

21



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

EXPORTACION DE SETAS MEXICANAS A JAPON: UNA ALTERNATIVA PARA LA DIVERSIFICACION DE NUESTRO COMERCIO EXTERIOR



T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
**LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**
P R E S E N T A :
CLAUDIA MARQUEZ DIAZ

ASESOR: LIC. MANUEL MARTINEZ JUSTO.

277191



SANTA CRUZ ACATLAN, EDO. DE MEXICO. MAYO DE 2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIA

A mis Padres Elva Graciela Díaz Manilla y José Luis Márquez Hernández, porque me han enseñado que lo mas valioso es el conocimiento y sobre todo por su inmenso amor y paciencia

Gabriela Márquez Díaz, hermana y amiga entrañable, la cual me ha acompañado en todo momento, *compartiendo proyectos que ahora son realidades*. Eres un ser extraordinario.

Edgar Márquez Díaz he aprehendido que los sueños se pueden hacer realidad, siempre luchando por lo que se desea obtener. Te quiero mucho.

Con todo mi cariño para Jorge Luis, Beatriz y Marco Antonio Márquez Díaz, porque cada uno me ha brindado su apoyo en diferentes formas y momentos además de demostrarme su solidaridad y confianza

Juan Carlos Márquez Hernández (+) sabes que mi corazón y todo mi amor siempre estarán contigo

Luis y Romit, toda mi admiración y mi cariño por ser mujeres que han sabido salir adelante, para ti Salvador eres el mejor de mis amigos, hemos compartido momentos importantes y eso te hace tener un lugar muy especial en mi vida.

AGRADECIMIENTOS

A mi padre (+) porque me enseñó el amor y respeto que se le debe de tener a mi profesión, el tesón para continuar y buscar siempre el éxito aun en los momentos difíciles, que de éstos siempre he aprendido

Un reconocimiento especial para mi Madre y hermana Gabriela que me han dado su apoyo incondicional y si bien ha sido difícil sobreponerse estos cuatro años, nos ha permitido mostrarnos día a día nuestra solidaridad y el inmenso amor que nos tenemos

Por su gran experiencia y valiosa ayuda en este proyecto de investigación, además de brindarme en todo momento su apoyo y cariño , mas que mi asesor el Lic Manuel Martínez Justo ha sido un pilar en mi formación académica y me ha impulsado para ser una profesionista responsable y exigente conmigo misma, para lograr en todo momento la excelencia.

A mis profesores sinodales: la Dra.Guadalupe Mantey Baston, la Lic Ma Teresa Fernández Lozano, Lic Gabriel Gómez Ochoa, Lic Eduardo Rosales Herrera y el Lic. Manuel Martínez Justo Agradezco sus comentarios por que indudablemente enriquecieron mi investigación y sobre todo porque cada uno de ustedes son magníficos académicos

Lic Ignacio Colin Gutiérrez, que en todo momento me ha dado su apoyo y cariño le agradezco su amistad y sobre todo por que he aprendido de su vasta experiencia empresarial, por lo que podido destacar y sacar adelante proyectos conjuntos Además de permitirme tomar de modelo las instalaciones de "Finca la Venturosa", las cuales son las mejores en gran parte de la República, para representar gráficamente las inmensas posibilidades que tiene un producto mexicano para sobresalir a nivel internacional

Finalmente no puedo omitir un agradecimiento muy especial para la E.N.E.P ACATLAN-U.N.A.M Institución que me dió la oportunidad de ser la profesionista y la persona que ahora soy.

INDICE

Pág.

INTRODUCCION

CAPITULO I

ANALISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON EL EXTERIOR EN PERIODO DE 1975-1997.

1 1	México: un país agrícola	1
1.1.1	La participación agropecuaria en la balanza comercial	3
1.1.2	Los años 70's	4
1.1.3	Los años 80's	5
1.1.4	Los años 90's	6
1.2	Los Productos Agropecuarios de Exportación.	8
1 3	Las Nuevas Alternativas para la Exportación Agrícola Mexicana	11

CAPITULO II

PROCESO PRODUCTIVO DE LAS SETAS Y SUS VARIETADES

2 1	Las Setas en el Mundo	15
2.2	Producción de Setas en México	18
2.2.1	Infraestructura Básica de una Planta Productora	19
2.2.1.1	Zona de tratamiento de los substratos	19
2.2.1.2	Zona de pasteurización	19
2.2.1.3	Laboratorio de producción de inóculo	20
2.2.1.4	Área de incubación del inóculo	20
2.2.1.5	Zonas de siembra del substrato	20
2.2.1.6	Área de incubación de las bolsas	21
2.2.1.7	Área de Producción	21
2.2.2	Recomendaciones Generales para el Mantenimiento y Control de las Instalaciones	23
2 3	El Proceso de Producción	23

2.3.1	Siembra del <i>Pleurotus</i> (Setas)	26
2.3.2	Incubación de los hongos comestibles (Setas)	27
2.3.3	Forma de Cosechar las Setas	27
2.4	Presentación de los Hongos en el Mercado	32
2.5	Factores a considerar para el manejo adecuado post-cosecha de las setas	34

CAPITULO III

IDENTIFICACION DEL MERCADO FINAL: JAPON

3.1	El Mercado Japonés	36
3.1.2	La Importancia para México del mercado japonés	36
3.2	Comercio Internacional de Hongos	37
3.2.1	Canales de Distribución	38
3.3	Elementos a Considerar al Inicio de la Exportación al Mercado Japonés	40
3.4	Consumo de Hongos en Japón	40
3.4.1	Las Importaciones de Matsutake, Shiitake y Oreja de Judío	41
3.5	Sistema Arancelario Preferencial	45
3.5.1	Países con Trato preferencial y requisitos	46
3.5.2	Disposiciones arancelarias en relación a los hongo	46
3.5.3	Tramites Aduanales	46
3.5.4	Autorización de Importación	48
3.5.5	<i>Documentos necesarios para la Importación</i>	52
3.6	Leyes relacionadas con la importación de hongos	52
3.6.1	Ley de Sanidad de Alimentos	52
3.6.2	Ley de Cuarentena Vegetal	54
3.6.3	Ley de Protección de Plantas	58
3.6.4	Ley Fitosanitaria	58
3.6.5	Marcado y Etiquetado	59

CAPITULO IV

PROCESO EXPORTADOR

4.1	Marco Legal del Comercio Exterior	62
4.1.1	Ley Aduanera	62
4.1.2	Ley del Impuesto General de Importación y Exportación	63
4.1.3	Ley Federal sobre Metrología y Normalización	64

4.1.4	Ley General de Salud	65
4.1.5	Ley Federal de Sanidad Vegetal	65
4.1.6	Ley de Derechos	66
4.2	Cotización	66
4.3	Tramites para Exportar	72
4.3.1	Factura Comercial	72
4.3.2	Carta de Instrucciones	73
4.3.3	Lista de Empaque	74
4.3.4	Guía Aérea	74
4.3.5	Certificado de Peso	75
4.3.6	Certificado de Libre Venta	75
4.3.7	Autorización Sanitaria para Productos de Origen Vegetal	75
4.3.8	Certificado de Origen	76
4.4	Formas de envío	76
4.4.1	El envío de setas a Japón	77
4.5	Envase, Empaque y Embalaje	78
4.5.1	Cajas de madera para Empaquetado	78
4.5.2	Cajas de Cartón	79
4.5.3	Cajas de Plástico	80
4.5.4	Envase Individualizados	80
4.5.5	Empaque específico recomendado para las setas	81
4.6	Procedimiento de pago	81
4.6.1	Modalidades de Pago de Alto Riesgo: Pago en Efectivo	82
4.6.1.1	Cuenta abierta	82
4.6.1.2	Ventas a Consignación	83
4.6.2	Pagos con elevada confianza o experiencia	83
4.6.2.1	Cheque personal o empresaria	84
4.6.2.2	Tarjetas de Crédito	84
4.6.2.3	Definición de Carta de Crédito	85
4.6.2.4	Origen	85
4.6.2.5	Clasificación	87
4.6.3	Nuevas Formas de Pago de productos perecederos	90

CAPITULO V

APOYOS A LA COMERCIALIZACION

5.1	Programas de Apoyo a la Comercialización de Productos Perecederos	92
5.1.1	Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	92
5.1.2	Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	94
5.1.3	Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX)	96
5.1.4	Diferentes Tipos de Financiamiento a los Apoyos para la Comercialización	96
5.2	Apoyos para la Excepción Fiscal	98
5.2.1	Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores(Draw Back)	99
5.2.2	Devolución y compensación del IVA	99
5.3	Apoyos para la Promoción	100
5.3.1	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)	100
5.3.2	Ferias Mexicanas de exportación (FEMEX)	101
5.3.3	Misiones Comerciales	102
5.3.4	Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)	103
5.4	Apoyos no Financieros	103
5.5	Garantías otorgadas al exportador	104
	CONCLUSIONES	106
	ANEXOS	114
	BIBLIOGRAFÍA	123

INTRODUCCION

El sector agropecuario mexicano vivió desde los años treinta e inicio de los sesenta un periodo de auge que irradió al resto de la economía nacional e hizo posible el llamado **Milagro Mexicano**.

Durante casi un cuarto de siglo, la agricultura registró un crecimiento medio del 102.22 % entre 1947 y 1965, generando una derrama económica importante que nos permitió financiar la importación de bienes de capital para el desarrollo industrial. En cuanto a las exportaciones de mercancías, mas de la mitad provinieron del sector agropecuario; satisfaciendo la demanda de alimentos de una población que crecía aceleradamente.

Sin embargo a mediados de los años sesenta, cuando se encontraba en auge el modelo de desarrollo estabilizador, se aplicó la congelación de los precios principales productos agropecuarios como medida para bajar la tasa inflacionaria. Ello provocó la caída de la rentabilidad agropecuaria y el estancamiento rural de una década, de tal suerte que la agricultura apenas creció a una tasa de 1.3% anual entre 1966 y 1975¹.

A mediados de los años setenta volvieron a implementarse importantes instrumentos de fomento económico sectorial en favor de la autosuficiencia alimentaria, del desarrollo compartido y de la paz social, los cuales cristalizaron en un crecimiento agrícola del 3.13 % anual entre 1977 y 1981².

El proyecto integral de fomento agropecuario de largo plazo, que se intentó construir a partir del Sistema Alimentario Mexicano (SAM) 1980-1982 y que se formuló claramente como Programa Nacional de Desarrollo rural integral 1983-1988 (Pronadi), se truncó con el arribo de la tecnocracia neoliberal al poder. El SAM fue desmantelado y el Pronadi simplemente archivado.

En el lugar de políticas que apoyaran el fomento agropecuario, se aplicaron las medidas restrictivas, de ajuste económico y estabilización impulsadas por el FMI y el Banco Mundial, cuyas vertientes fundamentales en el sector agropecuario fueron:

¹ Calva Jose Luis. Funciones del Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Nacional, pag 41. en El sector Agropecuario en el futuro de la Economía Mexicana. 1991.

² Idem

- 1) la severa reducción de la participación del Estado en la promoción del desarrollo rural.
- 2) la apertura comercial unilateral y abrupta, que remató en la inclusión completa del sector agropecuario en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte;
- 3) la reforma neoliberal de la legislación agraria, que abrió múltiples vías para el comercio de las tierras ejidales y comunales, así como para la concentración de la tierra en grandes unidades de producción (reforma al artículo 27 constitucional).

La tecnocracia neoliberal suponía que este programa liberalizador que dejaba a los agentes privados y a las fuerzas espontáneas del mercado, la libre asignación de los factores productivos, conduciría al incremento de las inversiones de capital en la agricultura, a la elevación de la eficiencia y al desarrollo de la producción de alimentos y materias primas agropecuarias.

Los resultados, sin embargo, han sido exactamente inversos a los proyectados. Como contraparte de la disminución del producto agropecuario y no obstante la severa reducción del consumo alimentario de los mexicanos las importaciones de alimentos se dispararon de mil 790 millones de dólares en 1982 hasta 7 mil 274 4 mdd en 1994 y para 1998, las compras de comida en el exterior ascendieron a más de 8 mil millones de dólares, superando el valor de las exportaciones petroleras³

Son efectos predecibles de la estrategia económica desplegada:

- 1.- la apertura comercial unilateral y abrupta, que se ha combinado (durante el sexenio de 1989-1994 y nuevamente a partir del segundo semestre de 1996) con la nefasta política de peso fuerte que utiliza la paridad peso/dólar como ancla antiinflacionaria, provocando la pérdida de competitividad y rentabilidad agropecuaria
- 2.- el rápido descenso de la inversión y el gasto público en fomento agropecuario, que ha generado el deterioro de la infraestructura rural, la severa contracción de los apoyos en investigación y transferencia de tecnología, la reducción de programas de sanidad vegetal y animal etc.
- 3.- el escaseamiento y encarecimiento del crédito agropecuario, que junto con los factores anteriores ha contribuido a la insolvencia de los productores y a la descapitalización del sector agropecuario.

³ Calva, José Luis, El sector Agropecuario Mexicano Después del Colapso Financiero de 1994-1995, pág. 16, en Posibilidades para el Desarrollo Tecnológico del Campo Mexicano, Tomo 1 1996

Las medidas anteriores están generando un impacto negativo en la agricultura, que siempre desempeñó un papel relevante en la economía y en la balanza comercial nacional. Ante esta situación se vuelve necesario retomar la idea de un sector agropecuario fuerte que coadyuve al mejoramiento de nuestras exportaciones, lo convierta en un área rentable que satisfaga las necesidades económicas de los productores y alimentarias de nuestros consumidores, y volver a jugar un papel importante en el desarrollo nacional.

Los productos tradicionales pueden ser una alternativa aunque no la única. El reto sería buscar nuevos productos que complementen la oferta exportable. Esencialmente este es el motivo de elaborar un trabajo de investigación descriptivo orientado a un producto agrícola comercialmente no tradicional de exportación, como son las setas.

Hoy en día México cuenta con diferentes productos catalogados como nuevos para la exportación que aunque no destacan en las estadísticas comerciales o de producción, son importantes generadores de ingresos a nivel micro regional, muchos de ellos son de reciente introducción en la agricultura nacional o su explotación es prácticamente inexistente, no obstante, su gran potencial comercial.

Estos productos tienen, adicionalmente, la ventaja de ser más intensivos en mano de obra, lo cual los convierte en excelentes alternativas de empleo para las regiones marginadas del país con mercados rurales con sobre oferta laboral.

Las características básicas del proyecto y el concepto dinámico que se le otorga, aportan un enfoque positivo al problema agrario del país al encontrar salidas rentables, pues el pequeño productor es el que está en la posibilidad de alcanzar la maximización de sus beneficios económicos con la siembra de estos productos.

El abordar diferentes temas que podrían no estar dentro del ámbito de un internacionalista, como son el proceso de producción y comercialización de cualquier producto seguramente resulta extraño para el lector. Somos conscientes de que si el estudio fuera realizado por un agrónomo, mercadólogo o un economista, el énfasis y la profundidad podrían darse en la fase productiva, de la investigación de mercados o la econométrica. No es éste el interés del trabajo, pero si creemos que cualquier exportador si quiere tener éxito, debe conocer de manera integral el proceso productivo y comercial. Es por ello que se aborda de esta manera, aunque no desconocemos que la profundidad del estudio sea cuestionable.

Otro punto que podría poner en tela de juicio esta investigación, sería el hecho de haber sido realizado por un internacionalista. No obstante es importante señalar que hoy en día los aspectos económicos inciden fuertemente en las relaciones entre los Estados y los internacionalistas deben entrar cada vez mas en estos aspectos económicos para reforzar la vinculación de su país con el exterior.

De esta forma podemos resaltar diversas aportaciones en el ámbito nacional e internacional:

En primer instancia hoy en día México requiere diversificar sus exportaciones, con nuevos productos que como las setas, tienen un alto rendimiento y pueden mantenerse en el gusto de distintos consumidores. Ello trae como beneficio económico un ingreso a nuestro país que permitirán equilibrar nuestra balanza comercial.

En segundo termino, si bien las relaciones políticas tienen un peso importante en el ámbito internacional, en los últimos años el intercambio comercial esta adquiriendo mayor peso en la vinculación entre los Estados y hacia esto debe enfocarse la labor de Internacionalista.

En el caso mexicano uno de los objetivos de Política Exterior ha sido la diversificación de mercados entendida ésta como una reducción de la dependencia norteamericana. Ello no es fácil, sin embargo el tener nuevos socios comerciales, nos otorga diversas oportunidades, sobre todo en el sector agropecuario.

El análisis de la balanza comercial delimitado en el primer capítulo, esta enfocado a percibir no tan solo a nivel de cifras que son muy representativas sino la interpretación de las mismas de acuerdo a las diferentes etapas y ciclos económicos por los que a atravesado nuestro país y como han afectado la balanza comercial agropecuaria

En el segundo capítulo se aborda la producción de las setas. Un producto noble, pero exigente en cuidados, es imposible tratar de exportar esta variedad de hongos, sin saber como se comportan o que tipo de cuidados necesita para poder llegar a su lugar de consumo. por lo tanto, considere necesario primero dar a conocer las características generales de las diferentes variedades de hongos que hay en el mundo, después concretar la forma de producción de las setas Aunque no sea un experto o un agrónomo la persona que quiera dedicarse a la exportación debe de imbuirse de todo su proceso de producción.

El mismo procedimiento que aquí se describe es aplicable a muchas variedades similares como son las azuladas, blancas, cafés y la oreja de judío que en primer instancia sería la de exportación.

En el tercer capítulo, está enfocado al mercado japonés. Este es sumamente exigente en cuanto a sus normas sanitarias y de calidad, al cual va dirigido nuestro producto. Ello lo hace difícil, cuando no se sabe la forma de hacer negocios con los japoneses. La mentalidad occidental y oriental son completamente distintas, muy probablemente poder concretar una negociación tarde mucho tiempo, ya que está de por medio especialmente en el área de perecederos la salud, recordemos que Japón estuvo mucho tiempo cerrado al mundo por haber padecido una plaga que casi acaba con la población

Es imposible penetrar este mercado, si algunos de los productos no cumple con los requisitos en sanidad vegetal y de esta forma se cierran las puertas no tan solo para una compañía mexicana, sino para otras que deseen hacer negocios también en este país

Otro aspecto que no podemos dejar de considerar son las diferentes leyes japonesas para perecederos indiscutiblemente a la que le dan un mayor peso es a la Sanitaria y Fitosanitaria, sin embargo también existen otras como son: la de Cuarentena Vegetal, Protección de Plantas y Marcado y Etiquetado. Estas se tienen que conocer para evitar la retención del producto mayor tiempo en las aduanas o evitar su entrada por cuestiones tan simples como son las indicaciones específicas en el etiquetado. Estas leyes se describen con mayor profundidad en el transcurso del capítulo.

Dentro del Proceso Exportador el cual se aborda en el capítulo cuarto, se debe conocer con mayor énfasis el marco legal que rige el comercio exterior mexicano, como son: La Ley Aduanera, La Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, Ley sobre Metrología y Normalización, Ley General de Salud, Ley Federal de Sanidad Vegetal, Ley de Derechos. Esta información nos dará bases más sólidas para exportar en una forma más segura y con mayor rapidez para realizar los trámites necesarios ante las diferentes dependencias gubernamentales y obtener los permisos con los que debe contar el exportador para realizar su actividad.

Teniendo la autorización por parte del gobierno mexicano para exportar, y clientes en el mercado meta, un elemento clave y fundamental es la cotización. Esta debe ser muy clara, bajo términos que aseguren tanto la entrega de la mercancía como el pago de la misma, si estas dos condiciones se cumplen muy probablemente podremos seguir exportando a ese país, pero nunca aunque se conozca al cliente, se debe ser menos cauteloso en las cláusulas de pago.

El exportador debe contar con determinada documentación como son: Factura Comercial, RFC, Carta de Empaque, Lista de empaque, Guía Aérea, Certificado de

Peso. Certificado de libre venta, Autorización sanitaria para productos de origen vegetal, y Certificado de origen. Algunos de estos trámites se deben de realizar con cierta antelación, para evitar retrasos en la entrega de la mercancía

Cuando se habla de productos perecederos, específicamente de las setas su forma de envío, debe ser especial, y bajo condiciones adecuadas para que no se dañen, es decir en un avión en contenedores con refrigeración y en cajas de cartón adecuado para este producto

Si bien se ha hecho énfasis en aspectos como son, leyes, tramites, formas de envío, elementos que debe tener una cotización, pero las modalidades de pago son variadas y no todas se pueden aplicar en el caso de un exportador con poca experiencia o en caso contrario, el riesgo que se asume cuando la confianza que se le otorga a nuestro comprador es alta. De tal forma se explican estas modalidades y el tipo de carta de crédito que se recomienda negociar

Indudablemente cuando se habla de una pequeña o mediana empresa aún las grandes empresas requieren de apoyos a la exportación. Como hemos visto el proceso de exportación, abarca diversas fases por esta razón en el capítulo quinto, planteamos los diferentes apoyos que brinda el gobierno mexicano, a los cuales se pueden tener acceso dependiendo de nuestras necesidades, además de recurrir a financiamientos como son, para capital de trabajo, desarrollo tecnológico y para la comercialización

También se puede recurrir a los apoyos en el área de promoción como son: COMPEX, FEMEX, Misiones comerciales y al SIMPEX, conjuntamente a los apoyos no financieros que pueden ayudarnos en cuestiones de análisis de mercados, detección de oportunidades en otros países, promoción de inversión extranjera, regímenes arancelarios, legales, biblioteca electrónica, regulaciones sanitarias y fitosanitarias, formación del precio internacional etc

Pero también el exportador debe contar con determinada certidumbre que todo su esfuerzo se vea avalado mediante las garantías que otorga BANCOMEXT en el Pre-embarque, Pre- entrega, Post-Embarque y Post- entrega. De esta forma se cubren las posibles pérdidas ya sea por conflictos políticos, naturales etc

Con todo ello se pretende demostrar el objetivo primordial que es la exportación de setas a Japón como una aportación a la diversificación de mercados y al mejoramiento de la Balanza Comercial de México y confirmar la hipótesis de que a través de nuevos productos como son las setas lleguen a nuevos mercados donde podemos impulsar y

hacer redituable al sector agropecuario, apoyar el crecimiento del país y posicionarlo mejor en el ámbito internacional.

CAPITULO I

ANALISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON EL EXTERIOR EN EL PERIODO DE 1975-1997

1.1 México: un país agrícola.

Desde sus inicios como país independiente la minería, la ganadería y la agricultura han jugado un papel importante dentro de la economía nacional, sin embargo los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la agricultura mexicana desempeñó funciones relevantes, como son: suministro de alimentos y materias primas, una gran cantidad de excedentes exportables, mano de obra para las ciudades, etc. “Tres fenómenos caracterizan las relaciones entre la agricultura y el conjunto de la economía nacional durante esta época del llamado “milagro mexicano”:

1.- “el Estado no escatimó recursos para estimular el desarrollo agropecuario: las inversiones públicas en obras hidroagrícolas y otros rubros de fomento rural representaron una suma de mayor valor (2.3% del PIB agrícola) que la obtenida del campo por el propio Estado.

2.- las transferencias de valor de la agricultura hacia otros sectores por el mecanismo del deterioro de los términos de intercambio resultaron virtualmente insignificantes (2.7% del PIB agrícola), y

3.- pero aún esta pequeña pérdida en los términos de intercambio del sector agrícola se vio ampliamente compensada por el mayor desarrollo de la productividad del trabajo agrícola en cuanto a la productividad de la industria y los servicios. El mayor dinamismo de la productividad agrícola significó lo siguiente: aunque los precios relativos de las mercancías agrícolas respecto de las mercancías industriales y los servicios (V. Gr. Maiz contra calzado) se hayan deteriorado ligeramente (en 2,7%), el hecho de que las mercancías agrícolas contenían mayor del producto social neto generado por el conjunto de la economía”¹.

La productividad del trabajo agrícola, superior al resto de la economía, junto con el equilibrio de precios, fueron las bases para que la agricultura se convirtiera en el soporte del crecimiento industrial y del desarrollo económico general.

A partir del inicio de la década de los sesenta, las relaciones de intercambio evolucionaron en forma desfavorable para el sector agropecuario y acabaron hundiendo a la agricultura en una larga recesión que duró diez años. “Los precios de garantía decrecieron progresivamente en términos reales entre 1963 y 1972, hasta acumular una

¹ Calva José Luis, El Sector Agropecuario en el futuro de la Economía Mexicana. Pág. 40

pérdida de 20% a 30% en relación al índice general de precios; simultáneamente, la productividad del trabajo agrícola creció a un ritmo menor (1.3% anual) que la productividad del trabajo en la industria (2.62 anual)”²

El sector agropecuario se vio nulificado como resultado de la nueva política económica instrumentada en la década de los sesenta -conocida como política del desarrollo estabilizador-, que impulsó a la agricultura a contribuir en favor de la *acumulación industrial y la estabilidad de los precios*.

El nuevo esquema de relaciones campo-ciudad llevó a un deterioro de los precios reales agropecuarios, en favor del abaratamiento de la mano de obra y las materias primas industriales, la contracción relativa de la inversión y del gasto corriente destinado al sector agropecuario. Además, la acumulación preferente de capital en la industria y la estabilidad de precios se vieron reforzadas mediante transferencias fiscales cristalizadas en el congelamiento de precios de los bienes y servicios, producidos por el Estado. Estos mecanismos del desarrollo estabilizador provocaron el marasmo de la agricultura y, al mismo tiempo, generaron la bomba de tiempo del endeudamiento y del déficit fiscal.

Entre 1977 y 1981, El sector agropecuario es nuevamente estimulado mediante un considerable aumento del gasto público canalizado a obras de irrigación y drenaje, investigación y extensionismo agrícolas, crédito agrícola, insumos baratos (fertilizantes, combustibles y electricidad subsidiados), etc. y, sobre todo, mediante precios agrícolas lucrativos que crecen en proporciones mayores que los precios industriales y de servicios. “La agricultura recupera su dinamismo hasta alcanzar tasas de crecimiento similares a las de la época del llamado milagro mexicano: 5.9% y 6.1% anual, respectivamente”³.

Pero esta recuperación del crecimiento agrícola resultó efímera. Al presentarse, a partir de 1982 nuevamente, una evolución de las relaciones de precios desfavorable a la agricultura, combinada con una abrupta contracción del gasto público canalizado al sector agropecuario (tanto en inversión fija bruta como en crédito agrícola, investigación, extensionismo, etc) y con un desplome en los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo agropecuario, que alcanza apenas “una tasa de 0.7% anual mientras la productividad industrial tiene un crecimiento de 1.61% anual, se produce la nueva crisis agrícola de 1982-1988, que continua hasta nuestros días”⁴.

² Idem Pag 41

³ Idem Pag 42

⁴ Idem Pag 42

Los requerimientos alimenticios de todo el mundo llevan a nuestro país a replantearse las políticas agropecuarias, debido a que este sector puede lograr la estabilidad y el crecimiento de la economía mexicana. Es potencialmente capaz de:

- 1.- cubrir la demanda interna de alimentos y materias primas para una economía dinámica y dispuesta a elevar los niveles nutricionales y, en general, de vida de la población
- 2.- recuperar, en consecuencia, la autosuficiencia alimentaria y generar excedente de mercancías agrícolas exportables que represente una importante contribución al equilibrio de nuestra balanza comercial
- 3.- conformar un mercado rural dinámico para los productos de la industria nacional, destinados a emplearse como medios de producción en la agricultura o como medios del consumo personal de la población agropecuaria
- 4.- realizar transferencias hacia la industria y los servicios, de capitales acumulados en la agricultura, que inevitablemente romperán los marcos de la inversión agropecuaria debido a la apropiación de enormes rentas diferenciales por los empresarios más tecnificados y favorecidos con las mejores tierras, en un ambiente de bonanza agrícola.

México cuenta con una superficie de “196 millones de hectáreas; 101 de ellos con características para la ganadería, 27 millones a la ganadería y 61 millones para la actividad forestal.

El subsector agrícola representa el 14 por ciento de la superficie nacional, con 21 millones de hectáreas de temporal y seis millones con riego. Los cultivos de maíz, frijol, arroz, y trigo cubren el 65% de la superficie sembrada”⁵. Sin embargo estas tierras se pueden utilizar para el cultivo de hortalizas y nuevos productos como son los hongos.

En los siguientes apartados se procura abordar la problemática del sector agrícola y como se refleja esta en la balanza comercial.

1.1.1 La participación agropecuaria en la balanza comercial.

Desde principios de la década de los setenta, se reconoce en México la existencia de una crisis agrícola que, si bien no tiene un carácter generalizado ni es lineal en el tiempo, *afecta en forma clara el rubro de los granos básicos*. Sin duda se han aplicado medidas para corregir dicha crisis, pero éstas aparentemente sólo han generado, hasta ahora, mayores desequilibrios intrasectoriales y una pérdida de expectativas al conjunto de los productores nacionales

⁵ Muñoz Ríos, Daniel, El agua y la energía en la cadena alimentaria granos básicos, pag 30

Por otra parte, la política de privilegios a un determinado cultivo, particularmente en el caso del maíz, han provocado excedentes en este grano y déficit en otros, de tal forma que la sobre oferta temporal se convierte en factor desfavorable a los precios y en nuevo desestímulo a la producción agrícola por incosteable, configurándose así un círculo vicioso, al cual se le van sumando nuevos problemas.

1.1.2. Los años 70's

El periodo de 1973-1977, se conoce como la etapa del desarrollo compartido y se caracterizó por la aplicación de una política proteccionista a las importaciones .

En esta etapa, el ritmo del crecimiento económico disminuyó. Esto implicó cambios en la política económica consistente en la implementación de una estrategia basada en la promoción de las exportaciones de una industria líder: **la petrolera.**

La conformación de una plataforma de exportación petrolera impactó *desfavorablemente la producción agrícola mexicana*, esta se ve reducida, tanto a nivel nacional como a nivel internacional debido a que son desplazados por el energético.

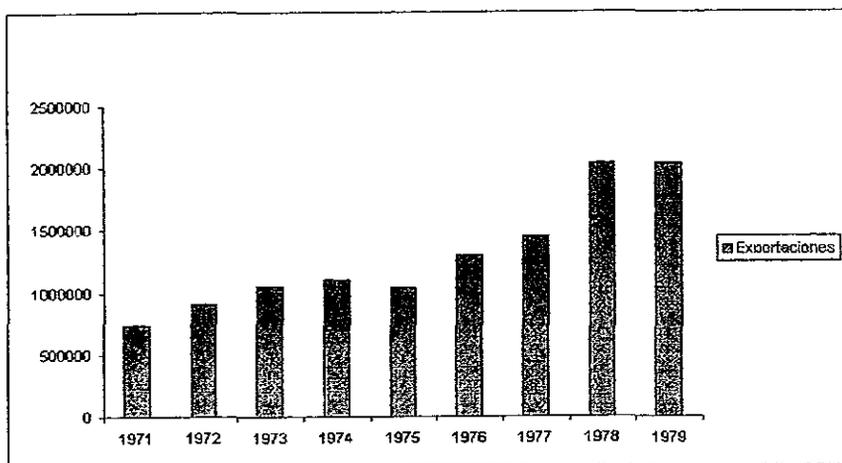
Esta situación generó varios cambios importantes, tanto en lo que se refiere al sector agrícola en sí como en lo relativo al comercio exterior de sus productos. “En primer lugar se registró una disminución paulatina de la oferta exportable de productos agropecuarios, los cuales fueron utilizados únicamente para el abastecimiento del mercado nacional, menos exigente en calidad mas no en precio; en segundo lugar, se agudizó el desaliento productivo por el desajuste sobre todo en los niveles de precio/costo de producción , derivados básicamente del agravamiento del fenómeno inflacionario de los años ochenta y la contención de los precios de estos productos, que observa en el mismo periodo, para evitar un impacto mayor en la economía familiar de los grandes centros urbanos, y, finalmente, todo ello repercutió en un deterioro cada vez mas importante de la infraestructura exportadora existente, con el consiguiente rezago tecnológico y un desconocimiento de los mercados externos por parte de la Comunidad Productora”⁶. Ver figura 1.1 (esta representa gráficamente la caída de la balanza comercial en el sector agropecuario en el periodo de 1971 a 1977, reflejandose el impacto de las políticas implementadas para apoyar la plataforma petrolera, la cual rezaga la agricultura a un plano sumamente inferior a las décadas anteriores. Entre 1978 y 1979 se observa un repunte de este sector sin embargo resulta efímero para los años siguientes).

