ 421,369.35	\$ 461,880.10	\$ 506,360.61
Costo Fijo de Comercialización	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
Total de Gastos	\$ 1,301,540.00	\$ 1,449,461.00	\$ 1,628,884.85	\$ 1,848,072.37	\$ 2,117,569.75
Utilidad antes de Impuestos	\$ 234,460.00	\$ 566,539.00	\$ 1,017,115.15	\$ 1,624,802.63	\$ 2,440,578.69
IMPUESTOS					
ISR	\$ 3,500.00	\$ 3,675.00	\$ 3,858.75	\$ 4,051.69	\$ 4,254.27
Reparto de Utilidades	\$ 10,800.00	\$ 40,000.00	\$ 80,000.00	\$ 130,000.00	\$ 190,000.00
Total de Impuestos	\$ 14,300.00	\$ 43,675.00	\$ 83,858.75	\$ 134,051.69	\$ 194,254.27
UTILIDAD NETA	\$ 220,160.00	\$ 522,864.00	\$ 933,256.40	\$ 1,490,750.94	\$ 2,246,324.42
Depreciación	\$ 78,800.00	\$ 78,800.00	\$ 78,800.00	\$ 78,800.00	\$ 78,800.00
Flujo Neto de Efectivo	\$ 298,960.00	\$ 601,664.00	\$ 1,012,056.40	\$ 1,569,550.94	\$ 2,325,124.42
Margen de Utilidad Neta	17%	36%	57%	81%	106%

Fuente: Elaboración propia

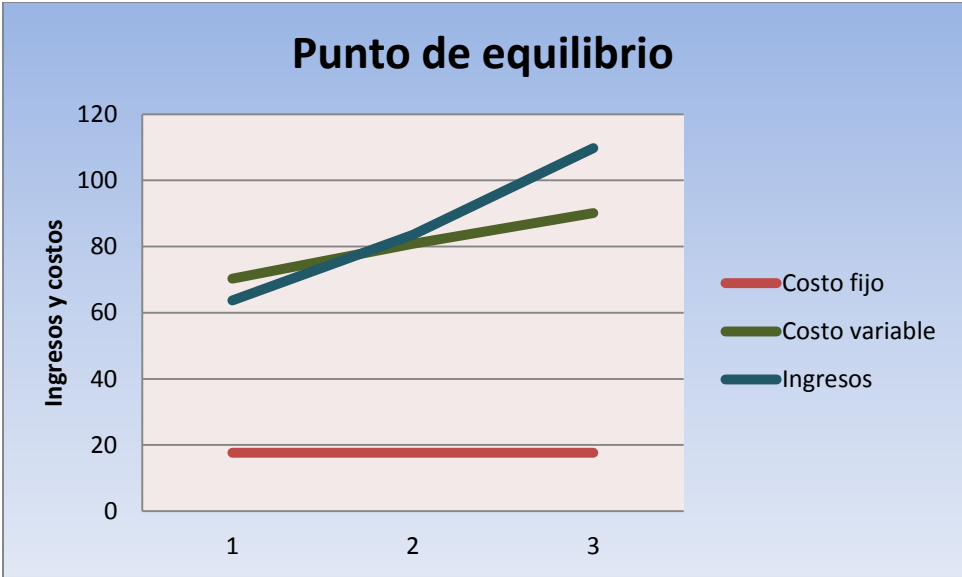
Este estado de resultados es un tipo proforma debido a que es proyectado de la comercializadora, pues es la simplificación del estado de resultados. Si la comercializadora estuviera en ejercicio debería incluir los costos financieros y el pago a capital en caso de que existiera tal.

El estado de resultados pro-forma nos muestra de manera muy clara las ganancias esperadas en los próximos 5 años de la comercializadora Greennature, podemos observar que el margen de utilidad es creciente, y esto es un aspecto positivo de nuestro proyecto.

5.7 Análisis del punto de equilibrio.

Para evaluar una idea que generara un nuevo producto o servicio, o para valorar el rendimiento de uno ya existente, resulta útil determinar cuál es el volumen de ventas en el que dicho producto o servicio no arroja pérdidas ni ganancias. El punto de equilibrio es el volumen en el cual el ingreso total es equivalente al costo total. El uso de esta técnica se conoce como análisis de punto de equilibrio. (Lee J. Krajewski, 2000)

Gráfica Número 20



Fuente: Elaboración propia

El punto de equilibrio se encuentra en donde se intersectan las líneas de costo variable e ingresos, siendo el valor de estos puntos expresado en 10,000 kilogramos es por esto que coincide al igual que al aplicar la fórmula en 16,000 kilogramos aproximadamente.

Los ingresos y los costos al igual que los kilogramos tiene como base los 10,000 pesos.

Aplicando la fórmula

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{P \times Q}\right)}$$

Punto de equilibrio					
VARIABLES/PERIODO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO
Unidades vendidas	32,000	40,000	50,000	62,500	78,125
Costos fijo	\$ 176,480.00	\$ 176,480.00	\$ 176,480.00	\$ 176,480.00	\$ 176,480.00
Costos variable unitario	\$ 35.16	\$ 31.82	\$ 29.05	\$ 26.75	\$ 24.85
Precio unitario del producto	\$ 48.00	\$ 50.40	\$ 52.92	\$ 55.57	\$ 58.34
Punto de equilibrio en kilogramos	13,742.54	9,500.70	7,392.79	6,123.41	5,268.32

Fuente Elaboración propia

En esta tabla podemos observar como el total de kilogramos vendidos que debemos tener al final del ejercicio de cada año para poder lograr que no se tenga ni perdidas ni ganancias es: en el primer año un total de 13,742 kilogramos, en el segundo año se debe vender 9,500.7 kilogramo y así sucesivamente, este dato nos sirve para en base al punto de equilibrio establecer las metas a alcanzar en los próximos cinco años, ya que la finalidad del proyecto es obtener una ganancia y pasar por mucho el punto de equilibrio para así poder obtener las mayores ganancias posibles.

5.8 Valor Presente Neto

El valor presente neto determina si la tasa de rendimiento sobre un proyecto es igual, más alta o más baja que la tasa de rendimiento deseada. Cada flujo de efectivo proveniente del proyecto se descuenta a su valor presente usando la tasa especificada por la compañía como la tasa de rendimiento deseada.

El valor presente neto representa el beneficio neto en efectivo o el costo neto en efectivo de la compañía que adquiere y usa el activo presupuestado. Los criterios de evaluación para esta herramienta de análisis son:

Si el $VPN > 0$ el flujo de efectivo del negocio es positivo, es decir la inversión es rentable y se acepta

Si el $VPN < 0$ el flujo de efectivo del negocio es negativo, es decir la inversión no es rentable y se rechaza

Si el $VPN = 0$ indica que el proyecto renta justo lo que el inversionista exige la inversión.

Para poder obtener el VPN fue necesario el cálculo de la tasa mínima aceptable de retorno como sigue

$$TMAR = i + f + if$$

TMAR= Tasa mínima aceptable de retorno

i= premio al riesgo

f=inflación

Para la realización de este proyecto se espera la inversión inicial por parte de inversionistas privados y de Instituciones financieras. La aportación de capitales tiene un costo asociado al monto aportado, este debe considerar el índice inflacionario, pues los inversionistas buscan que el rendimiento que haga crecer su dinero valla más allá de los efectos de la inflación para considerar la inversión de su dinero en el proyecto.

TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO					
Accionista	Inflación %	Premio al riesgo%	%Aportación	TMAR	Ponderación
Inversionistas Privado	5%	10%	70%	15.500%	10.8500%
Otras empresas	5%	11%	30%	16.550%	4.9650%
TMAR global mixta					16%

Fuente: Elaboración propia

En el proyecto se considera un premio al riesgo de los inversionistas del 10 % y un 11% a las instituciones financieras, así como una inflación del 5%, obteniendo después de cálculos, es importante que la tasa aceptable de retorno para las 2 entidades que van a aportar el capital inicial sea mayor a 16%, pues si no se obtiene más de esa tasa de rendimiento no es atractivo para los inversionistas y la realización del proyecto no es viable.

En el caso del proyecto de exportación de jitomate a Saitama, Japón desde el primer año de operación el porcentaje de utilidad es del 17% el cual es mayor a la TMAR que es de 16% y en los años posteriores aumenta de manera considerable la tasa.

Inversión Total	
Concepto	Inversión
Mobiliario y costo de oficina	\$ 38,065.00
Equipo necesario para la planta	\$ 1,776,000.00
TOTAL	\$ 1,814,065.00

Fuente: Elaboración propia

Para poder obtener el VPN es necesario la utilización de la siguiente fórmula, la cual considera a la tasa de interés que se obtuvo en la tasa mínima aceptable de retorno, así como los flujos de efectivo obtenidos en el Estado de resultados Proforma.

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5 + VS}{(1+i)^5}$$

Valor Presente Neto				
AÑO	Flujo Neto de Efectivo	Valor de Salvamento	TASA DE INTERES	Flujo Neto de Efectivo/TASA DE INTERES
1	\$ 298,960.00		16%	\$ 258,135.82
2	\$ 601,664.00		16%	\$ 448,563.99
3	\$ 1,012,056.40		16%	\$ 651,493.79
4	\$ 1,569,550.94		16%	\$ 872,401.03
5	\$ 2,325,124.42	\$ 1,382,000.00	16%	\$ 1,779,152.21
TOTAL				\$ 4,009,746.84
INVERSION INICIAL				\$ 1,814,065.00
VPN				\$ 2,195,681.84

Fuente: Elaboración propia

El Valor presente Neto que este proyecto presenta es positivo por lo que podemos concluir que el proyecto es rentable y podemos aceptar la realización de este. Se consideró una tasa de interés del 16%, esto significa que el día de hoy si se invierten \$1,814,065.00 pesos y se espera tener un flujo de efectivo para los próximos 5 años de \$298,960, \$601,664, \$1,012,056.4, \$1,569,550.94, \$2,323,124.42 se espera tenga una ganancia extra a la tasa que esperan los inversionistas recibir por su dinero, pues la TMAR es mayor al promedio de inflación.

5.9 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno (TIR) de un proyecto es la tasa de descuento que ocasiona que el valor presente de los flujos netos de entrada de efectivo sea igual al valor presente de flujos netos de salida de efectivo.

Es la tasa de rendimiento para determinar el valor presente neto de un proyecto, el valor de este será cero.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, se acepta la inversión. Si la tasa de rendimiento del proyecto supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

Para conocer el valor real del rendimiento se utiliza la siguiente ecuación buscando saber la incógnita i .

$$I = \sum_{n=1}^n \frac{VPN}{(1 + TIR)^n}$$

$$i = \frac{VPN - I}{I}$$

TASA INTERNA DE RETORNO	
AÑO	Flujo Neto de Efectivo/Inversión
0	-\$ 1,814,065.00
1	\$ 298,960.00
2	\$ 601,664.00
3	\$ 1,012,056.40
4	\$ 1,569,550.94
5	\$ 2,325,124.42
Valor de Salvamento	\$ 1,382,000.00
TIR considerando valor de salvamento	42%
TIR a los 5 años	38%

Fuente: Elaboración propia

La tasa Interna de retorno es del 42% considerando el valor de salvamento de la maquinaria adquirida en la inversión inicial, siendo mayor a la tasa mínima aceptable de retorno por lo que se concluye que el proyecto se estima rentable y se puede aceptar la inversión en el proyecto.

CONCLUSIÓN

El proyecto de exportación de jitomate saladette a Saitama Japón se estima, que es rentable y una excelente opción para los productores mexiquenses; si ellos logran que su producto tenga una calidad que pueda competir en el mercado internacional, pueden posicionar su producto no solo en mercados regionales sino pueden buscar consolidar su producto en otros mercados como lo es el Japonés.

Es importante considerar este tipo de proyectos para poder tener otras alternativas de mercado, pues los productores no pueden depender de uno solo y vivir situaciones como la demanda que impusieron los productores de Florida para poder desplazar al productor mexicano de la competencia, debido a que ellos argumentaron que el precio del jitomate mexicano presenta una discriminación de precios, pues con el precio que los productores mexicanos ofrecían en ese país ellos no podían competir en el mercado, por lo que se impuso una nueva tarifa para los productores mexicanos; es importante considerar la exportación de su producto a diferentes mercados como el japonés.

Hay que considerar la importancia de la logística de exportación para poder lograr que el producto tenga la calidad que los japoneses requieren en productos frescos y así poder lograr competir con los productores japoneses y con países como Estados Unidos y Canadá que son la competencia americana; la forma más rentable de poder lograr esa calidad en el producto es enviando el jitomate en contenedores frigoríficos ya que mantiene la calidad del producto y puede competir.

Este proyecto es viable considerando una buena mercadotecnia y siguiendo en forma precisa todas las especificaciones que el Gobierno Japonés impone en materia de sanidad, por otro lado hay que considerar un esfuerzo en conjunto con la comercializadora Sumitomo Corporations Foods C.O., Ltd. en Japón cumpliendo en tiempo y forma con el producto solicitado.

