



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DEL CHAMPIÑÓN
(AGARICUS BISPORUS) A CANADÁ EN LA ACTUALIDAD.

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES
I N T E R N A C I O N A L E S
P R E S E N T A :
B E A T R I Z M O R A L E S O R D A Z

ASESORA: MTRA. CLAUDIA MÁRQUEZ DÍAZ

ABRIL, 2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A Dios

A MI MAMÁ

Gracias por haberme dado el tesoro más grande "La vida", por el diario esfuerzo y sacrificio, para ayudarme a alcanzar este objetivo y por tus consejos para seguir adelante.
Te quiero mamá.

A MI ABUELITA DELFINA Q.E.D

Gracias por tu dedicación que siempre me diste, se que uno de tus mayores anhelos era verme terminar mi carrera profesional, pero circunstancias de la vida ya no te lo permitieron, pero se que desde el cielo estas orgullosa de mi y te lo agradezco, me haces falta.

A MI HERMANA ALICIA

Con amor y admiración, gracias por tu valioso apoyo, por tus enseñanzas y cuidados, con tu presencia me haces la vida más feliz.

A MIS PRIMOS: MERY, IRA, GARY Y RUDY

Por la hermandad que nos caracteriza y su apoyo total que siempre me han brindado.

A MIS TIOS: JAVIER y LUCILA por el cariño y amor que me han dado.

A MI ASESORA: MAESTRA. CLAUDIA MARQUEZ DÍAZ

Gracias por tu invaluable apoyo en la obtención de uno de mis grandes anhelos Título Profesional y por permitirme asimilar tus conocimientos y experiencia.

GRACIAS: a todos y cada uno de mis maestros que sembraron en mi la semilla del conocimiento y una mención especial a los maestros que impartieron el Seminario de Titulación:

Maestra. Claudia Márquez Díaz

Lic. Fabiola Virginia Lara Treviño

Maestro. Manuel Martínez Justo

Lic. Flavio Rafael González Ayala

Lic. Manuel López Olguín

Por su apoyo y dedicación.

**A MI QUERIDA ESCUELA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FES ACATLÁN**

Por haberme dado un lugar, por haberme
permitido Ingresar al mundo del
conocimiento y darme una
formación profesional.

A MIS AMIGAS Y AMIGOS

Con cariño y agradecimiento por estar conmigo en los
momentos más importantes de mi vida y darme su
amistad incondicional.

Y a todas esas personas que me han
apoyado con sus conocimientos en
Comercio Internacional y en mi crecimiento profesional.

INDICE

Proyecto de Exportación del Champiñón (*Agaricus Bisporus*) a Canadá en la Actualidad.

INTRODUCCIÓN

1. Contexto Internacional y Nacional del Champiñón.

1.1 Comercio Internacional	1
1.2 Comercio Internacional de Productos Agrícolas	4
1.3 Comercio Internacional del Champiñón	8
1.4 Principales Países Productores del Champiñón	9
1.5 Comercio Nacional del Champiñón	13

2. Producto Champiñón (*Agaricus Bisporus*)

2.1 Características del Producto	16
2.2 Tipos de Champiñón	18
2.3 Siembra	21
2.4 Cosecha	32
2.5 Principales Productores y Comercializadores del Champiñón en México	35

3. Mercado Meta Canadá

3.1 Estudio de Mercado del País Meta	38
3.1.1 Situación Económica	39
3.1.2 Situación Demográfica	40
3.2 Producción, Exportación e Importación del Champiñón en Canadá	41
3.3 Demanda del Producto	44
3.4 Canales de Distribución y Comercialización	45
3.5 Transportación, Incoterms, Seguros	50
3.6 Embalaje	56
3.7 Restricciones y Regulaciones No Arancelarias para el Acceso al Mercado Canadiense	58

4. Marco Legal y Financiamiento

4.1 Clasificación Arancelaria del Champiñón	64
4.1.1 Proyecto de Exportación	65
4.2 Marco Legal	70
4.2.1 Leyes Mexicanas	71
4.2.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte	76
4.3 Financiamiento	78

4.3.1	Nacional Financiera, S.N.C (NAFIN)	79
4.3.2	Programas	81
4.3.3	Financiera Nacional Agropecuaria	84
4.3.4	Fideicomisos Instruidos en Relación con la Agricultura (FIRA)	85
4.3.5	Programas	86
4.3.6	Financiamiento de la Banca Privada	87
	HSBC	
	BBVA Bancomer	
	Santander Serfin	
4.4	Sistemas de Pago Internacional	92
4.5	Apoyos a la Comercialización	95
4.5.1	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	96
4.5.2	Programa de Maquila de Exportación	97
4.5.3	Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX)	98
4.5.4	Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	100
4.5.5	Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	101
4.6	Apoyos para la Excepción Fiscal	103
4.6.1	Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back)	103
4.6.2	Cuenta Aduanera	104
4.6.3	Devolución y Compensación del IVA	104
4.7	Apoyos para la Promoción	105
4.7.1	Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)	105
4.7.2	Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)	106
4.7.3	Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX)	107
4.8	Apoyos No Financieros	109
4.8.1	Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE) de la Secretaría de Economía	109
4.8.2	Programa de Oferta Exportable para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) de la Secretaría de Economía	110
4.8.3	Programa de Apoyo a Emprendedores (NAFIN)	111
4.9	Apoyos y Programas Estatales (Jalisco)	112
4.9.1	Asesoría Financiera (MIPYMES)	112
4.9.2	Detección y Desarrollo de la Oferta Exportable	113
4.9.3	Centro Internacional de Comercio de Jalisco	114
4.10	Tasas de Interés Nacionales e Internacionales	115
	CONCLUSIONES	122

ANEXOS

126

- 1 Encargo Conferido al Agente Aduanal para realizar Operaciones de comercio Exterior o la revocación del mismo.
- 2 Formato del Certificado del Tratado de Libre Comercio (TLCAN)
- 3 Formato de llenado de Pedimento
- 4 Incoterms 2000

FUENTES DE CONSULTA

142

INTRODUCCIÓN

La globalización es la posibilidad real de producir, vender, comprar e invertir en los lugares del mundo, donde resulte más conveniente hacerlo, independientemente de la región o país donde se localicen.

El incremento tecnológico ha hecho que la capacidad productiva, aumenten a niveles que sobrepasan con mucho las necesidades y demandas de la población local, por lo que se cuenta, por un lado, con capacidad ociosa y excedentes exportables. Para que una organización industrial sea altamente eficiente deberá lograr el pleno empleo de sus medios de producción y capacidades para lograr una permanencia.

Estamos viviendo una globalización económica en la que los mercados se empiezan a contraer y la competencia es cada vez más activa, ante esta situación el empresario mexicano se encuentra en desventaja, ya que carece de una estructura sólida en sus sistemas productivos que puedan hacer frente a este reto que es sin duda alguna inevitable.

Las exportaciones benefician a nuestro país en el aspecto económico y con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los empresarios pueden exportar la mayoría de sus productos agropecuarios a un arancel exento, toda vez que año con año se han ido desgravando los aranceles y esto es parte benéfica también para los empresarios, que se dedican a la producción del champiñón no pagan aranceles a la exportación en este momento, toda vez que en la actualidad se encuentra exento.

Así mismo se permite un gran crecimiento en el comercio internacional, y tener socios a nivel internacional nos permite estar dentro de los países competidores y exportadores.

Es importante para México explotar adecuadamente su sector agropecuario, ya que se cuenta con una riqueza natural debido a su clima ecuatorial (la mayor parte), tropical (al norte), lo que permite la siembra de toda clase de hortalizas,

frutos y cereales de los cuales podemos mencionar papa, limón, lima, frijol, sorgo, maíz, trigo, mango, melón, tomate, café, caña de azúcar, así como el champiñón, por lo que se debe de aprovechar esta gran diversidad de productos para lograr consolidarnos en los mercados exteriores.

El objetivo principal de la presente investigación es definir los lineamientos y procedimientos para exportar el champiñón (*agaricus*), a Canadá especialmente a Vancouver, demostrar que el Comercio Internacional es parte importante de las Relaciones Internacionales, toda vez, que se cuenta con tratados de libre comercio de los que México forma parte y por la firma de dichos tratados se obtienen beneficios para el país, por ejemplo en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), se han ido desgravando los aranceles hasta llegar a una tasa del 0% lo cual es conveniente para las importaciones y exportaciones.

A través del TLCAN se puede penetrar en el mercado canadiense, con una mayor posibilidad de éxito para la exportación de productos mexicanos en cualquier ramo, en específico con los champiñones por las ventajas que proporciona el mismo acuerdo.

En ese contexto, en el primer capítulo se presenta una semblanza de la evolución del comercio internacional, desde la Segunda Guerra Mundial, de cómo se da la creación y aparición de los Organismos Internacionales y de la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y de la Organización Mundial de Comercio (OMC), así mismo de la importancia que ha tenido el Acuerdo sobre la Agricultura, y de cómo se ha venido dando el comercio internacional de productos agrícolas, así como del Comercio Internacional del champiñón, los principales productores y comercializadores a nivel nacional.

El segundo capítulo se refiere a las características del producto, así como de los tipos de champiñón que existen, así mismo se explica el proceso que conlleva a la producción del champiñón y sus diferentes sistemas de

producción, sus métodos de conservación, y se describen a los principales productores y comercializadores del champiñón en México.

En el tercer capítulo se trata el tema referente al mercado meta, dentro del cual se describe la situación económica y demográfica de Canadá, de igual forma se describe la producción, las exportaciones e importaciones del champiñón en dicho país, así como las preferencias de consumo que hay en Canadá sobre productos frescos, así mismo se señalan los canales de distribución para poder comercializar el champiñón, así como el tipo de transporte que se recomienda para trasladar el champiñón de México a la Columbia Británica y se indica el tipo de embalaje que se debe utilizar para que llegue en óptimas condiciones el producto por tratarse de un perecedero muy delicado, así mismo se mencionan las leyes que rigen en Canadá y los documentos necesarios para ingresar a la aduana Canadiense, así como las Regulaciones y Restricciones no Arancelarias a las que se encuentra sujeto el champiñón.

Por último, en el cuarto capítulo se menciona la fracción arancelaria en la cual se debe clasificar el champiñón fresco, así como los trámites que se deben realizar y los documentos con los que se debe cumplir de acuerdo con la legislación en materia de comercio exterior en México, para llevar a cabo la exportación del champiñón, así mismo se da una breve semblanza de las leyes que rigen a nuestro Sistema Aduanero Mexicano, de igual forma se describen los objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, así como los beneficios para el sector agropecuario que se manejan en dicho tratado.