Martinez Justo, Manuel, La exportacion Mexicana de Productos Agropecuarios Mercados y Condicionantes, en Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales 1986. Pag 295

1.1.3 Los años 80's

En el periodo 1982-1987 la tasa de crecimiento anual de la agricultura fue de uno por ciento, muy inferior "al índice de crecimiento demográfico estimado en 2.4 %, originado por la necesidad de acudir al mercado internacional para adquirir 5.4 millones de toneladas promedio anual de granos básicos, que representó alrededor del 20 % del consumo interno, a efecto de garantizar la suficiencia y el abasto nacional"⁷.

Figura 1.1.
BALANZA COMERCIAL 1971-1979
(miles de pesos)



FUENTE: BANCO DE MEXICO INEGI, SHCP

Año	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Exportaciones	736,169	904,934	1,049,790	1,102,281	1,036,479	1,301,574	1,450,385	2,033,142	2,303,564

En efecto, la evolución de la producción de granos básicos en el periodo de 1983-1988 tuvo una caída del 3.1%; registrándose, asimismo una disminución en la producción de algunas oleaginosas y caña de azúcar.

Lo anterior se puede explicar por dos razones de igual importancia que son:

- 1.- la caída internacional de los precios del petróleo que generó una crisis primordialmente en aquellos países productores y

⁷ Muñoz Ríos, Daniel. El agua y la energía en la cadena alimentaria: granos básicos, Pág.30

Lo anterior se puede explicar por dos razones de igual importancia que son:

- 1 - la caída internacional de los precios del petróleo que generó una crisis primordialmente en aquellos países productores y
- 2.- a nivel nacional la necesidad que se vive en 1982, de captar divisas y cubrir el pago de la deuda externa, y en servicio, además del requerimiento de empleos. Ante esto el gobierno mexicano cambia el sistema de sustitución de importaciones por diferentes políticas de comercio exterior, que tienen como objetivo :

- 1.- Recuperar el superávit en la balanza comercial sectorial,

- 2.- Diversificación de productos y mercados

- 3 - La obtención de divisas

En 1986 dado el avance del programa de liberalización de México se adhiere al GATT, lo cual trajo consigo gozar de las preferencias arancelarias ofrecidas por los países miembros del organismo, además la posibilidad de acceder a nuevos mercados.

En 1987 se da a conocer el Pacto de Solidaridad Económica que comprendió un programa de liberalización del sector agropecuario. El objetivo de este programa era dejar a los agentes privados y a las fuerzas del mercado la libre asignación de los factores productivos , y esto debería repercutir en el incremento de las inversiones de capital en la agricultura, a la elevación de la eficiencia y al desarrollo de la producción de alimentos y materias primas agropecuarias (ver figura 1.2)

1.1.4 Los años 90's

Los resultados, arrojados por la implementación del Pacto de Solidaridad Económica, han sido exactamente inversos a los proyectados. “En el valor per cápita, la producción agropecuaria (PIB) en 1994 resultó 15.8% inferior a la de 1981. En kilogramos per cápita la producción de los ocho principales granos declinó 26.8%, como resultado, las importaciones de alimentos se disparó de 1790 millones de dólares en 1982, a 7242 millones de dólares en 1994, que representan 110.2% del valor de las exportaciones de petróleo crudo”⁸.

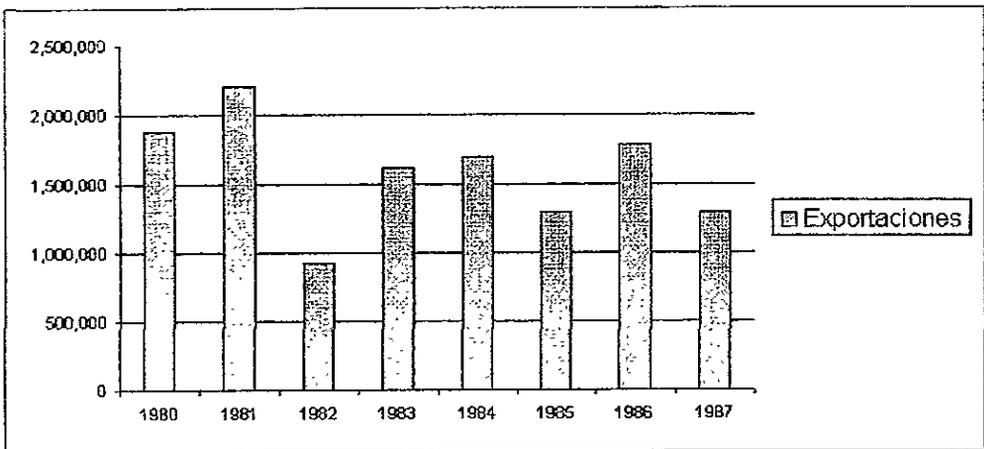
La apertura comercial derivada de la aplicación del programa neoliberal tuvo como consecuencia en el sector agropecuario, el descenso de los precios reales de numerosos productos, así como la rentabilidad agregada del sector agropecuario y particularmente la de los productores de granos.

⁸ Solleiro, Jose Luis et al , Posibilidades para el desarrollo tecnológico del campo mexicano, Pag 16

En segundo lugar, el abrupto repliegue del Estado de sus responsabilidades en la promoción del desarrollo agropecuario y forestal .

Como parte de abrupta reducción del intervencionismo gubernamental en el campo, se produjo una caída drástica del crédito rural ejercido por la banca nacional de desarrollo. Los volúmenes de crédito agropecuario de la banca comercial de 1989 a 1994 no refleja una situación de bonanza rural, sino, más bien, la acumulación de adeudos de agricultores que han redocumentado repetidamente sus deudas agropecuarias de la banca comercial.

Figura 1.2
BALANZA COMERCIAL 1980-1989
(miles de pesos)



FUENTE: BANCO DE MEXICO (BEGI SHOP)

Año	1980	1981	1982	1983	1984
Exportaciones	1,403,898	1,378,164	1,096,940	966,791	1,306,407
Año	1985	1986	1987	1988	1989
Exportaciones	1,184,567	1,777,730	1,295,286	1,295,286	1,461,457

Dentro del marco de los programas de estímulos a la producción se inició en octubre de 1993 un nuevo programa de subsidios directos a la agricultura denominado Procampo, este programa de apoyos directos a los productores, procura una distribución equitativa de los subsidios que otorga el gobierno federal, propiciando mejores niveles de rentabilidad en la actividad agropecuaria, la modernización de la comercialización, y la competitividad de las cadenas productivas relacionadas con el sector agrícola.

Entre los objetivos más importantes de este programa, se pueden destacar los siguientes puntos:

- “Fomentar la reconversión de aquellas superficies en las que sea posible establecer actividades que tengan una mayor rentabilidad.
- Estimular la organización de los productores del sector social y del privado para así modernizar la comercialización de productos agropecuarios.
- Lograr que los consumidores nacionales tengan acceso a alimentos a menores precios, lo cual tendrán un importante efecto sobre el bienestar de las familias de bajos ingresos, sobre todo en las que viven en zonas rurales”⁹

La devaluación de 1995 en teoría, volvería viables las actividades productivas agropecuarias. Además, se propiciaría el crecimiento de las exportaciones del sector, al reducirse los costos internos de producción, sin embargo, los supuestos beneficios de la macrodevaluación, provocó un aumento considerable en los precios de insumos y, por tanto, de los costos reales de producción. Como resultado, los productores se ven incapacitados para trasladar el alza de los costos a los precios de venta.

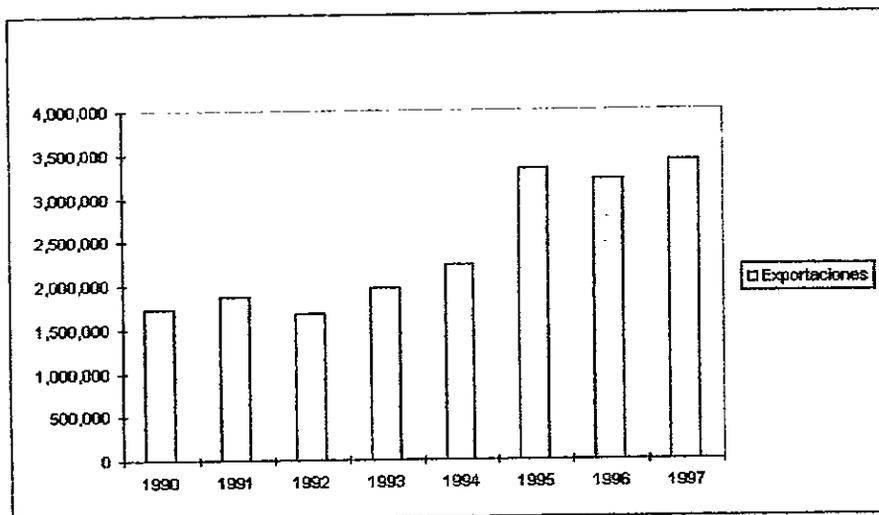
La disponibilidad de alimentos no debe entenderse sólo como un problema de producción o de importación, esto es algo más complejo que involucra una producción estratégica, la manera de preservar y hacer llegar oportunamente dicha producción a la industria o a la mesa del consumidor, lo cual depende de la infraestructura de producción, de almacenamiento, de la capacidad técnica de los almacenadores, del transporte y de la red de comunicaciones (figura 1.3).

1.2 Los Productos Agropecuarios de Exportación

A partir de 1983 a 1987 se da una clara disminución en la producción de granos básicos. “Globalmente, la producción de arroz, frijol, maíz y trigo pasa de 18 078 millones de toneladas en 1983 a 17.403 millones de toneladas en 1987, lo que representa una reducción de 3.73%. Aparentemente, esta cifra es relativamente

pequeña; sin embargo la severa crisis se expresa con mayor claridad si consideramos que la población de México paso de 74.707 millones en 1983 a 81.139 en 1987”¹⁰.

Figura 1.3
BALANZA COMERCIAL 1990-1997
(miles de pesos)



FUENTE: BANCO DE MEXICO, INEGI SHCP

Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones	1,720,706	1,876,868	1,679,337	1,960,977	2,220,859	3,323,463	3,197,276	3,408,400

“La producción de granos básicos bajó (-3.73%) en el mismo periodo en que la población experimenta un significativo aumento (8.61%). Como resultado de la incapacidad del sector agrícola para abastecer la demanda interna, de 1983 a 1987 se mantuvo un elevado nivel de importación de los granos básicos”¹¹.

¹⁰ Idem pag. 20

¹¹ Idem. pag 23

A causa de la profunda crisis agrícola que vive el país, en 1989 México importó alimentos por valor de 3500 millones de dólares.

Hoy en día la exportación de nuevos productos a diversos mercados parece ser la clave para lograr un superávit en nuestra balanza comercial.

Las hortalizas y frutas frescas gozan de gran prestigio en casi todo el mundo y sobre todo podemos hacer llegar nuestros productos en temporadas en los que no se producen por ejemplo espárragos y cebollin a Europa en invierno o frutas como el melón, mango y uva de mesa.

El éxito de México en el mercado mundial hortícola se debe a que mientras el resto del mundo ha concentrado su producción en hortalizas de alta demanda, pero con poco valor agregado (hortalizas de fruto), México ha diversificado e innovado su oferta hortícola

“En efecto, durante el lapso de 1989 a 1994, México produjo en promedio 6.4 millones de toneladas. Dicha producción hortícola se ha obtenido de 538,266 hectáreas cosechadas anualmente que ocupan el 2.7% de la superficie agrícola nacional y generan el 17% del valor total agrícola. Caso contrario sucede con los granos (frijol, maíz y trigo) que abarcan el 60.7 % de la superficie agrícola y sólo generan el 29% del valor total agrícola”¹².

Otras características de éxito en la producción nacional de hortalizas son: del volumen anual obtenido, el 85.5% ha sido a través de sistemas de riego y el 14.5% por temporal. Es decir, se tiene en los cultivos una mayor planeación y capacidad de obtener productos de mejor calidad.

Como hemos podido percibir las hortalizas son una excelente opción dentro de todo un esquema de diversificación de productos de exportación, logrando obtener recursos para la importación de granos básicos que demanda la población y que el país no puede producir.

Dadas las características de la alta perecibilidad de las hortalizas y de la competencia que enfrentan nuestros productos en los mercados internacionales, la *comercialización se presenta como un factor crítico de competitividad.*

Las oportunidades de exportación de hortalizas frescas se encuentran en Estados Unidos, Canadá y en Europa; en Japón se puede consolidar la presencia de calabaza cabocha y espárragos

Los hongos son otro producto que cuentan con gran aceptación a nivel nacional e internacional, uno de los mercados mas promisorios para la importación de estos, son los países asiáticos y en especial Japón.

México exporta actualmente a este país matsutake y trufas primordialmente, en diferentes proporciones, sin embargo dentro de las variedades de setas que Japón importa se encuentra la oreja de judío, nuestro país aún no la exporta, pero representa un producto potencial para acceder a este mercado además que se puede producir todo el año y que no representa ninguna competencia a nivel nacional dado que a los mexicanos prefieren otras variedades de consistencia mas suave y de sabor ligero. La ventaja de este tipo de hongos comestibles es que el proceso de producción es el mismo, únicamente se selecciona la semilla de la variedad deseada y podemos sembrar diferentes tipos de setas en una misma sala de cultivo además de poderlas consumir todo el año y el espacio que se ocupa para sus instalaciones puede ser de 4 mil metros cuadrados dando un rendimiento de una tonelada semanal en un ciclo mensual.

El sector agrícola requiere incrementar rendimientos por hectárea con tecnología y semillas mejoradas; inversión en infraestructura de redes en frío para mejorar la vida de productos de alta perecebilidad e inversión en procesos productivos.

1.3 Las Nuevas Alternativas para la Exportación Agrícola Mexicana

La ampliación y el fortalecimiento de los vínculos de México con los países de la Cuenca del Pacífico se han convertido en parte importante de las acciones que el país lleva a cabo en el ámbito de sus relaciones internacionales. La Cuenca del Pacífico se presenta como una alternativa muy promisoriosa para el desarrollo del comercio exterior, la integración regional, el suministro de tecnología y la diversificación de mercados.

Este conjunto de oportunidades debe ser aprovechado por México, conjugando el gran potencial que representa la participación de nuestros socios comerciales naturales: Estados Unidos, Canadá, América Latina y el Caribe.

“Si bien por muchas décadas por diversas razones políticas, económicas y sociales, la política exterior de México estuvo orientada a Estados Unidos. En 1962, el presidente Adolfo López Mateos realizó visitas a Japón, Filipinas e Indonesia, iniciando así una nueva etapa en la historia de las relaciones de México con los países asiáticos. A partir de entonces, los presidentes mexicanos, con excepción de Díaz Ordaz, han visitado los países de la región y se han esforzado por estrechar las relaciones con todas las naciones del Pacífico Asiático”¹³

¹³ Revista Mexicana de Política Exterior. nº44.año 1994, pag 106

Sin embargo, el dinamismo económico con el que ahora asociamos a la región fue reconocido solamente a principios de la década de los ochenta cuando Estados Unidos, principal mercado de exportaciones para algunos de sus aliados asiáticos, entre los cuales destaca Japón, registraron un volumen de comercio con las naciones del Pacífico Asiático superior al de sus socios tradicionales del Atlántico.

Con el paso de los años, México ha reconsiderado su interés en la región del Pacífico, tanto por la propia evolución del país como por la importancia de la zona.

Por esa razón nuestro país sólo llegó a considerar al Pacífico Asiático como una prioridad de política exterior hasta hace sólo unos años, en atención a sus políticas de modernización, apertura económica y diversificación de sus nexos comerciales.

Al reconocer el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, México requería de un proyecto acorde con las principales tendencias de los mercados internacionales entre los cuales destacan la emergencia de nuevos polos económicos en Norteamérica, la Cuenca del Pacífico y Europa. El nuevo proyecto económico de México requería, por lo tanto, la diversificación de los intercambios económicos con otras regiones del mundo, además de los mercados tradicionales, representados especialmente por Estados Unidos, Canadá y América Latina.

Durante la administración del ex presidente Carlos Salinas de Gortari, nuestro país estrechó lazos comerciales con diferentes países de Asia-Pacífico, a través del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) y la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Y es que la Cuenca del Pacífico es la región del mundo, donde se han mantenido elevadas tasas de desarrollo en los últimos años, a pesar de la recesión y el lento crecimiento de la economía mundial.

De este modo, una de las prioridades de la política exterior mexicana durante esa administración fue el impulso a sus relaciones con los países del Pacífico Asiático y Australasia, mediante la consolidación y la ampliación de la presencia diplomática, consular y financiera en esta zona, además de la participación más activa en los foros multilaterales de la región.

Dentro de esta área del mundo, la nación a la que más se le ha prestado atención es Japón. Este país representa el mayor potencial importador para los productos agropecuarios mexicanos. Sin embargo, ello no implica que el acceso a su mercado sea sencillo, ya que existen varias limitantes importantes para penetrar en él. Pero incluso estas se han ido salvando a través de la modernización de nuestra tecnología e infraestructura exportadora

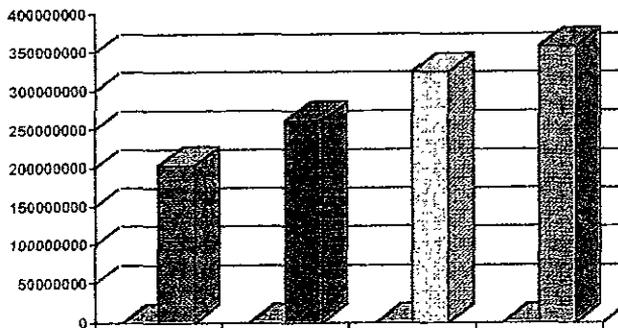
Un ejemplo de ello lo constituye la distancia que nos separa del sureste de Asia. Esto anteriormente suponía una gran limitante para el desarrollo de la actividad comercial con esa zona. Sin embargo, a medida que nuestro sistema aéreo se ha modernizado, la transportación de nuestros productos perecederos se ha hecho más sencilla, ya que pueden llegar hasta ese lejano lugar en un lapso de 12 hrs, perfectamente refrigerados.

En cuanto a las barreras arancelarias y sanitarias, es importante resaltar que Japón ha mostrado un comportamiento ambiguo, pues si bien, ha simplificado sus barreras arancelarias, son muy estrictos en los requisitos fitosanitarios. (Ver cap. II).

Otra de las limitantes que reduce el potencial exportador mexicano hacia ese país, lo constituye el hecho de que una gran parte de las naciones de la zona son grandes productoras agrícolas; no obstante, si se analiza con cuidado la producción que tienen cada una de ellas, sin duda alguna podremos darnos cuenta de hay muchos productos, tanto nuevos como tradicionales, que pueden perfectamente competir por ese mercado, ya que son distintos o se producen en diferentes épocas de los que existen en la zona.

A pesar de las limitantes anteriormente mencionadas –la distancia, las barrera fito y zoosanitarias y la competencia con otros países de la zona- aprovechar la oportunidad de incrementar las exportaciones de productos agropecuarios, a la zona asiática y, en concreto, a Japón, serviría para reducir los riesgos de la dependencia que nuestro país mantiene con el mercado norteamericano, no sólo por las importaciones directas que podría realizarse y que coadyuvarían una mayor diversificación de nuestros mercados, sino también porque Japón podría convertirse en un excelente puente para incrementar nuestras exportaciones a otros países, desempeñando el rol de nación transformadora y reexportadora de nuestros productos.

EXPORTACIONES MEXICANAS DE ALIMENTOS A JAPÓN (millones de dólares)



1994	1995	1996	1997
203,548,172	261,865,960	324,575,130	357,653,181

Fuente JEI RO BDC

CAPITULO II

PROCESO PRODUCTIVO DE LAS SETAS Y SUS VARIEDADES

2.1 Las Setas en el Mundo.

La búsqueda de nuevos productos agrícolas de exportación se ha convertido en una apremiante necesidad de todos los países. Esta perspectiva se ve estimulada por el incremento poblacional, con su consecuente demanda alimenticia. Dentro de tales alternativas, quizá una de las de mayor importancia y más prometedoras, sean los hongos, que, por su rápido crecimiento y altos rendimientos, significan la obtención de un producto en cortos periodos de tiempo, a bajo costo, y con un gran valor proteico.

México, por sus raíces indígenas, es un pueblo micófago es decir, consume hongos en altos porcentajes en contraposición a los anglosajones y las naciones de la Europa nórdica que son micófobos, por consumirlos en proporciones mínimas debido a que no se les da el valor nutricional adecuado, ya que no es un producto altamente calórico.

Sin embargo, nuestro país no es el único consumidor de este producto, existen otras regiones del mundo, donde los hongos forman parte de la alimentación cotidiana como los pueblos mesoamericanos, asiáticos y europeos del sur, lo que los hace una buena opción de mercado para la venta de este producto.

No obstante, es importante resaltar que no todos los países consumen y producen las mismas especies de hongos, de ahí la necesidad de especificar su diferentes variedades para ello y a efecto de tener una clara referencia de los mismos a continuación se especifica el nombre común de los hongos, cuánto se produce, su situación geográfica y características generales de los mismos.

1. **Agaricus bisporus.** Comúnmente conocido como champiñón, button mushroom, champignon, white mushroom, white button mushroom, es una de las especie más cultivada a nivel mundial. Su producción alcanza las 670.000 toneladas anuales. No crece de forma silvestre, por lo que su cultivo es uno de los más costosos en instalaciones, y tecnología. Las variedades que más se cultivan son: además de la típica o bisporus, la variedad albidus que es blanca y avellaneus que tiene una tonalidad un poco más pálida que la típica.

2. **Agaricus bitorquis**. Conocido como Champiñón grande o white mushroom. Comercialmente se confunde con el Agaricus bisporus, por su color y textura, aunque se puede diferenciar porque éste es un poco más grande en su talla.
3. **Auricularia fuscusuccinea**. Llamado comúnmente oreja de judas, oreja gelatinosa cloud ear, silver ear, tree ear, wood ear, jew's ear. Esta especie se cultiva en México y en el sureste de Asia, alcanzando una producción de 5,700 toneladas anuales.
4. **Dictiophora indusiata**. Se le conoce como velo de novia, veiled lady mushroom. Este hongo se cultiva exclusivamente en China, donde se recolecta en forma silvestre. En América Latina, como en muchos lugares del mundo, se le desprecia por su desagradable olor, el cual es "exquisito" en el oriente.
5. **Flammulina velutipes**. Denominado enokitake, christmas mushroom, winter mushroom. A pesar de crecer en forma silvestre en los bosques de pinos de México, E.U.A. y Europa. A nivel mundial, esta especie ocupa el cuarto lugar mundial en cuanto a su cultivo, con 38,000 toneladas anuales.
6. **Hypsizygus ulmarius**. Se le conoce con el nombre de Shimeji. El cultivo de esta variedad está restringido para algunos países asiáticos, tales como China, Korea y Japón, en donde su consumo es importante. Algunas especies afines crecen en América del Norte, aunque no es un cultivo importante.
7. **Lactiporus sulphureus**. Llamado pechuga de pollo, pollo de la madera, hongo de comalito, chicken mushroom, chicken of the wood, sulfur shelf. La adaptabilidad de este hongo a los medios de cultivo, lo hace tener buenas perspectivas para su propagación en grandes proporciones. Además, esta variedad es reconocida y aceptada entre los expertos consumidores de hongos.
8. **Lentinus boryanus**. Conocido con el nombre de hongo de encino, cuerudo, shitake americano. Es común en los bosques subtropicales húmedos y aparentemente de fácil cultivo.
9. **Lentinus edodes**. Denominado shitake, shian-gu, pyogo, shitake mushroom, black forest, Japanese black mushroom, chinese black mushroom, oak mushroom. Lo produce primordialmente China, La República de Corea, Corea del Norte y México, en menor escala, y es después del champiñón, el hongo más cultivado a escala mundial.

10. **Lentinus lepideus**. Llamado comúnmente hongo de pino, hongo de ocote, pechuga, scaly lentinus, chatbosot, matsuo usi. Su carnosidad y aceptación por su buen sabor, hacen prometedor su cultivo.
11. **Pholiota nameko**. Se le conoce como nameko, viscid mushroom. Hongo popular en Japón y países vecinos. Su producción anual está entre 15 y 20,000 toneladas anuales.
12. **Pleurotus cystidiosus**. Llamada seta, abalone, oyster mushroom. Se cultiva básicamente en Asia, aunque crece también en zonas subtropicales y tropicales.
13. **Pleurotus djamour**. A esta variedad se le llama oreja blanca, oreja de cacahuete, oreja de izote, false oyster mushroom. Es la especie de Pleurotus con mayor distribución en los trópicos y subtropicos. Empieza a competir en el mercado con el verdadero oyster mushroom o seta.
14. **Morchella esculenta**. Morilla, mazorca, elotito, morel, colmenilla. Crece en las zonas templadas de México, podemos decir que es uno de los hongos más caros en el mercado; sin embargo, su adaptación al cultivo industrial todavía es difícil.
15. **Pleurotus levis**. Llamada magueyero, oreja blanca de maguey. Su textura correosa no lo hace tan aceptable como las otras especies de Pleurotus, pero es de fácil cultivo
16. **Pleurotus ostreatus**. Se le denomina seta, oreja blanca, oyster mushroom, shimeji, tree oyster. Es la especie de Pleurotus más cultivada en el mundo y la que poco a poco va teniendo más aceptación que el champiñón. Existen dos variedades, la de color café pálido, que es la típica, y la de color azul-verde, que corresponde al Pleurotus . ostreatus variedad columbinus, que se cultiva industrialmente a menor escala.
17. **Pleurotus pulmonarius**. Conocido como seta, oreja blanca, white pleurotus, white oyster mushroom. Se diferencia por ser blanca y se deriva de la variedad Pleurotus ostreatus variedad florida
18. **Pleurotus smithii**. Se le llama oreja blanca. Es común en las zonas templadas y subtropicales de América Latina. Su carnosidad y buen sabor hacen de esta especie un buen candidato para cultivos industriales.

19. **Tremella fuciformis**. Conocido con el nombre oreja silvestre, white jelly fungus, silver ear. Esta crece de forma silvestre en México, pero en los países del sureste de Asia su producción es de gran importancia, por su alto consumo.

20 **Volvariella volvacea**, Comúnmente denominada hongo rosado de la pulpa del café, straw mushroom, paddy straw mushroom. Este hongo ocupa el 3er lugar en la producción mundial, después del champiñón y del shiitake, con 42, 000 toneladas anuales. Se cultiva en el sureste de Asia, Madagascar¹

2.2 Producción de Setas en México

En nuestro país podemos encontrar una gran diversidad de hongos, que en su mayoría crecen de forma silvestre; dentro de estos podemos ubicar las setas (*pleurotus ostreatus*). Estas se empezaron a producir a nivel industrial a partir de 1970. No debemos perder de vista que actualmente en México existen distintas variedades de las mismas y que a través del tiempo se han podido controlar diferentes variables para su reproducción, lo que nos permite tener el producto todo el año a costos inferiores en comparación con otros cultivos

No podemos establecer una cifra específica a nivel estadístico en relación con la producción de setas de exportación, dado que estas todavía no son representativas.

Pero si hablamos del incremento que ha tenido este producto en el gusto de los consumidores nacionales, este ha sido notable debido a diferentes factores como son: el alto contenido en fibra, el bajo nivel de grasas, y el importante valor nutricional que se compara con el de la carne de res. Aunque es de destacar que, en cuanto al gusto de los consumidores, estos prefieren las especies suaves, de consistencia carnosa, de coloración blanca o café claro, y de gran belleza a la vista.

Para que este producto reúna las características antes mencionadas, se debe conocer la cadena productiva, ya que ello permitirá al comercializador que no sea productor, aumentar sus ventas a nivel nacional y de exportación, al acercarse más a la demanda y preferencia del consumidor.

Por esta razón se describe a continuación las diferentes fases del proceso productivo de las setas, así como las precauciones que se deben seguir en cada una de las etapas a efecto de garantizar la menor merma posible del producto y hacerlo más redituable.

¹ Guzman Gaston, Mata Gerardo. *Salmones Dulce. El cultivo de los Hongos Comestibles* Págs 29-34
Dr. Pedro Luis Viant. *El gran libro ilustrado de las setas.* págs52-191

2.2.1 Infraestructura Básica de una Planta Productora

Tanto el diseño como la construcción de la planta productora de hongos comestibles, son factores relevantes para el éxito de la producción y la empresa

Las instalaciones deberán contar, con las siguientes áreas :

- 1.- zona de tratamiento de los substratos
- 2 - zona de pasteurización.
- 3.- laboratorio de producción de inóculo
- 4.- área de incubación del inóculo
- 5.- zona de siembra del substrato
- 6.- área de incubación de las bolsas
- 7.- área de producción

La planta productora puede ser pequeña o grande, de acuerdo a la experiencia y el soporte financiero del productor de hongos.

A continuación se da una breve explicación de las características de cada una de las zonas que debe tener una planta comercial de cultivo de hongos comestibles, mismas que fueron mencionadas con anterioridad.

2.2.1.1. Zona de tratamiento de los substratos.

En esta área se produce y prepara el substrato² para el cultivo de los hongos. generalmente se encuentra en el patio anexo a la planta productora, debe contar con buen drenaje y abastecimiento de agua.

2.2.1.2. Zona de pasteurización.

Es la sección en la que, como su nombre lo indica, se da el proceso de pasteurización al substrato. Los contenedores que se requieren para llevar acabo el proceso pueden ser tanques o botes metálicos de gran capacidad, que se recomienda taparlos para evitar la pérdida de calor.

Los contenedores deben estar apoyados sobre tabiques, donde se pueda introducir un mechero de gas. Este deberá ser preferentemente grande y de flama regulable para mantener constante la temperatura del agua .

² Substrato. Es la sustancia que se desprende al hervir la paja

Se debe contar con varios canastos metálicos. por lo menos cuatro si se planea sembrar una tonelada aproximadamente. Estos se revisten de malla de alambre de orificios finos, se puede colocar un sistema de riel con cadena para poder sacar el sustrato caliente de los botes.

