

## OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

## HOJAS DE TAMAL

**EMPRESA:** CS INTERNATIONAL TRADE & CONSULTING  
**ESTABLECIDA:** 2008  
**CONTACTO:** GABRIELA CABALLERO-SOZA  
**TEL:** 001 214 4402867  
**WEB:** www.csinternationaltrade.com  
**E-MAIL:** gcsoza@csinternationaltrade.com  
**GARLAND, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**

## ETIQUETAS BORDADAS PARA TEXTIL

**EMPRESA:** TRED LABEL & TAG CO INC.  
**ESTABLECIDA:** 1964  
**CONTACTO:** JACOB MOSKOVITS  
**TEL:** 001 718 3843300  
**E-MAIL:** limud@thejnet.com  
**BROOKLYN, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**

## PARTES PARA LLANTA

**EMPRESA:** AAA FORKLIFTS, INC.  
**ESTABLECIDA:** 2005  
**CONTACTO:** RAMÓN A CANELA  
**TEL:** 001 787 7526975  
**WEB:** www.aaaforklifts.com  
**E-MAIL:** aaarc@coqui.net  
**SAN JUAN, PUERTO RICO**

## HIERBAS MEDICINALES

**EMPRESA:** LULU GENERAL TRADING  
**ESTABLECIDA:** 2002  
**CONTACTO:** ISMAIL ZIAUDDIN  
**TEL:** 001 832 8775858  
**FAX:** 001 832 5143639  
**E-MAIL:** info@luluherbal.com  
**HOUSTON, ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**

## RODAMIENTOS

## PARA FERROCARRILES

**EMPRESA:** FERROCARRILES DEL PACÍFICO  
**ESTABLECIDA:** 1993  
**CONTACTO:** JOSÉ LUIS LOBOS  
**TEL:** 00 562 4121087  
**E-MAIL:** jlobos@fepasa.cl  
**SANTIAGO, CHILE**

## BOLSAS DE PIEL

**EMPRESA:** AMITY TRADING GMBH  
**ESTABLECIDA:** 2008  
**CONTACTO:** ANNA CERVANTES  
**TEL:** 00 41 438435908  
**E-MAIL:** anna.cervantes@hotmail.com  
**MANNEDORF, SUIZA**

## Exportación de productos mexicanos

# Desperdiciado el mercado japonés: ProMéxico

CLAUDIA ACOSTA

La exportación de alimentos a Japón, es un mercado de oportunidad que todavía no se ha explotado completamente, pues aunque el país tiene una dependencia alimentaria del 60%, México sólo le exporta el 1%, lo equivalente a poco más de 691 millones de dólares (mmd), ocupando el lugar número 21 en la lista de los principales exportadores de alimentos a ese país.

Carlos Casas Guerrero, coordinador adjunto de la Unidad de Promoción de Inversiones y Negocios Internacionales de ProMéxico, señaló que el nicho de oportunidad para exportar productos mexicanos a Japón ha tenido un poco más de impulso a partir de que se firmó, en el 2004, el Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, que contempla un mejoramiento del ambiente de negocios y una cooperación bilateral; "como por ejemplo la promoción en el comercio e inversión; industria de soporte para las PyMES y apoyo en ciencia y tecnología, turismo y medio ambiente", señaló.

En ese sentido, apuntó, que los principales productos que México exporta a Japón son: lingotes de plata, con un valor de 276 mdd; minerales de molibdeno, equivalente a 214 mdd; partes de asiento de cuero para automóviles, cuyo valor es de 211 mdd; sal común, 200 mdd y carne de cerdo, que equivale a 182 mdd. Mientras que las principales exportaciones de Japón a México son los



El sector textil es uno de los que tiene oportunidad.

componentes de televisores y video; cajas de cambios (para autos) y partes diseñadas para la industria automotriz. Las empresas exportadoras más importantes son, Nissan Mexicana (automotriz), Sony de México (electrónicos), Sanyo México (electrónica), Alcoa Fujikura (autopartes) y Matsushita (electrónica).

Sin embargo, destacó que México ha cerrado sus puertas a otros sectores de oportunidad y negocios en el mercado japonés, como el textil y calzado (sobre todo lo que se refiere a artículos de piel

y prendas de vestir); el de cármicos (cerdo, pollo y res); pescados y mariscos (atún, abulón, camarón, pulpo, sardina y langosta); hortalizas (calabazas kabocha, espárragos y brócoli); frutas (limón persa, mango aguacate, melón, plátano y frutas tropicales); bebidas (cerveza, tequila, mezcal y jugo de naranja); alimentos procesados (salsas, chiles enlatados y confiterías); materiales para la construcción (granito, mármol, losetas de cerámica y molduras de madera), artículos para decoración y regalos (lámparas, vasijas y cerámica).

## Incrementar represalias comerciales a EU: IQOM

DIDIER RAMÍREZ / ENVIADO

QUERETARO, QRO.- El Gobierno mexicano debería considerar el incrementar las represalias comerciales que mantiene con Estados Unidos por no permitir el ingreso a los camiones nacionales en su territorio, luego de que no se ha dado respuesta a esta controversia, consideró Jaime Zabludovsky, socio de la firma Inteligencia Comercial (IQOM).

Al participar en el XVI Congreso de Comercio Exterior, organizado por el Consejo Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (Comce), Zabludovsky consideró que la vecindad de México con Estados Unidos es una de las ventajas competitivas que no se perderán frente a otras naciones, de ahí la urgencia de resolver el tema del ingreso de camiones mexicanos al resto de Norteamérica.

"Incrementar las represalias comerciales podría ser una alternativa", consideró el especialista, quien ve esa opción como una vía para presionar al gobierno encabezado por Barack Obama, para dar cumplimiento a lo establecido en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y por el cual desde el 2000, los camiones mexicanos podrían ingresar a la totalidad del territorio de Estados Unidos y viceversa.

El también vicepresidente del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi), precisó que si bien México tiene acceso preferencial al mercado estadounidense con el TLCAN, la firma de acuerdos de ese país con otras naciones, motivará que esa oportunidad se diluya, por ello es fundamental que se cumpla lo estipulado en el TLCAN en materia de autotransporte, que favorecería la competitividad de los productos mexicanos.

Debido al incumplimiento por parte de Estados Unidos en materia del TLCAN, así como por la cancelación del Programa Piloto de Autotransporte Transfronterizo en marzo pasado, México determinó implementar represalias contra 89 productos importados de ese país, a los cuales aplicó aranceles de hasta 40%, para compensar la pérdida originada por la restricción a transportistas mexicanos.



www.caaarem.org.mx

Desde \$1,750 ANUAL

De 2 a 5 usuarios	\$1,488
De 6 a 10 usuarios	\$1,313
De 11 a 30 usuarios	\$1,225
De 31 a 50 usuarios	\$1,138
De 51 a 100 usuarios	\$1,050

## VENTAJAS ÚNICAS

- ACTUALIZACIÓN DIARIA.
- CORRELACIONADA.
- COMPLETA.
- CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE MÁS DE 15,000 PRODUCTOS QUÍMICOS.

PROXIMAMENTE

EL SERVICIO ESTARÁ DISPONIBLE ÚNICAMENTE PARA USUARIOS CON SUSCRIPCIÓN