Así mismo, se menciona de manera general algunas de las Instituciones Financieras de la Banca de Desarrollo y de la Banca Privada, que brindan apoyo a las micro, pequeña y medianas empresas a través de créditos para adquirir maquinaria y equipo, así como para apoyar a la actividad agrícola, toda vez, que es importante que los exportadores conozcan para poder comercializar sus productos a los mercados internacionales, así como los programas a la comercialización como lo son los Programas de Fomento y Promoción y los apoyos estatales con los que cuentan los exportadores, que algunos son sin ningún tipo de costo.

1. Contexto Internacional y nacional del Champiñón

1.1 Comercio Internacional

En los años 30s, cuando se atravesaba un período de depresión económica fuerte, varios gobiernos buscaron protegerse con la creación de obstáculos al comercio en varias formas: control de cambios, aranceles elevados, contingentes de importación, etc. Durante la Segunda Guerra Mundial se hizo latente de que se correría el riesgo de que dichas restricciones se aplicaran sobre todos los países de manera permanente si no se restablecía lo más pronto posible el sistema de intercambio multilateral que unía a diversas naciones antes de dicha depresión económica. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es el fruto principal de los esfuerzos realizados en este sentido.

“Entre la Primera y Segunda Guerra Mundial el comercio internacional creció en menor proporción a la producción. Los principales países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio”¹.

Entre los efectos de la Segunda Guerra Mundial, se estableció un nuevo orden económico mundial y en consecuencia nuevas relaciones comerciales, por ello a partir de la posguerra se desarrolla un conjunto de procesos fundamentales en el marco del comercio internacional como la creación y aparición de Organismos Internacionales de mucha importancia.

“De la Conferencia de Bretón Woods de 1944 surgieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) y se sentaron las bases para la creación de una organización que regulara la materia estrictamente comercial, en cuanto a intercambio de bienes y productos por lo que se crea la “Organización Internacional

¹ Witker Velásquez, Jorge. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, 2ª Edición, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 2001, p. 51, 52

de Comercio” (OIC), la cual se encargaría de supervisar y aplicar las disposiciones de un convenio internacional al respecto”².

En 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convoca a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Los acuerdos de la conferencia tratan de establecerse en la “Carta de la Habana”, una Organización Internacional de Comercio.

Lo relevante de la reunión de la Habana, es que es el antecedente mas cercano a la Constitución del GATT, acuerdo que entra en vigor el 1º de enero de 1948.

“Como organización formal de comercio, el GATT representa un instrumento internacional encargado de promover los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones, la reducción de aranceles aduaneros y la aplicación general y obligatoria de la Cláusula de la Nación mas favorecida para todos”³.

Es decir fue el termino de un largo proceso de negociación internacional tendiente a buscar acuerdos y normas en las relaciones internacionales; surge como una necesidad imprescindible dadas las condiciones de expansión, crecimiento e internacionalización de la economía posterior a la segunda guerra mundial, aunque existían políticas proteccionistas aplicadas por algunos países lo que entorpeció gravemente el desarrollo rápido del comercio mundial.

Sus premisas básicas son: el trato de la Nación más favorecida, el principio de no discriminación, utilización transparente de las reglas internas de política comercial de cada miembro, reducción general y progresiva de los derechos arancelarios, eliminación general de restricciones cuantitativas y flexibilidad.

² *Ibidem*, p. 52

³ *Ibidem*, p. 53

En la Ronda de Kennedy, la ley norteamericana de Expansión comercial de 1962 autoriza a la administración de ese país a negociar reducciones arancelarias, en estas negociaciones también se intenta liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo, así como negociar acerca de los obstáculos arancelarios, cabe señalar que a excepción de las reducciones arancelarias, todo lo demás fue casi nulo.

La Ronda de Tokio tuvo lugar en septiembre de 1973 la cual permitió un gran impulso a los objetivos del GATT, toda vez que queda integrado en un conjunto de Acuerdos Internacionales que dan mayor transparencia, sustento y previsibilidad al GATT, así como certeza jurídica a los agentes económicos que intervienen en las transacciones de comercio mundial.

La Ronda de Uruguay se inicio en septiembre de 1986, con la llamada “Declaración de Punta del Este”. Sus principales objetivos fueron lograr una mayor liberalización de comercio Mundial, actualizar y reforzar las Normas del GATT y extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas de Comercio Internacional como la agricultura, las medidas de inversión, los textiles, los servicios y la propiedad intelectual, por lo que se convirtió en la ronda más ambiciosa en la historia del GATT.

“Como resultado de esta ronda, los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un 40%, en un periodo de cinco años para los productos industriales y de seis años para los productos agrícolas. Por su parte, los países en desarrollo reducirán sus aranceles en un 30%, en un plazo de cinco años, para productos industriales y en 10% para los agrícolas⁴”.

En la última reunión de la Ronda de Uruguay, realizada en 15 de abril de 1994 en Marrakech, se concluye formalmente con la firma del Acta de Marrakech la culminación de un proceso de negociación y consulta, dar por terminada la experiencia del GATT para dar inicio a la creación de la Organización Mundial de

⁴ *Ibidem*, p. 62, 63

Comercio (OMC), que sustituye al GATT, órgano que entró en vigor a partir del 10 de enero de 1995 y su sede se encuentra en Ginebra Suiza. La OMC es el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad libertad posible.

En la primera reunión de la OMC se acuerda que estará dividida en cuatro subcomités: servicios, comercio y ambiente, asuntos presupuestarios y el último encargado de las cuestiones institucionales.

1.2 Comercio Internacional de Productos Agrícolas

El Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio sobre la Agricultura fue negociado en la Ronda Uruguay la cual fue celebrada entre 1986 y 1994 este hecho significo un paso importante para establecer una competencia más leal y lograr que el sector de la agricultura sufriera menos distorsiones. Se establecieron los compromisos específicos contraídos por los gobiernos Miembros de la OMC para mejorar el acceso a los mercados y reducir las subvenciones con efectos de distorsión en la agricultura. Estos compromisos se aplican a lo largo de un período de seis años (diez años en el caso de los países en desarrollo), que comenzó en 1995.

“Los participantes acordaron iniciar las negociaciones para continuar el proceso de reforma un año antes del final del período de aplicación, es decir, a más tardar al final de 1999. Esas conversaciones han sido ahora incorporadas al programa de negociación ampliado, que se estableció en la Conferencia Ministerial de 2001, celebrada en Doha (Qatar)”⁵.

En virtud del Acuerdo sobre la Agricultura, los Miembros de la OMC tienen que reducir sus exportaciones subvencionadas, pero algunos países importadores

⁵ Organización Mundial de Comercio
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm#agriculture, fecha de consulta 15/09/2006

dependen de los suministros de alimentos subvencionados baratos procedentes de los principales países industrializados. Entre ellos figuran algunos de los países más pobres y, aunque sus sectores agrícolas puedan recibir un impulso por el aumento de los precios causado por la reducción de las subvenciones a la exportación, es posible que necesiten ayuda temporalmente para realizar los ajustes necesarios para hacer frente al aumento de los precios de las importaciones, y finalmente para exportar.

“Cabe señalar que las negociaciones sobre la agricultura comenzaron a principios de 2000, de conformidad con el artículo 20 del Acuerdo sobre la Agricultura, de la OMC. Para noviembre de 2001, cuando se celebró la Conferencia Ministerial de Doha, 121 gobiernos habían presentado un gran número de propuestas de negociación”⁶.

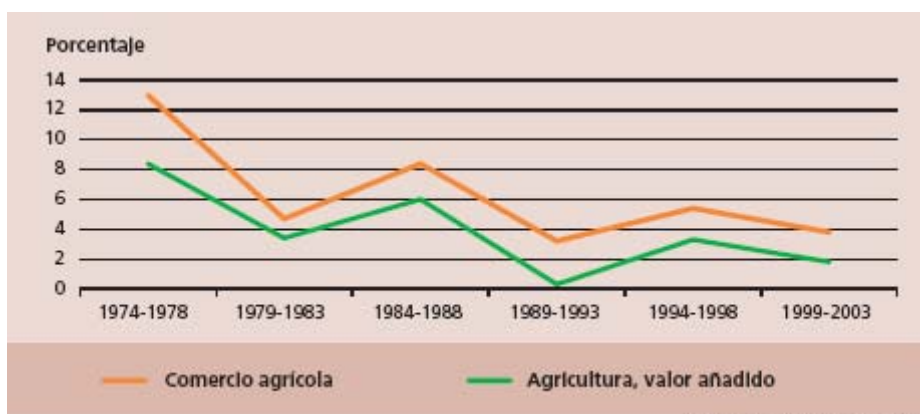
Esas negociaciones han continuado, en el mandato impartido en la Declaración de Doha, que incluye también una serie de plazos. La Declaración se basa en la labor ya realizada, confirma y desarrolla los objetivos, y establece un calendario. La agricultura forma actualmente parte del “todo único” y según el cual prácticamente todas las negociaciones relacionadas habían de finalizar para el 1º de enero de 2005, plazo que se ha trasladado extraoficialmente a finales de 2006.

“El comercio mundial de productos agrícolas ha aumentado de manera más rápida que el PIB agrícola mundial, aunque a un ritmo más lento que el comercio global de bienes y servicios y que el PIB global (Grafica 1). El crecimiento más lento de la producción y el comercio agrícolas revela la disminución de la importancia relativa de la agricultura en la economía y el comercio mundiales”⁷.

⁶ *Idem*

⁷ [http:// www.fao.org/docrep/008/a0050s/a0050s00.htm](http://www.fao.org/docrep/008/a0050s/a0050s00.htm) fecha de publicación 02/09/2006. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, Colección FAO No. 36, Roma 2005, p. 14, 16

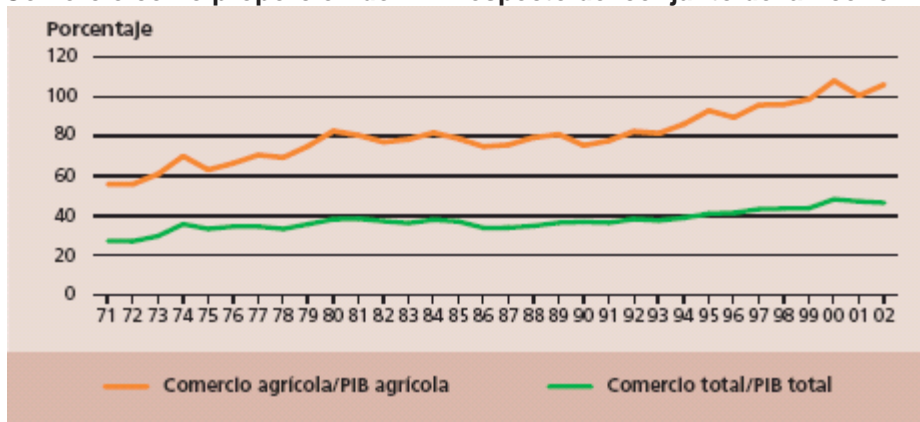
Grafica 1
Crecimiento del PIB agrícola Mundial y del Comercio Mundial de bienes agrícolas (en cifras nominales)



Fuentes: FAO y Banco Mundial.