2.2.1.3. Laboratorio de producción de inóculo

Si el productor cuenta con los recursos necesarios para tener su propio laboratorio en la planta puede producir su inóculo³, si no se sustituye comprándolo regularmente en otra empresa.

El laboratorio se divide en 2 secciones fundamentales que son:

a) Área de preparación de la semilla. Esta zona debe contar con infraestructura que permita lavar, remojar, escurrir, envasar y esterilizar los frascos usados para el inóculo. Se requiere utilizar autoclaves, además es conveniente contar con un refrigerador grande para el mantenimiento de cepas o inóculo que no se utilicen inmediatamente.

b) Área de producción del inóculo: Esta zona debe mantenerse en condiciones de asepsia y libre de corrientes de aire. Para ello, se puede usar una pequeña zona del área anterior, dividida con materiales que sean fácilmente lavables. En el interior de esta área se colocará la mesa de trabajo, con una cámara microbiológica, mecheros de gas, lámparas de luz ultravioleta. Es indispensable las instalaciones de luz, gas y las paredes interiores de la zona, se recomienda estén cubiertas con azulejo, el piso de mosaico y el techo cubierto con pintura de aceite, todo ello para facilitar la limpieza.

2.2.1.4. Área de incubación del inóculo

La característica fundamental de esta área es poder mantener la temperatura entre 28-30° C. “Esta sección contara con paredes que impidan la entrada de plagas y que aisle de los cambios bruscos de temperatura”⁴. Es importante vigilar los aspectos antes mencionados, porque en esta área se incubara el inóculo en frascos o bolsas y posteriormente se colocara en el sustrato al realizarse la siembra.

2.2.1.5 Zonas de siembra del sustrato

Como en otras áreas de la planta productora, la limpieza debe ser fundamental, además que se deben de evitar las corrientes de aire. El sustrato se

³ Inoculo: Micelio desarrollado sobre un material determinado (granos semillas de gramíneas, medio de cultivo, etc), el cual se usa para sembrar el hongo en otro sustrato. El inóculo para el cultivo masivo se produce en frascos o en bolsas de polipapel.

⁴ Perez Godínez Edmundo A. Coordinador Producción de Hongos Comestibles Setas y Champiñones pags 20,21

extiende en una mesa la cual debe estar cubierta con un plástico para facilitar su limpieza; en ella se deja enfriarlo a menos de 30 ° C , posteriormente sembrará en las bolsas de plástico.

2.2.1.6 Área de incubación de las bolsas

Como su nombre lo indica, es el área donde se llevara a cabo la incubación de las bolsas, estas instalaciones requieren de un control de luz, la cual no debe ser constante, con una temperatura a menos de 30° C, y una ventilación moderada. Estos tres elementos son fundamentales para que los hongos se desarrollen sin malformaciones y no se eche a perder la siembra.

“El área debe ser diseñada con una capacidad para incubar aproximadamente 600 bolsas de 50 x 70 cm en promedio, durante un periodo de 20 días, sembrando 30 bolsas por día, las cuales después de 17 a 20 días se incorporarán a la zona de producción”⁵.

2.2.1.7 Área de producción

En esta zona hay que poner especial atención a diferentes factores como son: la humedad, ventilación, temperatura e iluminación. La planta productora debe estar hecha de un material que se pueda lavar fácilmente y permita el control de los factores antes mencionados.

Es fundamental dotar de protección a esta zona contra la entrada de insectos y roedores por las ventanas , coladeras etc. (como se muestra en la figura 2.1). “La humedad ambiental en la fase de reproducción de los hongos, es necesario mantenerla en un intervalo de 85-90%”⁶, tanto en el piso como las paredes de la instalación hay que mantenerlas húmedas, aunque no se recomienda regar más de dos veces al día, a menos que la temperatura esté muy alta

⁵ Cruzman, Gaston. El cultivo de los Hongos Comestibles. pág 110

⁶ Lopez Contr. Erik. El Cultivo del Champiñon, la trufa y otros hongos pag 116

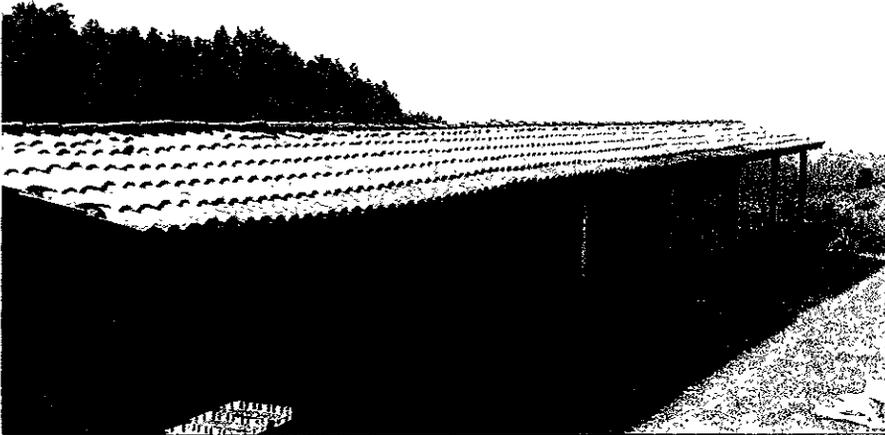


Figura 2.1 Planta Productora

Si no se cuenta con una iluminación adecuada, ello puede afectar severamente el desarrollo de los hongos, su coloración y tamaño, ya que la mayoría de estos no alcanzan a desarrollarse en condiciones de obscuridad por lo que siempre se recomienda que tengan una luz indirecta o difusa.

La temperatura, es el factor más importante de todos ya que con base en él se regula el metabolismo del hongo. Se puede adaptar las cepas a los diferentes climas, implementando un sistema que regule la temperatura mediante un complejo sistema de aire acondicionado o la simple ventilación de la nave productora, también se puede colocar calefacción dependiendo en cada caso del tamaño e importancia de la producción.

En los lugares tropicales o subtropicales no existe gran dificultad, respecto a la temperatura, ya que sólo se requiere humedecer las paredes y el piso para disminuir la temperatura. En los lugares fríos, el techo y las paredes deben ser dobles, para evitar cambios bruscos de temperatura.

2.2.2 Recomendaciones Generales para el Mantenimiento y Control de las Instalaciones

En las instalaciones debe haber un control estricto y cuidados específicos para evitar contagios de enfermedades y efectos nocivos para la producción, como se mencionan a continuación:

- 1.- **Acceso a la planta.** Debe estar controlado por el encargado del área, evitar visitas a las instalaciones y solo permitir el acceso limitado con ropa esterilizada. No se debe autorizar el intercambio de personal entre las diferentes tareas del cultivo durante el proceso.
- 2.- **Higiene.** Cada una de las áreas que conforman la planta productora, deberán ser aseadas y desinfectadas periódicamente, así como los instrumentos y mesas de trabajo.
- 3.- **Personal.** Todo trabajador deberá ser capacitado en el área que sea asignado, además deberá realizar sus actividades con equipo y ropa esterilizada.
- 4.- **Revisiones Periódicas.** Se deben realizar muestreos que permitan detectar presencia de plagas o contaminantes en bolsas, en caso de existir se deberán desechar. También hay que poner especial cuidado en revisar las instalaciones de producción, ya que en caso de presentar manchas negras en las paredes, deberán ser limpiadas de inmediato para que la siembra no se contage de este hongo.

2.3 El Proceso de Producción.

Adicionalmente a la estructura de la planta, el comercializador debe conocer el proceso de cultivo a efectos de familiarizarse con él y con el producto que va a vender, en este caso las setas, en este sentido a continuación se da el proceso de cultivo de los hongos conocidos como orejas blancas o setas (varias especies de *Pleurotus*), se inicia con la obtención de la cepa⁷. Esta no es más que la masa de micelio⁸ desarrollada sobre un medio apropiado como puede ser una caja de Petri o un tubo de ensayo.

“Una vez obtenida la cepa, se procede a desarrollar masivamente el micelio en otra caja de Petri para la preparación del inóculo en frascos o bolsas, que servirán a su

⁷ cepa: Es el micelio de un hongo en una caja de Petri o un tubo de ensayo

⁸ Micelio: Masa algodonosa, generalmente blanca, formada por el conjunto de hifas

Hifa: Son filamentos tabicados o no tabicados (únicamente en algunos mohos) cuyo conjunto forma el micelio o las fructificaciones de los hongos. La hifa representa la unidad estructural de los hongos.

Fructificación de los hongos: Se refiere a la producción de los cuerpos fructíferos en el micelio, primero a través de los botones o primordios de fructificaciones.

vez, para el cultivo del hongo en el substrato seleccionado, se pondrá dentro de un frasco esterilizado posteriormente se procede a la hidratación de la semilla esta se introducirá en el frasco {...} y se volverá a esterilizar”⁹

Los frascos preparados se ponen en la oscuridad a una temperatura de 27.5° C. Al cabo de 10 - 20 días, el micelio se propagará hasta cubrir todas las semillas y el inóculo estará listo.

Paralelamente al proceso anterior, el cultivador de hongos debe ir preparando el substrato que seleccionó para su cultivo. Este puede ser de paja de cebada o de trigo, de pulpa de café, de rastrojo de maíz, de olotes de maíz, etc. El substrato, se someterá a un proceso similar al de la pasteurización para eliminar todo rastro microorganismos presentes en el mismo, ya que estos pueden afectar el crecimiento del hongo que se va a cultivar. Escurrido el substrato, se deposita sobre una mesa, en condiciones de asepsia y ajeno a corrientes de aire. Ahí se dejará enfriar por unos minutos, hasta alcanzar menos de 30° C. Una vez enfriado el substrato se procede a la inoculación que no es mas que la acción de infectar la semilla con el micelio. “Para ello se mezcla uniformemente el micelio en el substrato pasteurizado, todo dentro de bolsas de plástico de 50 x 70 cm las cuales contienen aproximadamente 7kg de substrato, por cada frasco de inóculo de 1/2 litro. A continuación se cierra bien la bolsa, se coloca su etiqueta con la siguiente información: 1.- el número de la cepa empleada y 2.- la fecha de siembra, y se acomoda en un estante en condiciones de oscuridad a una temperatura de alrededor de 28° C”¹⁰.

Al tercer día las bolsas inoculadas se perforan para facilitar su oxigenación y el desarrollo del micelio.

A partir de la tercer semana, se colocan las bolsas bajo la luz indirecta de la planta en donde se cultivarán los hongos. Esto debe hacerse con una humedad ambiental del 80%, una temperatura de 28° C y con buena ventilación.

Inmediatamente se observará la formación de los primordios¹¹, (figura 2.2). Cada bolsa producirá entre 2 a 3 cosechas, en intervalos de 10 a 15 días. Posteriormente a este periodo tendrán que ser desechadas por su bajo rendimiento productivo

Las bolsas que se lleguen a contaminar por un proceso inadecuado, se deben eliminar inmediatamente; sin embargo, el substrato de las bolsas desechadas, puede emplearse como

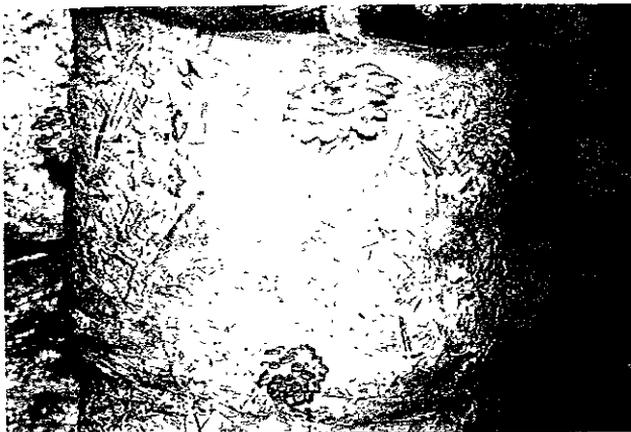
⁹ Guzman Gastón, Mata Gerardo, Salmenes Dulce, El cultivo de los hongos, pág. 30

¹⁰ Idem, pág. 42

¹¹ Primordios: Se refiere al futuro cuerpo fructífero de un hongo es decir la fase juvenil del mismo

Las bolsas que se lleguen a contaminar por un proceso inadecuado, se deben eliminar inmediatamente, sin embargo, el substrato de las bolsas desechadas, puede emplearse como abono en la jardinería o como complemento alimenticio para el ganado en general, por lo que es importante resaltar que la industria del cultivo de los hongos comestibles a parte de traer consigo grandes beneficios en este sector, utiliza materiales que se puede reciclar. Esto coadyuvara a que se reduzcan las perdidas y a que sea una industria limpia y no contaminante

Figura 2.2 Primordios



2.3.1 Siembra del Pleurotus (Setas)

Seleccionado el sustrato e hidratado y/o fermentado y pasteurizado, se procede a sembrar el micelio.

“ El sustrato ya pasteurizado y enfriado, se escurre perfectamente bien, para evitar que se formen acumulaciones de agua en el fondo de las bolsas en donde se inoculará con el hongo; la temperatura de dicho sustrato antes de iniciar la siembra, debe estar cerca de 25° C¹². Para ello se puede pasteurizar el sustrato un día antes, maximizando las precauciones para evitar que se contaminen.

La siembra del hongo se realiza comúnmente en bolsas de plástico transparente. No se deben de utilizar bolsas negras, ya que tienen el inconveniente de no dejar ver el crecimiento del micelio sobre el sustrato y en el peor de los casos, tampoco se puede identificar si aparece algún moho contaminante, larvas o cualquier otro insecto que dañe nuestra siembra, aún así se debe tomar la precaución de revisar las bolsas periódicamente.

La siembra de las bolsas se debe llevar a cabo en la zona destinada para esta actividad en la planta productora. Es importante que la o las personas que lleven a cabo la siembra, utilicen ropa limpia, cubren bocas, además de mantener su higiene personal. La puerta del local debe permanecer cerrada, evitando corrientes de aire mientras dure la siembra. Por lo tanto, antes de iniciarla, se debe asegurar que todo el material que se va a utilizar se encuentre listo en el interior del área.

El sustrato se colocará dentro de la bolsa mezclándose con el inóculo o alternando una capa de sustrato con una de mezcla de inóculo, se debe poner especial atención a las orillas de la bolsa y cuidando de no dejar zonas sin granos y otras con exceso del mismo. Así, una bolsa de 7 Kg. de sustrato húmedo, será inoculado con 210 a 350g de inóculo.

Las bolsas que se han terminado de sembrar siguiendo las indicaciones anteriores, se cierran haciendo un nudo en la parte superior de las mismas, procurando que no quede demasiado aire dentro de estas.

Es importante llevar un control del desarrollo del micelio, la obtención de fructificaciones, y la productibilidad de cada cepa. Con la finalidad de establecer si las proyecciones que se hicieron en un principio respecto al rendimiento de la cosecha se ha logrado y por lo tanto si ha sido rentable.

¹² Guzman Gaston Ob cit Pág 91

2.3.2 Incubación de los hongos comestibles (setas)

Una vez sembradas las bolsas de plástico, éstas se deben trasladar a la zona de incubación de la planta productora, en donde permanecerán aproximadamente 20 días en condiciones apropiadas para el desarrollo del micelio.

Dos días después de la siembra, las bolsas se deben revisar para corroborar su crecimiento y buen estado del micelio. Es importante localizar posibles fuentes de contaminación, (moho de distintos colores, como verdes, anaranjados, amarillos o negros) Si el desarrollo del micelio de *Pleurotus* es bueno, el cual se detecta a través de un ligero crecimiento sobre el sustrato y la ausencia absoluta de contaminantes, entonces se hacen pequeñas perforaciones, las cuales permitirán cierta ventilación al interior de la bolsa. (figura 2.3).

Se recomienda revisar constantemente la zona de incubación para detectar posibles focos de infección. En caso de localizar alguna bolsa contaminada, ésta se debe retirar inmediatamente para evitar su propagación. El control sobre los insectos, en especial, los voladores, debe ser muy estricto.

Sólo cuando el sustrato este completamente cubierto por el micelio de *Pleurotus*, se considera que las bolsas están listas para ser colocadas en condiciones de luz, para que se inicie la fructificación¹³.

2.3.3 Forma de Cosechar las Setas.

En las bolsas con el micelio completamente desarrollado bajo condiciones de luz natural, se observará en pocos días la aparición de los primordios, sobre todo en los lugares cercanos donde se hacen las aberturas de la bolsa. En lugares donde la humedad es alta principalmente zonas tropicales se recomienda retirar la bolsa completamente, (figura 2.4) si por el contrario la humedad ambiental es baja, no se recomienda quitar totalmente la bolsa y en cinco días aproximadamente se producirán las fructificaciones normales. Los bloques deben de estar acomodados en los estantes, dejando suficiente espacio entre ellos, para facilitar el crecimiento de los hongos y el corte de los mismos. La sala de producción de los hongos debe tener una humedad alta, control de temperatura y buena ventilación, ya que sin estas condiciones ambientales los hongos presentaran deficiencias en su crecimiento o lo harán anormalmente¹⁴. Referente

¹³ Cuerpo fructífero: También llamado fructificación, o simplemente "hongo", es la parte reproductora de origen sexual de un micelio

¹⁴ Los hongos cuando carecen de suficiente ventilaciones presentan un alargamiento excesivo del tallo, de esta forma el hongo pierde presentación, peso y talla

a la temperatura, cada hongo tiene sus propios requerimientos y ello va en relación directa de que la especie crezca en climas tropicales o en regiones frías.



Figura 2.3 Ventilación de la Bolsas Inoculadas

Figura 2.4 Las setas muestran el estado perfecto para ser cortadas dejando el racimo de alado para su maduración y permitir de esta forma que nazca el siguiente brote



Cuando los hongos alcancen su tamaño óptimo, se debe tener cuidado de cortar selectivamente, es decir, cosechando los más grandes y dejando los pequeños o jóvenes los cuales podrán aumentar de tamaño y peso, dos o tres días después. Aunque una

segunda cosecha aparecerá sólo hasta que se haya cortado la primera producción. El corte de los hongos se debe realizar cuando el sombrero de los mismos se encuentran totalmente extendidos pero sin que el margen esté enrollado hacia arriba; de estar así, indica que ya se pasó el tiempo de corte y la fructificación está demasiado madura. Un aspecto importante que no puede pasarse por alto es que las fructificaciones deben tener consistencia compacta, ya que si se cortan cuando estén flácidas, es decir, ligeramente pasadas en su desarrollo, entonces la duración post cosecha de las mismas será muy breve.

La cosecha se realiza con una bisturí limpio y desinfectado, cortando el hongo desde la base del pie y tratando de dejar lo menos posible restos de la fructificación sobre la bolsa, ya que si se dejan restos, estos entran en descomposición y son una fuente de cultivo para las plagas y parásitos.

“Cada bolsa de 7 Kg de substrato húmedo puede producir alrededor de tres o cuatro cosechas, sin embargo, cerca del 80% de la producción total se obtiene en las dos primeras. Por tanto, para fines comerciales se recomienda efectuar solo dos o tres cortes de las cosechas y desechar las bolsas”¹⁵.(figura 2.5)

La utilización de bolsas largas para formar cilindros de substrato, es uno de los métodos más empleados. Las bolsas son de 60 x 100 cm (figura 2.6). Cada bolsa puede contener entre 20 y 22 Kg. de substrato húmedo. La incubación de estos cilindros se realiza colocándolos en las brochetas de fierro previamente pintadas y desinfectadas.

Sea cual sea el método que se emplee, deberá tener en cuenta la calidad del producto final y la rapidez de su crecimiento. Las cosechas deben ser grandes, carnosas y resistentes, con un promedio de 10 cm de diámetro y de buen peso (figura. 2.7)

¹⁵ Perez Godínez, Edmundo A. Coordinador. Producción de hongos Comestibles Setas y Champiñones, pág. 28



Figura 2 5 El corte se debe realizar desde la base del racimo para poder permitir el nacimiento del siguiente corte





Figura 2.6 Forma de cultivo en brocheta



Fig. 2.7 Tamaño óptimo de las setas

2.4 Presentación de los Hongos en el Mercado

Existen diferentes formas en que podemos comercializar las setas como son:

1.- En fresco

a) Las setas frescas sin refrigeración, tienen un periodo de vida muy corto; por lo tanto, bajo esta condición, sólo se recomienda comercializarlas un par de horas después de su corte en lugares preferentemente cercanos a la planta productora, para que no se lesionen y conserven sus cualidades características.

b) Refrigeración. La conservación de las setas en cámaras de refrigeración es un buen método que permite mantenerlas frescas durante un mayor tiempo, además con ello podemos llevar nuestro producto a otros países e incluso hasta otros continentes, en condiciones óptimas.

Las condiciones de refrigeración tienen que ser muy estrictas dado que influyen directamente en la calidad del producto pudiendo en caso de hacerse incorrectamente degradar o cambiar el sabor de los hongos.

El enfriamiento durante la etapa inicial debe ser mucho más bajo que durante el almacenaje.

"Varios son los procesos desarrollados, siendo el más simple, el de colocar los hongos en charolas llenas 2/3 de su capacidad de tal manera que haya suficiente circulación de aire alrededor de los mismos. Con una humedad relativa del 85 al 95%, temperatura de alrededor de 0°C y en contenedores abiertos, los hongos pierden del 1 al 2% de su peso por día, conservando su calidad durante aproximadamente 2 semanas" ¹⁶.

La demanda de este producto va creciendo día con día sobre todo en Japón ya que los consumidores están prefiriendo las setas frescas a las deshidratadas o en salmuera.

2.- Deshidratación de los hongos

La presentación de las setas deshidratadas, siempre ha contado con un mercado estable, primordialmente en Asia, debido a los bajos costos del proceso y a que el producto final es fácil de empacar por lo ligero de su peso.

Stamets, Paul and J.S. Chilton. The Mushroom cultivator, pág. 191

La deshidratación es un proceso simple, económico y relativamente seguro para conservar los hongos por varios meses después de la cosecha sin alterar el sabor y olor . Existen varios métodos de deshidratación que se describen en seguida.

a) Deshidratación en cámaras con temperatura controlada o/y con ventilación.

Este método tiene la ventaja de que se puede controlar la temperatura según la humedad del medio y de los hongos. Es rápido y expone menos a los hongos. Sin embargo este procedimiento se debe aplicar en forma eficaz y sin contaminantes.

b) Deshidratación al sol

Este procedimiento es el más sencillo y económico. La deshidratación se puede hacer de diversas formas, una de ellas es colocando bajo el sol los hongos en charolas de poca profundidad estas pueden ser de madera o plástico y con una rejilla en el fondo, que permitirá la circulación del aire . Las charolas se colocan inclinadas sobre uno de sus lados para facilitar la ventilación, cambiando de inclinación y la orientación para que reciban directamente el sol.

Los recipientes se cubren con mosquiteros o manta de cielo que eviten la contaminación por insectos o polvo.

Dependiendo de la temperatura y humedad ambiental, en dos o tres días los hongos quedan listos para ser procesados en el mercado.

3.- Salmuera

Este procedimiento, se utiliza para los hongos enlatados. Consiste en preservarlos en una solución acuosa, con una concentración elevada de sal para evitar el crecimiento y la reproducción de agentes contaminantes; además permite la preservación del producto por medio de bacterias ácido-lácticas, que producen una tersura de los encurtidos fermentados.

Existen otros métodos que se recomiendan para la preservación y comercialización de los hongos, sobre todo a escala industrial y los cuales son variables según el desarrollo tecnológico de cada región.

DIFERENTES PRESENTACIONES DE LOS HONGOS

1) en fresco

a) recién cosechado

- sueltos
- en cajas (no cubiertas para facilitar la aireación)

b) refrigerados (no congelados)

su presentación en el mercado será como en los casos anteriores.

2) deshidratados (secos)

Su presentación en el mercado puede ser a través de bolsas de plástico, cajas de cartón o frascos.

3) enlatados

a) simples (enteros o rebanados)

b) en escabeche (enteros o rebanados,)

c) en diversas presentaciones (al ajillo, en salsa, en cóctel, etc.)

2.5 Factores a considerar para el manejo adecuado pos-cosecha de las setas

Tanta importancia tiene el proceso de cultivo de los hongos, como su presentación y su comercialización para el mercado final. Un mal sistema de abastecimiento repercutirá en sus ventas; un periodo largo de almacenamiento del producto, puede con llevar una merma en la economía del productor. Hay que tener en cuenta que los hongos almacenados por largos periodos sufren deterioros significativos, lo que les hacen perder su valor comercial y nutricional, aún estando en condiciones adecuadas de refrigeración¹⁷.

Algunos de los factores mas importantes que se deben tener en cuenta para el manejo post-cosecha de las setas y que repercuten en su presentación son:

1) **Lesiones mecánicas.** Son los daños al producto que se dan durante la cosecha, almacenaje y transporte provocando severos trastornos fisiológicos y estructurales, esto no solo ayudaría a generar condiciones adecuadas para el desarrollo de microorganismos, que inducen a la pudrición del producto, sino que provocan deterioros en el mismo que merman la producción para el mercado y reducen su valor

¹⁷ Pacific Economic Cooperation Council. Growing the Pacific Rim Food System. Refrigeration and Distribution, Third Annual Food and Agriculture Forum. pág. 26

frente al distribuidor; por estas razones es conveniente evitar las manipulaciones innecesarias.

2) **Respiración** "Debe tomarse en cuenta que los hongos respiran y desprenden anhídrido carbónico, degradando proteínas y carbohidratos, lo que afectará la textura y color de los mismos"¹⁸. La respiración de los hongos es muy rápida y, consecuentemente, tienen menor tiempo de conservación que otros productos. Es importante que tanto en el almacenamiento como en su empaque cuenten con una ventilación adecuada.

3) **Contenido hídrico del hongo.** La pérdida de agua o desecación post-cosecha, durante el almacenaje repercute en la disminución de peso y marchitez del producto, bajando considerablemente la calidad del mismo, este problema se soluciona con un adecuado sistema de refrigeración. Por el contrario, la humedad excesiva permite la germinación y crecimiento de contaminantes. De ahí la importancia de tener un control en el riego de planta productora para evitar la flacidez y descomposición del hongo.

4) **Humedad ambiental.** Es recomendable no tener expuestos los hongos a corrientes de aire, sino mantenerlos en contenedores protegidos, con una humedad relativa del 80 al 90%. Se pueden utilizar recipientes de unicel cubiertos con bolsas de polipapel, cajas de cartón especial para frutas y verduras para protegerlas mejor.

¹⁸ Amvcel 3014 Pleurotus Pulmonarius, pag. 15

CAPITULO III

IDENTIFICACION DEL MERCADO FINAL: JAPON

3.1 El Mercado Japonés

Por su rápido crecimiento económico, Japón ocupa un lugar relevante en la economía internacional; sin embargo, su extensión territorial le impide tener una producción agrícola suficiente para abastecer a su población, a pesar del alto nivel adquisitivo de esta. Ello explica que se ubique en el segundo lugar, después de Estados Unidos, como el mayor mercado de consumo del mundo. Esto representa para nuestro país una posibilidad y una oportunidad para diversificar tanto sus exportaciones de frutas y hortalizas (incluyendo las setas), como sus socios comerciales.

Aunque Japón ha implementado una nueva política para incentivar a sus productores y, de esta manera, reducir sus importaciones de alimentos; ello no impide que enfrente otro grave problema que se vuelve difícil de resolver. no contar con la mano de obra agrícola que se requiere para producir lo suficiente para abastecer su mercado nacional, ya que la mayoría de los jóvenes se interesan más por el trabajo en otras áreas (automotriz, sistemas etc.). Es por esto que seguirá requiriendo de la importación de los diversos alimentos que no podrá producir en las cantidades necesarias que la demanda le exige, lo cual lo mantendrá, seguramente por mucho tiempo más, como un mercado codiciado para todas las naciones agro-productoras .

3.1.2 La Importancia para México del mercado japonés

El mercado asiático no fue considerado durante muchos años como algo prioritario para la diversificación de nuestras exportaciones. Si bien a partir de López Portillo hay cierto acercamiento a la región y en especial con Japón, no es sino hasta la administración de Carlos Salinas de Gortari que las relaciones se hacen más estrechas e intensas al ser aceptado México en la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico).

Fue la propia dinámica económica y financiera mundial, la que impulsó a México a volver sus ojos hacia la zona asiática como una forma de diversificar fuentes de financiamiento, de inversión y sus mercados de exportación y es precisamente el país nipón, el que se encontró como el más idóneo para los productores mexicanos de alimentos frescos, tanto por el tamaño de sus consumidores potenciales como por las

oportunidades que a largo plazo ofrece, en razón de su alto poder adquisitivo. No olvidemos que este es un país con “125 millones de habitantes y un ingreso per cápita superior a 35 mil dólares. Pero produce únicamente el 20% de los alimentos que consume y el restante 80% necesariamente lo importa”¹.

México cuenta con una gran diversidad de productos alimenticios, tanto nuevos como tradicionales, que pueden ser exportados a Japón: espárragos, calabaza cabocha, naranja, limón, hongos etc. En casi todos estos productos tenemos ventajas comparativas tan importantes que nuestra producción podría competir fácilmente con cualquier otra zona del mundo. Este es también el caso de las setas. Nuestro país cuenta con las condiciones climáticas y orográficas adecuadas para producir diferentes variedades de excelente calidad, cumpliendo con las exigencias que se requieren para entrar a los mercados más exigentes del mundo, incluido Japón, en sus diferentes presentaciones: deshidratadas, en salmuera y frescas.

3.2 Comercio Internacional de Hongos

Hoy en día la producción de hongos para exportación, en el mundo, la constituyen básicamente tres variedades: matsutake, shiitake y setas. Estas variedades si bien es cierto que han aumentado en diversos países, también la han reducido en otros hasta su abandono total, para dar paso a otros productos exóticos, con un valor aparentemente mayor en el mercado internacional en general, como es el caso de la carambola, el kiwi, la pitahaya, y la malanga de Guatemala, entre otros.

No obstante, en la mayoría de los países productores de hongos, lo que se observa es una tendencia importante al crecimiento de su consumo como es el caso de México, los países Escandinavos y muchos de las naciones asiáticas. Ello genera interesantes oportunidades comerciales para las zonas productoras tradicionales no solo para el mercado interno sino también el externo.

Existen diversos factores por los que se puede explicar el aumento en las exportaciones de hongos. En primer lugar, ello se debe a la diversificación de sus variedades comestibles. En segundo lugar, a que muchos países han visto que los hongos tienen un potencial comercial alto y poco explotado y se han ganado aceptación entre sus consumidores. Y, en tercer lugar, a que la ampliación de los mercados que

¹ Negocios Internacionales, Bancomext año 5, núm 49, abril, 1996

generó este aumento del consumo, ha redundado en su conversión en una alternativa nueva para la obtención de divisas para los países exportadores de este producto.

3.2.1 Canales de Distribución

Los canales principales para importar verduras frescas son las compañías comerciales que después las colocan en el mercado de mayoristas. Sin embargo, los grandes proveedores y los almacenes especiales han creado sus propias empresas en el extranjero e importan directamente realizando el pedido con mucho tiempo de anticipación. Esto lo hacen para asegurar el cumplimiento del pedido con determinadas especificaciones.

Un nuevo canal de distribución que se ha estructurado con mucho éxito en los últimos años, es el de los pequeños supermercados y tiendas especializadas, esencialmente porque se busca asegurar el suministro del producto en las regiones locales con el objeto de vender en todo el país.