En este proyecto se hicieron estimaciones muy ambiciosas en venta para poder competir con Estados Unidos el cual ofrece un precio mucho más alto que el que

los productores de Jocotitlán, Estado de México pueden brindar. Es importante destacar que a diferencia de otros países, México cuenta con tasa cero en algunos productos alimenticios en Japón debido a la firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, siendo el jitomate uno de los productos con tasa cero y esto es una ventaja frente a los competidores asiáticos, Estados Unidos de América y Canadá.

Se debe considerar establecer la comercializadora Greennature S.R.L de C.V que cumpla con todos los requisitos necesarios para poder dar la confianza necesaria que los clientes requieren para iniciar las primeras negociaciones de exportación de jitomate mexicano hacia el país Nipon.

Con la debida organización de los productores, ellos pueden establecer la comercializadora para poder garantizar la venta de sus productos y así avalar el crecimiento económico de la comunidad de Jocotitlán, Estado de México; así como evitar el pago de intermediarios en el precio que se estima ofrecer es por esto que e tipo de sociedad que se establece en este proyecto es una Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable, pues los socios deben estar involucrados en el funcionamiento y éxito del negocio.

BIBLIOGRAFÍA

- aduanas, C. y. (2010). *Comercio y aduanas*. Recuperado el 24 de 05 de 2013, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/72-documentosparaexportar/204-lista-de-empaque>
- ASEAN. (2009). *Promotion Center on Trade, Investment and Tourism*. Recuperado el 01 de 03 de 2012, de <http://www.asean.or.jp/en/asean/known/statistics/3.html>
- Carbaugh, R. J. (2006). *Economía Internacional*. México: Thomson.
- Chaín, N. S. (2007). *Proyectos de inversión, Formulación y evaluación*. México: Prentice Hall.
- Communications, M. o. (s.f.). *Statistics Bureau, Director General for Policy Planning*. Recuperado el 13 de 04 de 2011, de <http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c05cont.htm>
- Cristóbal, O. A. (2006). *Diccionario de Comercio internacional*. Bogota Colombia: Ecoe Ediciones.
- DHL. (s.f.). *DHL Global Forwarding*. Recuperado el 4 de 10 de 2011, de <http://www.dhl-dgf.com/>
- DSV. (s.f.). *DSV Global Transport and Logistics*. Recuperado el 4 de 10 de 2011, de http://www.dsv.com/irj/servlet/prt/portal/prtroot/ExternalWebGui.IntegratedInternet?content=/documents/DSV_DFDS%20Transport/Integrated%20Internet/External%20Web%20Site%20Repository/MX/ENG
- Economía, S. d. (2013). *Información estadística y arancelaria*. Recuperado el 10 de 06 de 13, de <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>
- economics, T. (2012). *Japan balance trade*. Recuperado el 21 de 03 de 2013, de <http://www.tradingeconomics.com/japan/balance-of-trade>
- Embajada de Japón en México. (s.f.). *Relaciones Bilaterales*. Recuperado el 27 de 12 de 2010, de <http://www.mx.emb-japan.go.jp/sp/mexico-japon.htm>
- Entrepreneur, S. (2009). *Bancomext anuncia seguro para empresas exportadoras*. *Soy Entrepreneur*, 50.
- Española, R. a. (2009). *Diccionario de la lengua española*. Recuperado el 15 de 12 de 2010, de http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=comercio
- e-stat. (s.f.). *Portal Site of Official Statistics of Japan*. Recuperado el 2011, de <http://www.e-stat.go.jp/SG1/chiiki/SelectMapDispatchAction.do>
- Express, N. (s.f.). Recuperado el 2011 de 09 de 26, de <http://www.nipponexpress.com/hq/corporate/global-network/index.html>

- Exterior, S. d. (17 de septiembre de 2004). *SICE*. Recuperado el 18 de marzo de 2011, de Organización de los Estados Americanos:
http://www.sice.oas.org/Trade/MEX_JPN_s/JPN_MEXind_s.asp
- Exteriores, S. d. (23 de 01 de 2013). Recuperado el 03 de 06 de 2013, de
<http://www.sre.gob.mx/coordinacionpolitica/index.php/oficinas-en-el-exterior-de-las-entidades-federativas/82?task=view>
- FAO. (s.f.). *DEPOSITO DE DOCUMENTOS DE LA FAO*. Recuperado el 26 de 09 de 2011, de
<http://www.fao.org/docrep/007/ad818s/ad818s08.htm>
- Finance, M. f. (01 de 13). *Trade Stistics of Japan*. Recuperado el 22 de 03 de 13, de
<http://www.customs.go.jp/toukei/srch/indexe.htm?M=13&P=1,1,,,,,,,,,4,1,2012,0,0,0,2,011,,,,,,,,,1,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,20>
- Finanzas, E. p. (s.f.). *JETRO*. Recuperado el 18 de 11 de 2010, de
<http://www.jetro.go.jp/mexico/Estadisticas/>
- Group, S. F. (s.f.). Recuperado el 28 de 08 de 2013, de Group, S.C Foods Corporation:
<http://www.scfoods.co.jp/english/operations.html>
- Hellman. (s.f.). *Hellman Worldwide Logistics* . Recuperado el 23 de 09 de 2011, de
http://www.hellmann.net/es/acerca_hellmann/datos_cifras
- Japan, M. o. (s.f.). *AGREEMENT BETWEEN JAPAN AND THE UNITED MEXICAN STATES*. Recuperado el 28 de 12 de 2010, de
<http://www.mofa.go.jp/region/latin/mexico/agreement/agreement.pdf>
- Japonesas, A. (2010). *Japan customs*. Recuperado el 13 de 02 de 2011, de
http://www.customs.go.jp/english/tariff/2009_6/data/200910e_07.htm
- JETRO. (Abril de 2010). *Agriculture, Forestry and Fisheries Research Division*. Recuperado el 22 de 12 de 2010, de <http://www.jetro.go.jp/en/reports/>
- JFCA. (2009). *Japanese Food Culture Association*. Recuperado el 23 de 12 de 2011, de Taste Japan:
<http://www.japanesefoodculture.org/food/culture.html>
- Kinnear, T. C. (1998). Investigación de mercados 5a Ed. En J. R. Taylos. Colombia: Mc Graw Hill.
- Kuehne-Nagel. (s.f.). *Kuehne NAgel*. Recuperado el 4 de 10 de 2011, de <http://www.kuehne-nagel.com.mx/>
- Lee J. Krajewski, L. P. (2000). Administración de Operaciones: Estrategia y Analisis. México: Alhambra Mexicana S.A.

Los Angeles Times. (05 de 05 de 2013). *Los angeles Times*. Recuperado el 14 de 05 de 2013, de <http://articles.latimes.com/2013/mar/05/business/la-fi-mo-usmexico-tomato-trade-agreement-finalized-20130305>

Ltd., K. I. (s.f.). *Embajada de Japón*. Recuperado el 26 de Octubre de 2010, de <http://www.mx.emb-japan-go-jp/sp/japom/info-general-htm>

me, Y. (s.f.). *Izumi Corporate profile*. Recuperado el 19 de 05 de 2011 , de http://www.izumi.co.jp/e_ir/corporate_data.html

Mercado, S. (2004). Comercio Internacional I. En *Mercadotecnia Internacional Importación-Exportación* (págs. 191-207). México DF: Limusa.

México. (2010). *Ley de comercio exterior* (52 ed.). D.F.: ISEF.

Mora, I. A. (28 de 03 de 2010). *Imagen del Golfo*. Recuperado el 12 de 04 de 2011, de <http://www.imagendelgolfo.com.mx/resumen.php?id=164229>

mundi, I. (19 de 07 de 2012). *Japan Demographics Profile 2011*. Recuperado el 20 de 03 de 2013, de http://www.indexmundi.com/japan/demographics_profile.html

Post, J. (s.f.). *Japan Post*. Recuperado el 24 de 05 de 2013, de http://www.post.japanpost.jp/int/download/invoice_en.html

Prepared from Ministry of Finance, T. S. (s.f.). *Table 1 Value of Exports and Imports by Area and Country*. Recuperado el 17 de 11 de 2010, de JETRO: <http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

Promexico. (26 de Abril de 2010). *Síntesis de la Relación Comercial México-Japón*. Recuperado el 06 de 01 de 2011, de http://www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/2221/2/n_b_japon.pdf

Promexico. (s.f.). *Plan de Negocios Internacionales*. Recuperado el 12 de enero de 2011, de http://www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/LocalContent/2234/2/PLAN_DE_NEGOCIOS.pdf

Roman, A. J. (2001). *Comercio Exterior Teoría y Práctica*. España: Universidad de Murcia.

seafreight calculator. (2013). *Seafreight calculator*. Recuperado el 12 de 04 de 2013, de <http://www.seafreightcalculator.com/japan/>

Secretaría de Economía. (23 de febrero de 2011). *Estadísticas de Comercio Internacional*. Recuperado el 23 de marzo de 2011, de http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional

SIAP. (01 de 01 de 2011). *Servicio de Informacion Agroalimentaria y Pesquera* . Recuperado el 21 de 10 de 2011, de http://www.siap.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=11&Itemid=16

Tomatoes, F. (2013). *Florida Tomatoes*. Recuperado el 28 de 05 de 2013, de <http://www.floridatomatoes.org/regulations/foreign-markets/>

Uscanga, C. (05 de 05 de 2005). *La Jornada en la Economía*. Recuperado el 14 de 04 de 2011, de <http://www.jornada.unam.mx/2005/05/02/006n1sec.html>

ANEXOS

ANEXO 1

Balanza comercial de México con Japón				
Valores en miles de dólares				
Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio	Balanza
			Total	Comercial
1990	1,450,856	1,348,966	2,799,822	101,890
1991	1,254,021	2,259,597	3,513,618	-1,005,576
1992	811,457	3,359,354	4,170,811	-2,547,897
1993	686,430	3,928,748	4,615,178	-3,242,318
1994	997,017	4,779,977	5,776,994	-3,782,960
1995	1,021,162	3,952,105	4,973,267	-2,930,943
1996	1,250,601	4,132,099	5,382,700	-2,881,498
1997	1,016,235	4,333,625	5,349,860	-3,317,390
1998	551,521	4,537,050	5,088,571	-3,985,529
1999	946,253	5,083,130	6,029,383	-4,136,877
2000	1,115,025	6,465,688	7,580,713	-5,350,663
2001	1,266,301	8,085,698	9,351,999	-6,819,397
2002	1,194,213	9,348,555	10,542,768	-8,154,342
2003	1,172,591	7,595,054	8,767,645	-6,422,463
2004	1,190,503	10,583,403	11,773,906	-9,392,900
2005	1,470,016	13,077,785	14,547,801	-11,607,769
2006	1,594,045	15,295,164	16,889,209	-13,701,119
2007	1,912,644	16,342,984	18,255,628	-14,430,340
2008	2,046,041	16,282,454	18,328,495	-14,236,413
2009	1,600,597	11,397,111	12,997,708	-9,796,514
2010	1,925,561	15,014,691	16,940,252	-13,089,130
2011	2,252,293	16,493,499	18,745,792	-14,241,206
2012 /1	2,613,173	17,655,206	20,268,379	-15,042,033

Fuente: Datos obtenidos del Banco de México.

Anexo 2

Título		Principales Productos por País					
Transacción		IMPORTACIONES					
Año y mes		Año 2012 (1-12)					
		Codigo					
PRODUCTO		Arancelario 11	Frutas y Verduras				
País		Todos					
Unidad		1000 Yenes					
CODIGO ARANCELARIO	PAÍS	NOMBRE DEL PAÍS	UNIDAD	CANTIDAD ACUMULADA DEL AÑO	VALOR ACUMULADO DEL AÑO	TOTAL EN DOLARES	PORCENTAJE
'011	'105	China	KG	1969025238	286060692	\$3,489,940.44	34.74%
'011	'304	USA	KG	1038502857	169945761	\$2,073,338.28	20.64%
'011	'117	Filipinas	KG	1231064201	85002880	\$1,037,035.14	10.32%
'011	'606	Nueva Zeland	KG	195126296	36617445	\$446,732.83	4.45%
'011	'103	Corea	KG	77629709	28632537	\$349,316.95	3.48%
'011	'111	Thailandia	KG	206514781	28621876	\$349,186.89	3.48%
'011	'305	México	KG	162207463	27859406	\$339,884.75	3.38%
'011	'410	Brasil	KG	77463397	16823390	\$205,245.36	2.04%
'011	'220	Italia	KG	121261598	14177748	\$172,968.53	1.72%
'011	'409	Chile	KG	71879027	12834249	\$156,577.84	1.56%
'011	'601	Australia	KG	61041938	10806881	\$131,843.95	1.31%
'011	'302	Canadá	KG	63578833	10570204	\$128,956.49	1.28%
'011	'106	Taiwan	KG	63361711	10406978	\$126,965.13	1.26%
'011	'551	Sudafrica	KG	86203903	9919325	\$121,015.77	1.20%
'011	'143	Israel	KG	31291107	6281494	\$76,634.23	0.76%
'011	'123	India	KG	15138731	5488460	\$66,959.21	0.67%
'011	'406	Ecuador	KG	52578759	5027861	\$61,339.90	0.61%
'011	'413	Argentina	KG	28986242	4924707	\$60,081.43	0.60%
'011	'218	España	KG	24588205	4833802	\$58,972.38	0.59%
'011	'234	Turquia	KG	29205706	4591999	\$56,022.39	0.56%
'011	'110	Vietman	KG	22852940	4545083	\$55,450.01	0.55%
'011	'210	Francia	KG	11415756	4499200	\$54,890.24	0.55%
'011	'207	Noruega	KG	13435191	4172927	\$50,909.71	0.51%
'011	'407	Perú	KG	15216187	3801499	\$46,378.29	0.46%
'011	'213	Alemania	KG	9835372	3084340	\$37,628.95	0.37%
'011	'118	Indonesia	KG	25122504	3054757	\$37,268.04	0.37%
'011	'217	Portugal	KG	27162207	2733940	\$33,354.07	0.33%
'011	'208	Belgica	KG	17020064	1940224	\$23,670.73	0.24%
'011	'225	Australia	KG	9161125	1902364	\$23,208.84	0.23%
'011	'122	Birmania	KG	16527520	1644760	\$20,066.07	0.20%
'011	'223	Polonia	KG	5383065	1186942	\$14,480.69	0.14%
'011	'245	Republica Checa	KG	1116396	1133582	\$13,829.70	0.14%
'011	'230	Grecia	KG	9657144	1127575	\$13,756.42	0.14%
'011	'311	Costa Rica	KG	4808528	925899	\$11,295.97	0.11%
'011	'308	Belize	KG	3942706	810587	\$9,889.16	0.10%
'011	'506	Egipto	KG	5849509	697661	\$8,511.46	0.08%
'011	'113	Malasya	KG	3133132	682684	\$8,328.74	0.08%
'011	'141	OMAN	KG	2038237	665067	\$8,113.82	0.08%
'011	'205	Reino Unido	KG	3504690	564706	\$6,889.41	0.07%
'011	'133	Iran	KG	1133624	531973	\$6,490.07	0.06%
'011	'306	Guatemala	KG	1812684	470944	\$5,745.52	0.06%
'011	'553	Malawi	KG	397228	470248	\$5,737.03	0.06%
'011	'121	Laos	KG	978720	469256	\$5,724.92	0.06%
'011	'125	Sri Lanka	KG	3998554	423489	\$5,166.57	0.05%
el Ministerio de Finanzas de Japón							
TIPO DE CAMBIO	0.0122						