“En la (Gráfica 2) se ilustra el resultado del crecimiento más rápido del comercio (exportaciones más importaciones) comparado con el de la producción. La intensidad del comercio, expresada como relación entre el comercio total de bienes y servicios y el PIB total, ha pasado de menos del 30% hace tres decenios a casi el 50% en la actualidad. Esta tendencia ha sido aún más espectacular en el caso del comercio agrícola (incluido el de productos pesqueros y forestales), que ha crecido desde cerca del 60% a más del 100% durante ese mismo período. Esta gran intensidad del comercio agrícola evidencia el carácter complementario de la producción agrícola en diferentes zonas agroecológicas y el alto nivel del comercio intrasectorial⁸.

Grafica 2
Comercio como proporción del PIB respecto del conjunto de la Economía

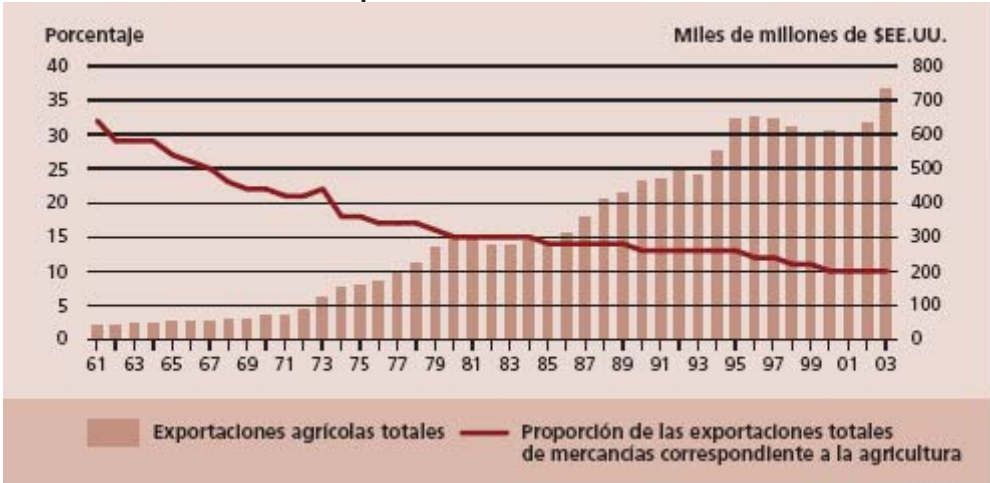


Fuentes: FAO y Banco Mundial.

⁸ *Idem*

No obstante, “la creciente importancia del comercio agrícola en relación con la producción agrícola no ha impedido que dicho comercio haya perdido su importancia relativa como componente del comercio internacional. De hecho, aunque el comercio agrícola sigue creciendo, su participación en el comercio total de mercancías no ha dejado de disminuir, pasando de cerca de un tercio hace cuatro decenios a un 10% aproximadamente en la actualidad, como se observa en la (Gráfica 3)”⁹.

Gráfica 3
Exportaciones Agrícolas mundiales: total y proporción de las exportaciones de mercancías.



Fuente: FAO.

“En la actualidad, el comercio agrícola se mantiene en equilibrio en los países desarrollados y en desarrollo y corresponde a cerca del 10% tanto de las importaciones como de las exportaciones totales de mercancías. Tanto en el grupo de los países desarrollados como en el de los países en desarrollo se ha observado una creciente integración de los sectores agrícolas en los mercados mundiales, expresada como relación entre el comercio agrícola (exportaciones más importaciones) y el PIB agrícola. Esta integración es sumamente acusada en el caso de los países desarrollados, debido a los niveles muy altos de intercambio de productos agrícolas, especialmente entre los países de la UE”¹⁰.

⁹ *Ibidem*, p.16

¹⁰ *Ibidem*, p 17

La región de América Latina y el Caribe ha mantenido una firme posición como exportador neto de productos agrícolas. Así mismo, las exportaciones agrícolas siguen ocupando un lugar destacado en las exportaciones totales de mercancías de la región, aunque su proporción se ha reducido a cerca de la mitad en los últimos 40 años, pasando de cerca del 50% a entre el 20% y el 30% en los años más recientes.

En el África, la parte correspondiente a los productos agrícolas en sus exportaciones ha registrado un descenso aún más acusado, pasando de más del 60% hace cuatro decenios al 20% aproximadamente en la actualidad.

En cuanto a Asia y el Pacífico, tanto las exportaciones como las importaciones agrícolas representan en la actualidad menos del 10% de las exportaciones o importaciones totales; sólo en los últimos años ha pasado la región a ser importador neto de productos agrícolas.

El comercio agrícola entre países de la UE representa el 30% del total del comercio agrícola mundial.

1.3 Comercio Internacional del Champiñón

Dentro de los hongos la especie mas cultivada de champiñón es *Agaricus Bisporus*, perteneciente a la familia Agaricaceae. También se puede encontrar al champiñón con el nombre de setas y hongos, ya que en la clasificación taxonómica pertenecen al reino Fungi o Mycota (el reino de los hongos).

“Después de la Segunda Guerra Mundial se tuvo un gran incremento en la producción pues cada vez los rendimientos obtenidos por m² son mayores. Así pues antes de la Segunda Guerra Mundial un rendimiento normal era de 2-4 Kg/m², para 1960 se obtuvieron producciones de 8Kg/m² en 8 a 10 semanas, 1969 se tienen

rendimientos superiores a 15kg/m² en 5 semanas, y en 1980 se recolectaron más de 20/kg/m² en 3-5 semanas”¹¹.

El incremento en los rendimientos es debido principalmente a las mejoras técnicas en la producción ya que se utilizan, locales especiales donde se puede controlar la temperatura, ventilación y humedad.

A pesar de ello se han registrado fluctuaciones en los volúmenes producidos, toda vez que existe competencia de precios entre países industrializados, que aplican nuevas técnicas de cultivo, y países en vías de desarrollo que pueden obtener bajos costos de producción al utilizar materias primas y mano de obra barata.

“El cultivo del champiñón se ha desarrollado considerablemente en los últimos años. El mayor productor es Estados Unidos. Son pocos los productores y la mayor parte de la producción es generada por unas cuantas empresas. En China, la situación es bastante diferente, ya que existen muchos productores. En los Países Bajos se ha desarrollado mucha tecnología, los rendimientos son de 25-30 kg/m² o de 120-150 kg/m² al año”¹².

“El tamaño medio de una explotación (champiñonera) en los diferentes países, se puede determinar según la producción total y el número, de champiñoneras. Sin embargo, esto no da siempre una idea exacta; efectivamente, en algunos países hay relativamente pocas champiñoneras grandes o muy grandes, que son las que proporcionan la mayor parte de la producción total”¹³.

1.4 Principales Países Productores del Champiñón

“La potencialidad de la producción de Hongos Comestibles es muy grande. Sólo se cultiva una veintena de especies en Europa y EEUU que no alcanzan a cubrir la demanda mundial. La mayoría de los países productores también son importadores

¹¹ Steineck, Hellmut. Cultivo Comercial del Champiñón, 2ª Edición, Editorial Acribia, S.A., España, 1989, p. 5

¹² Muñoz Molina, Rony Francisco. Cultivo de Champiñones, Fundación para la Innovación Tecnológica Agropecuaria, p. 4

¹³ Vedder, P.J.C. Cultivo Moderno del Champiñón, 4ª Reimpresión, Ediciones Mundi-Prensa, España, 1996, p. 35, 37

ya que el consumo promedio en esos países es muy alto y su producción no alcanza a cubrir la demanda¹⁴.

Entre los principales productores de champiñones se destacan Estados Unidos, Francia y China, países que produjeron más del 50% del total mundial.

En 1963 la producción mundial fue de 150 000 TM, y en 1972 alcanzó un volumen de 500 000. Se estima que para 1975 y 1978 se ubicó en 612 000 y 900 000 TM respectivamente, lo que representa una tasa de crecimiento de 600% entre 1963 y 1978.

Los países productores de Europa obtuvieron el 50% de hongos en fresco y el 35% de hongos enlatados, mientras que EE.UU. tuvo preferencia por la producción de enlatados, ya que generó el 30% en fresco y el 70% en conserva; los países del lejano Oriente se dedicaron fundamentalmente a la elaboración de enlatados (99 %).

China, Francia y Holanda son los exportadores más importantes del mundo; sus ventas al exterior llegaron aproximadamente al 75%, 82% y 70% de sus respectivas producciones (1972 - 1975).

Entre los países abastecedores de estos centros figuran China, Francia, Holanda y República de Corea, y en los últimos años se integraron al grupo de exportadores algunos países de Asia, África y América, entre los que se encuentran Indonesia, Costa Rica, Ecuador, Tanzania, etc.

Dada la importancia que tiene Taiwán como productor y exportador, es el país que determina los actuales precios del mercado mundial.

En contraste con los países productores de Norteamérica, Europa y Asia, la producción de hongos comestibles es una actividad relativamente nueva en el mercado latinoamericano.

¹⁴ http://www.agroalternativo.com.ar/docs/Muestra_Capitulo3.pdf, fecha de consulta 12/06/2006

“Los primeros datos de la introducción del cultivo del champiñón en condiciones controladas en Estados Unidos lo sitúan en 1880 en la región de Nueva York y en Long Island. Al igual que los iniciadores franceses, en menos de un año se construyó el primero de los edificios especialmente concebido para este fin en la zona de Kennett Square. Alrededor de 1896, estaba ya claro que los cultivos de champiñón de Kennett Square tenían por delante un futuro. En 1971 se cumplió el septuagésimo quinto aniversario de la construcción del primero de los edificios para la crianza del champiñón en América”.¹⁵

Ecuador inició la producción en 1968 con 45,450 Kg. de hongos frescos. En 1974 comienza a funcionar Kennet S.A.; esta última tiene capacidad para producir hasta 200 TM por año; sin embargo sólo alcanzó a obtener 72 TM en 1979 para el abastecimiento de la demanda interna, que ha crecido de manera importante gracias al mejoramiento en los niveles de ingresos especialmente en Quito y Guayaquil.