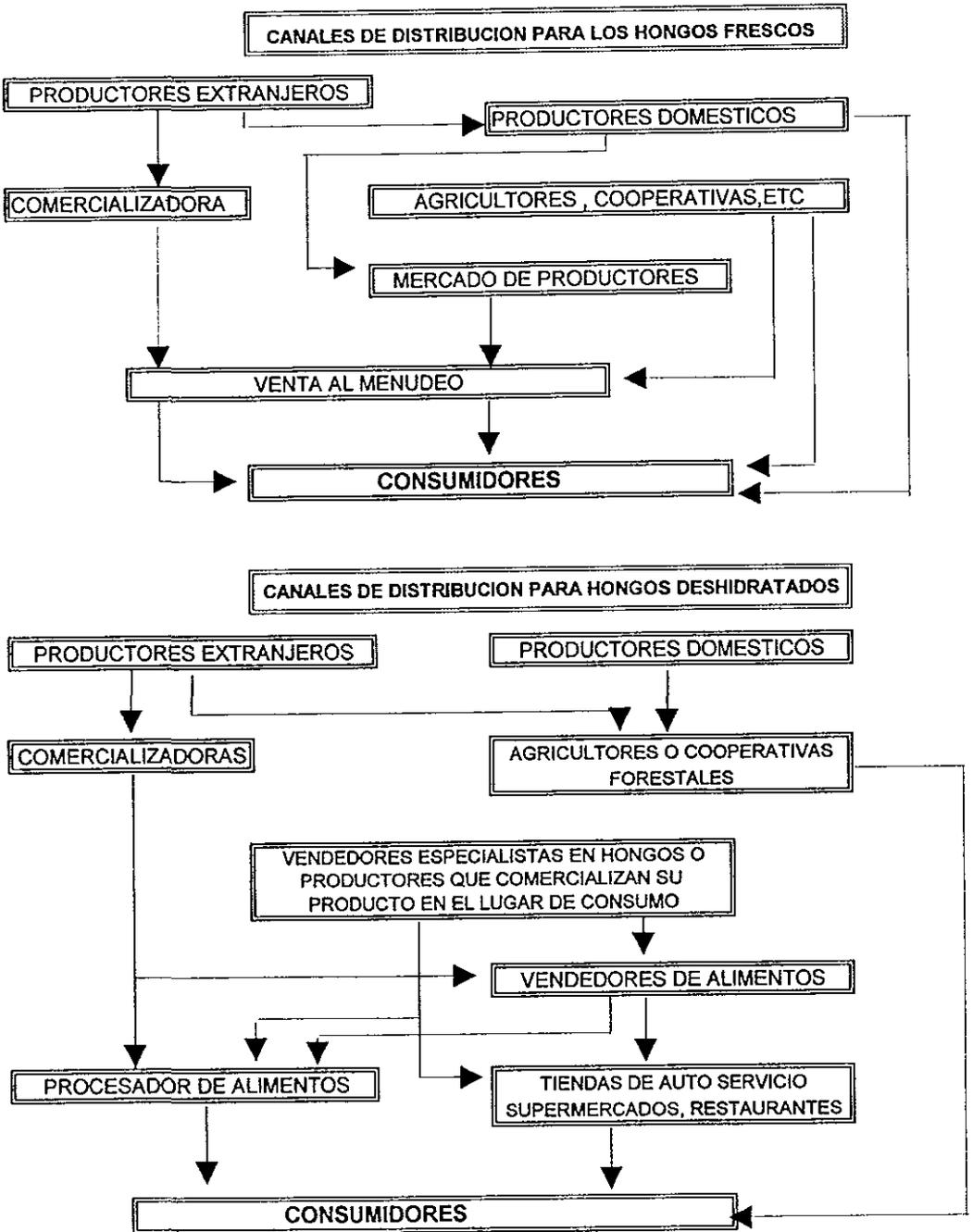
Las verduras congeladas son importadas por productores nacionales de alimentos congelados, quienes re empaquetan la mercancía y la canalizan a través de mayoristas, y estos son los encargados de surtir al mercado de minoristas y a los usuarios industriales.

Algunas verduras congeladas van también directamente de las compañías comerciales a los procesadores de alimentos para ser usadas como materia prima para la obtención de un subproducto con mayor valor agregado o menores mermas.

Recientemente se han estructurado y desarrollado otros canales de distribución por medio de los cuales se suprime intermediarios. Es el caso de la consignación del producto por parte de grandes compañías de servicios alimentarios a empresas en el extranjero o las importaciones directas por parte de los proveedores masivos.

La distribución de hongos, en sus diferentes presentaciones sigue estas formas de distribución que ya resulta común a muchos otros productos agrícolas y se muestra de manera grafica en el diagrama 3.1.

DIAGRAMA 3 1



3.3. Elementos a considerar al inicio de la exportación al mercado japonés

El mercado japonés es tal vez uno de los más difíciles de acceder por su idioma, cultura y sistema comercial. Para lograr introducir en el mercado japonés la clave es la paciencia y perseverancia. El procedimiento puede ser largo, pero al final se logra un mercado permanente, siempre y cuando la calidad no decaiga.

Los exportadores de hongos frescos deben calcular cuidadosamente no tan solo el costo de producción, sino también el de distribución, dado que el transporte que se utiliza para llevar este producto se realiza en contenedores con refrigeración y muchas veces por vía aérea. De esta forma, la calidad y cualidades características de los hongos no se perderán y podrán permanecer en perfecto estado hasta el punto final de entrega pactado con el importador.

Además de conocer los aspectos técnicos de la transportación, es importante poner especial atención a las diferentes leyes que regulan la importación de hongos como son :

- ♣ Ley de Sanidad de Alimentos
- ♣ Regulaciones Ambientales
- ♣ Marcado y Etiquetado entre otras

Hay que resaltar que los exportadores de nuevas especies de hongos necesitan conocer la clasificación arancelaria correcta, ya que existen varias especies que son dañinas a la salud.

3.4. Consumo de Hongos en Japón

La producción nacional de hongos en Japón ha ido en descenso, durante los últimos años. Tal vez algunas de las principales causas de este descenso sean los problemas que afrontan los agricultores: la lenta introducción de la mecanización a su producción, el envejecimiento y la escasez de la mano de obra, los costos elevados de producción y el crecimiento de los centros de consumo a los que se les suministran que han aumentado debido a la construcción de redes de transporte de alta velocidad y a la conversión de la tierra de cultivo próxima a las ciudades, en zonas de construcción habitacional para uso residencial

Estos elementos tan desalentadores para el mercado nacional no ha impedido el crecimiento del consumo de los japoneses debido a su obsesión por adquirir productos saludables, ricos en fibra, vitaminas, proteínas, bajos en calorías y en colesterol, lo cual representa un cambio en la sociedad y estilos de vida japoneses. Obsérvese, en este sentido, el siguiente cuadro en el que se puede notar como la baja producción ha tendido a corregirse no a través de una disminución del consumo, sino por medio de las importaciones:

PRODUCCION DOMESTICA DE HONGOS

	1990	1991	1992	1993	1994
	volumen	volumen	volumen	volumen	volumen
Matsutake	513	267	187	349	120
Shiitake	79,134	78,047	76,804	77,394	74,294
Dried Shiitake	11,238	10,168	10,036	9,299	8,312
Jew's Ear	155	143	162	164	123
Otros	155,525	155,677	161,988	159,377	159,038
Total	155,680	155,820	162,150	159,541	159,161
Importaciones	8,150	14,482	27,408	38,842	40,122
Participación en las imp.	5.0%	8.2%	14.7%	19.6%	19.2%

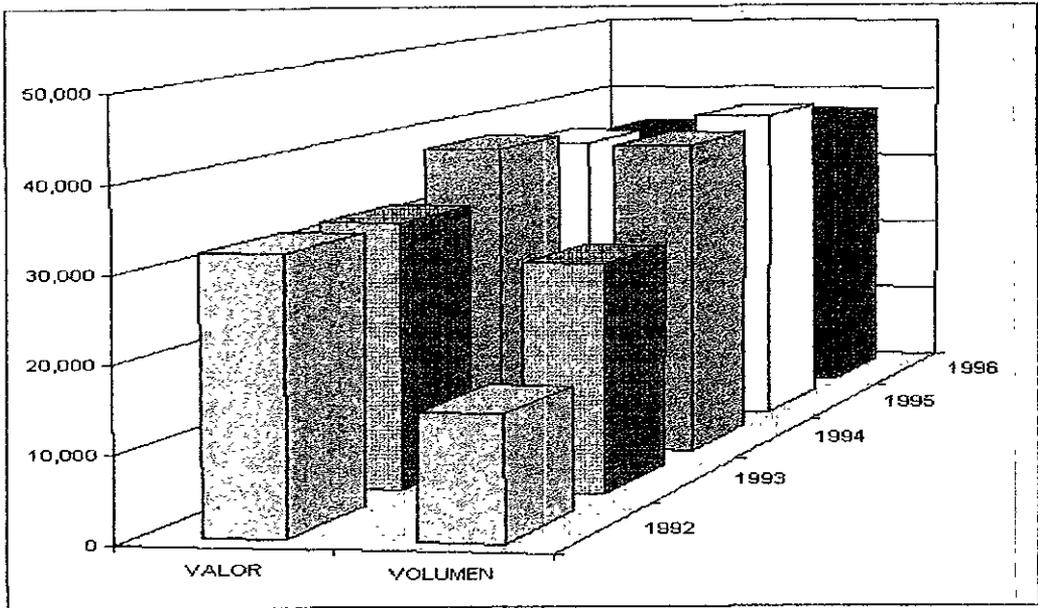
Unidad volumen Toneladas

Fuente: Agencia Silvícola Japonesa

3.4.1 Las importaciones de Matsutake, Shiitake y Oreja de Judío

Desde 1991, el matsutake, shiitake y Oreja de Judío son las tres principales variedades que más se consumen en el Japón, representando el 80% del valor de las importaciones de este producto. Observar la estadística (figura 3.1).

Figura 3.1
IMPORTACIÓN JAPONESA DE HONGOS



	1992		1993		1994		1995		1996			
	VALOR	VOLUMEN										
HONGOS FRESCOS Y CONGELADOS	22,772	7,525	21,967	17,969	28,185	28,602	28,055	30,402	28,055	30,402	25,781	27,707
WAKATAKE	18,487	2,244	12,643	1,943	17,933	3,622	18,566	3,515	18,566	3,515	15,073	2,703
SHITAKE	na	na	8,850	15,586	9,735	24,320	8,858	26,308	8,858	26,308	9,972	24,384
OTROS HONGOS	3,947	5,277	234	436	246	655	314	572	314	572	432	600
TRUFAS	338	4	240	4	269	5	317	7	317	7	304	10
HONGOS DESHIDRATADOS	9,288	6,957	10,198	9,439	10,009	10,240	8,437	9,720	8,437	9,720	9,682	9,589
SHITAKE	6,929	4,799	8,041	7,208	8,029	7,804	6,845	7,539	6,845	7,539	7,524	7,206
SHIYAKU	2,197	2,136	2,004	2,187	1,680	2,194	1,354	2,075	1,354	2,075	1,608	2,197
OTROS HONGOS Y TRUFAS	162	22	153	44	300	242	238	106	238	106	550	186
TOTAL	32,060	14,482	32,165	27,408	38,194	38,842	36,492	40,122	36,492	40,122	35,483	37,296

— FUENTE: MARKETING GUIDEBOOK FOR MAJOR IMPORTED PRODUCTS, JFTRO 1996
 UNIDAD VALOR: MILLONES DE YENES VOLUMEN: TONELADAS

Sin embargo de acuerdo a las cifras de la Agencia Forestal nipona reportan que las importaciones del 95% al 99% de las importaciones corresponden al matsutake y Oreja de judío

“El exportador más importante de shiitake a Japón es China. Entre 1988 a 1991 le suministró el 50% de este producto, alcanzando en 1995 mas del 90%.”².

Para 1996 la importación de matsutake tuvo un descenso del “34.93% en su valor, lo cual representa el 8.12% en su volumen entre 1995 y 1996; esto se debe primordialmente al precio tan alto en que se vende esta variedad. Actualmente, Corea le exporta el 25% o 2.8 millones de yenes de matsutake, a Japón”.³ (figura. 3.2).

México también exporta esta variedad a Japón desde 1991, y se ha mantenido en el mercado con gran aceptación (ver figura 3.3)

El hecho de que nuestro país ya le esté suministrando esta variedad, nos permite utilizar los mismos canales de distribución, e incluso negociar con nuestros mismos clientes asiáticos la importación de setas frescas, conocidas como Jew’s ear, además de la oreja de buey.

Si bien es cierto que la variedad Jew’s ear la importan primordialmente de Taiwán; esto se hace en la presentación deshidratada. Frente a esta situación se puede concluir que realmente el mercado es aún pequeño específicamente el de las setas, lo cual representa grandes oportunidades para dar a conocer nuestro producto en el lejano oriente.

Las variedades de hongos que comúnmente se importan en Japón tienen las siguientes características:

Shiitake (deshidratado o fresco)

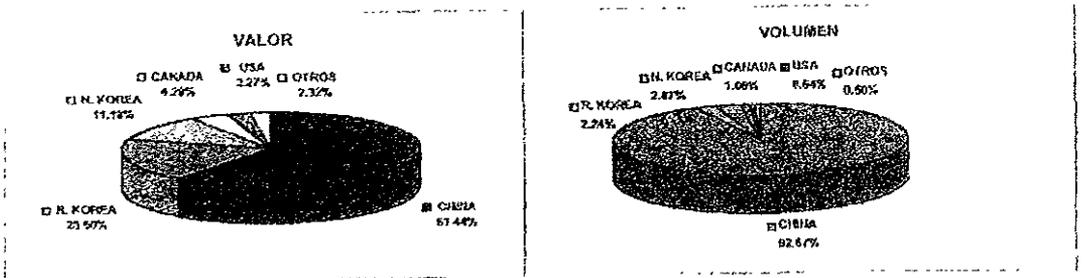
El shiitake chino es muy similar al mexicano, por su forma de producción. Se consume primordialmente en restaurantes y se utiliza en la industria de comida procesada. El shiitake chino tienen un sabor y aroma más delicado que el japonés; es de carnosidad suave y se puede producir varias veces al año.

² Marketing Guide book for Major Imported Products. Jetro 1996. pag 65

³ Idem

Figura 3.2

PRINCIPALES EXPORTADORES DE HONGOS A JAPON (1995)

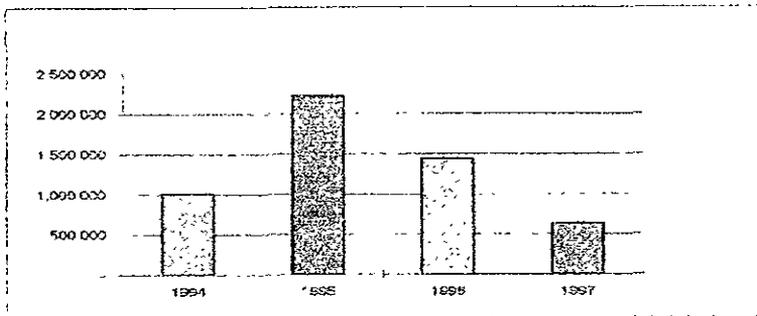


PRINCIPALES EXPORTADORES	1995	
	VALOR	VOLUMEN
CHINA	22,057	37,181
R. KOREA	7,115	800
N. KOREA	4,079	1,151
CANADA	1,508	435
USA	829	258
OTROS	840	199
TOTAL	36,492	40,122

Fuente: Marketing Guidebook for Major Imported Products, 1996, Pág 68

Figura 3.3

EXPORTACION DE MATSUTAKE MEXICO JAPON (1989-1997)



1994	1995	1996	1997
1,006,059	2,212,667	1,438,705	526,118

FUENTE: HANDBOOK FOR IMPORTED FOODS JETRO, 1997

Matsutake

Actualmente Corea ha superado a China en sus exportaciones de esta variedad a Japón. El matsutake de Corea, China, México, Canadá y Estados Unidos es similar al japonés en su aroma, que es suave; sin embargo, el sabor varía dado que una de las características de esta variedad es su olor penetrante

Jew's Ear.

Japón produce muy poco de esta variedad. Casi todo lo importa de Taiwán en forma deshidratada. México actualmente no la exporta. Sin embargo, es un producto con el cual se puede competir a nivel internacional y puede llevarse perfectamente también a Japón.

Trufas.

Japón prácticamente no produce trufas. Estas son importadas de Italia, Francia y México. Las trufas son muy apreciadas por su delicada fragancia y su precio es muy alto a comparación de otras variedades.

3.5 Sistema Arancelario Preferencial

El Sistema Arancelario Preferencial del cual es miembro entre otros Japón, tiene como objetivo promover y alentar el crecimiento en las naciones en desarrollo, mediante la reducción de los aranceles sobre las importaciones provenientes de esos países. "Este sistema entró en vigor el 1 de agosto de 1971 y se basó en un acuerdo logrado por la Reunión de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en 1970. El uso de este sistema se ha prorrogado al 31 de marzo de 2001"⁴.

México como nación en desarrollo y al pertenecer a la UNCTAD, uno de los principales beneficios que obtiene es la reducción de aranceles de importación, especialmente las setas variedad jew's ear que están libres de arancel en el país nipón.

⁴ -Carta de Jetro México, vol VI Num 3 may-jun 97, pág 10

3.5.1 Países con trato preferencial y requisitos

Al 1 de abril de 1995, 147 países y 25 regiones cuentan con un trato arancelario preferencial.(ver anexo 1) .

Los requisitos necesarios para obtenerlo son:

- 1) que la economía del país esté en desarrollo;
- 2) que el país sea miembro de la UNCTAD;
- 3) que el país haya establecido su propio sistema de comercio exterior y aranceles aduaneros,
- 4) que Japón considere apropiado otorgar un trato arancelario preferencial al país.

La mayor parte de los países en desarrollo basan sus exportaciones en productos primarios como son los agrícolas, forestales, pesqueros y materias primas en general. En consecuencia, se seleccionaron 74 artículos, después de considerar los efectos que tendrían sobre el sector agrícola local en el caso de que se les otorgara trato arancelario preferencial, con el objeto de apoyar su exportación al mercado internacional. Los aranceles aplicados a estos productos oscilan en una reducción del 10 a un 100% con respecto a los aranceles generales.

3.5.2 Disposiciones arancelarias en relación a los hongos

En cuanto a los impuestos aduanales, en general los hongos están sujetos a un gravamen del 5%, mientras que los hongos secos están sujetos a un impuesto del 15%. La tarifa exacta puede diferir con base en la clasificación del producto y el país de origen. por lo que se debe tomar como referencia el cuadro, que aparece en la página siguiente, para saber cual es el impuesto que se aplica a cada una de las variedades de hongos en el mundo, de acuerdo a cada uno de los tratados existentes en materia arancelaria

3.5.3 Trámites Aduanales

En cuanto a los procedimientos de importación generalmente son los siguientes.

- 1 La firma de un contrato de compraventa o importación, entre el importador japonés y el exportador:

2. La obtención de una licencia de importación;
3. La obtención de un contrato del transporte aéreo, un contrato de seguro y el financiamiento para la importación
4. La expedición de una carta de crédito (C/C);
5. El envío de todos los documentos de embarque;
6. El arribo del cargamento;
7. La descarga y transferencia del cargamento a un área afianzada;

Cuadro comparativo de impuestos de aduana, según el trato que le otorguen los países importadores a los hongos adquiridos en el exterior, de acuerdo al país de origen de los mismos.

IMPUESTOS DE ADUANA (%)					
HS	N°	DESCRIPCION	GENERAL	OMC	PREFERENCIAL
		HONGOS Y TRUFAS (FRESCAS O CONGELADAS)			
0709	51	HONGOS	5%		
	-010	MATSUTAKE	4.7%	4%	FREE
	-020	SHIITAKE		4.8%	
	-090	OTROS			
0790	52				
	-000	TRUFAS	5%	4.3%	
0712	30	HONGOS DESHIDRATADOS Y TRUFAS	15%		
	-010	SHIITAKE		14.3%	
		OTROS		13%	9%
	-091	ELW S EAR			9% *FREE
	-099	OTROS			

LOS PRODUCTOS AGRICOLAS DE LOS PAISES MENOS DESARROLLADOS ESTAN LIBRES DEL IMPUESTO POR CONSUMO Y DE IMPORTACION

Fuente: Marketing Guidebook for Major Imported Products, 1996, Pág 68

- 8 El envío de todos los documentos de embarque;
- 9 El arribo del cargamento;
10. La descarga y transferencia del cargamento a un área afianzada;
- 11 El despacho aduanal,
12. La recepción del cargamento;
13. La entrega del cargamento al usuario, y
- 14 El pago⁵. (ver diagrama 3.2).

3.5.4 Autorización de Importación.

Se expide el permiso de importación cuando se determina que la declaración de importación está legalmente en orden, el cargamento y la información presentada en la declaración son idénticos

Existen algunos requisitos legales que se tienen que seguir antes de que se expida e permiso. Estos son:

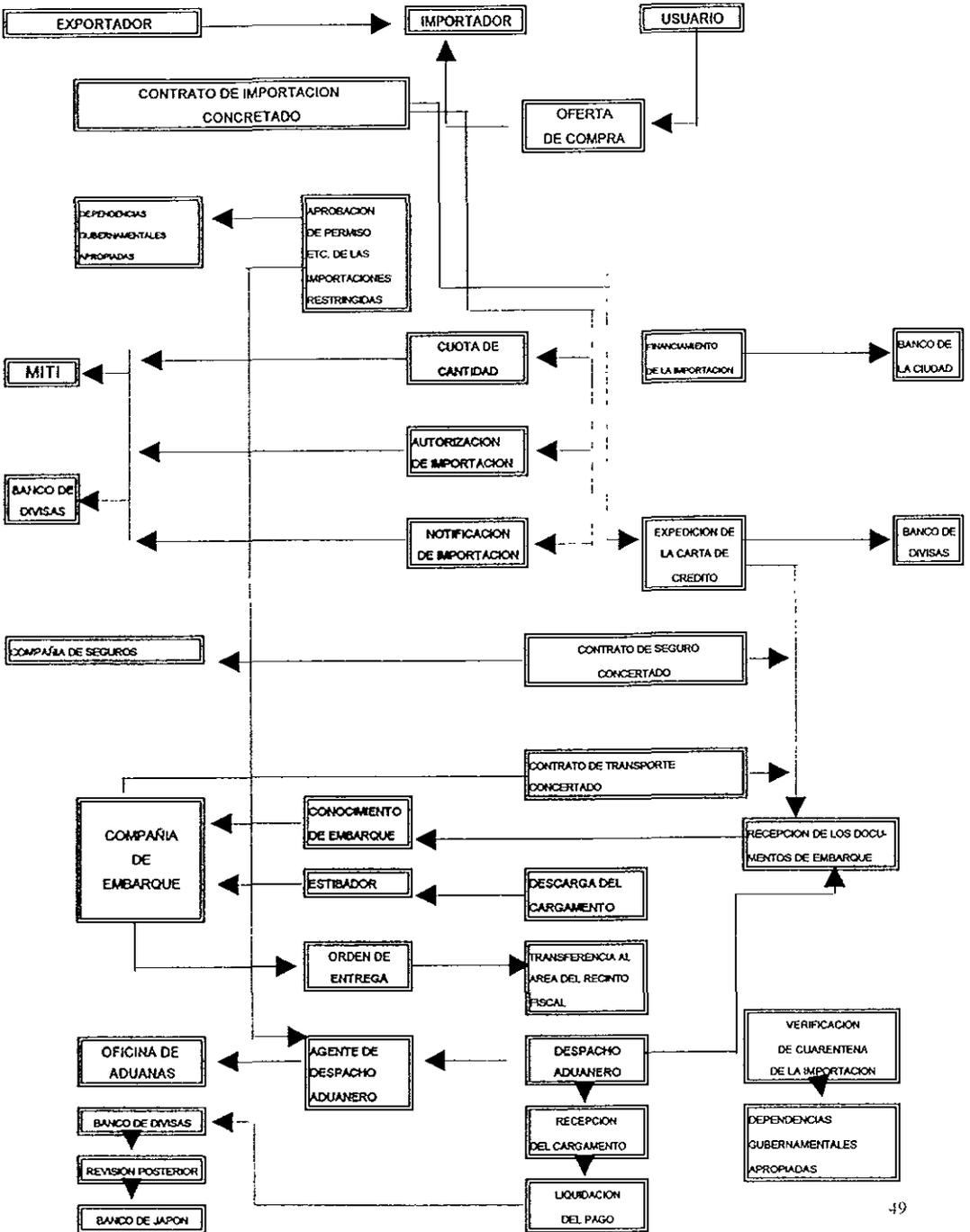
- a. En caso de que se requiera deben pagarse los aranceles aduaneros y los impuestos locales sobre consumo; en el caso específico de las setas variedad jew's ear se encuentra libre de este impuesto
- b. Cuando los artículos que van a importarse estén controlados por otras disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera, deben presentarse todos los permisos, aprobaciones u otros documentos necesarios; y
- c. Los artículos que se están importando no deben llevar etiquetas, etc., que falseen su origen.

El permiso para importar se otorgará una vez que se hayan finalizado las inspecciones necesarias del cargamento. A fin de asegurar que se reciba el cargamento con prontitud, puede presentarse una declaración de importación provisional antes del arribo de los productos y de que se finalice la revisión de los documentos necesarios en Aduanas. En caso de determinar que no se requiere ninguna inspección después de recibir el cargamento, existe un sistema de revisión previa a la llegada, por el que se otorga la aprobación de la importación.

⁵ Cada uno de estos puntos se explican mas ampliamente en el capítulo siguiente

DIAGRAMA 3.2

GRAFICA DE FLUJO DEL PROCEDIMIENTO DEL COMERCIO DE IMPORTACION



Generalmente, el importador es quien presenta la declaración de importación; sin embargo, un agente de despacho aduanal puede entregar la solicitud en nombre del importador.(ver diagrama 3.3).

En cuanto a la revisión e inspección aduanal es necesario:

a. Verificar los conceptos siguientes cuando se presenta una declaración de importación :

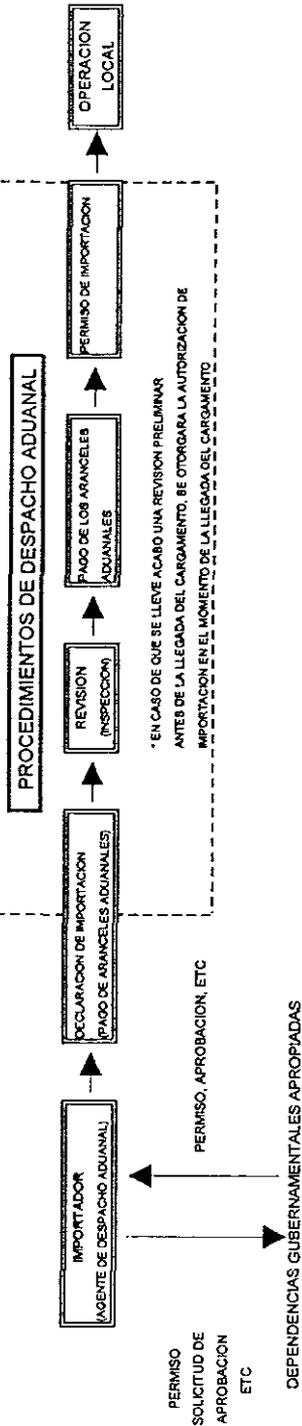
- 1.- Que el número requerido de copias de la declaración de importación, factura y otros documentos necesarios, sean las solicitadas.
- 2.- Que la información presentada es correcta y congruente,
- 3.- Es necesario presentar los documentos que confirman la posesión de permisos, aprobación u otros documentos necesarios de acuerdo con disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera, junto con la declaración de importación;
- 4.- Que sean correctos los precios del cargamento,
- 5.- Que se presenta una declaración detallada de la reducción o exención fiscal.

b. Para acelerar los procedimientos del despacho aduanal, el proceso de revisión se divide en “revisión preliminar” y “revisión posterior”.

- 1.- Revisión preliminar cubre cuestiones relacionadas con la aceptación de la entrega del cargamento, tales como la confirmación de los permisos de importación, la aprobación u otros documentos requeridos por disposiciones legales.
- 2.- La revisión posterior, se aprovecha para aclarar dudas relacionadas con el pago de impuestos, que puedan haber surgido durante la etapa de revisión preliminar.

Además, en caso de que el mismo importador y exportador efectúen de manera repetida transacciones con la misma mercancía es conveniente se anexe un permiso a la declaración de importación. Las aduanas tienen instrucciones de evitar la duplicación omitiendo la inspección cuando se posible, por lo que el documento anterior puede facilitar la importación del producto.

DIAGRAMA 3.3 GRAFICA DE FLUJO DE LOS PROCEDIMIENTOS DE DESPACHO ADUANAL



EL IMPORTADOR, O UN AGENTE ADUANAL QUE REPRESENTA AL IMPORTADOR PRESENTA LA DECLARACION DE IMPORTACION (PAGO DE ARANCELES ADUANALES) Y OTROS DOCUMENTOS NECESARIOS A LA OFICINA DE ADUANAS

ESTA FORMA DEBE INCLUIR EL NOMBRE DE CADA ARTICULO QUE SE IMPORTA, LA CANTIDAD, EL PRECIO, LA TASA DE IMPUESTOS, ETC., DEL ARTICULO, OTRA INFORMACION NECESARIA CON INCLUSION DE UNA FACTURA

LA OFICINA DE ADUANAS REVISLA A CONTINUACION LA DECLARACION DE IMPORTACION Y, EN CASO DE QUE SEA NECESARIO, SE INSPECCIONA EL CARGAMENTO SE EXPIDE A CONTINUACION UN PERMISO DE IMPORTACION EN CASO DE QUE SE HAYAN CUMPLIDO LOS SIGUIENTES REQUISITOS

- 1.- EL PAGO DEL IMPUESTO SOBRE EL CONSUMO EN ADUANAS (EN CASO DE QUE SE EMPLEE EL SISTEMA QUE PROHIBA EL PAGO DE LOS ARANCELES ADUANALES Y/O LOS IMPUESTOS SOBRE EL CONSUMO, DEBE PRESENTARSE COMPROBANTE DE QUE SE HA PROVISTO LA GARANTIA COLATERAL APROPIADA)
- 2.- EN CASO DE QUE LOS ARTICULOS QUE SE ESTAN IMPORTANDO ESTEN RESTRINGIDOS POR CUALQUIER OTRA DISPOSICION LEGAL, DEBE PRESENTARSE PRUEBA DE QUE SE HAN CUMPLIDO LAS RESTRICCIONES QUE RIGEN A LOS ARTICULOS IMPORTADOS
- 3.- LOS ARTICULOS QUE SE ESTAN IMPORTANDO NO DEBEN SER IMPORTACIONES PROHIBIDAS, SEGUN SE ESPECIFICA EN LA FRACCION 1, ARTICULO 21 DE LA LEY DE TARIFAS
- 4.- LOS ARTICULOS QUE SE ESTAN IMPORTANDO NO DEBEN TENER ETIQUETA, ETC., QUE FALSEN SU ORIGEN

DISPOSICIONES LEGALES	DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES APROPIADAS
LEY DE SANIDAD DE ALIMENTOS	MINISTERIO DE SALUD Y ASISTENCIA
LEY DE CLARETENA DE PLANTAS	MINISTERIO DE AGRICULTURA, SILVICULTURA Y PESCA
LEY DE MEDICAMENTOS	IDEM
LEY DE CONTROL DE SUSTANCIAS NOCIVAS Y VENEZOSAS	MINISTERIO DE SALUD Y ASISTENCIA

3.5.5 Documentos necesarios para la importación

A pesar de que algunos documentos pueden variar dependiendo del país y el producto en general es requisito contar con lo siguiente:

- a. Factura Comercial
- b. Certificado de origen⁶ (ver anexo 2) .
- c. La declaración detallada del tipo de embarque empleado, fletes, primas de seguros, etc.
- d. La declaración detallada de las reducciones o exenciones fiscales.