Fuente: Estadísticas de comercio de Japón, del Ministerio de Finanzas.

ANEXO 3

CODIGO DEL PAÍS	CODIGO ARANCELARIO	PRODUCTO	VALOR ACUMULADO DEL AÑO EN YENES	Total en Dólares	PORCENTAJE
'305	'7	Maquinaria y transporte EQUIP.	550206335	6712517.29	19%
'305	'705	EQUIPO DE TRANSPORTE	252296557	3078018	9%
'305	'70505	Partes de vehículos automóviles	160873982	1962662.58	6%
'305	'703	MAQUINARIA ELÉCTRICA	154965070	1890573.85	5%
'305	'701	MAQUINARIA	142944708	1743925.44	5%
'305	'6	MANUFACTURAS	135857933	1657466.78	5%
'305	'8	ARTÍCULOS DIVERSOS	107913871	1316549.23	4%
'305	'811	INSTRUMENTOS DE PRECISIÓN	90169019	1100062.03	3%
'305	'70503	VEHÍCULOS DE MOTOR	89955778	1097460.49	3%
'305	'81101	Científicos, ópticos INST	89894531	1096713.28	3%
'305	'611	Productos siderúrgicos	83865115	1023154.4	3%
'305	'61107	PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS	77708130	948039.186	3%
'305	'7050301	Vehículos automotores de pasajeros	67705413	826006.039	2%
'305	'70313	PARTES DE APP sonoro, visual.	49006050	597873.81	2%
'305	'6110705	Chapar ni revestir	33466577	408292.239	1%
'305	'70101	ENERGÍA DE LA MÁQUINA DE GENERACIÓN	30739776	375025.267	1%
'305	'615	FABRICA DE METALES	30537322	372555.328	1%
'305	'7010103	Motores de COMBUTION	28335791	345696.65	1%
'305	'70107	Máquinas para trabajar metales	27854813	339828.719	1%
'305	'70101031	VEHICULOS MOTORES	26727198	326071.816	1%
'305	'6110703	AQUELLOS los demás aceros aleados	26552298	323938.036	1%
'305	'5	PRODUCTOS QUÍMICOS	23341055	284760.871	1%
'305	'70303	MATERIAL ELÉCTRICO	22988039	280454.076	1%
'305	'7050303	AUTOBUSES Y CAMIONES	22248365	271430.053	1%
'305	'70327	MEDICIÓN ELÉCTRICA	17331693	211446.655	1%
'305	'61107051	La Plata ZINC	17162920	209387.624	1%
'305	'7010701	MAQUINAS HERRAMIENTAS	16382108	199861.718	1%
'305	'70503031	CARGA DE MOTOR CARS	15908569	194084.542	1%
'305	'6110709	OTROS PRODUCTOS LAMINADOS PLANOS	15285276	186480.367	1%
'305	'7030303	Interruptores, relés, fusibles ETC.	14989571	182872.766	1%
'305	'813	ARTÍCULOS DIVERSOS	14691737	179239.191	1%
'305	'9	PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	14647299	178697.048	1%
'305	'901	REEXPORTACIÓN PRODUCTOS	14408108	175778.918	1%

Datos Obtenidos del Ministerio de Finanzas de Japón

Fuente: Estadísticas de comercio de Japón, del Ministerio de Finanzas.