Estados Unidos, Alemania Occidental y Canadá son los principales importadores del mundo; los abastecedores de mayor importancia son China, Francia, Holanda y Corea del Sur, mientras que en el ámbito del Grupo Andino, Venezuela y Perú constituyen un mercado interesante que puede ser ampliado mediante la aplicación de una promoción adecuada, ya que la política arancelaria es favorable para incrementar el intercambio comercial. Ecuador demostró ser el mayor exportador del Grupo Andino hasta 1974.

En los años 80s se alcanzó una gran producción mundial de champiñones, la producción máxima corresponde a Estados Unidos, donde se obtiene una cantidad de champiñones equivalente a las de Francia e Inglaterra juntas. En Europa, estos países van seguidos por Holanda, Alemania Italia y Dinamarca.

En Asia ha aumentado rápidamente la producción de champiñón en la última década. Principales productores son la República Popular China, Taiwán, Corea y

¹⁵ Binding, G.J., El Champiñón, El alimento natural con más alto contenido proteínico, Ediciones Distribuciones, S.A. 1972.

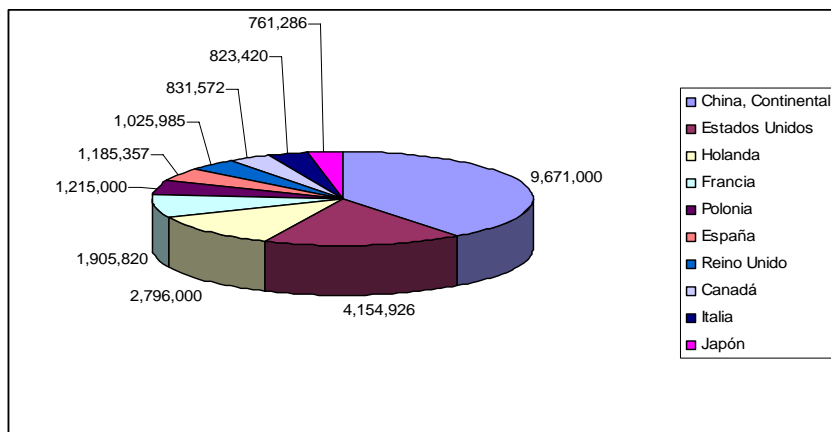
Japón. La producción no se destina en la República Popular China, Taiwán y Corea al consumo propio, sino a la exportación.

En E.U.A. se formaban bloques de producción entre empresas de la costa este y oeste y en Canadá se iniciaba la formación de la asociación de productores de hongos que hoy en día es una de las asociaciones más poderosas del mundo, y que entre sus actividades actualmente edita la revista “Mushroom World” exclusiva en la producción de diversos tipos de hongos al igual que E.U.A: edita la revista “Mushroom News”

En Holanda específicamente en la población de Horst se construía el centro de capacitación en producción de champiñones, primero en el mundo y en San Giorgio di Piano, Italia se constituye otro centro de capacitación.

A continuación se muestra la producción de hongos del periodo 1995-2005 de los principales países productores.

Gráfica 4
Principales países productores de hongos y setas (Tn)



Fuente: Elaboración propia con base a los datos proporcionados por la FAO

Como se puede observar el mayor productor en los últimos 10 años ha sido China, seguido de Estados Unidos y Holanda.

1.5 Comercio Nacional del Champiñón.

En México el cultivo del Champiñón se inicia en 1933, con los primeros ensayos del cultivo, los cuales se realizaron usando el sistema de camellones, en los que el sustrato era estiércol de caballo o vaca, mezclado con paja de trigo o cebada. Y en 1939 se establece la primera planta productora de hongos en México.

“Referente a México sólo tres géneros de hongos se cultivan comercialmente, estos son *Agaricus bisporus* (champiñón), *Pleurotus ostreatus* (setas) y *Lentinus edodes* (shiitake)”¹⁶

“En México el consumo de hongos forma parte del acervo cultural de la población rural, su conocimiento y uso fue muy importante en las culturas prehispánicas, sobre todo en las mesoamericanas; de tal manera que constituyeron parte de una estrategia de subsistencia basada en el uso múltiple de los recursos naturales, en ciertas regiones del país aún persisten las recolectas realizadas por toda la familia con fines de autoconsumo o comercialización”.¹⁷

Se estima que la producción nacional de champiñones frescos llegó en 1969 a 1,000 toneladas, Continuo en ascenso en los años siguientes hasta duplicarse en 1973, para 1975 se duplicó.

El interés por el cultivo comercial de hongos comestibles hoy en día esta en casi todos los estados de México y lo mismo esta sucediendo en países de centro y Sudamérica porque han visto en este cultivo no solamente una opción de inversión sino también una excelente alternativa alimenticia

¹⁶ <http://www.semarnat.gob.mx/pfnm/Hongos.html>, fecha de consulta 19/07/2006

¹⁷ Guzmán, Gastón. El Cultivo de los Hongos Comestibles, Instituto Politécnico Nacional, México, 1993, p. 1

El consumo de los mexicanos es menor que en países asiáticos: en ese continente se consumen un promedio de cuatro kilos per cápita anuales, mientras en el país esta cifra se reduce a 300 gramos.

“En México particularmente se observa a la fecha la construcción de algunas nuevas empresas productoras de champiñón y posiblemente en los próximos cinco años la producción y consumo de hongos comestibles se incrementaran al 100%, actualmente la producción esta cercana a las 40,000 toneladas anuales”¹⁸.

Así mismo el consumo del champiñón en México como en otros países es por su valor nutricional:

Tabla 1
Comparación Nutricional del Champiñón

Fuente	Agua (%)	Proteína	Grasa	Carbohidratos	Minerales
Champiñón	92	3.5	0.3	4.0	1.0
Espinaca	93	2.2	0.3	1.0	1.9
Papa	75	2.0	0.1	21.0	1.1
Leche	87	3.5	3.7	4.8	0.7
Carne	68	18.0	13.0	0.5	0.5

Fuente: Muñoz Molina, Rony Francisco, Cultivo de Champiñones, Fundación para la Innovación Tecnológica Agropecuaria, p. 3

Como podemos ver en la tabla 1, se muestra el valor nutricional del champiñón que es rico en proteínas y carbohidratos equiparable al de otros alimentos como la leche, entre otros.

¹⁸ Fernández Michel, Francisco. Manual Práctico de Producción Comercial del Champiñón, México, 2005, p. 6

2. Producto Champiñón (*Agaricus Bisporus*)

El descubrimiento del champiñón cultivable se efectuó por accidente. En 1650 en Francia, los jardineros observaron que crecían champiñones sobre el estiércol amontonado, procedente de las camas calientes de los cultivos de melones. Comprobaron así mismo, que sobre el estiércol se podían cultivar más champiñones cuando sobre él se vertían residuos de champiñones y el agua de lavado de los champiñones destinados para comer.

Cabe señalar que el cultivo de los champiñones es una buena alternativa alimenticia para el hombre toda vez que el champiñón contiene proteínas como lo son “los aminoácidos: Lisina, metionina, triptofano, treonina, valina, leucina, isoleucina, histidina y fenilalanina, así mismo contiene una gran variedad de ácidos grasos y con altas concentraciones de ácido palmitico, estearico, oleico y linoleico”.¹⁹

“En cuanto a vitaminas el champiñón contiene las necesarias para el desarrollo del hombre como son: tiamina (B1), riboflavina (B2), piridoxina (B6), el ácido pantoténico, el ácido nicotínico, el ácido fólico, ácido ascórbico (vit. C) Ergosterol (provit. D2), así mismo el champiñón contiene buenas cantidades de fósforo, sodio y potasio y en menor proporción calcio y hierro. Por los nutrientes antes mencionados se les ha denominado a los hongos (el bistec vegetal)”.²⁰



Fuente: Manual practico de producción comercial del Champiñón.

¹⁹ Moreno Barrera, Lucio. Estudio de los Componentes del Sustrato y sus Componentes sobre el rendimiento del Champiñón *Agaricus*, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1992, p. 8

²⁰ *Ibidem*, p. 9

2.1 Características del Producto.

En un champiñón se distinguen las siguientes partes: Pileo (sombrero), Himenio (laminas o laminillas), Velo, Estipite (pie).

Pileo: Es la parte más carnosa del hongo; tiene forma redondeada, globosa, que recuerda a la de un paraguas; su tamaño es mayor o menor según la edad del hongo, puede alcanzar hasta unos 15 cm. de diámetro, pero desde el punto de vista comercial no interesa que llegue a tener este tamaño.

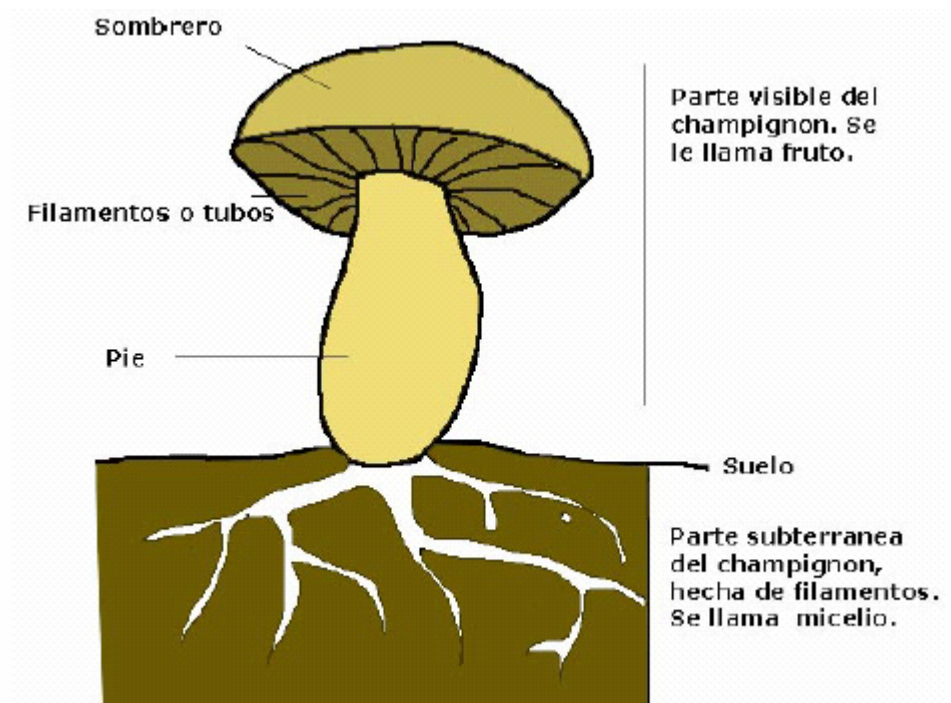
Himenio: Está situado en la parte inferior del sombrero y está formado por numerosas laminillas, dispuestas a manera de radios, que van desde el pie hasta el borde extremo del sombrero.