3.6 Leyes relacionadas con la importación de hongos

Las principales leyes que reglamentan a los productos que pueden representar una amenaza para la salud o seguridad general del pueblo japonés son :

- I. Ley de Sanidad de Alimentos
- II. Ley de Cuarentena Vegetal
- III. Ley de Protección de Plantas
- IV. Ley Fitosanitaria
- V. Marcado y Etiquetado

3.6.1 Ley de Sanidad de Alimentos

La proporción de autosuficiencia alimenticia de Japón es muy baja, y la dependencia con respecto a los alimentos frescos, procesados y básicos es elevada. Por lo anterior, a los japoneses les preocupa asegurar la calidad de sus alimentos.

Para exportar a Japón, el proveedor tiene que poner especial cuidado en el cumplimiento de esta ley, ya que se han dado casos en que los alimentos descargados se han tenido que regresar a su país de origen debido a que violaban las normas de sanidad alimentaria

este documento es solamente necesario cuando se solicitan tasas de acuerdo a la OMC o tasas preferenciales además debe presentarse también un certificado de origen en caso de que soliciten aranceles preferenciales

Esta Ley entró en vigor en 1947 y tiene por objeto “la prevención de todos los riesgos para la salud ocasionados por causas biológicas, químicas o físicas, tales como envenenamiento, papel de envoltura, latas, botellas y otros empaques contenedores”⁷.

Se prohíbe la importación generalmente de alimentos podridos, descoloridos, descompuestos o inmaduros. Es importante resaltar que aquellos productos elaborado mediante la fermentación no representan un peligro a la salud humana y por lo tanto están exentos de la regla anterior.

El Ministerio de Salud y Bienestar ha establecido normas sobre etiquetado de alimentos, aditivos alimenticios, aparatos y empaques. Todas las etiquetas y marcas requeridas deben estar en idioma japonés.

“En 1995, se llevó a cabo la revisión de los reglamentos para hacer compatible la Ley de Sanidad de Alimentos con las exigencias internacionales en materia de etiquetado. Con respecto a las fechas de expiración de los productos alimenticios, como resultado las leyendas “es mejor si se consume para” o “fresco hasta”, se sustituyeron a las de fechas de fabricación (o fecha de importación)”⁸.

Cualquier persona que desee importar alimentos, aditivos de alimentos, aparatos o empaques para venta en Japón, tendrá que notificar al Ministro de Salud y Bienestar en cada ocasión. Después de esto, las autoridades, los inspectores de sanidad de alimentos de las oficinas de cuarentena, realizan en el punto de llegada, la inspección de los productos importados para ver que cumplan con los requisitos gubernamentales japoneses. En caso contrario a las condiciones establecidas, el inspector puede ordenar que el importador regrese el producto al país exportador, para que lo use para fines distintos al consumo humano.

A partir de marzo de 1994, se puso en práctica el sistema de **confirmación previa para los alimentos importados** para simplificar los procedimientos de inspección en el momento de la importación, mediante la obtención de la confirmación previa de que el producto alimenticio, cumple con los reglamentos japoneses y se puede registrar ante las instancias correspondientes tal como se indicó anteriormente.

Carta de Jetro México, Vol. VI núm. 4 jul-ago 97 Pág. 9
⁷ El Mercado Japonés. Pág. 122

Otra institución Japonesa encargada de supervisar la sanidad alimenticia es **El Consejo de Investigación de Sanidad de Alimentos**. Este es un organismo asesor del Ministro de Salud y Asistencia e investigación encargado de analizar y supervisar los problemas derivados de la sanidad de los alimentos a gran escala. Este fue el caso de la importación de productos de Europa, en especial las trufas frescas. Ello se debe a que se encuentran sujetos a los requisitos de comprobación de radiación instituidos después del accidente de la planta nuclear de Chernobyl. Sin embargo, cualquier importador que presente los resultados de inspección de pruebas radiológicas o análisis químicos, por parte de un laboratorio autorizado por el gobierno de su país podrá exportar el producto sin ningún inconveniente.

“En vista de que no puede ejercerse ningún control sobre el cultivo, procesamiento y empaque sanitarios en el país de origen, aquellas personas que desean importar (para venta o uso comercial) alimentos deben presentar la **"Forma de Notificación de Importación de Alimentos"** al Ministro de Salud y Bienestar en cada ocasión. La forma de Notificación debe presentarse a la Estación de Cuarentena del Ministerio de Salud y Bienestar, y esta deberá ser revisada por dicha estación”⁹.

Los cargamentos que violan la Ley de Sanidad de Alimentos se retienen en un almacén afianzado y, después de recibir el aviso, el importador debe regresar la mercancía al puerto de embarque, los destruirá o devolverá los alimentos al país de origen lo cual tendrá un costo mayor. De manera simultánea, se notifica a la oficina de Aduanas que el cargamento viola la Ley de Sanidad de Alimentos y que no puede admitirse su ingreso a Japón. De manera simultánea, se notifica a la oficina de Aduanas que el cargamento viola la Ley de Sanidad de Alimentos y que no puede admitirse su ingreso a Japón. (ver diagrama 3.4)

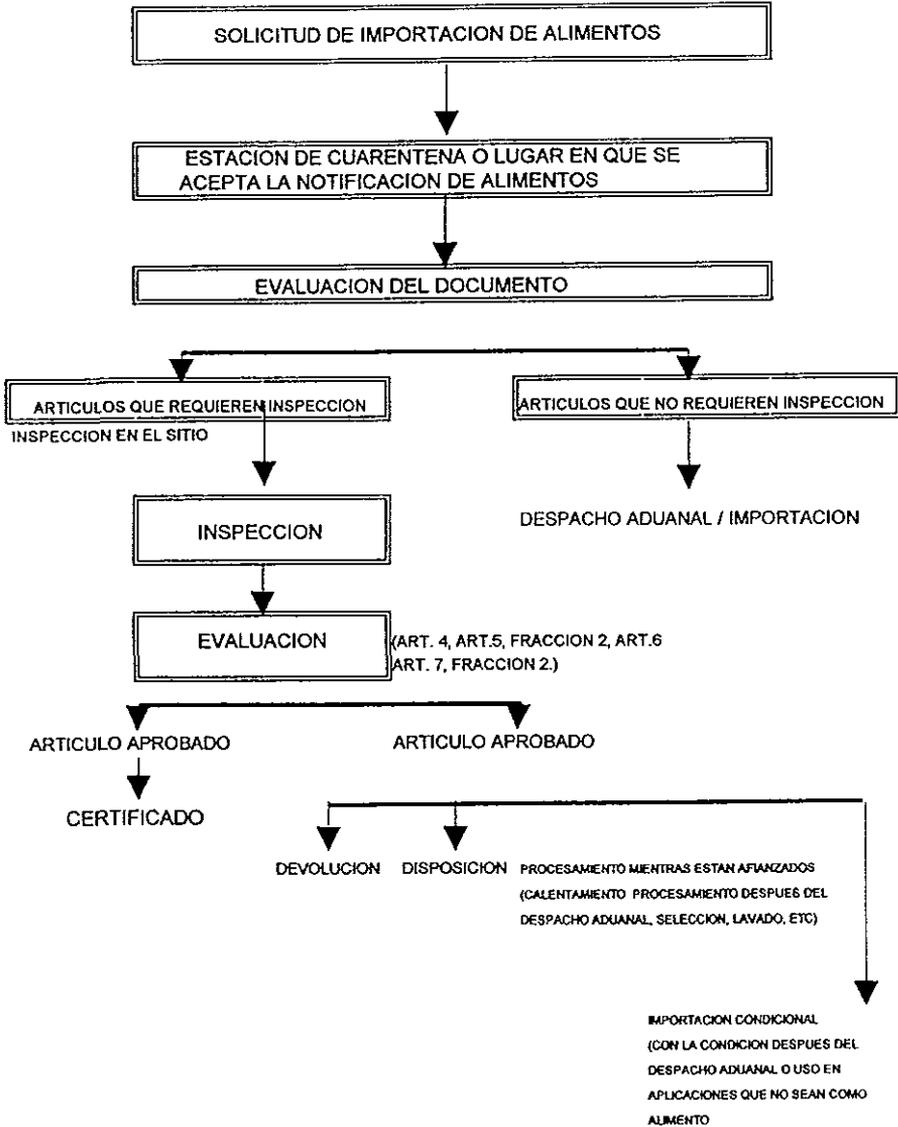
3.6.2. Ley de Cuarentena Vegetal

Por su ubicación geográfica Japón, no comparte frontera común con ningún país; además estuvo cerrado al mundo externo del Siglo XVII a mediados del siglo XIX. El intercambio de este país con otros se ha incrementado notablemente, sin embargo estos nuevos productos agrícolas provenientes del extranjero han traído consigo numerosas plagas dañinas, lo que representó una grave amenaza para los productos agrícolas locales

⁹ Carta de Jetro México Vol VI Num 2, marzo-abril, 1997. Pag 10

DIAGRAMA 34

PROCEDIMIENTO DE INSPECCION PRESCRITOS POR LA LEY DE SANIDAD DE ALIMENTOS



El gobierno japonés después de la recuperación del periodo antes mencionado, en 1914, instrumentó un sistema de cuarentena vegetal cuyo objeto era impedir la entrada de enfermedades, plagas de plantas y alimentos a Japón.

Uno de los requisitos indispensables para penetrar en el mercado japonés consiste en llenar una solicitud de inspección de importación. Además deben ir acompañada de un certificado de inspección vegetal (**certificado fitosanitario**) expedido por el gobierno del país exportador o una copia de dicho certificado. Este debe contener el resultado de las inspecciones efectuadas por el gobierno mexicano, en que se especifique que los productos no se encuentran (plantas, frutas, vegetales etc.) afectadas por enfermedades o plagas.

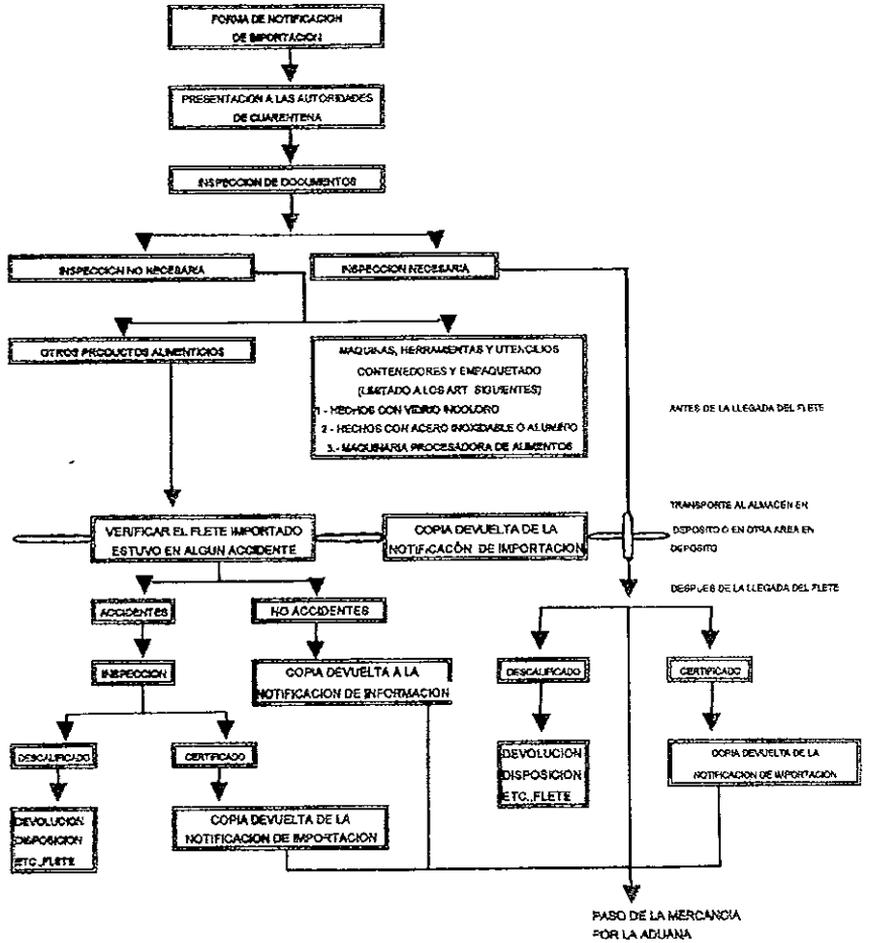
Las normas de la cuarentena vegetal son las siguientes:

- a. Establecimiento de áreas de producción (control intensivo de plagas).
- b. Desinfestación e inspección en el país exportador.
- c. Observación y verificación de los procedimientos de desinfestación e inspección por parte de los funcionarios de protección vegetal, enviados desde Japón
- d. Límites sobre métodos de empaque y transporte.
- e. Medidas para evitar la recontaminación por plagas y enfermedades”¹⁰.

En caso de que, al efectuarse la inspección después del ingreso a Japón, se halle que el producto al que se ha levantado la prohibición está afectada por enfermedades o plagas, los productos se destruirán o regresarán al país de exportación. Además no se permitirán las importaciones de dicho producto hasta que se haya identificado el origen de la plaga o enfermedad y que se haya tomado medidas para evitar una infestación ulterior (ver diagrama 3.5) .

DIAGRAMA 3.5

NOTIFICACION ANTERIOR SISTEMA DE IMPORTACION



Las Estaciones de Cuarentena del Ministerio de Salud y Asistencia relacionadas con la Ley de Sanidad de Alimentos Se encuentran en: "Otaru, Aeropuerto de Citose, Sendai, Aeropuerto de Narita, Atsugi, Haneda, Tokio, Funabashi, Chiba, Yokohama, Kawasaki, Niigata, Shimizu, Nagoya, Aeropuerto de Nagoya, Yokkaichi, Osaka, Aeropuerto de Kansai, Kobe, Nada, Hiroshima, Sakai, Shimonoseki, Moji, Hakata, Aeropuerto de Fukuoka, Nagasaki, Kagoshima, Naha, Aeropuerto de Naha."¹¹.

3.6.3. Ley de Protección de Plantas

Esta ley prohíbe las importaciones de vegetales frescos o congelados de regiones específicas donde prevalece cierto tipo de plantas y animales infestados de alguna plaga. Sin embargo, los productos de estas regiones podrán ser exportados siempre y cuando lleven un proceso de congelación, deshidratación o encurtidos. De ser este caso, el importador deberá remitir un Certificado Fitosanitario expedido por la entidad gubernamental competente del país exportador en donde se indique que dichos vegetales congelados se han mantenido a una temperatura de no más de -18 °C

Es importante resaltar que con respecto a los hongos no existe ninguna prohibición para su exportación a Japón. Sin embargo, como requisito, a nivel nacional, el Ministerio de Salud exige a los productores contar con dicho certificado fitosanitario.

Cualquier persona o institución que desee introducir otra especie de hongo que no se haya exportado con anterioridad, tendrá que reportar el nombre científico de la especie a la Ley de protección de Plantas. Esta determinará si es viable su importación o si, definitivamente, no puede entrar al país.

3.6.4. Ley Fitosanitaria

Todas las importaciones de alimentos, en Japón, están sujetas a lo previsto en la Ley Fitosanitaria. En el caso de vegetales frescos o congelados, el importador deberá de preparar un "**Formato de Notificación para la importación de Alimentos**" y remitirlo al Ministerio de Salud, vía la Estación de Cuarentena en el puerto de entrada. Como alternativa a estos requerimientos tendrán la opción de llevar a cabo la inspección previa de sus productos .

¹¹ El Mercado Japonés, Jetro. Pag. 148

Es importante mencionar que en febrero de 1996, Japón implementó un sistema para facilitar el monitoreo de importación de alimentos bajo el cual las oficinas del servicio de cuarentena del Ministerio de Salud, los importadores y organizaciones de inspección autorizadas, están siendo conectadas en línea con otras. Dicho sistema ha sido diseñado para acelerar los procedimientos aduanales.

3.6.5. Marcado y Etiquetado.

Mantener la calidad en el producto que se va a exportar es importante cuando se considera penetrar un mercado tan exigente como lo es el japonés.

El uso de la Norma Agrícola de Japón (JAS) en el etiquetado, da garantía de calidad y ayuda a proteger al consumidor al mostrar claramente las condiciones del producto.

"La Ley sobre la Estandarización de Productos Agrícolas y Forestales y Racionalización de las Etiquetas de Calidad " se conoce como la **Ley JAS**. Esta ley fue revisada el 21 de julio de 1993"¹².

La ley tiene la finalidad de garantizar a los consumidores que el etiquetado y la calidad se ajustan a las norma establecidas. Los reglamentos JAS especifican la aplicabilidad de la ley

El uso de la marca JAS en las etiquetas es voluntario y no existe ninguna presión legal sobre los productos o vendedores al menudeo para garantizar que los productos se ajustan a la norma JAS.

Si algún productor nacional o extranjero desea poner la marca de calidad JAS en sus productos tienen que someterse a la evaluación por alguna de las tres organizaciones designadas para esta función como son:

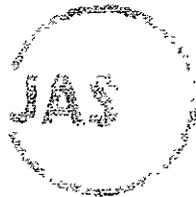
- "1) organizaciones de investigación y pruebas, filiales del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca
- 2) organizaciones de análisis que pertenecen a gobiernos locales; y
- 3) otras organizaciones de clasificación, registradas con JAS"¹³

¹² Carta de Jetro Mexico Vol VI num 1 enero-febrero, 1997, Pag 10

¹³ idem Pag 12

No se permite que los propios fabricantes de productos agrícolas o forestales inspeccionen sus productos para la calificación JAS

Las marcas JAS difieren ligeramente de un artículo agrícola y forestal a otro. El diseño básico de la marca JAS, es la palabra "JAS" con un círculo alrededor de la misma. Este logotipo es el mismo para todas las categorías de un mismo producto. Sin embargo, algunas marcas están rodeadas por información tal como el nombre (tipo) del artículo, el nombre de la organización de calificación registrada que lo inspeccionó y el grado o calificación del artículo



Cuando los paquetes a granel son mas pequeños para venta al menudeo, la empresa responsable de envolver los paquetes necesita recibir la aprobación del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca para poner una marca JAS especialmente designada en los paquetes para la venta al menudeo.

Etiquetas para alimentos Importados

Nombre del producto.	setas frescas
Talla	mediana
Peso:	1 kg
Fecha de Importación:	04/04/98
Método de conservación.	manténgase en un lugar frío a una temperatura constante
Importador:	Mitsui and Co Ltd.

En general las setas no se exportan en paquetes individualizados como pueden ser canastillas, charolas de unicel etc., porque esto incrementaría su costo y el producto tendría una vida de anaquel mínima. Por lo anterior es el importador quien decide si manda su empaque y etiqueta para que la mercancía sea enviada bajo las especificaciones que marque el cliente.

Sin embargo se recomienda mandar la mercancía en cajas de 8 a 10 Kg. con el logotipo de la empresa exportadora, dirección, teléfono, registro federal de causantes y el país de origen.

No es necesario mencionar especificaciones como valor proteico y nutricional debido a que la ley no lo exige en este tipo de empaque.

CAPITULO IV

PROCESO EXPORTADOR

Es importante resaltar que la reglamentación del comercio exterior de México ha ido evolucionando y perfeccionándose. La finalidad es hacer cada vez mas eficiente el proceso de exportación. Sin embargo, existen otros elementos indispensables para poder llevar a cabo exitosamente nuestra venta en el extranjero y de esto va a depender en gran medida la cotización aplicando el Incoterm correcto, los términos de pago, así como toda la documentación necesaria que se requiere en los dos países para exportar.

4.1 Marco Legal del Comercio Exterior

El comercio exterior de México constituye una vertiente estratégica de nuestro sistema económico y un elemento sustancial del actual proceso globalizador en que se encuentra la economía mundial, razón por la cual es importante mencionar, en primer instancia la facultad que tiene el Presidente de nuestro país para tomar decisiones en materia de comercio exterior, establecido en el artículo 131 de nuestra Constitución.

“La Ley de Comercio Exterior, publicada en el diario oficial el día 27 de julio de 1993, tiene por objeto regular las facultades que el Art. 131, entrega al Ejecutivo Federal quien actúa mediante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Además da el estado legal a la Comisión de Comercio Exterior y a la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones”¹.

Esta Secretaría debe basarse en estatutos jurídicos para respaldar y proteger a los exportadores de esta forma se explican el contenido básico de cada una de las leyes relacionadas con el comercio exterior.

4.1.1 Ley Aduanera

Esta ley ha tenido diferentes reformas, para proteger primordialmente a nuestros exportadores, además de estandarizar normas establecidas con nuestros socios comerciales.

¹ BANCOME XI Requisitos Administrativos para la Exportación. Pág. 7

“El 15 de diciembre de 1995, se publicó la nueva Ley Aduanera en el Diario Oficial de la Federación y entró en vigor en 1996 y que junto a las dos nuevas leyes tarifarias de importación y exportación, confirman actualizaciones y adecuaciones al comercio exterior”².

Esta Ley se encuentra dividida en nueve Títulos y Transitorios como son:

Título Primero. Disposiciones Generales
Título Segundo. Control de Aduanas en el Despacho
Título Tercero. Impuestos al Comercio
Título Cuarto. Regímenes aduaneros
Título Quinto. Desarrollos Portuarios, Zonas Libres y Franjas Fronterizas
Título Sexto. Atribuciones del Ejecutivo
Título Séptimo. Infracciones
Título Octavo. Recursos Administrativos
Título Noveno. Agentes Aduanales
Transitorios.

Los Objetivos fundamentales de esta nueva Ley Aduanera son:

- a) Proporcionar seguridad jurídica
- b) Promover la inversión y las exportaciones.
- c) Incorporar normas que sean coherentes con los tratados comerciales internacionales suscritos por México

4.1.2 Ley del Impuesto General de Importación y Exportación.

Siempre que se desee exportar cualquier producto, tendremos que consultar esta ley, que tiene por objeto clasificar las mercancías y determinar el respectivo impuesto al comercio exterior. Generalmente los productos perecederos y en especial los hongos están libres de este impuesto

² Wilker Jorge Relaciones Internacionales. abril-junio de 1996. n ° 70. Pag 25

4.1.3 Ley Federal sobre Metrología y Normalización .

La Ley Federal sobre Metrología y Normalización fue publicada en el Diario Oficial el 1º de julio de 1992, su finalidad es adecuar la legislación nacional a las reglas del comercio mundial en lo que se refiere a sistemas de medición y de normalización.

Los productos mexicanos que son exportados a los mercados internacionales tienen que cubrir determinadas especificaciones técnicas, sin embargo primero deben cumplir obligatoriamente con la norma oficial mexicana; y posteriormente con la del país de destino.

“La norma oficial mexicana establece las características y especificaciones que deben reunir los productos, materias primas y procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal, el ambiente o para la preservación de recursos naturales”³

La norma puede ser aplicable como una regulación no arancelaria según lo previsto en Ley de Comercio Exterior, teniendo como fin principal el proteger a los consumidores mediante la implementación de medidas que estandaricen la información y seguridad de los productos.

Los lineamientos sobre el etiquetado que debe seguir tanto el exportador como el importador si desea que el producto(sets) se exporten en empaque individualizado, lleve su marca, “esta determinado por la NOM 050-SCFI-1994, anteriormente era la norma 004-SCFI-1993”⁴ .

En cuanto al contenido de las etiquetas que deben llevar las mercancías al momento de salir del país así como a su entrada, deben ostentar al menos la siguiente información en idioma español, independiente de que se exprese en otro idioma:

- Nombre de la mercancía
- Nombre y domicilio del importador
- Contenido neto
- Advertencias o información de precaución
- Instrucciones de uso, manejo y conservación.
- Fecha de caducidad

³ Idem Pág 28

⁴ Boletín Internacional de Intercambio, S A de C V.. Guía de Orientación de la Norma Oficial Mexicana Nom-050-SCFI-1994 Información Comercial- Disposiciones Generales para Productos Pag 4

Las etiquetas deberán ser adheridas al producto, o como contra etiquetas, incluso podrán venir colgadas al producto

Es importante señalar que una etiqueta que esté equivocada, se considera que no existe, es decir, si el registro federal de contribuyentes esta mal escrito o equivocado es como si no trajera etiqueta.

4.1.4 Ley General de Salud.

Esta ley fue publicada en el “Diario Oficial el 7 de febrero de 1984. La vinculación que existe entre esta ley con el comercio internacional, se da fundamentalmente en lo que concierne a la regulación sanitaria del proceso de importación y exportación de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, medicamentos, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyan riesgos a la salud, así como las materias primas que intervienen en su elaboración”⁵.

Cualquier productor de hongos de una nueva especie o exportador de la misma que desee introducir este producto al mercado internacional, tiene que acudir a Salubridad para que sea analizada la muestra, si no resulta dañina para el consumo humano se le otorgará su permiso.

Esta ley está interrelacionada con la de Sanidad Vegetal, porque existen, determinadas especies de plantas y vegetales en general que no se pueden sacar del país porque se encuentran en extinción o representan un peligro a la salud humana o vegetal por lo tanto en estos casos es importante verificar los lineamientos de la ley que se exponen en seguida.

4.1.5 Ley Federal de Sanidad Vegetal.

La Ley Federal de Sanidad Vegetal fue publicada en el “ Diario Oficial el 5 de enero de 1994. Esta disposición tiene por objeto promover y vigilar el cumplimiento de las disposiciones fitosanitarias³⁶. Aquellas personas que pretendan exportar vegetales, productos o subproductos, deben comprobar el cumplimiento de la norma oficial aplicable para solicitar el certificado fitosanitario respectivo. Sin la obtención de este certificado, no es posible exportar ningún alimento, a ningún país porque existe la

⁵ Walker Jorge Ob Cit. Pag 28

posibilidad de introducir plagas y enfermedades que puedan dañar a la población en general del país importador, como sucedió hace años en Japón.

Indiscutiblemente esta ley, al igual que la anterior, tiene un gran peso para la exportación de productos perecederos, ya que si no se cumple con sus lineamientos será muy difícil lograr penetrar mercados tan exigentes como son el Europeo y Asiático.

Además hoy en día se está manejando el término de inocuidad sanitaria; es decir que la calidad que se maneja en productos de exportación sea la misma en el mercado nacional, que en el internacional; sin duda alguna es un requisito difícil debido a que hay muchos factores que han alterado la cadena productiva, se tienen que ir mejorando en la medida que la situación agraria se recupere.

4.1.6 Ley de Derechos .

La Ley Federal de Derechos, publicada en “el Diario Oficial el 26 de diciembre de 1990, menciona que se debe tomar en cuenta al realizar una operación de comercio exterior el pago de los derechos correspondientes ”⁷ .

De acuerdo a esta reglamentación, se pagará el derecho de trámite aduanero (DTA), por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento en los términos de la ley, conforme a determinadas tasas o cuotas.

El exportador mexicano de setas, aparte de cumplir con las normas mexicanas de comercio exterior, anteriormente expuestas, debe poner especial atención en los elementos que se requieren para la cotización que enviará a su cliente.

4.2 Cotización

Es frecuente que una operación de compraventa internacional, por las distintas prácticas comerciales vigentes en los países, se den diferencias de interpretación, que pueden provocar litigios. Como consecuencia hay una pérdida de dinero y tiempo, además de obstaculizar el comercio internacional.

La cotización constituye el elemento mas importante en la venta, indica la formación de una estructura de precios. En el caso de las exportaciones, la fijación de precios es un problema aún mayor a causa de los muchos factores adicionales que intervienen.

Con el propósito de evitar estos la Cámara Internacional de Comercio recopiló y publicó las reglas internacionales para la interpretación de los términos conocidos como **incoterms**⁸.

“El objetivo de los incoterms es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa con el extranjero”⁹.

Con los incoterms, las empresas tienen certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor. Las reglas internacionales entraron en vigor el 1º de julio de 1990, y fueron publicados por la Cámara de Comercio Internacional de París.

Estos nuevos incoterms se ajustan a las recientes técnicas en informática y de transporte agrupándose en cuatro categorías fundamentalmente diferentes, distinguidas por la primera letra de las siglas en inglés.

No todos los Incoterms se pueden utilizar, porque dependerá del producto y el transporte que se va a utilizar. Según se esquematiza a continuación:

E.X.W (EX-WORKS)

En esta cotización, los productos exportables son colocados en la puerta de la fábrica y se asume todos los costos hasta que el comprador recoja los productos y acepte la entrega

“En cuanto al comprador, en este tipo de cotización, él absorbe todos los gastos y riesgos relacionados con el manejo y traslado del producto exportable, así como de pagar los impuestos de exportación, si los hay o bien otros gastos por concepto de la importación o exportación”¹⁰.

Sin embargo, no deberá ser usado este término, cuando el comprador no pueda efectuar directamente trámites de exportación.

⁸ INCOTERMS International commercial terms de la Camara de Comercio Internacional

Bancomex Guía Básica del Exportador, Pág. 71

Idem

FCA (transporte libre de carga)

La obligación del exportador termina cuando entrega la mercancía a bordo del medio de transporte que designe el comprador en el lugar convenido, quedando los gastos posteriores tanto de transportación, de almacenaje o comercialización a cargo del importador .

CPT (flete pagado hasta)

La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte, en el punto de destino con el flete. El riesgo de pérdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfieren del exportador al importador

“Si utilizan los servicios de sucesivos transportistas hasta el lugar de destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista. Este término requiere que el exportador efectúe los trámites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal”¹¹.

CIP (flete y seguro pagado hasta)

El vendedor tiene las mismas obligaciones que el término CPT, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata al seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este término puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo el multimodal.

DAF (entregado en frontera)

El exportador cumple sus obligaciones cuando la mercancía se encuentra en la frontera acordada con flete y póliza de seguros pagados. Este término se utiliza primordialmente cuando las mercancías son transportadas por ferrocarril o carretera pero puede usarse en cualquier forma de transporte.

¹¹ Idem Pág 73

DDU: (entregado sin impuestos pagados)

La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a un costado de la aduana en el punto de destino con flete y póliza de seguros pagados. El comprador sufraga cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

Si las partes desean que el exportador efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe adherirse una aclaración, que lo especifique de esa manera. Este término se utiliza independientemente del modo de transporte.

DDP: (entregado con impuesto pagado)

Con este Incoterm el exportador se responsabiliza a dejar la mercancía en el punto de destino con flete, póliza de seguro y aranceles de importación; sin embargo, no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación.

De modo complementario, si se opta por incluir cláusulas para especificar la aplicación de determinado incoterm, estas cláusulas se superponen a cualquier norma de interpretación de los incoterms.