ANEXO 4

JAPÓN: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MÉXICO EN 2011												
Lugar	Fracción Arancelaria	Descripción	Ené-Dic 2009	Ené-Dic 2010	Ené-Dic 2011	Participación Percentual	Participación Total*	Variación %	Primer País	Segundo País	Tercer País	
1	710691	OTHER UNWROUGHT SILVER	102,210,801	215,096,058	431,042,720	10.9		22.5	R KOREA(74.1%)	MEXICO(22.5%)	MALAYSIA(1.3%)	
2	901890	SURGICAL INSTRUMENTS & APPLIANCES	160,089,800	198,626,398	243,215,051	6.1		13.4	U S A(45.8%)	MEXICO(13.4%)	GERMANY(9.5%)	
3	020329	OTHER MEAT OF SWINE	182,264,334	183,896,352	206,599,614	5.2		12.35	U S A(26.1%)	DENMARK(24.3%)	CANADA(20.7%)	
4	250100	SALT INCL TABLE SALT & DENATURED SALT	282,203,070	265,162,304	189,956,617	4.8		39.8	AUSTRAL(41.6%)	MEXICO(39.8%)	CHINA(9.2%)	
5	940190	PARTS OF SEATS	137,207,353	178,000,259	166,713,380	4.2		18.8	-6.34	CHINA(61.4%)	MEXICO(18.8%)	VIET NAM(3.0%)
6	851762	RECEPT/CONVERSION ETC TELEPHONE MACHINES	93,222,124	118,168,549	166,702,270	4.2		3.2	41.07	CHINA(46.0%)	U S A(15.1%)	MALAYSIA(11.9%)
7	870322	MOTOR CAR,GASOLINE ENG,1000<CAP<=1500CC	74,881,743	125,287,129	132,839,892	3.4		6.9	6.03	GERMANY(29.5%)	THAILAND(24.8%)	S AFRICA(16.6%)
8	080440	AVOCADOS, FRESH OR DRIED	75,600,298	108,268,130	114,179,340	2.9		86.7	5.46	MEXICO(86.7%)	U S A(5.8%)	NEW ZLND(5.4%)
9	847170	STORAGE UNITS, FOR COMPUTER	68,769,305	87,300,125	94,562,467	2.4		2.9	8.32	CHINA(33.3%)	THAILAND(20.8%)	PHILIPPIN(9.4%)
10	901839	OTHER NEEDLES,CATHETERS,CANNULAE ETC	42,035,281	72,459,390	79,654,358	2.0		4.1	9.93	U S A(42.9%)	IRELAND(15.4%)	CHINA(9.6%)
11	030345	BLUEFIN TUNAS, FROZEN	11,604,494	5,449,050	70,612,982	1.8		79.6	1195.88	MEXICO(79.6%)	CROATIA(7.0%)	MALTA(3.8%)
12	847150	PROCESSING UNITS	66,636,748	63,848,303	65,313,650	1.6		2.1	2.3	CHINA(61.1%)	U S A(16.7%)	SINGAPOR(10.8%)
13	020230	BOVINE BONELESS MEAT, FROZEN	37,758,150	43,677,300	63,507,443	1.6		5.4	45.4	AUSTRAL(63.5%)	U S A(20.4%)	NEW ZLND(8.3%)
14	020319	SWINE HAM & SHOULDER,BONELESS,FRS/CH	59,991,862	56,040,089	60,406,626	1.5		3.6	7.79	U S A(71.6%)	CANADA(24.6%)	MEXICO(3.6%)
15	901832	TUBULAR METAL NEEDLES & NEEDLES,F SUTURE	34,204,774	44,093,617	53,036,555	1.3		18.3	20.28	U S A(34.6%)	MEXICO(18.3%)	THAILAND(14.9%)
16	260300	COPPER ORES AND CONCENTRATES	50,644,706	---	53,013,838	1.3		0.5	9999.99	CHILE(43.8%)	AUSTRAL(13.9%)	PERU(10.8%)
17	391211	CELLULOSE ACETATES,NON-PLASTICISED	81,782,542	77,262,289	48,961,294	1.2		44.0	-36.63	MEXICO(44.0%)	U S A(27.9%)	THAILAND(24.8%)
18	261310	MOLYBDENUM ORES & CONCENTRATES, ROASTED	26,422,406	48,012,247	45,529,356	1.1		5.6	-5.17	CHILE(56.3%)	U S A(17.7%)	CANADA(8.0%)
19	070990	SWEET CORN,OTHER VEGETABLE,FRESH/CHILLED	25,167,484	35,527,797	41,699,111	1.1		30.5	17.37	NEW ZLND(38.5%)	MEXICO(30.5%)	THAILAND(10.4%)
20	851829	OTHER LOUDSPEAKERS	27,103,973	46,049,105	41,158,295	1.0		11.3	-10.62	CHINA(56.2%)	U S A(17.0%)	MEXICO(11.3%)
21	903289	OTHER CONTROLLING INSTRUMENT	43,628,970	48,018,578	40,837,348	1.0		6.1	-14.96	U S A(28.2%)	GERMANY(19.0%)	CHINA(15.4%)
22	870895	SAFTY AIRBAGS,PARTS THEREOF	42,202,592	53,205,592	40,513,763	1.0		7.0	-23.85	CHINA(33.3%)	THAILAND(19.9%)	PHILIPPIN(13.6%)
23	840991	PARTS FOR OTHER GASOLINE ENGINES	21,165,748	39,898,659	37,980,217	1.0		4.4	-4.81	CHINA(23.0%)	U S A(20.2%)	THAILAND(11.1%)
24	851840	AUDIO-FREQUENCY ELECTRIC AMPLIFIERS	18,314,627	37,984,492	37,316,629	0.9		24.0	-1.76	U S A(45.6%)	MEXICO(24.0%)	CHINA(15.8%)
25	851770	PARTS OF TELEPHONE SETS	44,476,560	39,244,632	36,740,993	0.9		1.2	-6.38	CHINA(60.3%)	PHILIPPIN(10.3%)	R KOREA(7.1%)
26	841191	SPRINT,TURBO-JET & TURBO-PROPELLER	10,560,895	10,304,275	36,163,472	0.9		1.7	250.96	U S A(79.5%)	UNTD KGD(5.1%)	FRANCE(3.2%)
27	381512	SUPPORTED CATALYSTS W PRECIOUS METAL	13,234,138	42,854,031	33,207,323	0.8		7.8	-22.51	U S A(26.1%)	THAILAND(24.5%)	CHINA(19.7%)
28	070920	ASPARAGUS, FRESH OR CHILLED	16,493,137	21,469,844	31,851,094	0.8		38.8	48.35	MEXICO(38.8%)	AUSTRAL(18.1%)	PERU(15.3%)
29	260800	ZINC ORES & CONCENTRATES	29,989,830	44,897,355	31,249,876	0.8		4.4	-30.4	AUSTRAL(30.1%)	THAILAND(23.1%)	BOLIVIA(24.1%)
30	252921	FLUORSPAR, CALCIUM FLUORIDE UNDER 97%	8,785,651	12,007,012	28,820,707	0.7		70.0	140.03	MEXICO(70.0%)	CHINA(26.8%)	MONGOLIA(3.2%)
31	903290	PARTS,ACCESSORIES,CONTROLLING INSTRUMENT	16,472,126	27,622,119	28,696,011	0.7		5.9	3.89	CHINA(27.2%)	GERMANY(14.3%)	U S A(10.1%)
32	850440	STATIC CONVERTERS	19,120,664	20,659,087	28,263,500	0.7		1.3	36.81	CHINA(62.6%)	MALAYSIA(5.6%)	U S A(5.6%)
33	800719	MELONS, FRESH	21,646,322	20,042,688	26,337,842	0.7		69.5	31.41	MEXICO(69.5%)	U S A(19.9%)	R KOREA(8.2%)
34	090111	COFFEE, NOT ROASTED, NOT DECAFFEINATED	9,533,778	10,314,364	23,385,320	0.6		1.2	126.73	BRAZI(31.4%)	COLOMBIA(21.0%)	GUATEMALA(11.2%)
35	270112	BITUMINOUS COAL, NOT AGGLOMERATED	8,811,321	---	22,768,048	0.6		0.1	9999.99	AUSTRAL(65.6%)	INDONESIA(12.5%)	CANADA(8.2%)
36	852990	PARTS,TRANSMISSION/RECEIVER/RECEPTION	7,250,337	16,174,659	22,359,776	0.6		0.5	38.24	CHINA(64.9%)	R KOREA(8.2%)	U S A(6.6%)
37	854129	TRANSISTOR,DISSIPATION RATE>=1W	9,550,968	17,048,233	20,370,942	0.5		9.9	19.49	MALAYSIA(26.0%)	CHINA(26.0%)	U S A(11.5%)
38	870323	MOTOR CAR,GASOLINE ENG,1500<CAP<=3000CC	33,089,227	29,574,317	19,826,004	0.5		0.4	-32.96	GERMANY(67.1%)	UNTD KGD(6.4%)	BELGIUM(5.8%)
39	000000	RE-IMPORT GOODS ETC.	30,496,666	23,601,151	18,207,688	0.5		0.1	-22.85	TAIWAN(17.1%)	CHINA(13.6%)	U S A(11.4%)
40	030235	BLUEFIN TUNAS, FRESH OR CHILLED	26,072,662	16,422,553	17,013,972	0.4		25.7	3.6	MEXICO(25.7%)	SPAIN(17.7%)	CANADA(17.6%)
41	380991	FINISH AGENT ETC,IN TXTL INDUSTRY	2,307,254	8,119,378	16,683,696	0.4		11.5	105.48	U S A(64.2%)	MEXICO(11.5%)	R KOREA(10.2%)
42	854140	PHOTOSENSITIVE SEMICONDUCTOR DEVICE	9,099,237	28,155,583	16,489,985	0.4		0.7	-41.43	CHINA(37.3%)	TAIWAN(17.1%)	MALAYSIA(12.2%)
43	848180	COCKS	12,280,260	14,399,966	16,162,762	0.4		1.3	12.24	CHINA(29.3%)	VIET NAM(22.5%)	U S A(14.5%)
44	842139	OTHER FILTERING/PURIFYING MACHINE F GAS	14,587,852	16,564,422	16,128,226	0.4		2.8	-2.63	CHINA(60.5%)	U S A(11.1%)	S AFRICA(7.8%)
45	050400	GUT, BLADDER & STOMACH OF ANIMAL EX FISH	10,158,966	15,358,139	15,447,129	0.4		4.9	0.58	CHINA(42.6%)	AUSTRAL(25.0%)	NEW ZLND(14.2%)
46	870870	ROAD WHEELS & PARTS/ACCESSORIES THEREOF	1,563,775	6,141,012	15,075,419	0.4		1.4	145.49	CHINA(55.8%)	INDONESIA(14.2%)	R KOREA(9.8%)
47	870899	OTHER PARTS OF MOTOR VEHICLES	2,247,805	7,113,262	14,855,054	0.4		1.9	108.84	CHINA(34.3%)	U S A(13.0%)	R KOREA(9.9%)
48	853710	BOARD ETC,ELEC CONTROL,DISTR,VOLT<=1000V	8,496,406	13,960,014	14,722,759	0.4		2.2	5.46	CHINA(45.5%)	U S A(13.9%)	GERMANY(9.1%)
49	252010	GYP SUM & ANHYDRITE	3,169,785	---	14,681,337	0.4		22.6	9999.99	THAILAND(74.1%)	MEXICO(22.6%)	CHINA(2.2%)
50	200911	ORANGE JUICE, FROZEN	8,547,674	9,419,059	14,176,134	0.4		11.9	50.5	BRAZI(49.7%)	ISRAEL(23.2%)	MEXICO(11.9%)
51	851719	TELEPHONES FOR CELLULAR NETWORKS	14,095	27,354,074	13,813,107	0.3		0.1	-49.5	CHINA(78.6%)	R KOREA(11.1%)	TAIWAN(2.0%)
52	230120	FLOURS ETC OF FISH, CRUSTACEANS ETC	12,508,354	18,062,275	13,281,828	0.3		3.8	-26.47	PERU(39.0%)	CHILE(18.4%)	ECUADOR(14.1%)
53	870829	OTHER PARTS & ACCESSORIES OF BODIES	9,650,886	11,979,435	13,126,955	0.3		1.8	9.58	CHINA(35.0%)	R KOREA(13.0%)	THAILAND(11.7%)
54	220890	OTHER ETHYL ALCOHOL, DISTILLED SPIRITS	11,196,693	11,341,992	12,965,942	0.3		8.2	14.31	R KOREA(62.9%)	CHINA(9.7%)	MEXICO(8.2%)
55	381121	ADDITIVE FOR LUBRICATING OIL CON OIL	6,392,350	8,461,517	12,831,863	0.3		2.8	51.65	U S A(45.2%)	SINGAPOR(36.1%)	ITALY(6.8%)
56	851850	ELECTRIC SOUND AMPLIFIER SETS	2,579,288	14,849,525	12,752,515	0.3		12.3	-14.12	CHINA(43.3%)	MALAYSIA(21.1%)	U S A(14.4%)
57	080450	GUAVA, MANGO & MANGOSTEEN,FRESH OR DRIED	16,276,925	14,292,688	12,540,989	0.3		26.3	-12.26	MEXICO(26.3%)	THAILAND(21.7%)	TAIWAN(19.2%)
58	901920	OZONE THERAPY,THERAPEUTIC RESPIR APPT	9,427,201	12,031,380	12,471,457	0.3		3.5	3.66	U S A(39.8%)	AUSTRAL(13.1%)	IRELAND(10.0%)
59	841459	EXHAUST GAS TURBO CHARGERS,MOTOR VEHICLE	503,168	5,612,918	12,345,174	0.3		2.3	119.94	CHINA(41.7%)	PHILIPPIN(8.2%)	U S A(7.6%)
60	853690	OTHER ELEC CIRCUIT CONNECTION,VOLT<=1000V	5,820,884	9,535,756	12,238,715	0.3		0.9	28.35	CHINA(53.8%)	MALAYSIA(7.4%)	U S A(7.4%)
61	852692	RADIO REMOTE CONTROL APPARATUS	16,872,852	17,929,565	11,953,222	0.3		12.7	-33.33	CHINA(27.8%)	U S A(19.0%)	MEXICO(12.7%)
62	030791	ADDUCTORS ETC, LIVE,FRESH OR CHILLED	11,503,711	11,648,698	11,640,698	0.3		3.2	-0.07	R KOREA(34.8%)	CHINA(25.3%)	RUSSIA(19.9%)
63	800550	LEMONS & LIMES, FRESH OR DRIED	7,996,210	9,822,469	11,460,824	0.3		14.4	16.68	U S A(56.6%)	CHILE(26.3%)	MEXICO(14.4%)
64	847330	PRINTS,COMPUTER OR MACHINE	18,759,254	11,387,298	10,883,238	0.3		0.3	-4.43	CHINA(59.2%)	TAIWAN(12.5%)	U S A(6.2%)
65	020621	TONGUES OF BOVINE ANIMALS, FROZEN	8,007,176	8,516,373	10,837,850	0.3		6.2	27.26	AUSTRAL(43.5%)	U S A(23.2%)	NEW ZLND(16.7%)
66	901819	OTHER ELECTRO-DIAGNOSTIC APPARATUS	7,082,068	6,808,075	10,377,504	0.3		2.6	52.43	U S A(30.9%)	CHINA(19.4%)	GERMANY(9.8%)
67	902110	ORTHOPEDIC OR FRACTURE APPLIANCES	9,997,556	10,207,656	10,273,869	0.3		1.9	0.65	U S A(32.8%)	SWITZERLND(30.3%)	GERMANY(20.1%)
68	854442	INSULATED CABLE ETC,WITH CONNECTORS	3,251,146	5,022,140	10,215,997	0.3		0.7	103.42	CHINA(76.6%)	U S A(5.5%)	VIET NAM(5.0%)
69	848350	FLYWHEELS & PULLEYS	365,091	10,612,640	9,504,599	0.2		4.1	-10.44	CHINA(33.4%)	CANADA(26.9%)	INDONESIA(16.2%)
70	850153	AC MOTOR,MULTI-PHASE,OUTPUT>75KW	4,894,178	9,926,406	9,285,201	0.2		5.4	-4.46	R KOREA(24.9%)	FINLAND(20.3%)	FRANCE(10.6%)
71	902190	SPRINTS & OTHER FRACTURE APPLIANCES	2,582,087	372,011	9,245,870	0.2		1.6	2385.38	U S A(37.6%)	IRELAND(19.8%)	SWITZERLND(14.4%)
72	392690	PLASTIC CHASSIS SPRING & LEAVES THEREOF	5,968,653	6,979,124	8,672,433	0.2		0.4	24.26	CHINA(57.3%)	U S A(11.2%)	