Velo: formado por un conjunto especial de células Flexibles, que protegen a las esporas y el himen, hasta que adquieren el grado de madurez óptimo, durante el periodo de desarrollo del hongo. Cuando este llega al periodo de madurez, el velo se rasga, permitiendo así la liberación de las esporas.

Anillo: Cuando el champiñón alcanza su completo desarrollo, este velo se rompe y solo queda de él un pequeño trozo unido al pie, llamado anillo.

Pie o Estípite: Es la parte del hongo que sirve de soporte al sombrero, tiene forma cilíndrica, es liso, blanco y por su parte inferior está unido al micelio o filamentos del hongo que crecen en el sustrato. El color de las laminillas es rosado al principio y después se vuelve pardo e incluso negro.

Entre las laminillas se encuentran millones de esporas, que cuando germinan dan lugar a unos hilillos o filamentos, que constituyen el micelio o "blanco" del champiñón.



Fuente: Manual practico de producción comercial del Champiñón.

”Así mismo el hongo comestible pertenece a la familia de los agaricáceos. Lleva diversas denominaciones, según los distintos botánicos que lo han estudiado: *Agaricus hortensis*, *Agaricus bisporus*, *Agaricus campestris*, *Psalliota hortensis*, *Psalliota bispora*, al parecer la denominación *saliota* es la que predomina actualmente, o simplemente se le llama Champiñón u hongo comercial”²¹.

El champiñón *Agaricus Bisporus*, también llamado champiñón de París o simplemente champiñón, pertenece al grupo de los basidomicetos, es decir que producen esporas sexuales, cuatro en general en los basidios, aunque dicho hongo tiene la particularidad de producir solamente dos esporas por basidio, en general se distinguen dos variedades: *albidus*, de color blanco, y *avellaneus*, crema o pardo mas o menos obscuro.

²¹ Marco Moll, Horacio. *El Champiñón Economía, Producción y Comercialización*, Editorial Acrabia Zaragoza, España, 1970, p. 18

2.2 Tipos de Champiñón

Los hongos se clasifican en:

- “Clase I: Ficomicetos.- Hifas sin tabique celular. Esporas asexuadas en los esporangios”²².
- “Clase II: Ascomicetos.- Las hifas tienen células tabicadas, las ascas se forman en los carpóforos, pudiendo presentar toda clase de formas y colores. Las formas sexuadas y asexuadas tienen, a veces, necesidades totalmente diferentes en cuanto a temperatura, humedad, aire y nutrición para su desarrollo”²³.
- “Clase III: Basidomicetos u hongos con basidios. Los basidios, que son células en forma de maza, producen esporas sexuadas. El himenio es una capa formada por reunión de basidios. Este himenio forma parte del carpóforo, del que existen diferentes formas”²⁴.
- “Clase IV. Hongos Imperfectos, llevan este nombre debido a que su forma sexuada es todavía desconocida. En otras palabras no se le conocen más que las esporas asexuadas o conidias. Un gran número de hongos, parásitos o competidores del champiñón pertenecen a esta clase, como el hongo lápiz de labios, la mole seca y húmeda, los hongos amarillos y verdes”²⁵.

²² Vedder, P.J.C. Cultivo Moderno del...*op.cit.*, p. 83

²³ *Idem*

²⁴ *Ibidem*, p. 84

²⁵ *Ibidem*, p. 85

A continuación se mencionan algunos de los hongos que se cultivan en el mundo:

Agaricus bitorquis.- Se llega a confundir con el *Agaricus bisporus*, aunque se diferencia por su robustez y tiene un anillo más desarrollado.

Auricularia fuscusuccinea, conocida como oreja de judas, común en los trópicos y subtropicos, se cultiva en el Sur Este de Asia, alcanzando una producción de 5,700 toneladas anuales.

Calvatia Cyathiformis, bola de llano, hongo bola, Es un hongo común en los llanos y es apto para ser cultivado.

Dictiophora indusiata, velo de novia, este hongo es solamente cultivado en China, en América Latina se desprecia por su olor.

Flamulina velutipes, A pesar de ser silvestre en los bosques de pinos de México, E.U.A. y Europa, su cultivo está restringido en Asia.

Lactiporus sulphureus, hongo de comalito, pechuga de pollo, este hongo está creado popularidad y adaptación a los medios de cultivo, la cepa es muy aceptable entre los micófilos.

Langermannia gigantea, bola blanca, este hongo tiene propiedades curativas de sus esporas, se han descubierto propiedades antitumorales (cancerígenas).

Lentinus edodes, **shiitake**, es después del champiñón el hongo más cultivado a escala mundial.

Macrolepiota procera, hongo de águila, hongo de gavián, su cultivo se está introduciendo en Asia recientemente en Estados Unidos de América y Europa, tiene mucha aceptación culinaria.

Marasmius oreades, ha sido cultivado en forma empírica en Canadá y Europa, es común en praderas de zonas templadas.

Pleurotus djamour, oreja blanca, es la especie de Pleurotas, con mayor distribución en los trópicos y subtropicos.

Pleurotus ostreatus, seta, oreja blanca, es la especie de Pleurotus más cultivada en el mundo, presenta dos variedades, la de color café pálido y la de color azul-verde.

Schizophyllum commune, orejitas de palo, en algunos lugares como en Oaxaca (México) y Guatemala es objeto de venta en los mercados, es un hongo subcarnoso por lo que es poco apetecible.

Sparassis crispa, cabeza de negro, su cultivo apenas se esta iniciando en Europa y Estados Unidos.

Stropharia rugoso-annulata, hongo gigante de jardín, se iniciaron sus cultivos comerciales en Europa.

Tremella fuciformis, es muy importante en los países de Asia, se obtiene en cultivos sobre diversos troncos de árboles de hoja ancha, crece silvestre en México en los bosques tropicales y subtropicales²⁶.

Volvariella bombycina var, bombycina Hongo de plátano, tiene buenas perspectivas en el cultivo comercial por su fácil adaptación a los cultivos.

Volvariella bombycinavar, Flaviceps, hongo amarillo, es un hongo tropical común sobre los troncos de caahuate en Morelos (México).

²⁶ Guzmán, Gastón. El Cultivo de...op.cit., p. 245

Vomveriela diplasia, es la especie con mayor cultivo en la India.

Volveriella volvacea, este hongo ocupa el 3er lugar después del champiñón y del shiitake, en la producción mundial. Se cultiva en el SE de Asia y en Madagascar y en México tiene su cultivo buenas perspectivas.

Ya que se ha mencionado algunos tipos de hongos que se cultivan en el mundo, se explicará el proceso de siembra y cosecha del champiñón.

2.3 Siembra

El ciclo total de producción del champiñón es de 12-13 semanas. Se considera un cultivo con ciclo relativamente corto y de un manejo intensivo.

“Es un hecho que el cultivo del champiñón se ha desarrollado considerablemente en los últimos años debido a sus propiedades nutricionales, toda vez que el champiñón es rico en proteínas vitaminas y minerales”²⁷.

Desde los inicios del cultivo de champiñones, las formas de cultivo han sido sobre un medio preparado a partir del estiércol de caballo, rico en paja. Se dice que en el método antiguo, se formaba un montón con cierta cantidad de estiércol de caballo, para hacer un compostaje de 4 semanas o más. Durante este tiempo, el montón de estiércol era deshecho varias veces, sacudido, removido y mezclado.

“Durante las vueltas, se humedecía el estiércol y al rehacer el montón, se hacía de forma que la parte exterior quedase en el interior. En el montón, la temperatura se eleva hasta alcanzar 60-80°C y el material cambia progresivamente. En aquel entonces no se sabía todavía lo que debía cambiar durante el compostaje, pero la experiencia había permitido definir el mejor método de trabajo. De esta forma los

²⁷ Muñoz Molina, Rony Francisco. *Cultivo de...op.cit.*, p. 3Fundación para la Innovación Tecnológica Agropecuaria, www.frago.org.sv/archivos/0/471.pdf#search=%22productores%20de%20champi%20B1%20c3%B3n%22, fecha de consulta 25/08/2006.

champiñonistas descubrieron que el estiércol de caballo fermentado se hacía menos graso cuando se añadía yeso durante el compostaje. Después de algunas semanas de compostaje, lo que influenciaba favorablemente los rendimientos. Después de algunas semanas de compostaje, cuando el champiñonista estimaba que el estiércol respondía a las condiciones necesarias, se hacían la camas de cultivo²⁸.

Los caballones, se construían en el suelo de las cuevas o grutas. La temperatura de este tipo de locales era de 10 a 12° C. Posteriormente se sembraban las camas con micelio de champiñón procedente del compost invadido del cultivo anterior, conocido como blanco de relevo. El micelio obtenido se multiplicaba en cultivo puro sobre estiércol esterilizado. Era el blanco sobre compost, tal como lo conocemos actualmente, pero que ha sido sustituido casi totalmente por el blanco sobre grano.

Después de la siembra, la temperatura de las camas excedía todavía en varios grados a la temperatura ambiente, debido a que el estiércol tenía aún una ligera capacidad de fermentación, se procedía a cubrir las camas con una capa fina de tierra y varias semanas después de la cobertura, podían cosecharse los primeros champiñones.

“El cultivo moderno se diferencia del antiguo en que se utilizan locales especiales, donde la temperatura, ventilación y humedad pueden regularse mejor, incluso llegando a controlarse totalmente. Se ha reducido considerablemente la duración de la fermentación del montón de estiércol en el exterior. Cabe señalar que se distinguen dos fases en el compostaje. La primera parte (compostaje en montón) dura de 6 a 14 días, y para la formación de cordones y vueltas se utilizan las máquinas más modernas. La última parte (fermentación dirigida y controlada o pasteurización) se efectúa en una cámara de cultivo o en un local especial, en clima controlado.

²⁸ *Ibidem*, p. 34

Este proceso dura de 6 a 12 días, dependiendo del método seguido. Aunque se utiliza el estiércol de caballo rico en paja para la preparación del compost sintético suele ser paja, heno de alfalfa, paja de arroz, zuros de maíz, bagazo de caña de azúcar o cualquier material de este tipo. También se utilizan mezclas de estos productos, o también parte de estiércol sintético con estiércol de caballo”²⁹.