“Por ejemplo, al momento de concluir una negociación, quizás no se pueda precisar el punto o lugar exactos donde deba entregarse la mercancía para su transporte a su destino final. En ese caso, las cláusulas adicionales otorgarán al comprador el derecho de definir posteriormente el lugar preciso, de no hacerlo tendría que cubrir los gastos adicionales derivados de su incumplimiento. Por otra parte, si el comprador no ejerce su derecho de indicar el punto exacto de entrega, deja al vendedor en libertad de escoger el que mas le convenga”¹².

¹² Idem Pag. 74

En el entorno del comercio exterior, actualmente se cuenta con dos términos para establecer las obligación que tienen los exportadores e importadores que son los Incoterms anteriormente expuestos y los "RAFTD (Revised American Foreign Trade Definitions) Estos se establecieron en 1941 y los usan los importadores y exportadores de Estados Unidos. Estas definiciones se derogaron en 1985. Sin embargo, en las operaciones comerciales se siguen utilizando"¹³.

TERMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

GRUPO	SIGLA	EN INGLES	EN ESPAÑOL
E	EXW	Ex Work	Fuera de Fábrica
F	FCA	Free Carrier	Transporte libre de porte
	FAS	Free Alongside Ship	Libre al junto al barco
	FOB	Free on Board	Libre a Bordo
C	CFR	Cost and Freight	Costo y Flete
	CIF	Cost and Insurance and Freight	Costo, Seguro y Flete.
	CPT	Carriage Paid To	Flete Pagado Hasta
	CIP	Carriage and Insurance Paid To.	Flete y Seguro Pagado Hasta.
D	DAF	Delivered at Frontier	Entrega en Frontera
	DES	Delivered Ex Ship	Entrega fuera del Barco
	DEQ	Delivered Ex Quay	Entrega en Muelle (derechos pagados)
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Entregado sin impuestos pagados
	DDP	Delivered Duty Paid	Entregado con impuestos pagados.

Los RAFTD no son de uso obligatorio. La validez se la dan las partes en el momento en que acuerdan sus derechos, obligaciones y el precio de las mercancías, mediante los convenios y contratos establecidos.

Cuando se calculan los costos de exportación, deben incluirse los gastos de transporte, las primas de seguros, además del precio del producto. El contrato debe estipular cuales de estos costos serán sufragados por el exportador y cuales por el importador.

Los costos anteriormente mencionados son factores de importancia para determinar la manera en que se fija el precio de un producto en el mercado. sea este el japonés o cualquier otro. Las pérdidas o ganancias en el tipo de cambio, que dependen de la moneda indicada en el contrato, deben también figurar en los cálculos del costo.

Los elementos esenciales que se deben de considerar en el momento de establecer el precio de exportación son:

- “1) Precio Cotizado: empleando alguno de los Incoterms
- 2) Cuotas de Transporte: Avión, la determinación de quién pagará los costos del transporte estará en función del Incoterm elegido.
- 3) Seguro: El importador paga el seguro de responsabilidad por el producto de acuerdo con la Ley de Responsabilidad por el Producto para distribución dentro de Japón y el seguro comercial.
- 4) Moneda de Pago: Las facturas se indicarán en moneda extranjera o en yenes”¹⁴.

Existen gastos adicionales como son las tarifas, costos de inspección, pago de cuotas por carta de crédito, gastos del despacho aduanal, por telecomunicaciones, gastos por transporte local y cuotas de almacenaje, que son sufragados por el importador. Es conveniente que el exportador conozca que tanto de estos gastos diversos se añadirán antes de efectuar el embarque.

¹⁴ Carta de Jetro México Vol VII Num 2, marzo-abril 1998, Pag 11

En el caso de los alimentos frescos, el precio al menudeo se fija en una cantidad equivalente de 2.5 a 3 veces del costo de exportación, debido a que estos productos se dañan con facilidad y a que se incurre en costos de distribución adicionales, tales como los costos de los contenedores de atmósfera controlada. En consecuencia en el contrato y la fijación de precio el exportador debe tener en cuenta esta situación de merma en su producto.

4.3 Tramites para Exportar.

El exportador mexicano para realizar sus actividades a nivel internacional, requiere de cierta documentación, anexada al pedimento de exportación, el cual se requiere para sacar la mercancía del país de origen y será presentado en la aduana en el formato oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

“Este documento lo elabora el Agente Aduanal, el cual será responsable del mismo y debe contener:

- El régimen aduanero de las mercancías
- Impuestos al comercio exterior
- Deberá cumplir con las obligaciones que en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias que rijan dicha mercancía.”¹⁵.

Además de este documento, es necesario presentar:

4.3.1.- Factura Comercial .

Para el cumplimiento de los requisitos aduanales en México y en el país de destino (Japón) es necesario que todo embarque de exportación se ampare con la factura comercial, incluso las muestras sin valor comercial.

De acuerdo a lo establecido en las Reglas Fiscales de Carácter General n ° 29, relacionadas con el comercio exterior, fijada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la factura comercial deberá contener lo siguiente:

- 1.- Registro Federal de Causantes, con nombre o razón social de la empresa, dirección, teléfono y fax; además deberá tener la fecha

¹⁵ C/ANACO Manual Practico de Exportacion pág 22

- 2.- Nombre del cliente , indicando su dirección y teléfono.
- 3.- La descripción de la mercancía deberá ser idéntica a la contenida físicamente en la operación, además se pueden incluir características técnicas.
- 4.- La factura deberá llevar los precios unitarios y totales en la divisa convenida con el cliente.
- 5.- Se recomienda utilizar uno de los INCOTERMS en la compra-venta en el término que se negocie la operación
- 6.- Cuando se incluyan marcas y números de embarque, éstos deberán ser idénticos a los que aparecen en el conocimiento de embarque.
- 7.- Señalar la cantidad de la mercancía facturada y embarcada
- 8 - Incluir pesos (bruto y neto), medidas, volúmenes, etc.
- 9.- Si la factura incluye flete y seguro o cualquier otro concepto, es recomendable desglosarlo en forma por separado con el valor de la mercancía.
- 10.- Indicar forma de pago, así como el lugar de salida de la mercancía.

La factura es el documento fundamental entre el exportador (generalmente el vendedor y empacador) y el importador (comprador y consignatario). Y sirve como un registro de la transacción entre dos partes.

4.3.2.- Carta de Instrucciones

“Es el documento que elabora el exportador al agente de carga. Su función es el desglose detallado de todos los aspectos relativos al movimiento específico de un embarque”¹⁶.

El exportador debe tener especial cuidado al elaborarla y no omitir ningún dato , ya que un error puede ocasionar grandes problemas.

El documento contiene todos los detalles necesarios para la emisión del conocimiento aéreo y autorizar al transportista para firmarlo en nombre del exportador. Para una mayor comprensión de la información.

4.3.3.- Lista de Empaque

Este documento funciona como elemento de control, verificación y prueba para el exportador, en el trámite de expedición de su mercancía

Esta lista contiene principalmente, los volúmenes de las cajas o empaques en general, como su nombre lo indica, mismos que deben de coincidir con los documentos del embarque y la factura, firmada por el exportador o responsable del embarque.

4.3.4.- Guía Aérea

La guía aérea se usa en el transporte internacional de mercancías. “Contiene las instrucciones de embarque para la línea aérea, la ruta que va a seguir, la descripción de la mercancía, los cargos de transportación aplicables, así como los demás cargos originados por el manejo de embarque, e indica si la liquidación se hará en el origen o en el destino de acuerdo a la conveniencia del usuario”¹⁷.

La estandarización de la guía aérea internacional es uno de los logros más importantes en lo que se refiere a simplificación de los documentos para manejar la carga aérea. En caso de utilizar diferentes líneas aéreas para transportar el embarque, la guía aérea original cubre la transportación desde el origen hasta el destino final.

Es imprescindible que cada embarque vaya siempre acompañado de una guía aérea que contenga toda la información necesaria para efectuar un despacho rápido.

La guía aérea tiene una gran importancia, debido a que se utiliza como:

- Realizar el pago de los cargos involucrados ya sea por el exportador o por el importador.
- Documento de control para la línea aérea, ya que al estar numerada en forma progresiva, con sólo hacer mención del número correspondiente se pueda saber el estado que guarda el embarque de referencia.
- Prueba de la existencia de un contrato entre el embarcador y la línea aérea y al mismo tiempo indica que las mercancías descritas se han recibido en buenas condiciones por la línea aérea o su agente de carga.

- Documento contable, tanto para el exportador que la pueda utilizar como comprobante de la cuenta de gastos de fletes y gastos accesorios, como para la (s) línea (s) involucrada (s) en el transporte de ese embarque.
- Comprobante del recibo de entrega, ya que debe estar firmada por el consignatario y la línea aérea guardará la copia para aclaraciones posteriores.
- Póliza de seguros, ya que al solicitarse el seguro por parte del exportador y al anotarse en la guía aérea el monto asegurado y la prima correspondiente.

4.3.5.- Certificado de Peso

Este documento únicamente será necesario cuando el cliente lo haya solicitado, y deberá ser expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

4.3.6.- Certificado de Libre Venta

Es un oficio que expide la Dirección General de Bienes y Servicios de la Secretaría de Salud, mediante el cual se autoriza la libre venta del producto para consumo humano. Este documento es solicitado al exportador por algunos países, como es el caso de Japón, lo cual es una garantía de que el producto no tiene ninguna restricción para su comercialización.

Para la obtención de este certificado, es necesario presentar un documento a la "Dirección General de Bienes y Servicios que cubra los siguientes requisitos: se debe indicar el nombre del producto, características, país de destino, cantidad, aduana de salida y valor aproximado. Además debe incluir la copia de las etiquetas del producto a comercializar y copia del R.F.C del exportador"¹⁸.

4.3.7.- Autorización Sanitaria para Productos de Origen Vegetal

Para poder exportar productos de origen vegetal, es necesario solicitar una autorización sanitaria ante la Dirección General de Sanidad Vegetal, cumpliendo con los siguientes requisitos:

- a) Presentar solicitud en original y copia a través del formato (C1-01)
- b) Pago de derechos

Es evidente, que sin esta autorización es imposible que el producto salga de nuestro país, además que es uno de los requisitos necesarios para introducir productos perecederos a Japón.

4.3.8.- Certificado de Origen

Para poder beneficiarse con la eliminación o reducción de aranceles en los países que los importan, en función a diversos Tratados de Libre Comercio, acuerdos o convenios internacionales, lo que propicia mayor competitividad para los bienes y servicios. Para ello es necesario acompañar cada embarque con un certificado de origen, que avala que el producto cumple con las reglas de origen establecidas.(ver anexo 3)

4.4 Formas de envío

El transporte es esencial tanto en la producción como en la distribución. Actualmente, México cuenta con amplios servicios de transporte marítimo terrestre o aéreo, sin embargo, este último resulta ser ideal para desplazar productos perecederos a lugares tan lejanos que tardarían varios días en llegar por cualquiera de las otras dos vías, provocando desde una merma en las ganancias hasta la pérdida del producto por descomposición.

Para cualquier empresa, el transporte es un elemento fundamental incluso es el factor mas significativo del costo dentro de la comercialización internacional y un elemento indispensable en el éxito de la empresa.

El transporte idóneo para llevar productos perecederos a Japón es el avión, el cual proporciona diversas ventajas como son:

- Acceso a mercados en otros continentes
- El costo para asegurar las mercancías, disminuye debido a que las primas que se aplican a los envíos aéreos son menores que las aplicadas por otras vías.
- Se reduce el costo de embalaje, pues las mercancías enviadas por avión sufren una manipulación mas cuidadosa que las transportadas por vía marítima.
- Rapidez en la entrega de las mercancías.

Anteriormente este medio no se utilizaba con frecuencia por ser muy costoso, además no se contaba con aerolíneas que tuvieran un buen servicio para transportar artículos perecederos, con sistema de refrigeración. Hoy en día estas dos limitantes han cambiado.

Para evaluar los costos relativos del transporte terrestre, marítimo y aéreo, es preciso considerar el embarque de mercancías como una parte de todo el proceso de distribución. Si se analizan los costos de esta manera, se puede descubrir que el ahorro logrado al utilizar los servicios aéreos, compensa con creces el más alto valor del flete.

4.4.1 El envío de setas a Japón

El avión donde se transporten las setas, debe tener contenedores de atmósfera controlada. Estos permiten que los productos perecederos lleguen y se conserven en mejores condiciones.

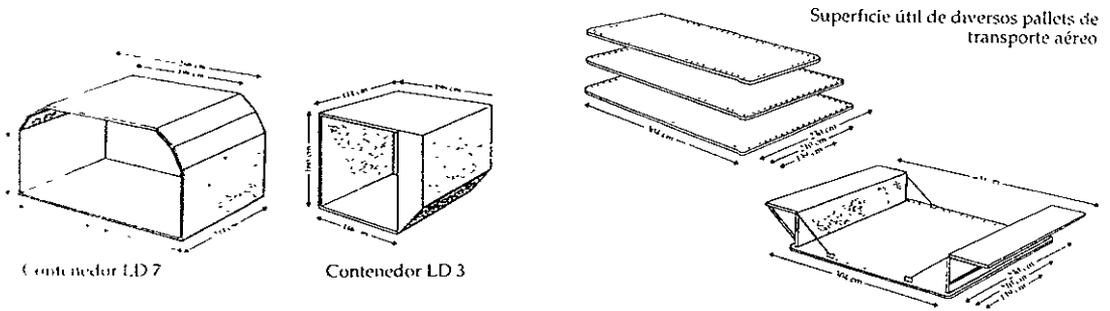
Ello se logra manteniendo la temperatura y la composición de los gases en el interior del contenedor, reemplazando el oxígeno consumido por las setas y manteniendo un equilibrio que aminora el periodo de descomposición de los productos.

Los exportadores al utilizar este tipo de contenedores logran que su producto prolongue su vida de anaquel, conserve su calidad, se retrase el proceso de maduración y de envejecimiento, además de que se reduce la pérdida de agua y peso.

Los contenedores más usados son los llamados LD 3 y LD7, que se pueden llevar en la cubierta inferior de todos los aviones de grandes dimensiones. Es recomendable para la exportación realizar los envíos escalonados de media tonelada por semana a Japón.

Los pallets, son un tipo especial de plataforma de carga que están pensadas para permitir el traslado de las mercancías por medio de aparatos de elevación.

En el transporte aéreo existen cuatro tipos de pallets, tres de los cuatro pueden equiparse con una especie de estructura escalonada a cada lado que se llaman "side extensions pallets". Esta variedad de pallets permite un aprovechamiento máximo de capacidad de carga.



4.5 Envase, Empaque y Embalaje.

Otro aspecto importante que hay que tomar en cuenta, para exportar productos perecederos son el envase, empaque y embalaje. Sus principales funciones son:

- exhibir el producto
- permitir la conservación de los productos que contienen
- proteger y permitir la manipulación, transporte y comercialización del producto
- reducir las mermas y el desperdicio
- facilitar la separación, la clasificación y la selección de los productos

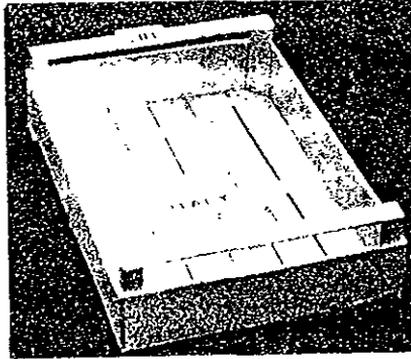
Existen diversos empaques que se pueden utilizar para transportar productos perecederos como son:

4.5.1. Cajas de madera para Empaquetado :

Las cajas de madera de forma rígida, peso ligero y aberturas para ventilación disminuyen el calentamiento del producto. Estas representan una opción para poder trasladar perecederos; sin embargo, es importante poner atención en el diseño y cepillado de estas cajas para no lesionar la mercancía

Para poder enviar productos perecederos en este tipo de empaque se debe tomar en cuenta los siguientes puntos:

- Número de capas del producto que pueden superponerse sin correr el riesgo de que se aplaste la capa inferior .
- La facilidad de manipulación de la caja es otro factor que contribuye a determinar su tamaño. Por razones prácticas, el cajón no debe contener más de 7 kg , y 60 cm de longitud son las mas comunes.
- Las cajas deben de ser de madera cepillada y perfectamente limpias para que no conviertan en fuentes de contaminación y descomposición del producto en plazos cortos
- Es importante que todos los empaques tengan aberturas para ventilación tanto en el embalaje exterior como en el revestimiento interior, sobre todo cuando se requiere el enfriamiento rápido del producto para su mejor conservación. Las cajas deben tener los extremos más altos que los costados. De este modo se puede apilar uno sobre otro quedando bastante espacio libre entre uno y otro
- El peso de la caja debe ser el menor posible para evitar gastos de transporte innecesarios



- El costo de este tipo de empaque es elevado y posiblemente no se recupere su inversión si el importador no regresa las cajas.

4.5.2. Cajas de Cartón.

En los últimos años, las cajas de cartón, comúnmente llamados cartonones, se han empleado ampliamente para empacar frutas y vegetales en general

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

El costo relativamente elevado de las cajas de madera ha sido factor predominante en el cambio al cartón, pero hay otras ventajas que también lo explican:

- Las paredes interiores de los cartones son más lisas, de modo que es menor el daño que sufre el contenido y hace menos falta emplear revestimiento interior de papel o envolturas por separado.
- Tanto el peso como el tamaño de la caja de cartón es menor por volumen de producto, ahorrando así en el flete, además que se pueden imprimir diseños llamativos aumentando su atractivo.

Sin embargo, es preciso adquirir las cajas de cartón con fabricantes especializados en la fabricación de este tipo de cajas para frutas y vegetales dado que el cartón para uso general no es recomendable para ese fin.

“Las desventajas que presentan estos tipos de empaque se manifiestan cuando se almacena bajo condiciones inadecuadas, lo que hace que se produzcan colapsos, roturas u otros daños al cartón y consecuentemente al producto. Las condiciones inadecuadas a las que me refiero son: excesiva humedad (daño que se puede evitar usando cajas enceradas), manejo brusco, estibamiento incorrecto o estibas con demasiadas cajas”¹⁹.

4.5.3 Cajas de Plástico:

Este tipo de cajas son muy útiles para poder transportar las setas, se mantienen frescas, y no tienden a maltratarse, sin embargo también presentan diversos inconveniente como son

- el costo por caja es alto, lo cual repercute en las utilidades,
- además que el flete puede costar mas
- posiblemente no se recuperen, lo cual aumenta su valor

4.5.4. Envases Individualizados

En cuanto a los empaques individualizados, por lo regular es el comprador quien envía estos con su marca impresa y de esta forma se exporta el producto pesado y empaquetado. Ejemplo de estos envases pueden ser frascos de vidrio o plástico, charolitas de umicel, canastillas de plástico etc.

¹⁹ Mendoza Zazueta, Jose Antonio, et al. Pequeños Productores, Grandes Negocio, pág 285

4.5.5. Empaque específico recomendado para las setas

Existen diversos empaques que se pueden utilizar para transportar las setas, sin embargo, tomando en cuenta, que estas serán exportadas en su forma natural, se debe poner especial atención a diversos factores, como hemos mencionado en capítulos anteriores, este tipo de producto reúne una serie de cualidades tanto físicas como nutricionales que no se deben perder, por lo tanto, las cajas de cartón con ventilación, presentan diversas ventajas, como son:

- bajo costo por unidad
- ligereza en su peso
- el costo en el flete disminuirá
- facilidad para su embalaje

No se recomienda transportar las setas en embarques individualizados, como charolas de unicel o canastillas de plástico, debido a que se maltrata el producto demasiado, independientemente del costo que implica su transportación y el riesgo tan alto que se tiene que correr por que a medida que mas personas manipulen el producto este se dañará inevitablemente. Sin embargo, el importador puede solicitar el envío de la mercancía en alguno de los empaques anteriormente mencionados con su marca, pero esto debe considerarlo en la cotización y el precio final el exportador.

4.6 Procedimiento de pago

El proceso final de la exportación de una mercancía es el pago por la misma, por lo tanto es necesario tomar en cuenta que existen diversas formas de pago a nivel internacional, y que algunas de estas modalidades representan un verdadero riesgo para el exportador que está iniciando su actividad, además de no conocer a profundidad a su comprador o compradores. Los siguientes procedimientos de pago van, desde aquellos que se pueden utilizar cuando ya existe una profunda confianza entre importador y exportador, hasta aquellas modalidades que son frecuentes cuando no se tiene la suficiente experiencia en la actividad exportadora.

4.6.1 Modalidades de Pago de Alto Riesgo : Pago en Efectivo

Existen empresas que desearían liquidar en efectivo y de inmediato, si a cambio recibieran importantes descuentos.

Esto constituye una buena alternativa para un exportador, pues de esta forma recibe por anticipado, de contado y en efectivo el pago total de sus ventas, y puede reinvertir sus ganancias; no obstante, siempre existen riesgos y problemas que deben ser anticipados antes de iniciar una negociación de todo tipo.

Es importante cerciorarse de la solvencia económica de nuestro cliente, que los billetes en moneda extranjera recibidos, no sean falsos y tomar todas las medidas necesarias para evitar robos. Además que se puede enfrentar demoras y complicaciones al tratar de pasar alguna aduana con una elevada suma de dinero.

Generalmente esta forma de pago no se recomienda si no existe una elevada confianza entre exportador e importador, además la distancia es un factor relevante que se tiene que tomar en cuenta .

En transacciones de la envergadura de una exportación , preferentemente deben estar avaladas en documento donde se especifique tanto las obligaciones como los derechos de ambas partes.

4.6.1.1 Cuenta abierta

Si existe una elevada confianza y experiencia entre exportador e importador pueden acordar, en no liquidarse las transacciones comerciales operación por operación, sino de compensar los embarques recibidos mediante pagos con una periodicidad mas espaciada

“Este tipo de ventas se avalan a través de contratos o convenios que celebran las partes antes de iniciar la exportación y se liquidan en base a estados de cuenta periódicos (trimestrales o semestrales, normalmente) que el exportador remite a su contraparte en espera de que el segundo le envíe el importe correspondiente de los bienes recibidos”²⁰.

El riesgo que se corre al aceptar esta forma de pago es que el vendedor pierde totalmente el control legal de las mercancías exportadas, pues los documentos para acreditar la propiedad los debe consignar y remitir directamente al comprador, aún sin haber recibido el pago.

Por otra parte, es el exportador quien debe soportar financieramente el plazo entre la compensación de un estado de cuenta a otro.

Evidentemente el soporte financiero del exportador debe ser alto para continuar produciendo o comprando las mercancías y continuar con su actividad exportadora.

Esta forma de pago se encuentra avalada por un documento, en caso de que el importador no cumpliera con sus pagos, existe la evidencia para obligarlo a cumplir con su compromiso. Sin embargo un exportador inexperto no puede correr este tipo de riesgos, porque pondría en peligro hasta la existencia de la propia empresa.

4.6.1.2 Ventas a Consignación

Este tipo de ventas consiste, en que el exportador envía determinado número de mercancías, generalmente a grandes tiendas de autoservicio, éstas se ponen a la venta y el exportador recibirá el pago únicamente después de que se haya vendido, el producto en el país del importador.

Se requiere de una elevada confianza entre las partes, ya que el comprador puede devolver los bienes que no logre vender, sin ninguna responsabilidad y por cuenta del exportador.

Ante esa eventualidad, el exportador enfrentaría los costos adicionales (flete, almacenamiento, seguro etc) en los cuales tendría que incurrir para regresar su mercancía al país de origen, en el caso de productos agrícolas frescos como son las setas esto trae consigo la imposibilidad de comercializar el producto nuevamente, ya que se encontraría muy probablemente en descomposición.

Adicionalmente, al no existir venta real, ni títulos de crédito que comprometan a un comprador a liquidar un adeudo en el futuro, el financiamiento a las ventas quedan totalmente a cargo del exportador.

4.6.2 Pagos con elevada confianza o experiencia

Existen otras modalidades de pago donde la confianza entre el exportador y el importador son fundamentales, como son:

4.6.2.1 Cheque personal o empresarial

Esta forma de pago tiene los siguientes inconvenientes : el beneficiario, no puede saber si existen aún fondos en esa cuenta al momento de que se le gire un cheque, o si la persona que firmo tenga facultades para hacerlo.

El exportador puede acudir a un Banco y solicitar una línea de crédito para depositar remesas internacionales en firme, mediante el pago de una comisión, se le abonará de inmediato en su cuenta, el importe de los cheques depositados.

Si los cheques se cobran en el extranjero, la operación se encarece únicamente por el costo de las comisiones. Los cheques no cobrados y tramitados como Remesa en Firme, generarán un costo adicional

“Existe otra alternativa, que consiste en depositar este tipo de cheques Salvo Buen Cobro con lo cual el Banco sólo abonará el equivalente en la moneda de la chequera hasta que, efectivamente, se hubiera cobrado en el extranjero.

En esta opción no se requiere de calificación crediticia por parte del banco y se eliminan riesgos cambiarios e incertidumbre sobre la disponibilidad real de lo depositado”²¹

4.6.2.2 Tarjetas de Crédito

Una de las tendencias internacionales es el uso de tarjetas para transferir recursos inmediatamente, con relativa seguridad, a cualquier país.

El Banco de Comercio Exterior, cuenta con la tarjeta llamada “ Exporta” para simplificar los tramites administrativos, en el uso de sus financiamientos, a los exportadores

Se debe evaluar previamente la capacidad crediticia de los posibles usuarios de este servicio por parte del Banco, con el que acostumbran realizar sus operaciones, BANAMEX, BANCOMER, BBV, etc. Si la evaluación resulta aprobatoria, podrán disponer de fondos, presentando su tarjeta y podrán regresar por su financiamiento en un plazo de 48 horas hábiles sin mayores trámites.

Esta opción sólo se utiliza cuando existe mucha confianza y experiencia entre el exportador e importador, dado que se les puede sorprender realizando cargos indebidos.

4.6.2.3 Definición de Carta de Crédito

Cuando existe poca confianza y experiencia entre exportador e importador, la modalidad de pago que frecuentemente se recomienda utilizar es la Carta de Crédito. Esta, es “el compromiso escrito que asume una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de una persona física o moral (importador/comprador/ordenante), a favor de otra (exportador/vendedor/beneficiario), a través de otra institución de crédito de pagar o acepta letras de cambio a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o presentación de servicios, los cuales deben cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito”²²

4.6.2.4 Origen

La aceptación a nivel mundial de esta forma de pago radica en gran parte a su reglamentación que la sustenta avalada por la “Cámara Internacional de Comercio (International Chamber of Commerce). La conforman 49 artículos que se dividen en generalidades (Art. 1 al 5), formas y avisos (Art. 6 al 12), obligaciones y responsabilidades (Art. 13 al 19), documentos (Art. 20 al 38), varios (Art. 39 al 47), L/C transferible (Art. 48) y finalmente cesión del producto(Art. 49) Las revisiones realizadas después de 1951 que se han llevado acabo casi cada diez años, han incorporado cambios tecnológicos, legales y de prácticas comerciales, además de haber facilitado el uso y comprensión de las Reglas”²³

A la versión vigente, a partir de enero de 1994, se le conoce por las siglas UCP 500, forma abreviada de referirse a esta versión de las Uniform Customs and Practice for Documentary Credit. Como resultado de una decisión, tomada en noviembre de 1989, para revisar la versión previa (conocida como UCP 400) e incorporar los últimos desarrollos en la industria de la transportación y otras aplicaciones tecnológicas que incidían sobre ellas.

“Las UPC 500 se basan en las prácticas vigentes de los Comités Nacionales de la ICC; en importantes decisiones judiciales de carácter internacional; en las opiniones

²² Mercado, Salvador. Comercio Internacional II, pág 121

²³ Bancomext. ob cit .Pág. 66

y decisiones de la Comisión Bancaria; en el estudio de casos examinados durante los últimos veinte años, y en aportaciones de países que no cuentan con Comités Nacionales, pero que fueron contactados a través de la UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law)²⁴.

Los logros más relevantes obtenidos en la conformación de las UPC 500 son:

- Simplificar las reglas contenidas en UPC 400 que las hacían ineficientes
- Establecer las cartas de crédito con la modalidad de irrevocables en los casos en que no se hubiera especificado expresamente la característica de revocables.
- Establecer la responsabilidad entre bancos (emisor y receptor).
- Se marcan los elementos mínimos de aceptabilidad para cada categoría de documento de transportes, sea marítimo, aéreo o terrestre

Es importante resaltar que los requisitos indispensables de los términos y condiciones en los que esté basada la transacción puedan ser corroborados ya que los bancos lo tendrán en cuenta para pagar la carta de crédito o rechazar las operaciones, sin importarles las condiciones de la mercancía, ya que estos jamás entrarán en contacto con la misma ni verificarán su estado final.

Al considerar esta forma de pago se deben tomar en cuenta las condiciones que ponen los bancos para cumplir con sus compromisos derivados de cartas de crédito por ejemplo:

- Se debe especificar fechas en las cuales se embarca la mercancía.
- Determinar la vigencia de la carta de crédito, pues su plazo determinará la fecha máxima en la cual expira el compromiso de los Bancos para pagar, aceptar letras de cambio o negociarlas y,
- Si el exportador extemporáneamente reclama al banco el cumplimiento de la carta de crédito el compromiso de dichos Bancos se habrá anulado y se pondrán en riesgo los beneficios ofrecidos por esta forma de pago.
- Es importante destacar que los Bancos, y todas las partes que intervengan en una carta de crédito, se vinculan única y exclusivamente con los documentos tramitados pero no con las mercancías, servicios o ejecuciones relacionadas con los mismos.

²⁴ Idem Pag 65

4.6.2.5 Clasificación

Existen diferentes formas de clasificación de las cartas de crédito, las cuales se pueden utilizar de acuerdo a los intereses de las partes contratantes ya sea por su carácter de irrevocable o no, de acuerdo a las obligaciones bancarias, y por su vigencia, por lo tanto, el exportador debe conocerlas y obtener el mayor beneficio de estas, que son:

La Carta de Crédito **Revocable** se denomina así por que se puede modificar o cancelar por el banco emisor en cualquier momento, sin ser necesario el dar aviso por anticipado al exportador.

Implican un mayor riesgo puesto que al poder ser modificada o cancelada mientras la mercancía se encuentra en tránsito y antes de que se hubiera realizado el pago, el vendedor tendrá que enfrentar el problema de obtener el pago directamente del comprador

Este tipo de carta, representa mayor riesgo tanto para el exportador como para los Bancos, y en la práctica se utiliza cuando el grado de confianza y experiencia de trabajo entre vendedor y comprador es elevado.

Por lo regular se utiliza para minimizar costos, dado que en algunos bancos cobran comisiones menores por este tipo de carta de crédito o también alcanzar otro tipo de beneficios de orden fiscal o arancelarios

Las Cartas de Crédito **Irrevocables** constituye un compromiso total y definitivo por parte del banco emisor para pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a sus vencimientos, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones pactas previamente.

La única forma de cancelarlas o modificarlas , se requiere del consentimiento previo del exportador e importador.

Para los exportadores, vender con una carta de crédito irrevocable a su favor resulta mejor opción inclusive ante compradores inexpertos o poco escrupulosos, quienes después de realizar pedidos en firme, pretenden dejarlos sin efecto por haber encontrado otro proveedor que les ofrece mejores condiciones de pago.