ANEXO 5

JAPÓN: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A MÉXICO EN 2011

Lugar	Fracción Arancelaria	Descripción	Ene - Dic 2009	Ene - Dic 2010	Ene - Dic 2011	Participación Porcentual	Participación Total*	Variación % 2010 - 2011	Primer País	Segundo País	Tercer país
1	870840	GEAR BOXES AND PARTS THEREOF	579,953,808	885,361,267	1,094,332,958	10.7	6.6	23.6	CHINA(25.3%)	U S A(20.4%)	THAILAND(7.1%)
2	901300	LIQUID CRYSTAL DEVICES	249,429,987	465,436,178	856,613,622	8.4	11.2	84.8	CHINA(45.4%)	MALAYSIA(12.3%)	MEXICO(11.2%)
3	870323	MOTOR CAR, GASOLINE ENG, 1500<CAP<=3000CC	503,599,007	802,197,437	777,783,932	7.6	1.8	-3.04	U S A(36.8%)	CHINA(9.7%)	RUSSIA(9.3%)
4	852990	PARTS, TRANSMISSION/RECEIVER/RECEPTION	792,989,618	951,796,574	689,903,386	6.8	13.6	-27.52	CHINA(30.0%)	MEXICO(13.6%)	HONG KNG(13.1%)
5	840991	PARTS FOR OTHER GASOLINE ENGINES	95,713,615	167,316,655	230,981,627	2.3	3.0	38.05	U S A(22.2%)	CHINA(19.0%)	THAILAND(13.0%)
6	870829	OTHER PARTS & ACCESSORIES OF BODIES	150,444,452	205,746,665	205,243,729	2.0	5.2	-0.24	CHINA(22.2%)	U S A(16.9%)	THAILAND(8.3%)
7	721049	FR, IRON, NON-ELEC ZINC PLATED, OTHER	93,274,342	175,653,057	198,340,928	1.9	7.6	12.92	THAILAND(30.1%)	CHINA(14.9%)	R KOREA(14.9%)
8	000000	RE-EXPORT GOODS	149,960,765	167,164,851	190,233,259	1.9	0.5	13.8	CHINA(16.9%)	U S A(14.4%)	HONG KNG(12.6%)
9	870899	OTHER PARTS OF MOTOR VEHICLES	119,619,938	186,210,579	187,680,522	1.8	2.9	0.79	U S A(27.0%)	CHINA(20.0%)	THAILAND(10.5%)
10	850780	OTHER ACCUMULATORS	83,001,995	122,624,487	130,854,819	1.3	4.3	6.71	CHINA(37.2%)	HONG KNG(12.9%)	U S A(12.4%)
11	870322	MOTOR CAR, GASOLINE ENG, 1000<CAP<=1500CC	71,830,177	95,063,148	126,685,028	1.3	1.7	35.37	U S A(24.0%)	AUSTRAL(7.3%)	RUSSIA(5.5%)
12	854140	PHOTOSENSITIVE SEMICONDUCTOR DEVICE	129,777,206	192,577,979	120,662,901	1.2	1.8	-37.34	CHINA(26.7%)	HONG KNG(10.7%)	GERMANY(7.9%)
13	721012	FR PDT, IRON, WID->600, TIN PLATED, THCK<=0.5	130,287,851	104,563,455	118,556,568	1.2	16.2	13.38	PHILIPPIN(18.3%)	MEXICO(16.2%)	AUSTRAL(8.7%)
14	870884	STEERING WHEELS, ETC, PARTS THEREOF	70,482,164	110,929,425	116,937,437	1.1	6.7	-3.27	CHINA(25.0%)	U S A(19.9%)	MEXICO(6.7%)
15	853690	OTHER ELEC CIRCUIT CONNECTION, VOLT<1000V	90,910,211	110,929,975	115,723,599	1.1	2.6	4.32	CHINA(32.0%)	HONG KNG(10.4%)	U S A(6.8%)
16	880730	NICKEL-CADMIUM ACCUMULATORS	86,451,366	130,525,241	109,293,773	1.1	65.8	-18.27	MEXICO(65.8%)	CHINA(15.0%)	HONG KNG(5.5%)
17	721050	FR, IRON, CHROMIUM OXIDE COATED, WID->600	96,036,867	91,254,065	105,653,949	1.0	41.7	15.78	MEXICO(41.7%)	PHILIPPIN(13.3%)	U S A(6.7%)
18	870850	DRIVE-AXLES AND PARTS THEREOF	30,605,049	62,556,220	101,798,304	1.0	4.3	62.73	U S A(22.5%)	CHINA(3.7%)	THAILAND(12.1%)
19	722511	FR, SILICON STL, GRAIN-ORIENTED, WID->600MM	135,211,357	93,922,603	95,886,834	0.9	9.8	2.09	CHINA(43.0%)	INDIA(11.4%)	MEXICO(9.8%)
20	870422	GOODS WAGON, DIESEL ENG, ST, G, V.W. <=20T	70,526,659	126,923,743	95,757,590	0.9	1.9	-24.56	U S A(12.1%)	AUSTRAL(9.3%)	SAUD ARB(7.0%)
21	844399	PARTS/ACCESSORIES OF PRINTER/COPYING/FAX	103,391,115	97,209,951	94,669,827	0.9	0.8	-2.61	U S A(27.6%)	NETHLND(23.8%)	CHINA(17.0%)
22	870324	MOTOR CAR, GASOLINE ENG, CAP>3000CC	81,161,615	92,709,762	86,581,777	0.8	0.4	-6.61	U S A(46.7%)	CHINA(7.4%)	RUSSIA(6.4%)
23	271019	OTH PETROLEUM (EX CRUDE) & PREPARATIONS	44,870,877	93,028,980	82,433,089	0.8	0.6	-0.72	SINGAPOR(27.9%)	AUSTRAL(15.8%)	HONG KNG(14.5%)
24	847989	OTHER MACHINES, W, INDIVIDUAL FUNCTION	28,932,263	42,752,417	75,283,877	0.7	1.1	76.09	CHINA(35.9%)	U S A(11.0%)	R KOREA(9.4%)
25	870880	SUSPENSION SYSTEMS AND PARTS THEREOF	76,035,934	91,258,577	69,102,808	0.7	5.3	-24.28	U S A(18.3%)	CHINA(15.6%)	UNTD KGD(6.9%)
26	903290	PARTS/ACCESSORIES, CONTROLLING INSTRUMENT	40,902,656	58,077,368	66,885,392	0.7	2.8	15.17	U S A(27.7%)	CHINA(20.8%)	THAILAND(7.6%)
27	900120	SHEETS & PLATES OF POLARISING MATERIAL	52,335,066	63,322,465	61,830,711	0.6	1.7	-5.35	CHINA(36.5%)	R KOREA(34.9%)	TAIWANI(17.2%)
28	940190	PARTS OF SEATS	58,522,759	77,865,102	61,028,317	0.6	5.3	-21.62	CHINA(34.5%)	U S A(19.8%)	THAILAND(8.6%)
29	870830	BRAKES AND SERVO-BRAKES, PARTS	45,871,950	69,489,983	60,846,219	0.6	3.0	-12.44	U S A(21.9%)	CHINA(20.0%)	THAILAND(10.3%)
30	720917	FR, PTD, IRON, COIL, CR, 0.5<THCK<1MM, WID->600	13,157,216	46,964,178	60,751,021	0.6	4.8	29.36	CHINA(35.8%)	INDONESIA(14.3%)	THAILAND(12.4%)
31	848190	PARTS OF COCKS OR VALVES	36,488,608	52,766,688	60,118,773	0.6	8.1	13.93	CHINA(24.3%)	U S A(14.7%)	R KOREA(10.9%)
32	840734	GASOLINE ENGINE, VEHICLE, CAP>1000CC	48,872,446	63,240,749	56,165,591	0.6	2.1	-8.03	U S A(20.1%)	CHINA(19.2%)	UNTD KGD(7.8%)
33	720839	OTHER FR PDT, IRON, COIL, HR, THCK<3MM	21,844,932	30,737,390	37,599,806	0.6	1.7	87.91	R KOREA(24.3%)	VJET NAM(12.2%)	THAILAND(8.3%)
34	903289	OTHER CONTROLLING INSTRUMENT	23,705,282	45,962,099	55,143,309	0.5	2.0	19.98	CHINA(23.5%)	U S A(19.4%)	THAILAND(13.4%)
35	854239	IC/LSI, OTHER	52,473,903	77,982,818	54,241,314	0.5	0.5	-30.44	CHINA(23.6%)	HONG KNG(15.6%)	TAIWANI(11.3%)
36	722592	FR PDT, ALLOY STL, ZINC PLATED, WID->600MM	23,183,378	53,320,523	50,617,505	0.5	7.8	-5.42	R KOREA(29.6%)	CHINA(23.4%)	THAILAND(19.6%)
37	731815	SCREWS & BOLTS, IRON/STEE	29,451,298	43,160,922	49,761,908	0.5	2.8	15.29	CHINA(27.8%)	U S A(14.7%)	THAILAND(12.1%)
38	854720	INSULATING FITTINGS OF PLASTICS	35,310,953	45,492,106	48,483,785	0.5	9.0	6.58	CHINA(37.4%)	MEXICO(9.0%)	THAILAND(8.8%)
39	853229	OTHER MAGNETIC MEDIA	41,981,079	33,507,651	47,542,110	0.5	3.1	41.88	U S A(28.2%)	PHILIPPIN(15.2%)	NETHLND(14.1%)
40	401110	NEW PNEUMATIC TYRES, RUBBER FOR MOTOR CAR	10,681,788	28,617,572	47,424,753	0.5	1.2	60.12	U S A(26.8%)	RUSSIA(6.4%)	SAUD ARB(5.6%)
41	870290	OTHER MOTOR VEHICLE TRANSPORT, PERSON>10	14,410,474	30,831,023	46,781,700	0.5	4.7	51.74	S AFRICA(18.1%)	CHINA(10.6%)	SAUD ARB(9.4%)
42	722519	FR PDT, OTHER SILICON STEEL, WID->600MM	28,777,696	36,791,409	42,456,519	0.4	6.7	15.4	CHINA(48.0%)	THAILAND(12.2%)	MALAYSIA(6.9%)
43	392690	PLASTIC CHASSIS SPRING & LEAVES THEREOF	27,631,010	35,450,130	42,174,964	0.4	2.3	18.97	CHINA(27.6%)	U S A(11.5%)	THAILAND(7.3%)
44	848310	TRANSMISSION SHAFTS	21,057,118	31,820,556	42,043,613	0.4	2.7	32.13	CHINA(22.0%)	U S A(16.8%)	THAILAND(13.0%)
45	841330	FUEL/LUBRICATING PUMPS, PISTON ENGINES	28,776,210	47,074,466	40,171,507	0.4	3.2	-14.66	U S A(30.6%)	CHINA(14.5%)	R KOREA(7.4%)
46	720827	FR PDT, IRON, COIL, HR, PICKLE, THCK<3MM	20,634,888	37,373,982	40,083,906	0.4	4.8	7.25	THAILAND(41.7%)	INDONESIA(15.9%)	CHINA(14.9%)
47	853650	OTHER SWITCHES	22,796,098	34,634,677	39,935,860	0.4	2.1	15.31	CHINA(24.4%)	U S A(17.0%)	HONG KNG(9.6%)
48	903180	OTHER MEASURING/CHECKING INSTRUMENTS	12,411,030	18,635,937	39,857,037	0.4	1.9	113.87	CHINA(31.4%)	R KOREA(11.9%)	U S A(9.7%)
49	845710	MACHINING CENTRES	38,061,315	22,263,735	39,125,901	0.4	0.9	75.74	CHINA(48.2%)	U S A(17.6%)	R KOREA(4.5%)
50	870895	SAFTY AIRBAGS, PARTS THEREOF	30,297,242	33,327,790	38,676,795	0.4	10.4	16.05	CHINA(27.0%)	U S A(21.5%)	MEXICO(10.4%)
51	722595	FR PDT, CR ALLOY STEEL, WID->600MM	25,308,218	42,117,514	38,422,564	0.4	4.2	-8.77	CHINA(25.6%)	R KOREA(17.8%)	SINGAPOR(12.2%)
52	847330	PARTS, COMPUTER OR MACHINE	80,576,799	113,409,995	37,144,629	0.4	2.3	-67.25	HONG KNG(22.7%)	U S A(21.9%)	THAILAND(14.5%)
53	720826	FR PDT, IRON, COIL, HR, PICKLE, 3<THCK<4.75MM	19,021,742	32,764,885	36,627,531	0.4	6.2	11.79	THAILAND(54.3%)	INDONESIA(14.5%)	CHINA(9.7%)
54	851110	SPARKING PLUGS, F ENGINE	20,693,705	28,643,920	36,169,073	0.4	4.6	26.27	U S A(28.6%)	GERMANY(23.3%)	U ARAB (5.3%)
55	960810	BALL POINT PENS	29,587,159	36,934,756	35,766,612	0.4	8.7	-3.16	U S A(24.4%)	MEXICO(8.7%)	GERMANY(5.5%)
56	848180	COCKS	20,878,367	30,999,670	35,288,602	0.3	1.6	13.84	CHINA(25.2%)	U S A(16.3%)	R KOREA(11.1%)
57	820730	TOOLS FOR PRESSING/STAMPING/PUNCHING	33,883,962	32,666,800	33,971,494	0.3	2.6	3.99	U S A(25.0%)	CHINA(16.1%)	THAILAND(12.5%)
58	848040	OTHER MOULDS FOR METAL	4,915,831	19,942,501	33,250,235	0.3	17.0	108.56	U S A(18.6%)	MEXICO(17.0%)	CHINA(16.4%)
59	732690	OTHER ARTICLES OF IRON/STEE	14,565,916	23,159,492	32,843,484	0.3	3.7	41.81	CHINA(27.4%)	U S A(13.4%)	THAILAND(10.2%)
60	841391	PARTS OF LIQUID PUMPS	21,424,221	26,355,920	32,543,403	0.3	2.5	23.48	CHINA(20.5%)	U S A(15.6%)	THAILAND(12.3%)
61	848071	MOULDS FOR RUBBER/PLASTIC, INJECTION TYPE	27,450,074	30,884,534	31,448,555	0.3	2.7	1.83	CHINA(22.2%)	THAILAND(18.6%)	U S A(14.2%)
62	854449	OTHER ELECTRIC CONDUTORS, <1,000V	19,039,789	26,474,542	31,441,889	0.3	3.3	18.65	CHINA(38.3%)	PHILIPPIN(9.5%)	HONG KNG(8.2%)
63	870895	CLUTCHES & PARTS THEREOF	16,923,396	29,732,036	29,302,127	0.3	3.4	-1.45	U S A(21.8%)	CHINA(10.7%)	INDONESIA(7.4%)
64	903190	PARTS & ACCS, MEASURING/CHECKING INST	17,178,437	18,266,194	27,715,125	0.3	4.9	51.73	CHINA(18.3%)	U S A(15.0%)	THAILAND(9.1%)
65	870431	GOODS WAGON, GASOLINE ENGINE, G, V, W, <=5T.	16,528,645	22,463,987	27,601,797	0.3	2.9	22.87	SAUD ARB(15.7%)	OMANI(12.3%)	U ARAB (8.4%)
66	849790	PARTS OF MACHINES, W, INDIVIDUAL FUNCTION	14,853,764	25,154,599	27,579,394	0.3	1.7	9.64	CHINA(25.0%)	U S A(13.2%)	R KOREA(7.6%)
67	401194	R TYRE, W, OUT TREAD, CONST VEH, RM=61CM	15,391,366	17,499,323	25,992,475	0.3	1.2	48.53	AUSTRAL(17.9%)	U S A(15.4%)	INDONESIA(10.4%)
68	722540	FR PDT, HR ALLOY STEEL PLATE, WID->600MM	7,814,541	14,730,114	25,238,244	0.2	2.5	71.47	R KOREA(19.3%)	CHINA(19.2%)	SINGAPOR(11.7%)
69	853690	PARTS OF ELEC CIRCUIT/DISTRIBUTION	28,013,687	24,380,785	24,523,657	0.2	0.7	0.59	CHINA(34.8%)	HONG KNG(9.6%)	U S A(8.1%)
70	840721	ROTARY ENGINES FOR MARINE, OUTBOARD MOTOR	23,747,799	15,610,686	24,464,874	0.2	1.5	56.72	U S A(30.8%)	BELGIUM(7.4%)	AUSTRAL(5.5%)
71	842129	OTHER FILTERING/PURIFYING MACH F LIQUIDS	4,565,470	9,663,245	23,189,559	0.2	3.2	139.98	CHINA(17.7%)	BELGIUM(14.5%)	U S A(11.4%)
72	851770	PARTS OF TELEPHONE SETS	11,905,601	30,699,088	22,913,506	0.2	1.0	-25.36	CHINA(31.0%)	U S A(27.9%)	HONG KNG(14.3%)
73	854231	IC/LSI, PROCESSORS AND CONTROLLERS	34,239,425	46,834,051							