Para utilizar al máximo un local de cultivo costoso, ya no se cultiva en camas directamente colocadas sobre el suelo. Estas se han sustituido por cajas o camas sobre estantes de 4 y 8 pisos en forma de literas. El cultivo es más rápido, de manera que el periodo de cosecha comprende en total de 5 a 7 semanas, siendo la duración total del cultivo de 10 a 12 semanas.

Antes de mencionar los sistemas de producción, se puede mencionar las principales condiciones que debe reunir la construcción e instalación de una champiñonera, es decir que para obtener buenos rendimientos a bajo costo debe existir una construcción sólida y un equipo apropiado.

“Las inversiones que se requieren para producir champiñones son una cámara de producción debidamente construida y con materiales aislantes para conservar las temperaturas que se necesitan. La inversión va a depender del tipo de cámara pues existen diferentes diseños. Se requiere de una caldera para generar vapor y poder realizar la pasterización. Se necesitan termómetros de larga distancia para monitorear las temperaturas durante el ciclo”³⁰.

“Para preparar el compost se requiere de una galera con piso de cemento y techo. Cajas de madera o metal para mantener el compost. Un sistema de ventilación y de aire frío. También se requiere de un cuarto frío para conservar temporalmente los champiñones cosechados”³¹.

²⁹ *Ibidem*, p.35

³⁰ *Ibidem*, p.14

³¹ *Idem*

Existen tres sistemas de producción conocidos en el mundo:

- Sistema Americano
- Sistema Holandés
- Sistema Francés

Sistema Americano

Comúnmente este sistema es utilizado en Estados Unidos y es conocido también como “sistema de camas”; la característica principal de este sistema es que se emplean un tipo de bases de camas de madera invertidas donde es colocada la composta.

El peso promedio de cada cama es entre los 250 y 280 kilogramos, por lo cual es necesario que se utilicen montacargas para su traslado a las naves o cuartos de producción y casi durante todas las operaciones en los diferentes procesos.



Fuente: Manual practico de producción comercial del Champiñón.

Sistema Holandés

Este sistema es actualmente el que tiene la mayor tecnología en materia de producción de champiñones, este sistema es conocido también como “sistema de bandejas”

En este sistema todas las operaciones y procesos de cultivo se realizan prácticamente dentro de los cuartos de producción y casi en su totalidad sus labores de cultivo son manejados con sistemas computarizados.



Fuente: Manual practico de producción comercial del Champiñón.

Sistema Francés

Este sistema es conocido también como “sistema de bolsa plástica” y es actualmente el más empleado por ser práctico y ajustable a diferentes niveles de inversión.



Fuente: Manual practico de producción comercial del Champiñón.

Hay condiciones ambientales que el champiñón necesita, por eso el cultivo de producción de champiñón se divide en las siguientes etapas o procesos:

- Fermentación al aire libre. Fase I o Compostaje
- Fermentación controlada. Fase II o Pasteurización
- Siembra e Incubación
- Cobertura
- Inducción
- Producción
- Cosecha
- Manejo Post-Cosecha falta viñeta

Fermentación al aire libre. Fase I o compostaje

Este proceso se refiere al tiempo requerido para que los materiales empleados en la composta, vayan cumpliendo con las cualidades que necesita el sustrato para un adecuado desarrollo del micelio de champiñón.

“Se le conoce como fermentación al aire libre por llevarse a cabo comúnmente en áreas descubiertas y porque en esta fase no existe una regulación en los procesos: Físicos, químicos y microbiológicos que ahí se presentan. Su tiempo de duración puede variar entre 19 y 23 días dependiendo de diversos factores ambientales o calendarios de producción”³².

Los componentes que constituyen la composta pueden variar dependiendo de las zonas de producción de granos y cereales más cercanas. Para la elaboración de composta se pueden utilizar diferentes tipos de pajas: cebada, maíz, trigo, avena, arroz, sorgo, estiércol de caballo, estiércol de pollo, además de otros suplementos agrícolas, pueden variar dependiendo los costos y facilidad de adquisición, dichos suplementos pudieran ser cualquier tipo de harina: garbanzo, girasol, soya, cártamo y algodón.

³² Fernández Michel, Francisco. Manual Practico de...op.cit., p. 24

“Es común la utilización de urea y pollinaza para acelerar el proceso de fermentación y proveer al sustrato de nitrógeno o proteína. Otro suplemento agrícola utilizado como mejorador de estructura de la composta es la cascarilla de algodón, que aunque su contenido proteico es muy bajo, los espacios originados por su volumen permite una excelente oxigenación al sustrato, lográndose con mayor facilidad una fermentación aeróbica. Otro suplemento utilizado es el yeso mejora la estructura del compost al reducir el contenido grasoso de la paja de arroz. El yeso incrementa la floculación de algunos químicos en el compost y estos se adhieren mejor a la paja en vez de llenar los poros entre las fibras. El efecto positivo de esto es un incremento de la capacidad de aireación en la pila del compost. El aire es esencial durante el proceso de fermentación. La exclusión del aire resulta en un ambiente sin aire en el que sustancias químicas se producen afectando la selectividad del compost”³³.

“El compostaje debe realizarse en una área con superficie de concreto o encementada para evitar enfermedades provenientes del suelo, pérdidas de agua por escurrimientos y dificultades para maniobrar al momento de revolver la composta. Sobre este piso son desbaratadas las pacas de paja, posteriormente se riega y luego es apilada. Estas operaciones pueden realizarse manual o mecánicamente”³⁴.

Una vez mojada y apilada la paja es recomendable dejarla en reposo dos días procurando regarse superficialmente para recuperar el agua perdida por evaporación y escurrimientos, este reposo hará que la humedad vaya debilitando la rigidez inicial de la paja y permita que el agua penetre lentamente en las fibras y éstas permitan cada vez más la absorción de los nutrientes adicionados posteriormente.

“Al tercer día de compostaje, se le adiciona a la pila suplementos ricos en proteínas y Nitrógeno, estos suplementos pueden ser: pollinaza, (estiércol de pollo), urea, sulfato de amonio o nitrato de amonio que aceleraran la fermentación y enriquecerán a la

³³ *Ibidem*, p. 25

³⁴ *Ibidem*, p. 26

composta. Para el máximo aprovechamiento de los suplementos, es mejor que la paja haya sido mojada previamente, de no hacerse así se corre el riesgo de lavarse los suplementos y perderse en los escurrimientos, obteniéndose una composta pobre en nutrientes”³⁵.

Fermentación en cordón

“El motivo principal de esta acción es que al estar la composta en pila se calienta más la que se encuentra en el centro sin embargo las orillas quedan bastante frías, por lo que se “acordona”, esto es: se hacen líneas de composta de 1.8 a 2.00 metros de ancho por 1.8 –2.00 metros de alto y la longitud es dada por la cantidad de composta preparada”³⁶.

Existen dos tipos de composta:

La composta tradicional en la que se utiliza paja que fue usada como cama en las caballerizas y que es conocida también como “composta de caballo”

La segunda forma es conocida como "composta sintética", cuyo objetivo es asemejar las condiciones que el compostaje tradicional proporciona con diversa materia prima, principalmente paja de trigo y suplementos agrícolas o de origen animal.

Fermentación controlada. Fase II o Pasteurización

Se la denomina fermentación controlada, toda vez que a partir de este momento, dicha fermentación se lleva a cabo en un local cerrado con instalaciones especiales para vigilar constantemente el proceso. Para ello se emplean instrumentos que facilitan el control de esta fase:

Sistema central computarizado de monitoreo

³⁵ *Ibidem*, p. 27

³⁶ *Ibidem*, p. 28

Ventiladores
Detectores de amonio
Termómetros de larga distancia
Sistemas de inyección de vapor

“Luego de 19 –24 días de compostaje, se lleva a cabo la pasteurización, la cual se realiza dentro de un local cerrado conocido como “túnel de pasteurización”, el cual es un cuarto rectangular con paredes y techo aislados. Piso falso con rendijas por donde es inyectado el aire y vapor que se requiera para mantener controladas las temperaturas de la composta”³⁷.

“Este se llena de composta y se ventila constantemente para que la temperatura se eleve, en caso de no hacerlo por si misma, se inyecta vapor de una caldera. Este proceso tiene como funciones: La de eliminar los microorganismos indeseables y de continuar con el desdoblamiento de la lignina, celulosa y nutrientes contenidos en la composta, de tal forma que se logre obtener un sustrato selectivo para el champiñón”³⁸.

“Aproximadamente son entre 6-8 días los que se necesitan para realizar esta fase, durante estos días las temperaturas dentro del túnel son controladas y monitoreadas para determinar los tratamientos. La pasteurización consiste básicamente en mantener entre 4 - 8 horas a 60°C la temperatura de la composta en el segundo o tercer día después del llenado del túnel”³⁹.

El objetivo de esta fase es eliminar microorganismos indeseables como: Insectos, esporas de otros hongos, larvas, huevecillos de moscas y arañas

“A esta fase del proceso de producción se le llama “fermentación controlada” pues efectivamente se tiene bajo control y es dirigida mediante los tratamientos aplicados

³⁷ *Ibidem*, p. 50

³⁸ *Ibidem*, p. 51

³⁹ *Idem*

desde el exterior del túnel. El tiempo que se lleva este proceso normalmente es de seis días y en el séptimo se realiza la siembra”⁴⁰.

Siembra

“La siembra se realiza al terminar la fase II, procurando que la temperatura de la composta se encuentre entre 20°C-24°C al momento de sembrar. La dosificación de la semilla puede realizarse manual o mecánicamente, calculando que se dosifique entre 100- 150gramos por cada 25 kilos de composta. La semilla debe encontrarse en temperaturas de 4°C para que no sufra alteración alguna, por lo que es conveniente que esta sea retirada de la cámara frigorífica uno o dos días antes de la siembra, esto dependerá de la estación del año”⁴¹.

Hay diferentes formas de realizar la siembra, esto dependerá del sistema de producción seleccionado, pudiendo ser manual, con dosificador o siembra en masa. Es conveniente que la siembra se realice en un solo día y en un tiempo muy corto para que no haya diferencias significativas en las temperaturas dentro de cada casa de cultivo.

Incubación

“Una vez realizada la siembra, se transporta el sustrato a las casas de cultivo donde permanecerá de 12 a 16 días manteniendo la temperatura del sustrato entre 22°C y 26°C, para la óptima invasión del micelio al sustrato o composta”⁴².