El exportador debe tener mucho cuidado en cumplir con los términos y condiciones al utilizar este tipo de cartas, dado que si se hubieran embarcado los bienes pero si los documentos están incompletos; elaborados en forma distinta a lo estipulado en

la carta de crédito, o los presentara fuera de tiempo, los bancos pueden rehusarse a liquidarle y el exportador se vería obligado a obtener la conformidad por escrito del comprador y de dichos bancos para recuperar el importe de su envío.

Las Cartas de Crédito de acuerdo a la obligatoriedad del banco son:

Se considera carta de crédito **Notificada** cuando “los Bancos distintos al emisor no adquieren ningún compromiso de pagar ante dicho beneficiario. Simplemente le entrega un comunicado en el cual han transcrito los términos y condiciones de la operación y, en este tipo de carta de crédito, el único Banco comprometido a pagar es el emisor y los demás Bancos que intervienen serian clasificados como simples Notificadores”²⁵.

El exportador debe tener confianza absoluta en el Banco que se obligue a pagarle, ya que este normalmente se encuentra ubicado en el país del importador

El exportador recibirá su pago hasta que el banco en el extranjero reciba los documentos, los revise, de su conformidad a los mismos posteriormente mandará el dinero al Banco Notificador para que se liquide al exportador.

A diferencia de lo anterior, las Cartas de Crédito **Confirmadas** requieren que el Banco emisor no represente un riesgo para sus Bancos corresponsales.

Esto significa una ventaja para el exportador ya que, aunque sea a través de “cadenas sucesivas de responsabilidad entre bancos ubicados en diferentes países, es factible que al final de la cadena sea un banco en su propio país o inclusive, el banco con el que usualmente tramita sus operaciones domesticas, quien se comprometa a efectuarle el pago”²⁶.

Cuando el importador requiere de un plazo adicional al otorgado por su proveedor, los bancos que intervienen en una carta de crédito pueden concederle un plazo hasta por 180 días mediante el refinanciamiento.

El requisito básico para obtener esta ventaja a bajas tasas de interés consiste en que el importador indique claramente que desea una Carta de Crédito **Refinanciada** desde el momento de solicitarla y no una vez que el plazo otorgado por el proveedor hubiera concluido

²⁵ Bancomext Guía Básica del Exportador, pág.85

²⁶ Bancomext Medalidades de Pago Internacional, pág 75

Toda Carta de crédito debe indicar claramente si está disponible mediante **Pago a la vista**, es decir que se liquida al beneficiario una vez que el banco comprometido a pagar ha revisado los documentos a su entera satisfacción, por lo tanto no se otorga un plazo mayor al comprador para la liquidación del producto y/o servicio importado.

Pago diferido, es preferible pactar plazos fijos en fechas específicas para que el comprador, por conducto de los Bancos que intervienen cumplan con su pago o plazo del proveedor, pero existe otra alternativa denominada **negociación** de la carta de crédito que consiste en asignar valor a las letra y documentos respectivos, por parte del Banco autorizado a negociarlo.

En realidad, lo único que puede traspasarse a terceros en una carta de crédito son los derechos sobre el producto cobrado y no la opción de presentar documentos para exigir su pago.

Otro aspecto importante con relación a las cartas de crédito es su vigencia, normalmente estas expiran al término de la fecha fijada previamente, pero cuando se requiere establecerlas con frecuencia a un mismo proveedor se solicita la carta de crédito

Revolventes, mediante las cuales la vigencia de la operación puede reinstalarse automáticamente durante, un año, condicionándose tal reinstalación a periodos específicos y a montos predeterminados.

Adicionalmente, si se especifica que las Cartas de Crédito Revolvente es **no acumulativa**, “el exportador que realice embarques menores de la cantidad estipulada en el tiempo preestablecido no podría cobrar más de ese importe en el siguiente, lo cual repercutiría en su beneficio, suponiendo que hubiera mandado en el segundo envío lo que no había podido remitir en el primero, todo lo contrario sucede cuando se establece que la carta de crédito revolvente es **Acumulativa**”²⁷

Es conveniente que el importador indique claramente en el formato de solicitud de emisión de la carta de crédito que la desea Revolvente, las cartas de crédito sin mención específica se consideran **No Revolvente**.

El exportador debe detectar las combinaciones posibles de las cartas de crédito e identificar las características de aquellas que brinden las mejores opciones para *operaciones particulares*.

Se puede convenir entre importador y exportador la apertura de una Carta de

Crédito Internacional, irrevocable y confirmada que es la de mayor uso, y si este tipo de Carta de Crédito, funcionara bien tanto para el importador como para el exportador, posiblemente en poco tiempo podrían solicitar que también fuera revolvable.

Para evitar discrepancias y problemas al momento de que el exportador cobre una carta de crédito es conveniente que tome en consideración los siguientes puntos:

- Que la Carta de Crédito no esté vencida
- No realizar una presentación tardía de la documentación
- Que el valor de la carta de crédito no este sobregirado
- Que no falte ningún tipo de documentación requerida en la carta de crédito
- Que no Falten instrucciones de pago
- Que no tenga Incongruencia con la documentación presentada (marcas, peso, numeración equivocada de los documentos etc.)

4.6.3 Nuevas Formas de Pago de productos perecederos

El uso de una carta de crédito se ha generalizado y el exportador tiene mayor certidumbre para recuperar su inversión, sin embargo, cuando se habla de productos perecederos el riesgo de tener perdidas es aún mayor y si agregamos factores como: la devaluación, inflación, caída de mercados etc. Es importante tener un respaldo ante tales circunstancias lo cual a coadyuvado para que empresas mexicanas adopten las siguientes políticas comerciales:

La selección de clientes se lleva a cabo mediante una investigación rigurosa, para evitar correa riesgos. Aquellas empresas cuyas referencias comerciales no sean satisfactorias, no se inician operaciones mercantiles

Para evitar tales situaciones, empresarios mexicanos dedicados a la exportación de productos perecederos llevan acabo una profunda investigación de las empresas tomando en cuenta lo siguientes puntos:

- Compañías bien establecidas con antigüedad mínima de 10 años en el mercado
- Que no tengan antecedentes de atrasos en sus pagos, por lo tanto que sean empresas solventes.
- Que les interesen productos de óptima calidad
- Empresas con mentalidad abierta, dispuesta a negociar y llegar a acuerdos

Se inician actividades comerciales con volúmenes pequeños a fin de ir conociendo la seriedad del cliente, interés, pagos oportunos, y posteriormente incrementar los volúmenes de venta

“Al iniciar operaciones comerciales con nuevos clientes, los términos de crédito son:

- 50% de anticipo antes de embarcar el producto
- y 50% a la entrega del producto
- Con cliente tradicionales las condiciones de crédito son de 15 días a partir de la fecha de embarque en envíos aéreos y 30 días en embarques marítimos”²⁸

Esta forma de pago ha permitido tener menores pérdidas para las empresas, logrando que esta amplíe sus mercados, volúmenes y productos.

²⁸ C.P. Michelma Pozos Esquivel. Compañía Cosmos S.A de C.V. Aspectos Financieros en De México al Mundo II.

CAPITULO V

APOYOS PARA LA COMERCIALIZACION

La exportación, como elemento de atracción de recursos del exterior y coadyuvante del crecimiento económico, requiere de incentivos y apoyos para su desarrollo; por esta razón, México ha implementado diferentes programas enfocados primordialmente a la pequeña y mediana industria, promoviéndolas en el extranjero, incentivando su proceso de comercialización, y otorgándoles exenciones fiscales, además de proporcionarles asesorías por medio de Bancomext, Nafinsa y las diferentes Cámaras de Comercio para introducirlos en el sector de exportación.

5.1.- Programas de Apoyo a la Comercialización de Productos Mexicanos.

Los principales programas financieros que ofrece Bancomext para apoyar la modernización de la planta productiva, incrementar la oferta exportable y desarrollar empresas en comercio exterior, para que sean exportadoras directas, proveedoras de exportadores o empresas con potencial de exportación, se encuentran divididos en :

5.1.1 Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Las empresas de comercio exterior o comercializadoras (ECEX) son necesarias en las actividades de promoción de la exportación. Estas empresas analizan las necesidades del mercado para desarrollar productos altamente competitivos a nivel nacional como internacional.

“El decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el que lo reforma y adiciona, el 11 de mayo de 1995”¹.

El objetivo de las Empresas de Comercio Exterior es promover la exportación de mercancías de empresas productoras preferentemente medianas y pequeñas.

¹ Guía Básica del Exportador. BANCOMEXT, pág. 22

Las funciones esenciales del ECEX son:

- elaborar estudios de mercado y catálogos, participar en ferias y organizar eventos promocionales.
- fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación. Además de crear una imagen en el extranjero para los productos mexicanos a través de marcas propias.
- proporcionar servicios como transporte y aseguramiento a las compañías productoras, diversificando de esta forma sus actividades .

Los requisitos que se deben cubrir al conformar una Empresa de Comercio Exterior son.

- deberán constituirse conforme a la Ley de Sociedad Mercantiles bajo la forma de Sociedad Anónima de Capital Variable
- contar con un capital fijo equivalente a 100,000 dólares al momento de su constitución
- a los dos años a partir de la fecha de su registro, la comercializadora debe haber consolidado exportaciones de mercancías no petroleras, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas en sus operaciones de comercio exterior. “Mantener saldo positivo en su balanza comercial, entendiendo por esta, el resultado de restar al valor total de las divisas obtenidas por la exportación de mercancías facturadas por cuenta propia, el valor total, en divisas, de las mercancías importadas por la empresa.
- contar con el formato de registro, expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, acompañado de la documentación correspondiente”².

Dentro de los beneficios que obtienen las ECEX, se encuentran :

- la posibilidad de que sus proveedores, le facturen a estas con exención del IVA.
- También existen facilidades para la autorización de un programa PITEX, en la modalidad de proyecto específico (son las únicas comercializadoras a las que se les autoriza).
- Posibilidad de nombrar un apoderado aduanal exclusivo, que realice todos los despachos aduaneros relativos a su actividades comerciales.
- Acceso gratuito al Servicio de Información Comercial (SICM).

²CANACO Ob. cit. Pag 63

5.1.2 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Una empresa Altamente Exportadora debe ser productora de mercancías no petroleras de exportación, que participe de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales.

En el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995, respectivamente, fueron publicados el decreto para el fomento y las operaciones de las empresas altamente exportadoras y los que lo reforman.

La SECOFI para poder registrar y emitir constancia a una empresas ALTEX es necesario que cumpla con los siguientes requisitos:

- “las empresas exportadoras directas deberán demostrar saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas, por un valor de 3 millones de dólares o de un millón como mínimo, cuando que esta cantidad representa al menos el 40% de sus ventas totales.
- respecto a las empresas exportadoras indirectas, éstas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales

Una empresa ALTEX debe tener su registro expedido por la SECOFI, que las acredite como tal³.

Los beneficios que obtienen las empresas altamente exportadoras por parte de las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal, son.

- devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor.
- acceso gratuito al Sistema de Información Comercial de SECOFI y BANCOMEXT.
- posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP.

5.1.3 Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX)

Al adoptar un programa Pitex, se tiene la certeza para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduaneras, los diversos bienes que requiera para su proceso productivo.

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, tendrá una vigencia de cinco años prorrogables, y será administrado por la SECOFI.

“El decreto que establece el PITEX se publicó el 3 de mayo y el que lo reforma y adiciona el 11 de mayo de 1995, en el Diario Oficial de la Federación”⁴.

Para tener un programa PITEX se requiere cumplir con los siguientes requisitos:

a) para tramitar un PITEX se deberá obtener la solicitud el Departamento de Atención al Público de la Dirección de Servicios al Comercio Exterior, o en las Delegaciones Federales de SECOFI, anexando la siguiente documentación:

- “las personas morales deben adjuntar copia de las escrituras vigentes de la sociedad; copia del alta ante la S.H.C.P.; estados financieros correspondientes al último ejercicio y si se trata de exportadores tradicionales, deberán presentar relación de pedimentos de exportación que contenga: número de pedimento de exportación, fecha, descripción del bien de exportación, valor en dólares y en moneda nacional.
- las personas físicas adjuntan copia del alta ante la S.H.C.P.; estados financieros o declaración del impuesto sobre la renta del último ejercicio y si se trata de exportadores tradicionales, deberán presentar relación de pedimentos de exportación.
- para nuevos exportadores adjuntarán copia de contratos, pedidos en firme, ordenes de compra o cualquier otro documento que respalde las exportaciones proyectadas”⁵.

b) la empresa que sólo importe insumos, será autorizada para que realice ventas anuales al exterior por un valor superior a 500 000 dólares, o se facturen productos de exportación, por lo menos del 10% de sus ventas totales.

⁴ Guía Básica del Exportador. BANCOMEXT Pág. 19

⁵ CANACO Ob.cit. Pág. 65

c) el Importador deberá informar anualmente a SECOFI sobre las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa

Los beneficios que se obtienen con este programa son:

- importar temporalmente insumos, equipos que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación ni el IVA, sin requerir permisos previos ni autorizaciones administrativas.
- se podrán importar envases, empaques, contenedores que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.
- maquinaria, equipo, instrumento, y herramientas, destinadas al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación.
- equipos de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación, informática, prevención y control de la contaminación ambiental.

5.1.4 Diferentes Tipos de Financiamientos a los Apoyos para la Comercialización

El exportador, a parte de obtener deferentes beneficios dentro de los programas de Apoyo a la exportación, puede tener acceso para el financiamientos en diversas áreas como son:

a) Financiamiento para Capital de Trabajo

Las empresas modernas requieren contar con recursos financieros que permitan la diversificación de sus productos. Este tipo de recursos se conoce como Capital de Trabajo y debe invertirse en:

- materias primas
- Producción, acopio y existencia de productos e inventarios de insumos estratégicos
- Ventas al exterior
- Producción y ventas de insumos de exportadores indirectos
- Pago de impuestos de importación temporal.
- Importación de materias primas, partes y componentes, empaques y embalajes.

El Banco de Comercio Exterior otorga a los exportadores directos, indirectos y potenciales la Tarjeta Exporta para Apoyo de Capital de Trabajo. El objetivo por la que fue creada es para apoyar el ciclo productivo. “El financiamiento que se otorga es hasta

el 100% del precio de venta, sin exceder de 5 millones de dólares o su equivalente en M.N.. en periodo de pago de intereses mayores a 30 días, se aplicará la tasa equivalente a 90, 180 y 360 días”⁶.

b) Financiamientos para Desarrollo Tecnológico

Las empresas necesitan modernizar su planta productiva y mecanismos de producción, para mejorar su posición competitiva en los mercados nacional e internacional. Por esta razón es necesario contar con recursos crediticios para la adquisición de maquinaria y equipo, en condiciones favorables tanto de plazo como de tasa de interés que les permitan el desarrollo de sus operaciones.

Las áreas a las que se les da mayor importancia para otorgarle este crédito son

- Adquisición, innovación, asimilación y/o adecuación de tecnología de punta.
- Estudios destinados a mejorar los productos
- Estudios de factibilidad con instituciones especializadas que aseguren la adquisición de maquinaria de punta
- Honorarios de técnicos extranjeros que contraten empresas del sector para mejorar las distintas etapas del proceso.

Otro tipo de tarjeta que otorga Bancomext es la de Apoyo al Equipamiento, mediante esta se da el financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipamiento nacional e importado. “Para tal efecto se han establecido convenios con los distribuidores de estos bienes. Los montos máximos de responsabilidad por empresa son de 500 mil dólares o su equivalente en moneda nacional

Los créditos se otorgan hasta por el 80% del valor de la maquinaria o el equipo y a plazos de hasta 5 años”⁷.

c) Financiamiento para la Comercialización

Este financiamiento se da en diversas áreas del proceso de exportación como son:

- “Instalación y operación de bodegas en México o en el extranjero.
- Inversión en el capital social de empresas de comercio exterior
- Equipo de transporte.

Uno de los retos fundamentales que enfrenta el desarrollo de nuestro país, es el penetrar en los mercados internacionales con productos no petroleros. Por tal motivo, el gobierno mexicano ha implementado diversos programas y mecanismos para el fomento de las exportaciones, como los que se exponen en seguida.

5.2 Apoyos para la Excepción Fiscal

El gobierno mexicano, ha implementado diferentes mecanismos de exención fiscal, apoyando a los importadores mediante el Draw Back y a los exportadores con la devolución y compensación del IVA .

5.2.1. Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)

El uso de este programa le permite al exportador obtener la devolución del arancel por la importación de insumos, incorporando mercancía exportadas o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado y lo pueden solicitar los exportadores directos e indirectos.

El Diario Oficial de la Federación publicó el 11 de mayo de 1995 el último decreto que establece la devolución de impuestos de importación a exportadores.

Los requisitos que se deben cubrir para usar este programa son:

1. Se debe presentar, ante la SECOFI, una solicitud del draw back debidamente requisitada y acompañada de la siguiente documentación:
 - “El exportador directo, debe anexar copia del pedimento de importación y exportación que amparen las mercancías por las cuales se requiere la devolución. La solicitud de devolución de impuestos, se debe presentar dentro de los doce meses siguientes, a la importación y en un plazo de 90 días siguientes a aquel en que se realice la exportación.
 - En el caso del exportador indirecto, es necesario anexar factura de venta, copia de los pedimentos de importación. La solicitud para la devolución de impuestos la debe presentar en el término de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se expida la Constancia de Depósito”⁹.

5.2.2 Devolución y compensación del IVA

Para obtener la devolución del IVA cargado a productos exportados, se requiere de la siguiente documentación :

- “Declaración provisional, la cual debe llevar el sello original del banco donde conste el saldo a favor solicitado o el comprobante de pago, anexando dos fotocopias.
- En la declaración anual, debe presentarse además, el original y dos fotocopias de las declaraciones de los pagos provisionales y, en su caso las complementarias de dicho ejercicio.
- Con una declaración inicial debe presentarse el original y dos fotocopias del testimonio del acta constitutiva y un poder notarial del administrador único o el representante legal de la empresa que promueve el trámite; o fotocopia de identificación oficial, si se trata de una persona física”¹⁰.
- La solicitud de devolución debe presentarse en Hacienda y Crédito Público, acompañada de la documentación señalada, anexando una identificación que acredite la personalidad del exportador.

Cuando el exportador tiene saldos a favor del IVA, puede solicitar su devolución o compensación, de las dos formas siguientes:

a) Mediante el régimen de recuperación normal, debe constar de:

- Copia del acta constitutiva
- RFC
- Poder Notarial del representante legal
- Declaración anual de clientes y proveedores
- Forma fiscal para devoluciones, formato 32 y sus anexos.
- Declaraciones originales (normal y complementaria) en donde se refleje el saldo a favor

b) Declaratoria por contador publico:

- La solicitud en el formato 32 (forma fiscal para devoluciones)
- Declaración formulada por contador publico registrado ante la Dirección General de Auditoría Fiscal de la SHCP.

El plazo de devolución del IVA es de 40 días hábiles.

5.3 Apoyos para la Promoción

La promoción a los diferentes productos mexicanos tanto a nivel nacional como en el extranjero, es un elemento clave en las exportaciones. Para lograr este objetivo, México cuenta con diferentes instituciones enfocadas al comercio como son Bancomext, Nafinsa, y las Cámaras de Comercio, además de contar con el apoyo de diversas Secretarías.

5.3.1 Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)

El objetivo del COMPEX es atender los problemas que enfrentan los exportadores para acudir a los mercados internacionales, eliminando trabas y restricciones a la exportación: así como concertar acciones con los exportadores para fortalecer las ventas externas y, en particular, para realizar proyectos especiales de exportación que por su magnitud o importancia regional requieren de apoyos conjuntos.

La Comisión está integrada por diferentes Secretarías de Estado, como son la Secretaría de Relaciones Exteriores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Desarrollo Social, la de Energía, la de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, la de Comunicaciones y Transportes, la de Salud, la de Trabajo y Previsión Social, la de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, Nafinsa, S.N.C y el BANCOMEXT Y las Cámaras de Comercio.

Ambos sectores conservando esta estructura, efectúan reuniones mensuales a nivel estatal, regional, nacional y sectorial para el análisis de planteamientos e iniciativas .

La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, tanto su organización y funcionamiento, quedaron establecidos en el Diario Oficial de la Federación publicado el 27 de julio de 1993.

COMPEX, permite concertar entre las autoridades y los exportadores las acciones para fortalecer las ventas en el exterior, apoyar proyectos de gran envergadura regional, definir medidas que hagan mucho más operativos los apoyos al exportador y establecer nuevas medidas que agilicen los trámites.

Cuando se tiene un problema como es la obstaculización de las ventas externas, la elevación de costos o el aumento del tiempo de las exportaciones, si las autoridades correspondientes no han dado la solución ni el apoyo necesario para solucionarlo, conviene presentar por escrito una petición a esta Comisión que dará solución a la problemática específica que se haya suscitado.

La función de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones es:

- “Diseñar e instrumentar políticas, lineamientos, mecanismos y criterios para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios.
- aplicación de trámites administrativos y la eliminación de obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador.
- fomentar la cultura exportadora a través de la organización de eventos y seminarios sobre comercio exterior, la elaboración de publicaciones en la materia y la vinculación entre las instituciones educativas y la Comisión Mixta entre otros”¹¹.

5.3.2 Ferias mexicanas de exportación (FEMEX)

El propósito del gobierno mexicano, es dar a conocer en los diferentes mercados internacionales y a nivel nacional los nuevos productos de exportación, mediante la realización de ferias y exposiciones. Esto permite la vinculación directa del exportador con los grandes distribuidores especializados.

“Su base jurídica se encuentra en el Diario Oficial de la Federación publicado el día 18 de junio de 1991”¹².

Tanto las personas físicas o morales que deseen beneficiarse de este esquema deben contar con el Certificado de Ferias Mexicanas de Exportación expedido por la SECOFI.

Las empresas fabricantes y las comercializadoras, que participen en las ferias y exposición, cuyos organizadores cuenten con los certificados requeridos, recibirán los apoyos financieros, facilidades administrativas y de promoción por parte de la banca nacional de fomento y demás entidades del gobierno federal establecidas dentro de su ámbito de competencia.

A través de este programa se busca promover tanto la organización de este tipo de eventos especializados, como la construcción de recintos adecuados a las normas y condiciones de uso internacional.

La SECOFI distingue los eventos a promover al amparo de este programa, otorgándoles el certificado FEMEX en sus modalidades “organizador y constructor”.

¹¹ Requisitos Administrativos BANCOMEXI. Pág. 10

¹² Guía Básica del Exportador. BANCOMEXI. Pág. 26

Los apoyos que se ofrecen a las FEMEX son:

- Apoyos financieros, para su operación de promoción nacional e internacional
- Apoyo financiero de NAFINSA para la construcción de recintos.
- Autofinanciamiento a las empresas expositoras
- Capacitación a organizadores expositores
- Facilidades de operación aduanera
- Programas preferenciales de tarifas de transporte al evento y hospedaje

El productor o comercializador puede encontrar diversas ventajas al participar en las ferias y exposiciones especializadas, bien sea como espectador, o como expositor. Como **espectador**, no solo puede contactar a compradores, sino también tener una *visión mas amplia de aquellos productos con mayor demanda o que un gran potencial de exportación*, conocer las diferentes compañías líderes del mercado, ponerse al día en cuanto a tecnología etc. Como **expositor** también podrá vender. Sin embargo, la decisión de participar en una feria debe ser objeto de un estudio muy detenido, ya que implica costos sumamente altos.

La participación en una feria debe hacerse en función de un plan general de comercialización, más amplio que la participación misma; con objetivos de venta específicos y previa determinación del segmento del mercado en que se quiere penetrar y el tipo de canal de distribución que se utilizará.

Las exposiciones están enfocadas al progreso y prestigio de la empresa. Los productos participantes de todos los países son presentados a los visitantes que asisten de diferentes regiones del mundo. Las exposiciones internacionales profesionales, reúnen productores de un mismo ramo.

5.3.3. Misiones Comerciales.

Las misiones comerciales son útiles cuando se desea introducir un nuevo producto. *Es necesario considerar ciertos puntos, antes de participar en una misión comercial.*

- “Analizar si el país al cual se va a exportar, es un mercado potencial.
- Si se cuenta con producción suficiente, para introducir la mercancía.
- Si los elementos que se han considerado para realizar la misión comercial son los adecuados para llevar a cabo el estudio”¹³.

¹³ Mercado Salvador *Comercero Internacional* Pág 262

5.3.4. Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

“Los avances tecnológicos en materia de sistemas y telecomunicaciones del SIMPEX permiten la transferencia de información de manera mas rápida y eficaz entre las representaciones del Banco de Comercio Exterior en las oficinas regionales y la sede central, así como con las instituciones que junto con BANCOMEXT, bajo la *coordinación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*, han participado en la realización de este proyecto (Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión)”¹⁴

En este sistema se difunde información sobre:

- La oferta exportable del país
- La demanda externa de productos mexicanos
- *Intereses extranjeros para invertir en México*
- Demanda mexicana de inversión extranjera
- Información general sobre comercio exterior
- Información legal y financiera de México
- Mercados Internacionales
- Ferias y eventos
- Directorio de empresas
- Directorio de entidades de apoyo

5.4. Apoyos no financieros

Dentro de los principales objetivos que persiguen BANCOMEXT, NAFINSA, así como las diferentes Cámaras, están promover productos mexicanos en el extranjero, utilizando la identificación de empresas, que pueden o que tienen la capacidad suficiente para exportar; de esta forma las apoya con *asistencia técnica para adaptar su mercancía* a los requerimientos del mercado internacional, mediante la utilización de tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios en México y en el exterior.

Los principales servicios que ofrecen, las diferentes instituciones de comercio exterior son:

- Análisis de mercados
- Detección y difusión de oportunidades de negocios
- Identificación de importadores e inversionistas
- Promoción de inversión extranjera
- Apoyo en eventos internacionales

¹⁴ Guía Básica del Exportador. BANCOMEXT. Pág. 26

- Desarrollo de proyectos comerciales
- Regímenes legales y arancelarios
- Directorios de proveedores,
- Normas internacionales, y acuerdos comerciales de libre comercio
- Biblioteca electrónica especializada en comercio.
- Formación del precio de exportación.
- Regulaciones sanitarias y fitosanitarias en los mercados de destino

5.5. Garantías otorgadas al exportador

Es importante que el exportador cuente con ciertas garantías para poder realizar su actividad contra la pérdida neta, ocasionada por la imposibilidad de exportar los bienes por catástrofes naturales o comerciales en el país del importador.

Para enfrentar las eventualidades anteriores, existen una serie de garantías que otorga el Banco de Comercio Exterior como son:

- Garantía de Pre-Embarque, se procura garantizar al exportador contra la pérdida total ocasionada por circunstancias ajenas como son terremotos huracanes etc , de índole comercial o por el régimen político implementado en el país de destino.
“En el caso de los Intermediarios Financieros, se protege contra la falta de pago de acreditados como consecuencia de la configuración de riesgos de carácter comercial en este caso la cobertura es del 90%”¹⁵.
- Garantía de Pre-Entrega, se procura cubrir los mismos aspectos del apartado anterior el parámetro que se toma para cubrir los daños es: “ el monto que resulte de sumar: la factura, el pago de servicios, honorarios, salarios en México y en el extranjero, así como el valor de depreciación y amortización de activos fijos, menos cualquier cantidad que el exportador hubiere recibido por concepto de anticipo de avance de obra o de la prestación de los servicios”¹⁶.
- Garantía de Post-Embarque, después de haber embarcado la mercancía y se presenten problemas de índole comercial , político o catástrofes naturales se pretende que el exportador cuente con el apoyo financiero ante estos riesgos, a los que se encuentra expuesto durante la venta al exterior. El monto que se cubre es del 90% .

¹⁵ Idem Pag 113

¹⁶ Idem Pag 114

- **Garantía Post-Entrega.** Se protege al exportador mexicano contra los riesgos que se han mencionado anteriormente durante la fase de ejecución de la obra o de la prestación de los servicios. La cobertura que se otorga es del 90%.

CONCLUSIONES

La apertura comercial de México al mundo le ha permitido penetrar a diferentes mercados, en los cinco continentes, con diversos productos y en distintas proporciones. Sin embargo en el ramo de la agricultura, muchos años se dejó a un lado para desarrollar una plataforma de industrialización preferentemente petrolera. Ello trajo consigo una descapitalización del sector agropecuario, migración de campesinos a las ciudades, etc.

El campo es una de las actividades que sexenio a sexenio ha visto disminuir considerablemente su gasto presupuestal, lo que coincide con el ascenso de la tecnocracia al poder

El porcentaje del gasto programable del sector público en el sexenio de Luis Echeverría fue de 9%, en el de José López Portillo de 9.5%, y en 1981 con Miguel de la Madrid alcanzaría hasta 12%, para bajar dramáticamente al 7% en el sexenio de Carlos Salinas y al 5.5% en promedio, y en esta última administración para terminar en 1999 con apenas 4.8%¹

La reconversión en los presupuestos ha significado que de apoyos indirectos (reducción de costos de los insumos, combustibles, energía eléctrica, fertilizantes), se pasó a un sistema de apoyos directos a través de Procampo y de la comercialización. A estos rubros se destinó el 60% del presupuesto de SAGAR en 1999.

En el contexto nacional sobresalen tres sucesos que determinan parte del potencial estratégico de los cultivos no tradicionales como alternativa viable de ingresos a nivel microrregional.

El primero de ellos está relacionado con la estructura agraria del país, la cual arroja una enorme fragmentación de la superficie laborable en pequeños predios. Ello hace del territorio nacional de un país de pequeños agricultores, lo que significa que, en términos de política, se requieren diseñar instrumentos apropiados a las necesidades y potencialidades económicas del minifundio.

¹ Olmos Cruz, Alejandro. El campo en el umbral de la desesperanza. en el Universal. Bucareli Ocho, domingo 31 de enero de 1999. pag 4

El segundo está ligado a la enorme concentración de la canasta agropecuaria en un número muy reducido de bienes que no corresponden al potencial agro ecológico del país.

Ello resalta la importancia de diseñar un instrumento de impulso a la diversificación productiva hasta lograr un equilibrio apropiado entre la producción de cultivos alimentarios y cultivos con ventajas comparativas, o entre cereales y productos comercialmente no tradicionales.

Otro aspecto singular son el clima y los recursos naturales. México se ubica entre uno de los doce países mega diversos, que tienen una variada composición de climas y suelos susceptibles de producir un gran número de bienes agropecuarios y ecológicos. Sin embargo, este potencial ha sido visto más como parte del folklore, que como activo productivo. De hecho una gran porción de la flora y fauna como potencial comercial ha permanecido marginada por la creciente tendencia al monocultivo y pastoreo de especies exóticas. La sin igual riqueza biológica de México, cada vez más apreciada comercialmente y reconocida en el resto del mundo, significa enormes oportunidades de explotación comercial bajo criterios de desarrollo sustentable y conservación ecológica.

Por último, se considera que la oligopolización estructural agroindustrial y los sistemas de comercialización, afectan los ingresos esperados de la gran mayoría de los pequeños productores ubicados en mercados comercialmente tradicionales. De hecho, la saturación de gran parte de estos mercados los obliga a examinar nuevas oportunidades productivas y de negocios a los cuales puedan adaptarse de acuerdo a sus superficies y condiciones bioclimáticas. Muchas de estas alternativas se encuentran al nivel de nichos de mercado. Aunque estos por definición son pequeños, tienen la ventaja de ofrecer un medio para diversificar los ingresos y crear empleos en las áreas rurales, además de que enriquecen el rango y la calidad de las oportunidades de empleo.