Anexo 6

Valor Bruto de Producción Mundial (Constante 2004-2006 1000 \$)		
País	Producto	2011
China	Jitomate	17952256
India	Jitomate	6218284
USA	Jitomate	4665635
Turquia	Jitomate	4066461
Egipto	Jitomate	2995412
Irán	Jitomate	2522016
Italia	Jitomate	2198987
Brasil	Jitomate	1632235
España	Jitomate	1412285
Uzbekistan	Jitomate	955323
Mexico	Jitomate	900180
Rusia	Jitomate	813259
Ucrania	Jitomate	780371
Nigeria	Jitomate	556072
Túnez	Jitomate	474520
Portugal	Jitomate	460240
Marruecos	Jitomate	456844
Grecia	Jitomate	432353
Siria	Jitomate	426843
Iraq	Jitomate	391568
Indonesia	Jitomate	352581
Rumania	Jitomate	336665
Camerún	Jitomate	325216
Chile	Jitomate	322439
Paises Bajos	Jitomate	301195
Argelia	Jitomate	291956
Jordan	Jitomate	287454
Polonia	Jitomate	263239
Japón	Jitomate	259803
Argentina	Jitomate	258214
Kasajstán	Jitomate	244651
Francia	Jitomate	234989
Cuba	Jitomate	222108
Colombia	Jitomate	220001
Pakistan	Jitomate	195728
Sudáfrica	Jitomate	187465
Arabia Saudita	Jitomate	178717
Canadá	Jitomate	174006
Azerbaijan	Jitomate	171198
Israel	Jitomate	151878
Kenya	Jitomate	150551
Rep. de Corea	Jitomate	136082
Turkmenistan	Jitomate	130897
Ghana	Jitomate	125652
Lebanon	Jitomate	116413
Guatemala	Jitomate	112875
Tajikistan	Jitomate	112425
Australia	Jitomate	111504
Rep Dominican	Jitomate	107243
Armenia	Jitomate	101804
Yemen	Jitomate	93650
Tanzania	Jitomate	92391

Bangladesh	Jitomate	85908
Libya	Jitomate	82234
Belgica	Jitomate	80726
Albania	Jitomate	75761
Filipinas	Jitomate	75237

Fuente: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

ANEXO 7

Producción en Toneladas y precio en Dolares Americanos				
	Producto	2008	2009	2010
Japón	Jitomate	2218	2736.8	3238.8
Noruega	Jitomate	2606.4	2544	2264.9
Irlanda	Jitomate	2736.3	2019.4	2256.6
Sudan	Jitomate	1435.3	2173.9	2173.9
Finlandia	Jitomate	2046.4	1827.8	2073.7
Suriname	Jitomate	1373.4	1716.4	1867.3
Jamaica	Jitomate	1378.6	1081.4	1829.1
Reino Unido	Jitomate	1573.6	1095.3	1827.7
Suecia	Jitomate	1538.4	1325.9	1824.8
Rusia	Jitomate	1772.4	1533.4	1732.5
Estonia	Jitomate	1386.4	1240	1720
Panama	Jitomate	1124	1124	1521
Ghana	Jitomate	898.4	1207.7	1342.9
Corea	Jitomate	1596.3	1164.2	1321.9
Dinamarca	Jitomate	1465.2	1164.5	1306.6
Letonia	Jitomate	1557.8	1150	1292.5
Belgica	Jitomate	1112.8	894.7	1195.1
Bielorussia	Jitomate	1314.7	968.2	1159.5
Nicaragua	Jitomate	688.5	420.1	1152.3
Croacia	Jitomate	952.4	903.2	1109.3
Chipre	Jitomate	1263.2	1001.4	1106.6
Lituania	Jitomate	1110.7	815	1095.2
Azerbaijan	Jitomate	643.9	765.4	1087.5
Republica Checa	Jitomate	1089.3	924.1	1087.5
Austria	Jitomate	1103	962.5	1082.9
Eslovaquia	Jitomate	1541.8	1071.9	1075.8
USA	Jitomate	1003	891	1060
Rumania	Jitomate	869.4	680.9	1056.8
Serbia	Jitomate	389.4	455.4	1018.3
Países Bajos	Jitomate	982.4	735.4	995.1
Francia	Jitomate	901.2	784.3	972.6
Costa Rica	Jitomate	689.7	544.7	962.9
España	Jitomate	862.6	808.5	924.3
Macedonia	Jitomate	839.1	904.7	923.7
Bhutan	Jitomate	620.6	605.1	877.4
Bosnia y Herzego	Jitomate	238.9	339.3	853.1
Mauritania	Jitomate	792.3	791.5	845.9
Grecia	Jitomate	945.4	742.1	830
Eslovenia	Jitomate	983	721.9	822.2
Italia	Jitomate	886.1	864.7	809.2

El Salvador	Jitomate	389.8	468.2	790
Malaysia	Jitomate	509.6	525.6	776.4
Republica Dominicana	Jitomate	552.1	807.7	754.6
Colombia	Jitomate	598.6	555.6	747.9
Mali	Jitomate	464	604.3	731
Malta	Jitomate	833.9	1032.2	724.7
Brasil	Jitomate	581.2	577.5	723.5
Portugal	Jitomate	718.5	615.6	718.2
Palestina	Jitomate	1036.5	564.9	676.7
Thailandia	Jitomate	530.7	508.6	661.2
Bulgaria	Jitomate	667.9	555	658.5
Turquia	Jitomate	430.3	409	657.9
Indonesia	Jitomate	445.4	462.1	637.7
Israel	Jitomate	469.1	504.3	580.2
Chile	Jitomate	440.6	458.3	527.7
México	Jitomate	504.2	443.7	517.5
Bolivia	Jitomate	246.7	216.5	515.3
Yemen	Jitomate	554.4	549.8	511.5
China	Jitomate	515.2	532.9	486
Rwanda	Jitomate	406.3	493.7	470.1
Albania	Jitomate	464.9	495.4	454.8
Sri Lanka	Jitomate	422.8	352.4	440.3
Georgia	Jitomate	314.9	294.6	430
Ecuador	Jitomate	457.4	359.1	417.3
Sudáfrica	Jitomate	289.1	346.9	399.9
Hungría	Jitomate	311.7	200.1	383.3
Tajikistan	Jitomate	437.2	364.1	365.3
Kazakhstan	Jitomate	418.7	330.3	364.1
Polonia	Jitomate	303.4	220.6	342.5
Moldova	Jitomate	189.7	137.5	342.4
Madagascar	Jitomate	333.7	301.7	277.8
Armenia	Jitomate	285.7	216	272.5
Filipinas	Jitomate	285.6	261.8	271.1
Bangladesh	Jitomate	168.7	136	269.6
Peru	Jitomate	287.2	252.5	258.9
Ucrania	Jitomate	385	199.2	242.9
Jordan	Jitomate	189.1	125.9	224.1
Argentina	Jitomate	162.8	144.1	212.3
Iran	Jitomate	258	125.6	209.7
Ethiopia	Jitomate	302.1	244.2	198.3
Canadá	Jitomate	126.5	151.8	168.9
Kyrgyzstan	Jitomate	258.6	201.5	168.7
Egipto	Jitomate	157.8	111.7	163.7
Túnez	Jitomate	131.5	126.7	122.4

Fuente: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

Principales exportadores de Jitomate en 2010						
Posición	Región	Cantidad (toneladas)	Símbolo	Valor (1000\$)	Símbolo	Valor unitario (\$/tonne)
1	Países Bajos	943119	9	1747934	9	1853
2	México	1509616	2	1595315	2	1057
3	España	738773	5	1084977	6	1469
4	Turquía	574279	3	476874	6	830
5	Estados Unidos	224279	72	373626	56	1666
6	Francia	190879	44	356437	38	1867
7	Canadá	166870	30	356226	18	2135
8	Marruecos	372112	1	300180	1	807
9	Italia	128830	35	287672	25	2233
10	Bélgica	192550	35	284505	36	1478
11	Jordania	371257	1	232376	1	626
12	República Árabe Siria	407619	2	179715	1	441
13	Irán (República Islámica del)	264851	4	156783	7	592
14	Polonia	71905	42	84227	48	1171
15	Israel	36818	7	73635	6	2000
16	Lituania	32490	18	61711	11	1899
17	Alemania	29528	126	58786	112	1991
18	Uzbekistán	50893	5	53545	2	1052
19	China	104110	56	46573	93	447
20	Ucrania	57332	26	37636	25	656

Fuente: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

Mayores importadores de Jitomate en el mundo en 2010				
Posición	Región	Cantidad (tonnes)	Valor (1000\$)	Valor unitario (\$/tonne)
1	Estados Unidos de América	1532492	1879535	1226
2	Alemania	681217	1336231	1962
3	Federación de Rusia	699282	773582	1106
4	Reino Unido	386509	672351	1740
5	Francia	500697	614174	1227
6	Países Bajos	183078	324329	1772
7	Canadá	193493	301409	1558
8	Iraq	371630	235997	635
9	Suecia	85683	172703	2016
10	Polonia	101722	153462	1509
11	Bélgica	76505	144238	1885
12	República Checa	91450	133929	1465
13	Italia	96591	133881	1386
14	Austria	62041	119170	1921
15	Dinamarca	48498	98423	2029
16	Emiratos Árabes Unidos	124789	89559	718
17	Lituania	44117	82755	1876
18	Arabia Saudita	207566	81584	393
19	Suiza	39153	81490	2081
20	España	163475	74148	454

Fuente: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

Anexo 10

Producción agrícola en México en el año 2011			
Rank	Producto	Producción (Int \$1000)	Producción (MT)
1	Carne bovina	5558189	2057540
2	Carne de pollo	3930964	2759720
3	Leche entera	3346636	10724300
4	Huevos	2039244	2458730
5	Carne de porcino	1847502	1201830
6	Caña de azucar	1633158	49735300
7	Mangos y guayabas	1094864	1827310
8	Chile verde y de árbol	1003534	2131740
9	Jitomates	900180	2435790
10	Aguacates	875998	1264140
11	Limonos y limas	851538	2147740
12	Naranja	788431	4079680
13	Maíz	774820	17635400
14	Platanos	602321	2138690
15	Trigo	547417	3627510
16	Fibra de algodón	391602	274000
17	Frijoles secos	314288	567779
18	Fresas	310681	228900
19	Cebollas secas	293805	1398850
20	Anis, hinojo	290682	52591

Fuente: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

Anexo 11

ESTADO MEXICO

Ciclo: Año Agrícola OI+PV 2011

Modalidad: Riego + Temporal

TOMATE ROJO (JITOMATE)

Municipio	Sup. Sembrada	Sup. Cosechada	Sup. Siniestrada	Producción	Rendimiento	PMR	Valor Producción
	(Ha)	(Ha)	(Ha)	(Ton)	(Ton/Ha)	(\$/Ton)	(Miles de Pesos)
JOCOTITLAN	82	82	0	41,000.00	500	6,887.20	282,375.20
TEPETLIXPA	500	500	0	12,250.00	24.5	4,436.98	54,353.00
COATEPEC HARINAS	113	113	0	2,415.00	21.37	7,204.97	17,400.00
LUVIANOS	75.5	75.5	0	1,564.50	20.72	7,586.45	11,869.00
OZUMBA	155	155	0	2,867.50	18.5	4,128.10	11,837.33
ATLAUTLA	120	120	0	2,958.00	24.65	3,945.84	11,671.79
ZACUALPAN	69	69	0	1,760.00	25.51	6,505.68	11,450.00
ALMOLOYA DE JUAREZ	10	10	0	1,100.00	110	7,245.45	7,970.00
ATLACOMULCO	8	8	0	1,440.00	180	5,375.00	7,740.00
TONATICO	55.5	55.5	0	866.5	15.61	7,221.00	6,257.00
ALMOLOYA DE ALQUISIRAS	50	50	0	890	17.8	5,941.01	5,287.50
IXTAPAN DE LA SAL	37	37	0	649	17.54	7,277.35	4,723.00
TEMASCALCINGO	7	7	0	630	90	5,729.37	3,609.50
TEJUPILCO	21.5	21.5	0	396	18.42	7,176.77	2,842.00
SAN FELIPE DEL PROGRESO	5	5	0	350	70	7,000.00	2,450.00
SAN JOSE DEL RINCON	5	5	0	675	135	3,500.00	2,362.50
MALINALCO	13	13	0	341	26.23	6,096.77	2,079.00
TLATLAYA	15.3	15.3	0	314	20.52	5,789.81	1,818.00
VILLA DE ALLENDE	3	3	0	390	130	4,615.38	1,800.00
AMATEPEC	15.2	15.2	0	295	19.41	6,042.04	1,782.40
TEMASCALTEPEC	11.1	11.1	0	202.2	18.22	6,815.04	1,378.00
LERMA	1.5	1.5	0	180	120	7,180.00	1,292.40
TEXCOCO	12	12	0	228	19	4,100.00	934.8
TENANGO DEL VALLE	0.75	0.75	0	112.5	150	7,322.22	823.75
VALLE DE BRAVO	1	1	0	120	120	6,500.00	780
RAYON	0.7	0.7	0	105	150	7,100.00	745.5
ACAMBAY	2	2	0	120	60	4,633.33	556
SAN ANTONIO LA ISLA	0.45	0.45	0	67.5	150	6,844.67	462.02
SAN SIMON DE GUERRERO	2.05	2.05	0	30.75	15	8,012.20	246.38
IXTLAHUACA	0.4	0.4	0	28	70	7,850.00	219.8
SANTO TOMAS	3	3	0	30	10	7,000.00	210
TENANCINGO	1	1	0	12	12	8,000.00	96

Fuente: SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y pesquera.)