“Durante los primeros cuatro días de incubación se observa un ligero desarrollo del micelio iniciando la invasión al sustrato en forma de pequeñas ramificaciones, y dependiendo de la calidad del sustrato y del control de temperaturas en el cuarto de cultivo, éste puede quedar completamente invadido entre 10 a 15 días”⁴³.

⁴⁰ *Ibidem*, p. 68

⁴¹ *Ibidem*, p. 74

⁴² *Ibidem*, p. 76

⁴³ *Ibidem*, p. 77

Cobertura

“Comúnmente se le conoce como cobertura a una combinación de peat moss, que es musgo por lo general proveniente de Canadá en el caso de México y carbonato de calcio en cantidades tales que proporcionen un p.H. cercano al neutro”⁴⁴.

“Esta combinación de carbonato de calcio y el peat moss es la tierra de cobertura que tiene como función la de mantener un microambiente donde las condiciones de humedad, temperatura y CO² son aun más específicas”⁴⁵. “Las propiedades de la tierra de cobertura son básicamente las de absorber y retener suficiente agua que será aprovechada por los champiñones. El manejo de temperaturas al igual que en la incubación, se mantienen en promedio de 24°C solo que en esta etapa ya no puede utilizarse aire del exterior Para este tratamiento es indispensable el uso de aire acondicionado recirculándose dentro del cuarto para mantener la temperatura requerida. La cobertura tiene como finalidad prioritaria estimular la producción de esporocarpos”⁴⁶.

Inducción

“La inducción se refiere al momento en que el micelio pasa de un estado vegetativo a un estado productivo es conocido también como “Barrido”, “Termoshock”, “Iniciación” o “Flush”. Para que esto suceda es necesario llevar a cabo acciones como las siguientes: Disminuir la temperatura del cuarto de 28°C–26°C a 16°C-14°C y el porcentaje de CO₂ a la mínima concentración”⁴⁷.

“El tiempo en la que el micelio es afectado para iniciar la formación de los primordios es instantáneo pero se empiezan a observar pequeños nódulos de color blanco brillante sobre la superficie a partir de 4 - 5 días de haberse iniciado el termoshock.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 78

⁴⁵ *Idem*

⁴⁶ *Ibidem*, p. 79

⁴⁷ *Ibidem*, p. 96

Al cabo de 11 días podrá tenerse la primer cosecha u “oleada” como se le conoce coloquialmente entre los productores”⁴⁸.

Producción

“La producción inicia después de aproximadamente 23 –26 días después de haberse aplicado la cobertura. Durante esta etapa se continua con la ventilación, supervisando que no haya exceso de aire que reseque la epidermis del champiñón, una acción práctica para prevenir que los hongos se manchen a causa de bacterias durante el inicio de cada oleada, es colocar cloro granulado al piso, al aparecer la primer oleada, ésta se corta aproximadamente en termino de tres días, dejando la superficie de cultivo lo mas limpio posible, que quiere decir sin producción alguna. Esta operación permitirá que los tratamientos posteriores dados al cultivo sean los más homogéneos posibles logrando de esta forma oleadas parejas, dicho de otro modo que crezcan todos los hongos al mismo tiempo”⁴⁹.

2.4 Cosecha

Una vez iniciada la recolección de los champiñones, ésta se realizara tomando en cuenta factores como: tamaño, madurez, calidad, hacer un buen corte y no mancharlos con tierra de cobertura, para evitar dobles maniobras y deterioro del producto se selecciona al mismo momento de la cosecha.

Los recipientes donde se recolecten los champiñones deben ser lo más prácticos posibles y con las paredes interiores lisas, para que el hongo no se dañe. Los mismos cuidados se deben tener con los recipientes al momento de estibarlos en los cuartos, para poder ser transportados a la cámara frigorífica.

⁴⁸ *Ibidem*, p. 97

⁴⁹ *Ibidem*, p. 98

“Dependiendo de los sistemas de producción, suplementos adicionales en la cobertura y de la adecuada supervisión en cada uno de los procesos, la cantidad de producto por metro cuadrado variara entre 18 a 25 o más kilos”⁵⁰.

Es importante que la producción en los cuartos de cultivo sea programada para que puedan cosecharse los hongos a un cierto tamaño y madurez adecuada, ya que de no ser así, se llegan a juntar las oleadas de un cuarto y otro ocasionando que sea insuficiente el tiempo para terminar de cosechar y pueden llegar a abrir los hongos y baje su calidad.

Las etapas de crecimiento de los champiñones a simple vista se pueden dividir en tres grupos:

- Inmaduros: Los Champiñones recién cortados son blancos, el sabor es delicado y de textura firme.
- Intermedios: La cubierta o velo del champiñón se abre y se oscurecen.
- Maduros: La cubierta o velo se encuentra totalmente abierta, se oscurecen mas y están manchados.

Normalmente los tamaños del champiñón en México son: chico, mediano, grande y abierto; mientras que en E.U.A. son: botón, chico, mediano, grande, extra-grande y abierto, en ambos países se considera el champiñón abierto como de segunda calidad. En países europeos como Holanda se consideran de primera

Manejo post-cosecha

Al momento de estar cosechando los champiñones, es importante que se trasladen rápidamente a la cámara frigorífica para frenar la oxidación del producto.

“Para ello se colocan las canastas de hongos en un cuarto frío en donde se baja la temperatura hasta 2°C, una vez logrado esto se traspasan a otro cuarto frío donde se mantendrán almacenados a 4°C. Esta operación garantizara que la vida de

⁵⁰ *Ibidem*, p. 101

anaquel se prolongue y que además soporten más el manipuleo durante el almacenamiento y transportación. Es muy importante que los hongos hayan pasado por el proceso de refrigeración, cualquiera que sea su tipo, ya que de no hacerlo, puede perderse el producto en cuestión de horas si se mantienen a temperatura ambiente”⁵¹.

Blanqueado

“Se blanquean los champiñones (precocción) en un depósito de acero inoxidable lleno de agua hirviendo con un 0,05% de ácido cítrico (0,5 g. por litro) y 1 % de sal de cocina, este es un procedimiento de conservación”⁵². Es recomendable para producto sobrante y para conservación.



Fuente: Champiñones Monte Rey.

Métodos de conservación

En los diferentes métodos de conservación, el champiñón sufre un tratamiento para evitar su degradación, provocada por microorganismos y enzimas. Para los champiñones existen los siguientes métodos: desecación, liofilización y congelación, pero el más utilizado es la apertización en recipientes de vidrio o botes metálicos.

⁵¹ *Ibidem*, p. 104

⁵² Vedder, P.J.C. Cultivo Moderno del...op,cit., p. 359

- “Secado.- el secado es un método poco empleado para el champiñón. Contrariamente a lo que ocurre con muchos otros productos. Los champiñones no se blanquean antes del secado. La operación es delicada y se efectúa a una temperatura aumentada muy lentamente y con una fuerte corriente de aire entre 60° y 70° grados, hasta que la humedad desciende al 10%”⁵³.
- “Congelación.- En este caso se baja la temperatura a 20° centígrados. Los champiñones blanqueados y escurridos se congelan con un chorro de nitrógeno o aire líquidos por medio de una instalación apropiada”⁵⁴.
- “Esterilización.- consiste en elevar la temperatura en un embalaje herméticamente cerrado por encima de 100°C durante cierto tiempo. Se destruyen los microorganismos y se evita la reinfección, inactivándose también las enzimas”⁵⁵.

A continuación se mencionan los principales productores del champiñón en México, toda vez que es importante conocer quienes son los competidores nacionales.

2.5 Principales Productores y Comercializadoras del Champiñón en México

El cultivo comercial de hongos en México hace su aparición por los años treinta. Durante más de cuatro décadas el desarrollo del cultivo de hongos fue casi unilateral, pues aunque el número de empresas se acrecentaba, éstas eran en su mayoría propiedad de Hongos de México; este crecimiento unilateral, en parte fue debido a la estrategia que aun se mantiene de hermetismo para el público en general, lográndose también que este producto fuera en años anteriores en cierta forma de consumo elitista.

⁵³ *Ibidem*, p. 353

⁵⁴ *Ibidem*, p. 355

⁵⁵ *Idem*

A principio de los noventa, coincidentalmente se construyen varias empresas en diferentes estados de la República Mexicana, y algunas cambiaron de nombre y que hasta hoy siguen comercializando y produciendo champiñones, los cuales son:

Tabla 2
Empresas productoras y comercializadoras de Champiñón

Estados	Empresas	Productores	Comercializadoras
Chihuahua	Champiñones de Camargo		*
Distrito Federal	Comercial Hispana		*
Distrito Federal	Distribuidora Coronado, S.A.		*
Distrito Federal	Grupo Hérdez		
Distrito Federal	Grupo Pardo Comercializadora		*
Distrito Federal	Panamericana Abarrotera, S.A. de C.V		*
Distrito Federal	Participaciones Mariano, S.A. de C.V		*
Estado de México	Hongos Leben, S.A. de C.V.	*	
Guadalajara	San Francisco Cultivos Naturales	*	
Jalisco	PROVEMEX S.A. de C.V. hoy Champiñones de los Altos	*	
Jalisco	Monteblanco y Champiñones de Occidente, S.A de C.V.,	*	
Michoacán	Michoacana de Champiñones		*
Nuevo León	Hongos del Valle		*
Puebla	Empacadora San Marcos, S.A. de C.V.		*
San Luís Potosí	Champiñones las Capillas		*
San Miguel de Allende Guanajuato	Gigante Verde hoy Champiñones San Miguel, S.A. de C.V	*	
Tlaxcala	Alimentos Selectos de Tlaxcala	*	
Tlaxcala, Puebla, Oaxaca, Veracruz	Riojal	*	
Toluca	Agroindustrias MARVEL, hoy Hongos del Bosque	*	
Veracruz	Hongos Riojal, S.A. de C.V.	*	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de <http://www.cosmos.com.mx/j/44In.htm>

El interés por el cultivo comercial de hongos comestibles hoy en día esta en casi todos los estados de México, porque se ha visto en este cultivo no solamente una opción de inversión sino también una excelente alternativa alimenticia por su gran valor nutricional.

3. Mercado Meta Canadá

Canadá es un país importante para el comercio con México ya que es un socio comercial, que gracias al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México que entró en vigor en 1994, los productos y servicios mexicanos pueden acceder de forma preferente a ese mercado de aproximadamente 430 millones de consumidores, por eso se decidió exportar a Canadá. El acuerdo ha traído estándares del desarrollo económico, además el TLCAN ha establecido una fundación fuerte para el crecimiento futuro y ha fijado un ejemplo valioso de las ventajas de la liberalización comercial.