En el entorno mundial del sector agropecuario, sobresalen tres aspectos que explicarían la importancia de formular nuevos instrumentos de estímulo a la diversificación productiva y la explotación de las ventajas comparativas reales del sector primario del país:

El primero toca las distorsiones existentes en los mercados mundiales de productos agropecuarios comercialmente tradicionales. Una de estas distorsiones, es la enorme variabilidad de los precios que genera incertidumbre en los ingresos esperados de los productores y en la toma de decisiones productiva de qué producir y cómo producir. El otro aspecto relevante es la tendencia descendente de los precios de los alimentos básicos internacionales. Actualmente los precios de los alimentos se encuentran en sus niveles más bajos del siglo.

Estos ambientes adversos en los mercados afectan con mayor incidencia a los pequeños productores, ya que la variabilidad de los precios mina las fuentes de ingreso esperado, y la reducción de los precios obliga a los productores a competir en costos y mayores escalas de producción, lo que significa contar con un acceso efectivo a nuevas y modernas tecnologías y a mayores superficies laborales, ello está notoriamente limitado a los pequeños productores. En este contexto, los agricultores están obligados a explorar otras alternativas de producción, a menos que decidan abandonar la actividad agropecuaria y emigrar a las zonas urbanas.

Otros dos aspectos importantes en este mismo entorno internacional, que hay que tener en cuenta son: 1 - el cambio en los patrones mundiales de consumo hacia productos novedosos y con efectos benéficos en la salud y 2 - el crecimiento sostenido de la población y la economía mundial.

El primero de éstos ha sido impulsado por la elevación en los niveles de educación de la sociedad mundial, así como por el cambio en las modas alimenticias. Estos se han combinado para crear un nuevo tipo de consumidor que demanda bienes con manufacturas y características muy especiales.

El segundo aspecto debe verse por su impacto en el gasto en bienes de consumo, como un resultado del rápido incremento en los ingresos disponibles en la mayoría de los países con niveles de riqueza media y alta.

La política debería considerar cuatro elementos: dar certidumbre a la actividad agropecuaria; dar seguridad alimentaria, erradicar la pobreza y aprovechar estas circunstancias del entorno internacional para la obtención de divisas. Esta no se resuelve con medidas asistenciales sino con inversión productiva.

Durante 1995 se cosecharon 355 mil hectáreas de productos no tradicionales. La importancia de estos productos se refleja, además en el gradual incremento de la superficie destinada para siembra, pues la superficie cosechada con estos productos creció cerca del 14% respecto de 1991².

El cultivo de productos no tradicionales representó, en 1995 un negocio de 2.2 mil millones de pesos. Se trata en realidad de un negocio que comienza a crecer de manera gradual, pues una vez descontada la inflación, el valor de la producción se elevó de 1.50 en 1989 a 1.54 mil millones de pesos en 1995³.

² Ramírez Fariás, Leonel. Conferencia de Mercados y Nichos Comerciales para el Fomento de Productos Agropecuarios no Tradicionales. Pág. 251. en Pequeños Productos Grandes Negocios. 1997

Por lo que respecta a las exportaciones de productos no tradicionales, han registrado un notorio crecimiento en 1995 alcanzando un valor de 144.4 millones de dólares, monto significativamente superior al promedio exportado entre 1991 y 1994 ⁴.

Tan sólo las exportaciones en 1995 fueron 3.4 veces superior al valor alcanzado por estas en 1991. Aunque es notorio el aumento a nivel agregado, es interesante observar el dinamismo de ciertos productos en particular, cuyas exportaciones entre 1991 y 1995 registran las siguientes tasas de crecimiento: trufas preparadas 350%, té negro 250% y hongos 227% entre otros ⁵.

México tienen un alto potencial en los cultivos no tradicionales con fuerte orientación hacia el mercado externo. No obstante los productos no tradicionales se explotan en México aún a muy baja escala, a pesar del enorme potencial que ofrecen los mercados. Ello independientemente de las fabulosas opciones que existen para el desarrollo de nuevos productos o cultivos inéditos en los circuitos comerciales de alimentos o productos no alimentarios.

El crecimiento de la población y de la economía mundial ofrecen nuevas y variadas oportunidades de negocios en el mercado de los alimentos y productos no alimentarios provenientes del campo, que no están siendo aprovechadas por los pequeños productores mexicanos.

El FMI estima que para el periodo de 1996-2000, la economía mundial crecerá a un ritmo mayor que el registrado en el último año. El PIB mundial se pronostica que se elevará un 4.5% anualmente, a diferencia del periodo 1996/97, en que se observó un crecimiento de sólo 3.2%. Ello significa que hay una mayor capacidad de consumo y que originará una gran demanda alimenticia⁶.

El cambio en las tendencias mundiales de consumo hacia productos mas saludables favorece la demanda de este tipo de productos, convirtiéndose en una excelente alternativa productiva para las familias de bajos ingresos en las regiones y micro regiones marginadas del país.

⁴ Idem Pag 255

⁵ Ob cit Pag 256

⁶ Ob cit Pag 260

El mercado hispano y los nichos del mercado de alimentos étnicos en los países desarrollados, ofrecen un enorme potencial para este tipo de productos.

Dadas las peculiaridades de estos negocios agropecuarios, como el manejo de pequeños volúmenes con alto valor de venta, y su comercialización al nivel de especialidades por vía aérea, los pequeños productores pueden convertirse en exportadores netos con mayor rapidez y a menor costo que en el caso de los productores comercialmente tradicionales.

Muchos de los productos se ubican en segmentos del mercado de especialidades que no requieren competir en volúmenes y tiempos de entrega, como sucede en el caso de productos cuyos mercados sobre saturados obligan a los productores a cumplir con estas condiciones comerciales.

Las setas, tienen grandes ventajas, tanto a nivel nutricional como por su rentabilidad. Poder producir este tipo de alimento todo el año, nos permite exportarlo a diferentes países como son: los Centro y Sudamericanos, Europeos: España, Italia, Francia, Portugal, etc. y asiáticos. Sin embargo, no todos los tipos de setas, se pueden producir y consumir en todos los países del mundo. Por lo que hay que ser muy cuidadosos al elegir la variedad a exportar.

Seleccionar una variedad de seta como lo es la jew's ear se fundamenta en dos puntos importantes, el primero es su forma de cultivo. Este igual a otras variedades similares como son la azulada, blanca o café denominadas científicamente *pleurotus ostreatus*. bajo condiciones climáticas muy específicas, controlando factores como: luz, temperatura, humedad y plagas. El lugar donde se producen mejor son aquellas regiones con clima templado-frío sin gran humedad, porque el exceso de ésta sin un control estricto puede provocar una siembra de consistencia flácida y con tendencia a tener mayor plagas dentro de la sala de cultivo, caso contrario sucede en climas extremadamente fríos la siembra se retrasa y hay que aplicar una gran cantidad de calor para ayudar a que broten los primordios y regar la sala de cultivo dos veces al día para tener la humedad adecuada. Sin embargo un productor que conoce bien el ciclo y la forma de reproducción de las setas no tendrá limitaciones para producirlas en cualquier región de México.

El segundo aspecto a considerar para producir la variedad jew's ear es el mercado. Esta seta tiene una característica que los asiáticos les gusta porque tiene una consistencia correosa, es gruesa y su sabor es diferente.

Una de las regiones más demandantes de esta variedad es Japón. China y Corea son sus grandes proveedores de hongos como el shiitake y el matsutake. México, sin embargo, les exporta matsutake a menor escala, las estadísticas muestran que la demanda de setas frescas *jew's ear* crece aceleradamente, ya que sólo la obtienen en forma deshidratada de Taiwan. Esto se explica porque las setas en general pierden rápidamente humedad, si no se mantienen en refrigeración o se congelan, lo que más se valora en este producto es su belleza, sabor y calidad. Que sólo se mantiene bajo las condiciones mencionadas anteriormente.

El mercado nipón es uno de los más importantes a nivel mundial para los productores mexicanos de alimentos frescos, tanto por su tamaño como por las oportunidades que a largo plazo ofrece.

Japón representa un reto para cualquier exportador, debido a que es el más difícil de conquistar, indiscutiblemente por sus escrupulosas reglamentaciones en materia sanitaria y fitosanitaria. Sin embargo, existen empresas mexicanas que se han logrado posicionar en este mercado a través de la estandarización de los niveles de calidad a los internacionales en sus productos, a la investigación previa y minuciosa que se les realiza a los clientes y saber utilizar los canales de distribución adecuados.

Los hongos y especialmente las setas, como productos étnicos, se ha logrado comprobar que pueden ser una gran fuente de divisas para el país, además de rehabilitar al sector agrícola a través de estos nuevos productos, que no son los únicos, pero sí los que pueden cubrir mejor las deficiencias alimentarias de la población mundial que crece aceleradamente.

Todo exportador que desee tener éxito en su actividad debe conocer, casi en forma obligatoria aunque sea a grandes rasgos, la forma de producción de su mercancía, pero además las leyes, normas, trámites y cultura general del país al cual va a enviar sus productos.

El gobierno mexicano ha comprendido que es indispensable agilizar y hacer más eficientes las instancias gubernamentales relacionadas con el comercio exterior, además de realizar diversas reformas en esta área para que el exportador no se sienta desalentado por las trabas burocráticas y pueda obtener permisos, certificados y mayor información de cómo exportar su producto y detectar nuevos nichos de mercado.

El exportador así cómo debe conocer la reglamentación jurídica que marca para su producto en el país de destino, también debe conocer la legislación mexicana y la documentación necesaria para poder sacar su mercancía del país.

El empaque juega un papel relevante en todos los perecederos, pero en las setas se deben considerar diversos factores como son: la resistencia al manejo brusco y al estibamiento o la paletización, en estos casos, el empaque que se debe utilizar son cajas de cartón, fabricado especialmente para este producto, con una ventilación mas o menos del 50% del área de las cajas para permitir un rápido enfriamiento del producto lo cual evita la pérdida de bióxido de carbono y agua. Sin lugar a duda la contratación del servicio aéreo que pueda llevar o que tenga contenedores con sistema de refrigeración son indispensables.

Otro aspecto importante donde se debe poner especial atención es en la elaboración de la cotización y la carta de crédito, ésta se recomienda que sea irrevocable y confirmada, posiblemente en poco tiempo podrían solicitar que también fuera revolvente.

Una pequeña o mediana empresa se puede conformar como una Comercializadora, hacer uso del PÍTEX y conforme aumente su actividad exportadora y evaluando las ventajas que le pueda traer el ALTEX puede entonces elegir utilizar este apoyo

El gobierno mexicano ha impulsado a través de estos apoyos fomentar la actividad exportadora otorgando además diversos financiamientos enfocados a varias áreas como son las dedicadas al capital de trabajo, desarrollo tecnológico y para la comercialización.

No podemos perder de vista que la proyección de una empresa como de su producto a nivel internacional, permiten que no tan sólo el mercado al cual vamos a exportar sino otros países puedan conocer parte de nuestra cultura, la calidad de los productos y hacer contactos en algunas ocasiones en forma personal, esto se logra mediante las Ferias y Misiones Comerciales.

El Proceso de Exportación se debe percibir en forma global y no parcial, tomando en cuenta todos los aspectos mencionados anteriormente. El exportador contará con una visión diferente y podrá tener mayor seguridad para realizar con éxito su actividad.

El mercado de perecederos requiere de mucha consistencia y perseverancia en todas sus fases. Este milenio se encuentra marcado por una gran demanda alimenticia que los países en vías de desarrollo pueden utilizar, como incremento en su actividad comercial que se vera reflejada en una balanza comercial superávitaria

A N E X O S

ANEXO 1

1. Naciones y Zonas con Trato Preferencial (marzo de 1995)

No.	Nación o región	No.	Nación o región
1.	Afganistán	44.	Guatemala
2	Emiratos árabes Unidos	45.	Región de Guam
3.	Argelia	46.	Kuwait
4	Argentina	47.	Región de las Islas Cook
5.	Albania	48.	Región de Groenlandia
6.	Armenia	49.	Georgia
7.	Angola	50.	Granada
8	Antigua/Barbuda	51.	Croacia
9	Yemen	52.	Región de las Islas Caimán
10.	Israel	53.	Kenia
11.	Iraq	54.	Costa Rica
12	Irán	55.	Colombia
13.	India	56.	Congo
14.	Indonesia	57.	Zaire
15.	Vanuatu	58.	Chipre
16.	Viet Nam	59.	Arabia Saudita
17.	Venezuela	60.	Santo Tomé y Príncipe
18.	Uganda	61.	Zambia
19	Ucrania	62.	Sierra Leona
20.	Uruguay	63.	Región de Gibraltar
21.	Región de Anguila Británica	64.	Jamaica
22	Islas Vírgenes Británicas	65.	Jordania
23.	Ecuador	66.	Siria
24.	Egipto	67.	Singapur
25.	Estonia	68.	Zimbabwe
26.	Etiopía	69.	Sudán
27.	El Salvador	70.	Suriname
28	Omán	71.	Sri Lanka
29.	Región de las Antillas Holandesas	72.	Eslovaquia
30.	Ghana	73.	Eslovenia
31.	Cabo Verde	74.	Suiza
32	Guyana	75.	Seychelles
33.	Kazajstán	76.	Regiones de Ceuta y Melilla
34	Qatar	77.	Guinea Ecuatorial
35.	Región de las Islas Canarias	78.	Senegal
36.	Gabón	79.	San Vicente
37	Camerún	80.	San Cristóbal y Nevis
38	Gambia	81.	Santa Elena y su región
39	Camboya	82.	Santa Lucía
40	Guinea	83.	República de Costa de Marfil
41.	Guinea-Bissau	84.	Somalia
42.	Cuba	85.	Salomón
43.	Región de las Islas Gilbert y Ellice	86.	Región de las Islas Turcas y Caicos

No	Nación o región	No	Nación o región
87	Tailandia	130	Bulgaria
88	Corea del Sur	131.	Burkina Faso
89.	Región de las Islas Territorio en Fideicomiso del Pacífico	132	Brunei
90.	Región de Taiwán	133	Burundi
91	Tanzania	134.	Islas Vírgenes Norteamericanas
92	República Checa	135	Región de Samoa Norteamericana
93	Chad	136.	Benin
94.	República Centroafricana	137.	Belarús
95.	República Popular de China	138	Belice
96.	Chile	139.	Perú
97.	Túnez	140	Polonia
98.	Togo	141.	Botswana
99.	Región de las Islas Tokelau	142	Bolivia
100.	República Dominicana	143.	Región de Hong Kong
101.	Dominica	144.	Honduras
102	Trinidad y Tobago	145	Región de Macao
103.	Turkmenistán	146.	Macedonia (Yugoslavia)
104.	Turquía	147	Madagascar
105	Tonga	148.	Malawi
106	Nigeria	149	Malí
107	Namibia	150	Malta
108	Región de las Islas Niue	151	Malasia
109	Nicaragua	152	República de Sudáfrica
110.	Níger	153	La Unión de Myanmar
111	Samoa Occidental	154	México
112	Región de Nueva Caledonia	155.	Mauricio
113	Nepal	156.	Mauritania
114.	Bermuda	157.	Mozambique
115.	Haití	158.	Moldova
116.	Pakistán	159.	Maldivas
117.	Panamá	160.	Marruecos
118.	Bahamas	161.	Mongolia
119.	Bahrein	162.	Región de Montserrat
120.	Papúa/Nueva Guinea	163.	Yugoslavia
121.	Paraguay	164.	Laos
122	Barbados	165	Letonia
123	Hungría	166	Lituania
124	Bangladesh	167	Libia
125	Fiji	168	Liberia
126	Filipinas	169	Rumania
127.	Bhután	170	Rwanda
128	Región de las Islas Falkland (Malvinas)	171	Lesotho
129.	Brasil	172.	Líbano

ANEXO 2



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

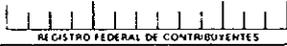
USO EXCLUSIVO DE SECOFI

FOLIO 1/

FECHA DE RECEPCION:

REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN SGP

ANTES DE LLENAR ESTA FORMA LEA LAS CONSIDERACIONES GENERALES AL FINAL DE LA MISMA



I	DATOS GENERALES		
1) NOMBRE O RAZON SOCIAL _____			
2) Domicilio Oficinas CALLE _____ CIUDAD _____ COLONIA _____			
ENTIDAD _____ C.P. _____ TELEFONO _____ FAX _____			
3) PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES NOMBRE _____ CARGO EN LA EMPRESA _____			
II	DATOS DEL PRODUCTO		
4) NOMBRE TECNICO 2) _____			
5) NOMBRE COMERCIAL 3) _____			
6) NOMBRE DEL PRODUCTO EN INGLES _____			
7) FRACCION ARANCELARIA DE EXPORTACION 2) <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>			
8) USO DEL PRODUCTO _____			
9) BREVE DESCRIPCION DEL PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO EN EL PAIS _____			
III	ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRODUCTO A EXPORTAR POR UNIDAD DE EXPORTACION 2)		
9) CONSIDERE LOS COSTOS EN DOLARES AMERICANOS (USD) DEL PRODUCTO POR UNIDAD DE EXPORTACION ENTENDIENDO POR ESTE CONCEPTO LA UNIDAD QUE UTILIZARA PARA FACTURAR LA EXPORTACION (TONELADA, KILO, PIEZA ETC.)			
10) CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS NACIONALES E IMPORTADOS EN SU CASO, INCORPORADOS POR UNIDAD DE EXPORTACION DEL PRODUCTO VERIFIQUE QUE LOS TOTALES COINCIDAN CON LO DECLARADO EN LOS CUADROS "IV" Y "V" DE ESTE CUESTIONARIO			
11) EL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA PUEDE INCLUIR, PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD, INSPECCION ANALISIS Y CONCEPTOS SIMILARES, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES ESPECIFICAMENTE AL PRODUCTO DE EXPORTACION			
12) SI LA EMPRESA SOLO COMERCIALIZA LA MERCANCIA A EXPORTAR, DEBERA DEJAR EN BLANCO LOS CUADROS "III" "IV" Y "V" Y EN SU LUGAR ANEXAR UNA DECLARACION DEL PRODUCTOR O FABRICANTE, DONDE SE INDIQUE EL % DE INTEGRACION NACIONAL DE LA MERCANCIA			
10) CONCEPTOS		11) UNIDAD DE EXPORTACION	
		ORIGEN	
		(A)	(B)
		NACIONAL (USD)	EXTRANJERO (USD)
		(C)	
		TOTAL (USD)	
1	MATERIAS PRIMAS, PARTES Y PIEZAS (INSUMOS)		
2	COMBUSTIBLES (ENERGIA ELECTRICA COMBUSTIBLE DIESEL ETC.)		
3	MATERIALES AUXILIARES (EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE ETC.)		
4	MANO DE OBRA DIRECTA		
5	DEPRECIACION Y AMORTIZACION		
6	COSTO DIRECTO (suma conceptos 1 a 5)		
7	COSTOS INDIRECTOS		
8	COSTO TOTAL EN FABRICA (suma 6 y 7)		
9	PRECIO FRANCO FABRICA		
10	PRECIO FOB PUERTO DE EXPORTACION		

CONSIDERACIONES GENERALES PARA SU LLENADO:

ESTE TRAMITE ES COMPLETAMENTE GRATUITO

- EL CUESTIONARIO DEBERA SER REQUISITADO POR PRODUCTO O POR FRACCION ARANCELARIA DE EXPORTACION
- ESTE CUESTIONARIO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL Y UNA COPIA Y NO SERA ACEPTADO SI PRESENTA TACHADURAS, BORRADURAS O RENGLONES CON INFORMACION INCOMPLETA
- 1) EL NUMERO DE FOLIO QUE ESTA SECRETARIA OTORGUE DEBERA SEÑALARSE INDISTINTAMENTE EN EL MOMENTO DE TRAMITAR SU CERTIFICADO DE ORIGEN
- 2) CONFORME A LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION (TIGE)
- 3) CONFORME AL UTILIZADO EN SU FACTURA
- 4) SI EL ESPACIO ES INSUFICIENTE PUEDE UTILIZAR HOJAS EXTRAS

TRAMITE AL QUE CORRESPONDE LA FORMA:

REGISTRO DE PRODUCTOS PARA LA EXPEDICION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN S G P

NUMERO UNICO DEL REGISTRO FEDERAL DE TRAMITES EMPRESARIALES. SCFI-6-027

FUNDAMENTO JURIDICO - ADMINISTRATIVO:

LEY DE COMERCIO EXTERIOR CAP II, ART 5 INC X Y CAP II TITULO III ART 9 (D O 27-VII-1993)
REGLAMENTO INTERIOR DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL CAP V ART 23 FRACC XIII Y XIV (D O 2-X-1995)
SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (OTORGADO POR LOS PAISES DESARROLLADOS)

DOCUMENTOS ANEXOS.

- CUANDO EL EXPORTADOR NO FABRICA LOS PRODUCTOS QUE REGISTRA DEBE PRESENTAR:
 - 1 FACTURAS DE LOS FABRICANTES YO PRODUCTORES, CUANDO SE TRATE DE ARTESANIAS ELABORADAS CON MATERIALES 100% NACIONALES O SE EXPORTEN PRODUCTOS PERECEDEROS (FRESCOS SIN TRANSFORMACION ALGUNA) O
 - 2 CUANDO SE EXPORTEN PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS DISTINTOS A LOS ANTES INDICADOS, PRESENTAR DECLARACION, EN PAPEL MEMBRETADO ORIGINAL, DEL FABRICANTE O PRODUCTOR INDICANDO EL GRADO DE INTEGRACION NACIONAL (%) DE LAS MERCANCIAS SI SE UTILIZAN INSUMOS NO ORIGINARIOS EN SU FABRICACION, SE DEBERA INDICAR LA DESCRIPCION Y FRACCION ARANCELARIA DE IMPORTACION Y PAIS DE ORIGEN DE ESOS MATERIALES

TIEMPO DE RESPUESTA:

48 HRS (HABILES) CONTADAS A PARTIR DEL DIA SIGUIENTE DE SU RECEPCION EN VENTANILLA, (HORARIO: DE 9 00 A 14,00 HRS. DE LUNES A VIERNES).

NUMERO TELEFONICO PARA QUEJAS:

SACTEL
EN EL DISTRITO FEDERAL
489-29-00 Y 604-12-40 (DIRECTOS)
663-48-48 Y 663-36-36 (CONMUTADOR)
EXT 1024, 1027 Y 1030
EN LA REPUBLICA MEXICANA
91-800-00-148

UNIDAD DE CONTRALORIA INTERNA, SECOFI
629 95-45 Y 629 95-46 (DIRECTOS)
629 95-00 (CONMUTADOR)
EXT 6700 A LA 6704

NUMERO TELEFONICO DEL RESPONSABLE DEL TRAMITE PARA CONSULTAS:

CONMUTADOR 229-61-00 EXT 3317, 3324, 3359 Y 3376

VI. PAISES PARA LOS QUE SOLICITA CERTIFICADOS DE ORIGEN

1. NO ESCRIBA EN LAS AREAS SOMBRÉADAS. ES INFORMACION QUE LE SERA PROPORCIONADA POR LA SECOFI
2. NO GUE LOS PAISES PARA LOS CUALES REQUERIRA CERTIFICADOS DE ORIGEN MARCANDO EL ESPACIO CON UNA "X" A LA IZQUIERDA DEL PAIS O PAISES DE INTERES
 - DEFORME PARA EL CRITERIO DE ORIGEN QUE CORRESPONDA AL PRODUCTO CON BASE EN LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO. CMO CRITERIO DE ORIGEN APARECERAN EN LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN, EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE
3. LA UNION EUROPEA (UE), SE INTEGRA POR ALEMANIA, AUSTRIA, BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS (HOLANDA), PORTUGAL, REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA Y SUECIA

INDICANDO PARA CADA PAIS EN LA PARTIDA DISTINTO CRITERIO DE ORIGEN

PAIS	CRITERIO DE ORIGEN
AUSTRIA	
BELGICA	
DINAMARCA	
ESPAÑA	
FINLANDIA	
FRANCIA	
IRLANDA	
ITALIA	
LUXEMBURGO	
PAISES BAJOS (HOLANDA)	
PORTUGAL	
REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA Y SUECIA	
INDICACION TEXTUAL	S NO CATEGORIA

OTROS PAISES	TIPO DE CERTIFICACION

VIGENCIA DE ESTE CUESTIONARIO

ANALISTA SUPERVISOR

1. TABLA DE CRITERIOS DE ORIGEN DE PRODUCTOS PARA LA UNION EUROPEA

ANEXO 3

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

240-028

NOTES (1996)

I Countries which accept Form A for the purposes of the generalized system of preferences (GSP):

Australia ¹	Republic of Belarus	European Union		
Canada	Republic of Bulgaria	Austria	Germany	Netherlands
Japan	Czech Republic	Belgium	Greece	Portugal
New Zealand ²	Republic of Hungary	Denmark	Ireland	Spain
Norway	Republic of Poland	Finland	Italy	Sweden
Switzerland	Russian Federation	France	Luxembourg	United Kingdom
United States of America ³	Slovakia			

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these Countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

II. General conditions

To qualify for preference, products must

- (a) fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them.
- (b) comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right and,
- (c) comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary.)

III. Entries to be made in box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with the rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- (a) Products wholly obtained for export to all countries listed in Section I, enter the letter "P" in Box 8 (for Australia and New Zealand Box 8 may be left blank)
- (b) Products sufficiently worked or processed for export to the countries specified below, the entry in Box 8 should be as follows:
 - (1) United States of America: for single country shipments, enter the letter 'Y' in Box 8; for shipments from recognized associations of countries, enter the letter 'Z', followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products (example "Y" 35 % or "Z" 35 %)
 - (2) Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter letter "G" in Box 8, otherwise "F"
 - (3) Japan, Norway, Switzerland and the European Union: enter the letter "W" in box 8 followed by the Harmonized Commodity Description and coding System (Harmonized System) heading at the 4 digit level of the exported product (example "W" 96 18)
 - (4) Bulgaria, Czech Republic, Hungary, Poland, the Russian Federation and Slovakia: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter "Y" in Box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fob price of the exported products (example "Y" 45 %), for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter "Pk"
- (c) Australia and New Zealand: completion of Box 8 is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in Box 12.

¹ For Australia, the main requirement is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.

² Official certification is not required.

³ The United States does not require GSP Form A. A declaration setting forth all pertinent detailed information concerning the production or manufacture of the merchandise is considered sufficient only if requested by the district collector of Customs.

BIBLIOGRAFIA

Anuario Mexicano de Relaciones Internacionales, Primera Parte, UNAM, E N E.P ACATLAN, Mexico 1986 786 Págs.

Arroyo Ortiz, Juan Pablo, El sector agropecuario en el futuro de la Economía Mexicana, Fundación Friederich Naumann, Facultad de Economía de la UNAM , Colegio Nacional de Economistas 1991, 230 Págs

Envase y Embalaje N ° 7, Sene de Documentos Técnicos, Bancomext, México 1995, 45 Págs

González Pacheco, Cuauhtemoc (Coordinador), La Modernización del Sector Agropecuario, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México 1991, 402 Págs

Granell, Francisco, La Exportación y los Mercados Internacionales, Editorial Mexicana, México 1985. 398 Pags

Guía Práctica del Exportador, Bancomext, México 1996, 163 Págs

Guía de Orientación de la Norma Oficial Mexicana, Bufete Internacional Asesores de Negocios Internacionales, México 1996, 42 Págs

Guzmán, Gastón, et al, El Cultivo de los Hongos Comestibles, Instituto Politécnico Nacional, México.1993 245 Págs.

López Contini Enk, Cultivo del champiñón, la trufa y otros hongos, UNAM, México 1990 131 Págs

López Villafañe, Victor (compilador), México en la Cuenca del Pacífico, UNAM, México 1996, 455 Pags

Manual de Exportación Práctico, CANACO, México 1995, 141 Págs.

Marketing Guidebook for Major Imported Products, Jetro, México 1996, 769 Págs.

Medios de Transporte Internacional N ° 8, Serie de Documentos Técnicos, Bancomext, México 1995, 45 Págs

Mendoza Zazueta, José Antonio, Ramírez Farías, Leonel (Coordinadores), De México al Mundo, Editado por la Secretaria de Agncultura, Ganadería y Desarrollo Rural, México 1997 363 Págs

Mendoza Zazueta José Antonio, Ramírez Farías, Leonel (Coordinadores), De México al Mundo, Editado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, México1998, 111 Págs

Mercado. Salvador, Comercio Internacional, Editorial Limusa, México 1994, Tomo I, 398 Págs

Mercado. Salvador, Comercio Internacional, Editorial Limusa, México 1994, Tomo II , 395 Págs

Mercadeo de Frutas y Hortalizas, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Roma, 1971, 208 Págs

Negocios en Japón, Jetro, México 1995, 33 Págs

Programa de la Industrialización y la Cooperación del Japón, Sociedad Latinoamericana, Tokyo 1995, 145 Págs.

Requisitos Administrativos para la exportación, N° 9 , Serie de Documentos Técnicos, Bancomext, México, 1996, 52 Págs

Reyes, Eduardo, La Mentalidad Exportadora, Edición Especial para Bancomext, México 1993, 185 Págs

Sanderson, Steven, La transformación de la Agricultura Mexicana, Alianza Editora Mexicana, 1990. 290 Págs.

Solleiro ,José Luis, et al (Coordinadores), Posibilidades para el Desarrollo Tecnológico del Campo Mexicano Colección La estructura Económica, Editorial Siglo XXI , UNAM, Mexico, 1996, Tomo I, 275 Págs.

Stamets Paul and J S CHILTON. The Mushroom Cultivator, Editorial Agarikon Press, Washington, 1983 415 Págs.

Sheahan, John. Modelos de desarrollo en América Latina, 1990, 505 Págs

The Japanese Consumer, Jetro Marketing Series, Japón 1993, 51 Págs

Third Anual Food and Agriculture Forum, "Growing the Pacific Rim Food System: Refngeration and Distnbution",_Oct. 29-31, Pacific Economic Cooperation Council, Hong Kong, 1996 84 Págs

Viani, Pedro Luis. El Gran Libro Ilustrado de las Setas, Editorial de Vecchi, Barcelona 1988. 218 Págs

Villareal, René, Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, México, 1997, Fondo de Cultura Económica, 691 Págs.

Carta de Jetro México, Vol VI. N ° 1 Ene-Feb 1997

Carta de Jetro México, Vol. VI. N ° 2 Mar-Abr 1997

Carta de Jetro México, Vol VI N ° 3 May-Jun 1997

Carta de Jetro México, Vol VI. N ° 4 Jul-Ago 1997

Comercio Exterior. Bancomext, N ° 48 Enero 1998

Negocios Internaciones, Bancomext, N ° 41 Agosto 1995

Negocios Internaciones, Bancomext, N ° 49 Abril 1996

Negocios Internaciones, Bancomext, N ° 50 Mayo 1996

Negocios Internaciones, Bancomext. N ° 52 Julio 1997

Relaciones Internaciones, N ° 70. Abril-Junio 1996