EXPORTACIONES AGROPECUARIAS Y AGROINDUSTRIALES			
COMPARATIVO DE ENE 2009 VS ENE 2010			
VALOR			
(Miles de dólares)			
	ENE 2009	ENE 2010 P/	VARIACIÓN %
			2010/09
AGROPECUARIA Y AGROINDUSTRIAL	1,211,379	1,178,850	-2.7
AGROPECUARIA Y PESCA	675,155	716,319	6.1
AGROPECUARIA	630,912	670,864	6.3
AGRÍCOLA	604,860	630,347	4.2
0602 Esquejes e injertos	4,170	4,142	-0.7
0603 Flores y capullos para adornos	1,812	1,272	-29.8
0604 Partes de plantas, sin flor ni capullos	1,052	1,121	6.6
0702 Tomate fresco o refrigerado	161,998	177,233	9.4
----- Otras legumbres y hortalizas frescas	86,685	102,465	18.2
070310 Cebolla	24,373	16,398	-32.7
07032 Ajo	0	0	---
0704 Coles frescos o refrigerados	15,058	14,930	-0.9
0707 Pepino y pepinillo	28,052	33,793	20.5
070960 Pimiento	89,110	77,869	-12.6
071320 Garbanzos	3,917	7,030	79.5
071333 Frijol común	1,647	1,782	8.2
0802 Almendras, nueces, pistaches	9,058	19,399	114.2
0803 Plátano, fresco o seco	4,192	4,224	0.8
080440 Aguacate	57,770	53,412	-7.5
080450 Guayaba, mango y mangostanes	544	1,310	140.8
0805 Cítricos frescos o secas	14,177	13,346	-5.9
0806 Uvas, frescas o secas, pasas	211	191	-9.5
0807 Melón, sandía y papaya, frescos	19,048	19,181	0.7
0810 Frambuesa fresca	11,042	10,668	-3.4
081010 Fresas frescas	15,459	18,846	21.9
----- Otras frutas frescas	2,182	3,407	56.1
090111 Café sin tostar sin descafeinar	24,551	31,529	28.4
otros 09 Otros té y especias	2,855	2,489	-12.8
100110 trigo duro	4	0	---
1005 Maíz	7,410	5,259	-29.0
1007 Sorgo de grano	2	0	---
1201 Habas de soya	16	5	-68.8
1202 Cacahuates	97	215	121.6
1209 Semillas, frutos y esporas, para siembra	1,195	724	-39.4
1211 Plantas para perfumes y medicinas	3,303	3,261	-1.3
1801 Cacao en grano	3	2	-33.3
2401 Tabaco en rama	1,567	1,262	-19.5
5201 Algodón sin cardar ni peinar	3,666	2,349	-35.9
Otros	8,634	1,233	-85.7
GANADERÍA Y APICULTURA	26,052	40,517	55.5
0102 Bovinos	17,882	29,665	65.9
0409 Miel natural de abeja	3,995	5,247	31.3
4103 Cueros, pieles en bruto otros animales	65	49	-24.6
Otros	4,110	5,556	35.2

Fuente: SIAP (Servicio de Información Agroalimentaria y pesquera.)

Anexo 13

EXPORTACIONES DE HORTALIZAS						
(Valores en Miles de Dólares)						
<i>* Incluye cifras PRELIMINARES (SHCP) del mes de Febrero * 2010</i>						
Fracción	Descripción	Enero-Diciembre			Enero-Febrero *	
		2008 (a)	2009 (b)	2010 (c)	2010 (d)	2011 (e)
7020099	Tomates fres	1,171,019	1,183,460	1,536,041	356,053	319,803
EXPORTACIONES DE HORTALIZAS						
(Precios Implícitos - USDs./Kg.-)						
<i>* Incluye cifras PRELIMINARES (SHCP) del mes de Febrero * 2010</i>						
Fracción	Descripción	Enero-Diciembre		Enero-Febrero *		
		2009	2010	2010	2011	
7020099	Tomates fres	1.1	1	1.1	1	

Fuente: SAGARPA (Secretaría de agricultura ganadería desarrollo rural, pesca y alimentación.)

Anexo 14

Producción agrícola en Japón en 2011			
Rank	Producto	Producción (Int \$1000)	Production (MT)
1	Arroz paddy	2329598	8402000
2	Leche entera	2319646	7474310
3	Huevos	2059066	2482630
4	Pollo	1966665	1380690
5	Carne de porcino	1947269	1266730
6	Carne Bovina	1333007	493455
7	Verduras frescas nep	521324	2766510
8	Papas	370165	2349130
9	Manzanas	277136	655300
10	Jitomates	259803	703000
11	Lechuga	254136	543591
12	Fresa	247148	182091
13	Mandarinas	229286	928200
14	Cebolla seca	222232	1058080
15	Cebollas chalotes	217531	1066000
16	Coles y otras crucíferas	205666	1374390
17	Remolacha	152571	3547000
18	Zanahorias y nabos	150199	602003
19	Peras	127882	312800
20	Pepinos y pepinillos	116070	584600

Fuente: FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura)

Anexo 15

Producción de Vegetales en Japón							
Producción anual		きゅうり Calabaza	なす Berenjena	トマト Jitomate	ピーマン Pimiento rojo	さといも Taro	たまねぎ Cebolla
Año 2009		620	349	718	143	182	1,154
Año 2010		588	330	691	137	168	1,042
Año 2011		585	322	703	142	171	1,070
Año 2011/Año 2010 (%)		99.5	97.6	101.7	103.6	101.8	102.7

Fuente: MAFF (Ministry of agriculture, forestry and fisheries) en Japón

Anexo 16

Importaciones							
2012年12月		2012年1月～12月累計		前年同期累計 Total acumulado		前年同期増減	Producto
dic-12		Enero - Diciembre 2012		El presente año a la fecha		Tasa de crecimiento y disminución del periodo correspondiente al año pasado	
輸入量	輸入額	輸入量	輸入額	輸入量	輸入額	輸入量ベース	
Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Quantity basis	
	1,000円		1,000円		1,000円	%	
	1,000yen		1,000yen		1,000yen		
6,180	2,344	340,461	91,542	407,939	113,195	△ 16.5	Jugo de limon
3,008,126	610,564	51,239,980	10,133,782	48,899,368	9,479,294	4.8	Jugo de Uva
5,053,765	812,752	88,460,683	14,435,212	84,079,411	12,654,061	5.2	Jugo de Manzana
11,036	7,839	175,170	92,853	-	-	nc	Jugo de arandano
18,096,631	5,058,001	194,652,211	51,033,262	199,393,664	46,852,594	△ 2.4	
153,499	25,060	1,458,067	256,761	1,096,041	182,407	33.0	Piñas secas
5,387,998	1,185,005	53,204,754	11,451,943	58,536,889	10,529,976	△ 9.1	Cacahuete
1,633,320	350,958	8,280,537	1,738,973	9,111,137	1,706,391	△ 9.1	Cacahuete asado
...	35,864,590	...	395,814,946	...	367,547,144	nc	Verduras preparadas
...	12,047,460	...	134,310,136	...	126,322,547	nc	rdura, fresca, refrigeradas, sec
68,212,300	7,922,927	882,082,247	88,218,660	840,941,620	77,591,192	4.9	Hortalizas frescas y refrigerad
-	-	15,683,000	711,300	8,234,000	456,862	90.5	Papas
670,808	304,823	6,435,656	2,205,896	2,963,094	924,886	117.2	Jitomate
21,813,685	1,241,748	342,292,893	14,496,001	373,123,471	14,048,949	△ 8.3	Cebolla
44,951	10,889	417,371	116,104	376,899	102,721	10.7	Echalote
1,568,922	292,091	19,862,361	3,082,014	19,247,807	3,225,250	3.2	Ajo
4,925,416	511,716	56,408,826	6,881,756	56,776,880	6,087,434	△ 0.6	Puerros y hortalizas
4,630,829	433,690	52,162,989	5,820,982	52,479,187	5,053,959	△ 0.6	Cebolla de gales
27,916	3,842	157,380	18,911	12,458	2,145	1,163.3	Coliflor
2,100	742	43,277	23,854	37,092	20,215	16.7	Coles de bruselas

Fuente: MAFF (Ministry of agriculture, forestry and fisheries) en Japón

Anexo 17

PRECIO DE VENTA AL MENUDEO DE VERDURAS EN JAPÓN											
年次・月 Año- Mes		なす Berenjenas		トマト Jitomates		ピーマン (100g) Pimientos Dulces		さといも Taro		2)たまねぎ Cebolla	
		東京 Tokyo	大阪 Osaka	東京 Tokyo	大阪 Osaka	東京 Tokyo	大阪 Osaka	東京 Tokyo	大阪 Osaka	東京 Tokyo	大阪 Osaka
2009		574	606	630	590	83	77	579	692	218	249
2010		621	666	685	658	93	91	585	699	255	288
2011		615	696	645	636	82	82	653	770	254	279
2012				694	718						
2013				718	671						
2011/2010 (%)		99.0	104.5	94.2	96.7	88.2	90.1	111.6	110.2
2012	1	853	898	735	730	103	91	536	545	225	267
	2	792	828	712	648	127	122	522	521	228	259
	3	790	845	832	834	135	128	526	536	228	265
	4	709	697	786	850	107	94	563	544	239	282
	5	569	573	695	727	84	78	559	581	247	296
	6	567	593	614	597	66	63	672	904	237	275
	7	602	569	595	592	66	67	826	944	266	308
	8	455	470	531	600	63	60	652	673	271	313
	9	398	481	599	647	60	60	542	556	233	291
	10	483	508	732	813	61	66	481	491	220	264
	11	527	615	794	880	66	67	481	438	215	267
	12	748	807	708	696	77	73	465	491	216	264
2013	1	806	846	718	671	124	99	485	515	226	277
2013.1/2012.1 (%)		94.5	94.2	97.7	91.9	120.4	108.8	90.5	94.5	100.4	103.7
2013.1/2012.12 (%)		107.8	104.8	101.4	96.4	161.0	135.6	104.3	104.9	104.6	104.9

Fuente: MAFF (Ministry of agriculture, forestry and fisheries) en Japón

Anexo 18

Precio de importación de Jitomate en Japón en Yen, Dólar, Peso Año 2013								
PAÍS	UNIDAD 1	UNIDAD 2	ACUMULADO DEL AÑO A LA FECHA		Tipo de cambio yen dólar = 92.44		Tipo de cambio dolar peso = 0.13646	
			CANTIDAD	VALOR (1000 YEN)	VALOR TOTAL	PRECIO POR KILO YEN	dolares	PESO
(0702.00-000)TOTAL		KG	1473212	¥587,889.00	¥ 587,889,000.00	¥ 399.05	\$ 4.32	\$ 54.45
103 R KOREA		KG	600975	¥194,767.00	¥ 194,767,000.00	¥ 324.09	\$ 3.51	\$ 44.22
207 NETHLDS		KG	26175	¥ 21,101.00	¥ 21,101,000.00	¥ 806.15	\$ 8.72	\$ 110.01
302 CANADA		KG	20401	¥ 8,126.00	¥ 8,126,000.00	¥ 398.31	\$ 4.31	\$ 54.35
304 USA		KG	525350	¥253,020.00	¥ 253,020,000.00	¥ 481.62	\$ 5.21	\$ 65.72
305 MEXICO		KG	55295	¥ 33,206.00	¥ 33,206,000.00	¥ 600.52	\$ 6.50	\$ 81.95
606 NEWZELD		KG	245016	¥ 77,669.00	¥ 77,669,000.00	¥ 317.00	\$ 3.43	\$ 43.26

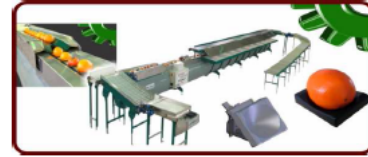
Anexo 19

Precio de importación de Jitomate en Japón en Yen, Dólar, Peso Año 2012								
PAÍS	UNIDAD 1	UNIDAD 2	ACUMULADO DEL AÑO A LA FECHA		Tipo de cambio yen dólar = 86.32		Tipo de cambio dolar peso = 0.15222428	
			CANTIDAD	VALOR (1000 YEN)	VALOR TOTAL	PRECIO POR KILO YEN	dolares	PESO
(0702.00-000))TOTAL		KG	6435656	¥2,205,896.00	¥ 2,205,896,000.00	¥ 342.76	\$ 3.97	\$ 52.18
103 R KOREA		KG	2306003	¥ 738,151.00	¥ 738,151,000.00	¥ 320.10	\$ 3.71	\$ 48.73
207 NETHLDS		KG	145479	¥ 108,499.00	¥ 108,499,000.00	¥ 745.81	\$ 8.64	\$ 113.53
302 CANADA		KG	144491	¥ 57,736.00	¥ 57,736,000.00	¥ 399.58	\$ 4.63	\$ 60.83
304 USA		KG	3411486	¥1,128,879.00	¥1,128,879,000.00	¥ 330.91	\$ 3.83	\$ 50.37
305 MEXICO		KG	95857	¥ 57,885.00	¥ 57,885,000.00	¥ 603.87	\$ 7.00	\$ 91.92
606 NEWZELD		KG	332340	¥ 114,746.00	¥ 114,746,000.00	¥ 345.27	\$ 4.00	\$ 52.56

Fuente: Estadísticas de comercio de Japón, del Ministerio de Finanzas.

An

Anexo 20



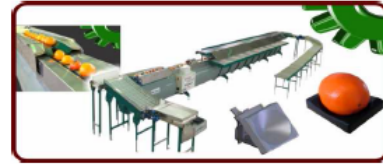
Magnolia # 178 Col. Popular Campestre C.P. 60100 TEL: (01) 452 52-3 -30-64 FAX: (01) 452 11-91-070 Cel: 452 112 6853 Pag.
 web: www.emsimx.com.mx e-mail: emsimx@msn.com emsi_ingenieria@hotmail.com

Lugar y fecha: Uruapan Michoacán, a 12 de Junio del 2013

Empresa: Proyectos e Inversiones Grubi S.A de C.V. Atención a: LREI Yarahi López e-mail: yarahi.lopez@gmail.com Entidad: Toluca Estado de México	Tel: 7221-15-75-68 Ext: Cel 1: ID:
--	--

Por medio de está, le presento la siguiente cotización:

Partida	Cant.	Descripción	P. Unitario	P. Total
1	1	Volteadora de cajas. * Estructura fabricada en acero al carbón * 1 Transportador para alimentación de caja * Resbaladilla para salida de caja * Sistema de contrapeso para * Motorreductor de 5 HP * Variador de velocidad	\$60,000.00	\$60,000.00
2	1	Elevador-descanicador de 48" x 3.05 mts * Tubos de PVC ced. 40 de 2" * Cadena, catarinas y chumaceras en acero al carbón * Estructura fabricada en acero al carbón * Partes en contacto con la fruta en acero inoxidable * Pintura verde ZAIZER * Motorreductor Sumitomo de 1/2 HP 220 3-F	\$85,000.00	\$85,000.00
3	1	Cepilladora de 48" x 2.70 mts * 15 cepillos nacionales para lavado con cerda de polietileno * 5 cepillos nacionales para encerado con cerda de polietileno * Base para exprimidores con 10 rodillos * Cadena, catarinas y chumaceras en acero al carbón * Estructura fabricada en acero al carbón * Guardas de cepillos en acero inoxidable * Pintura verde ZAIZER * Variador de velocidad	\$125,000.00	\$125,000.00
4	1	Sistema de encerado. * Regla con 7 aspesores montada en la cepilladora * Distribuidor multiple con conexiones rapidas * Bomba dosificadora de 4 GPM	\$40,000.00	\$40,000.00
5	1	Arreador de peletas montado en la cepilladora * Cadena, catarinas y chumaceras en acero al carbón * Paletas de banda sanitaria * Microswitch para trabajo de ciclos completos * Motorreductor Sumitomo de 1/2 HP 220 3-F	\$35,000.00	\$35,000.00



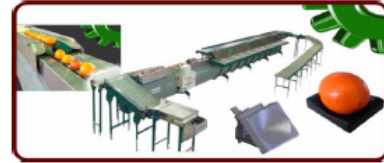
Magnolia # 178 Col. Popular Campestre C.P. 60100 TEL: (01) 452 52-3 -30-64 FAX: (01) 452 11-91-070 Cel: 452 112 6853 Pag.
 web: www.emsimx.com.mx e-mail: emsimx@msn.com emsi_ingeniería@hotmail.com

Lugar y fecha: Uruapan Michoacán, a 12 de Junio del 2013

Empresa: Proyectos e Inversiones Grubi S.A de C.V. Atención a: LREI Yarahi López e-mail: yarahi.lopez@gmail.com Entidad: Toluca Estado de México	Tel: 7221-15-75-68 Ext: Cel 1: ID:
--	--

Por medio de está, le presento la siguiente cotización:

Partida	Cant.	Descripción	P. Unitario	P. Total
6	1	Tunel de secado de 48" x 4.5 mts * Tubos de PVC ced. 40 de 2" * Cadena, catarinas y chumaceras en acero al carbón * Estructura fabricada en acero al carbón * Partes en contacto con la fruta en acero inoxidable * Tapas superiores en lámina galvanizada * Charolas inferiores en lámina galvanizada * Pintura verde ZAIZER * Motorreductor Sumitomo de 1/2 HP 220 3-F	\$130,000.00	\$130,000.00
7	1	Ventilador de 30" montado sobre el tunel. * Aspas helicoidales * Flujo de aire de 40 m3/hr * Cajón difusor con guardas de protección en acero al carbón * Motor 3 HP 220 3-F	\$30,000.00	\$30,000.00
8	2	Turbinas centrifugas montado sobre el tunel. * Aspas de alabes * Flujo de aire de 3,500 m3/hr * Base fabricada en acero al carbón * Motor 3 HP 220 3-F	\$40,000.00	\$80,000.00
9	1	Banda de alimentación al calibrador de 16" x 3.05 mts. * Estructura fabricada en acero al carbón * Vistas en acero inoxidable * Banda blanca sanitaria PVC-120 * Pintura verde ZAIZER * Motorreductor Sumitomo de 1/2 HP 220 3-F	\$50,000.00	\$50,000.00
10	1	GENESIS 1 Linea con 8 salidas + 1 retorno * Sistema de selección por peso * Sistema de LED para selección por color (4 colores) * Con variador de velocidad C.A. para singulación y velocidad del sizer * Con sistema de limpieza de plásticos * Con presingulador de bandas en "V" integrado * Con estructura en acero negro pintada y aceitador de cadena	\$850,000.00	\$850,000.00
11	1	Tolva para recepción de fruta de 1.22 de ancho. * Estructura fabricada en acero al carbón * Tapizada con spalding de 6 mm y recubierta con vinil verde * 14 Puertas de pedal con resorte * Pintura verde ZAIZER	\$60,000.00	\$60,000.00



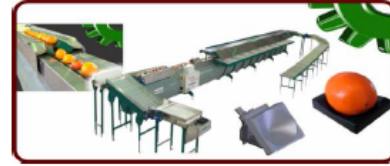
Magnolia # 178 Col. Popular Campestre C.P. 60100 TEL: (01) 452 52-3 -30-64 FAX: (01) 452 11-91-070 Cel: 452 112 6853 Pag.
 web: www.emsimx.com.mx e-mail: emsimx@msn.com emsi_ingenieria@hotmail.com

Lugar y fecha: Uruapan Michoacán, a 12 de Junio del 2013

Empresa: Proyectos e Inversiones Grubi S.A de C.V. Atención a: LREI Yarahi López e-mail: yarahi.lopez@gmail.com Entidad: Toluca Estado de México	Tel: 7221-15-75-68 Ext: Cel 1: ID:
--	--

Por medio de está, le presento la siguiente cotización:

Partida	Cant.	Descripción	P. Unitario	P. Total
12	8	Basculas para control de peso * Celda de peso de 50 kg-100 LBS * Banco fabricado en acero al carbón * Pintura verde MAF * Charola en acero inoxidable * Boton de tara * Display digital montado en cada salida	\$9,500.00	\$76,000.00
13	1	Gabinete para computadora. * Fabricado en acero inoxidable	\$30,000.00	\$30,000.00
14	1	Instalación mecánica. * Alineación y ensamble de acuerdo al plano autorizado * Sincronización mecánica * Capacitación operativa de mantenimiento mecánico * Pruebas y ajustes previo al arranque	\$50,000.00	\$50,000.00
15	1	Instalación eléctrica. * Ducteria y cableado * Paros de emergencia * Consola de control * Programación de variadores * Capacitación operativa de mantenimiento eléctrico * Pruebas y ajustes previo al arranque	\$110,000.00	\$110,000.00
			Subtotal:	\$1,811,000.00
			IVA:	\$289,760.00
			Total:	\$2,100,760.00



Magnolia # 178 Col. Popular Campestre C.P. 60100 TEL: (01) 452 52-3 -30-64 FAX: (01) 452 11-91-070 Cel: 452 112 6853 Pag.
web: www.emsimx.com.mx e-mail: emsimx@msn.com emsi_ingenieria@hotmail.com

Lugar y fecha: Uruapan Michoacán, a 12 de Junio del 2013

Empresa:	Proyectos e Inversiones Grubi S.A de C.V.	Tel:	7221-15-75-68
Atención a:	LREI Yarahi López	Ext:	
e-mail:	yarahi.lopez@gmail.com	Cel 1:	
Entidad:	Toluca Estado de México	ID:	

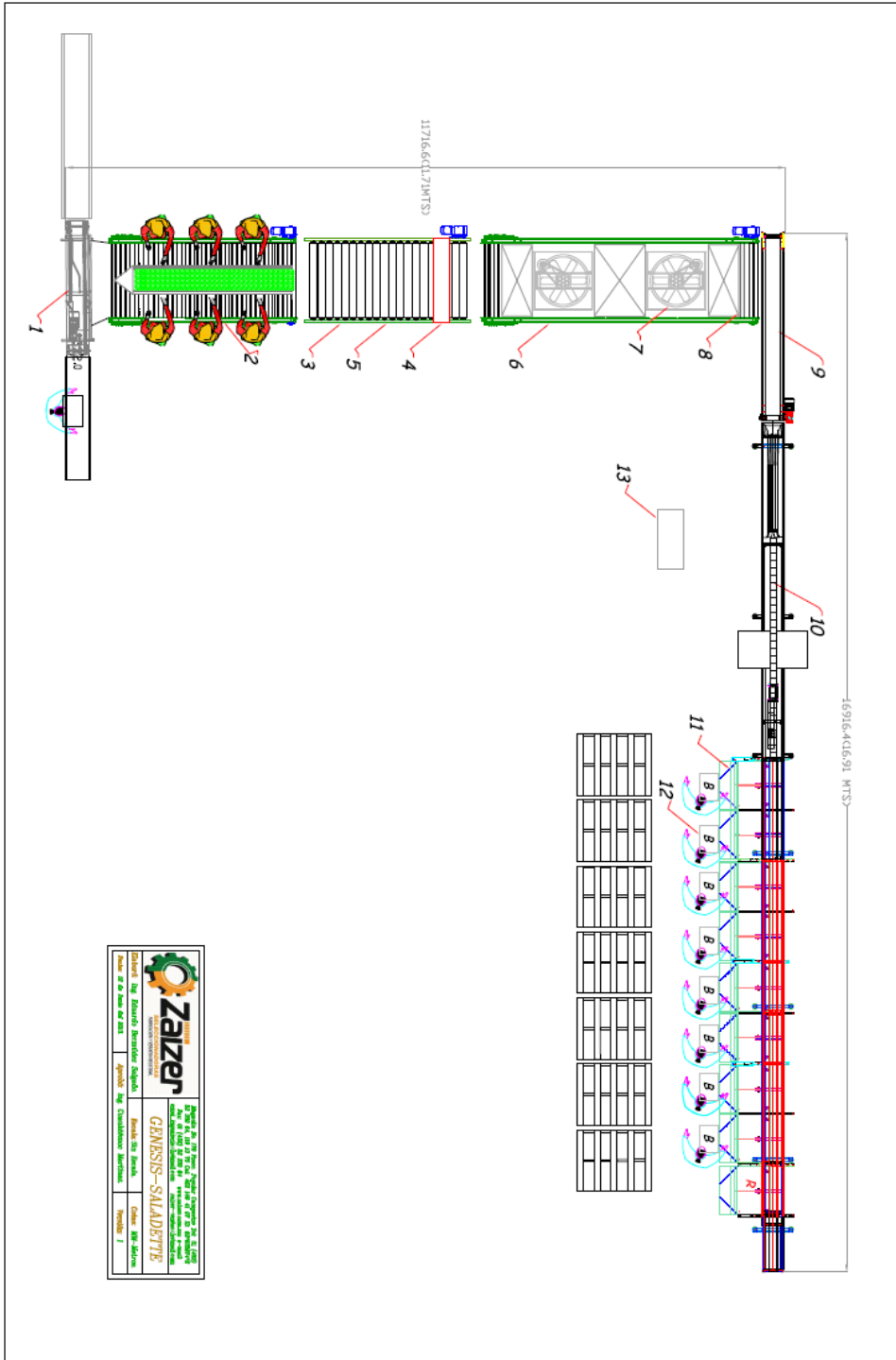
CLAUSULAS

- * Estos costos incluyen IVA
- * Los depositos en efectivo tendran un incremento del 3%
- * Costos en moneda nacional
- * **No incluye fletes**
- * **Tiempo de entrega: 12 a 14 Semanas**
- * Listas de precios están sujetas a cambio sin previo aviso
- * **No incluye maniobras de descarga**
- * Forma de pago: 70% anticipo, 20 contra entrega y 10% a la puesta en marcha
- * La acometida, alimentaciones generales de aire, agua o drenajes son responsabilidad de comprador.
- * Los materiales, refacciones o trabajos no especificados en la cotización se cotizán por separado.
- * **Se requiere un acometida de 220 trifasica.**

Aceptamos:

Ing. Eduardo Bermúdez Salgado

LREI Yarahi López



	Zaizer 117166(1,7)M(TS)	GENESIS-SAMADITT® 117166(1,7)M(TS)
	Zaizer - The Experts in Machine Design Since 1980	GENESIS-SAMADITT® The Experts in Machine Design Since 1980