3.1 Estudio de Mercado del País Meta

El Comercio exterior es importante para la economía canadiense, es parte de su desarrollo, así mismo existen muchos inmigrantes de diferentes países como lo son asiáticos, europeos, y es algo benéfico en el caso de México para exportar sus productos, es decir por su gran diversidad de culturas se puede llegar a este mercado tan grande como es Canadá, en el caso de la exportación del champiñón a dicho país, una de las grandes ventajas es que con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, México y Canadá en cuanto a productos agropecuarios existen grandes ventajas como son el arancel exento y la cercanía que existe entre México y Canadá.

Idioma

Para realizar negocios con Canadá se debe de hablar muy bien el idioma inglés ya que es el idioma oficial que se habla en Canadá y poder manejar y saber lo que se llegue a manifestar en los contratos de compra-venta o en algún otro documento aduanero.

Clima

En un territorio tan grande, el clima presenta muchas variantes. Los casquetes glaciares permanecen congelados al norte del paralelo 70 haciendo un fuerte

contraste con la frondosa vegetación de la costa del occidental de la Columbia Británica. Sin embargo, Canadá tiene en general cuatro estaciones bien definidas, sobre todo a lo largo de la frontera con Estados Unidos.

En verano, las temperaturas máximas puede llegar a los 35°C durante el día, mientras que en el invierno, las mínimas de -25°C son normales. Durante la primavera y en el otoño son menos drásticas.

3.1.1 Situación Económica

Siendo una opulenta sociedad industrial de alta tecnología, Canadá en la actualidad se asemeja en gran medida a los Estados Unidos con un sistema económico orientado al mercado, patrones de producción y elevados estándares de vida.

El comercio exterior adquiere cada vez más importancia dentro de las actividades económicas del país. A partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, Estados Unidos y México, Canadá ha desarrollado relaciones comerciales cada vez más estrechas con los países de Latinoamérica y el Caribe y tiene ya un Acuerdo de Libre Comercio con Chile, firmado en 1996.

“Las inversiones extranjeras han sido muy importantes en el desarrollo de la economía canadiense, pues Canadá es un lugar atractivo para ellas, ya que ofrece gran estabilidad para la actividad empresarial, una mano de obra muy calificada, una amplia red de comunicaciones e infraestructuras y un nivel tecnológico muy alto. También es de destacar el aumento de las inversiones canadienses en Latinoamérica y el Caribe”⁵⁶.

⁵⁶ *Idem*

Producto interior bruto

El producto interior bruto (PIB) mide el valor de todos los bienes y servicios producidos por un país durante el curso de un año. En el Canadá el PIB de 2004 se elevó a 1, 290,185 millones de dólares canadienses.

Las principales industrias canadienses se encuentran en el campo de la fabricación de automóviles, de la pulpa y el papel, las acerías y ferrerías, la fabricación de maquinaria y equipo, las minas, la extracción de combustibles fósiles, la industria forestal y la agricultura.

3.1.2 Situación Demográfica

“La población estimada de Canadá, en 2005 es de 32,078,819 millones de habitantes. El último censo nacional de población se llevó a cabo en 2001”⁵⁷.

Ciudades principales y sus poblaciones

Las ciudades canadienses más importantes son Toronto (5,200,000), Montreal (3,600,000), Vancouver (2,100,000), Ottawa-Hull, región de a capital nacional (1,030,00) y Edmonton (1,010,000).

“Destaca la gran afluencia de inmigrantes asiáticos, quienes, en general, tienen un alto nivel educativo cuentan con mayores ingresos promedio de sus similares de hace unos años. Estos inmigrantes provienen principalmente de Hong Kong, India y Filipinas y sean establecido en la costa oeste, de tal manera que en la actualidad construyen más del 50% de la población de Vancouver”⁵⁸.

Cabe señalar que por su gran población Canadá es un mercado importante para los productos mexicanos y en el caso de la exportación de los champiñones la población asiática es uno de los mercados potenciales.

⁵⁷ *Idem*

⁵⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía de Exportación Sectorial: Alimentos Frescos, 2ª Edición, México, 2000, p. 209

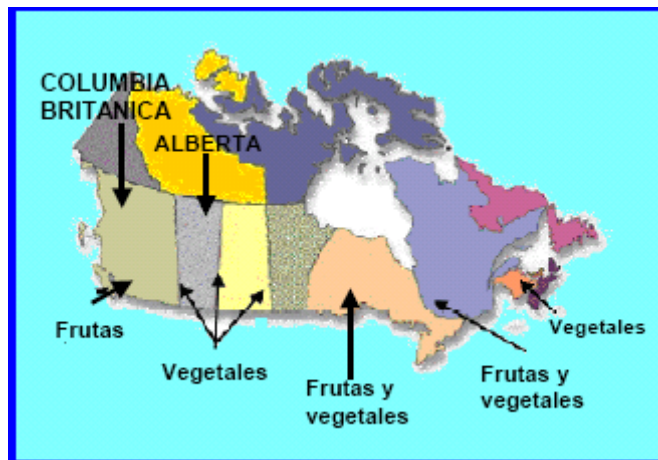
3.2 Producción, Exportación e Importación del Champiñón en Canadá

“El clima de Canadá es frío la mayor parte del año, lo que impide la producción de frutas y vegetales; en lo que se refiere al verano existe el problema del exceso de lluvias, factores que han provocado que la producción se realice principalmente en invernaderos”⁵⁹.

Debido a las cuestiones climatológicas que se presentan en Canadá, la producción nacional de productos frescos se distribuye en diferentes provincias, como se muestra a continuación:

Mapa 1

Distribución de la producción de frescos en Canadá



Fuente: Perfiles y estudios de Mercado Bancomext

“En la Columbia Británica sólo el 3% del total de la tierra de la provincia es arable o potencialmente arable. Aún así, más del 30% de la provincia cuenta con algún potencial agrícola. Las granjas cubren aproximadamente 2.5 millones hectáreas, de éstas, 566,000 hectáreas son para cultivo y 1.4 son para pasto o pastoreo”⁶⁰.

⁵⁹ *Idem*

⁶⁰ Embajada de Canadá http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico-city/library/sistema_politico-es.asp, fecha de consulta 13/10/ 2006

Los valles interiores del sur producen principalmente árboles frutales y uvas, mientras que en el Valle Fraser y el Sur de la Isla de Vancouver se dedican al cultivo de moras y vegetales.

De acuerdo a con Agriculture and Agri Food Canadá, las principales especies de hongos que se cultivan en Canadá son:

- Marrón
- Botón
- Café
- Ostra
- Portobello
- Shiitake

Tabla 3
Producción de Hongos en Canadá

Canadá	Producción en Toneladas
1995	62,690
1996	59,410
1997	68,020
1998	72,880
1999	69,280
2000	80,241
2001	86,357
2002	75,075
2003	87,937
2004	84,682
2005	85,000

Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la FAO

Producción

La producción de hongos en Canadá ha mantenido una tendencia positiva en los últimos diez años, ya que como se muestra en la tabla 3 en el año 2005 se llegaron a producir 85,000 toneladas.

Tabla 4
Exportaciones de hongos en Canadá

Canadá	Exportaciones por toneladas
1994	2,108
1995	2,487
1996	4,398
1997	6,080
1998	8,663
1999	10,425
2000	15,573
2001	17,457
2002	20,324
2003	23,044
2004	24,066

Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la FAO

Exportaciones

En la tabla 4 se muestran las exportaciones de Canadá en los últimos 10 años, la cual nos demuestra que ha habido un gran incremento en dichas exportaciones toda vez que de 2,108 toneladas que se exportaban en 1994, en el año 2004 se tienen registradas 24,066 toneladas.

Tabla 5
Importaciones de Hongos a Canadá

Canadá	Importaciones a Canadá (Toneladas)
1994	3,678
1995	4,397
1996	4,554
1997	6,751
1998	5,438
1999	9,002
2000	8,216
2001	5,984
2002	4,483
2003	4,171
2004	3,887

Fuente: Elaboración propia en base a los datos proporcionados por la FAO

Importaciones del producto

Durante los últimos 10 años, las importaciones a Canadá de hongos que se destina al consumo han mantenido sus niveles de 1994 a 2004.

3.3 Demanda del Producto

Los beneficios en salud que representa el comer frutas y vegetales frescos ha provocado que su consumo vaya en aumento desde la última década, incrementándose aun más en los últimos 5 años.

La Columbia Británica es la tercera provincia con más alto consumo per cápita de vegetales frescos después de Québec y Ontario, el cuarto lugar lo tiene la provincia de Alberta.

Un factor que ha influido en el consumo de vegetales es el considerable crecimiento de restaurantes de comida rápida que desde los 80's ha provocado fuertes incrementos en la demanda de productos frescos.

De acuerdo a comentarios de expertos en la materia, se espera que el sector de productos frescos siga incrementándose en cuanto a consumo y popularidad mientras sigan entrando al mercado más variedades de productos y los consumidores cambien sus hábitos de compra.

Cabe mencionar que en Canadá el uso de pesticidas es significativamente bajo, a continuación se muestra el grado permitido de los champiñones frescos:

Tabla 6
Residuos químicos permitidos del champiñón

Residue monitoring of Mushroom, Fresh							
Program	Number	Residue found	No. found	Mean	Minimum	Maximum	Violations
Agricultural Chemicals							
Alar	1	No Residue	1				
Amitraz as metabolites	1	No Residue	1				
Benomyl (SRA) (2)	3	No Residue	3				
Dithiocarbamates (Total by CS2)	2	No Residue	2				
Dithiocarbamates (By EDA marker) (1)	39	Ethylene Diamine	14	0.039	0.0022	0.2046	
Pesticides (MRA)	91	No Residue	89				
		Diazinon	2	0.236	0.032	0.439	1
Thiabendazole	43	Thiabendazole	2	3.534	0.328	6.74	2

Fuente: Manual Práctico de Producción Comercial del Champiñón

3.4 Canales de Distribución y Comercialización

El modelo de distribución que se sigue en la industria de alimentos frescos es el siguiente:

“Los principales agentes que intervienen en el proceso de Distribución y Comercialización de frutas y vegetales frescos y congelados dentro del mercado canadiense puede dividirse en la siguiente forma”⁶¹:

“Broker: Los brokers son intermediarios comerciales que asumen la responsabilidad de realizar todos los arreglos necesarios para importar mercancías dentro de Canadá, desde la compra, el embarque y la inspección hasta el envío de la mercancía, en representación de mayoristas”⁶².

“Algunos brokers actúan como vendedores, contactando compradores potenciales para ciertos productos además de realizar las actividades antes mencionadas; estos

⁶¹ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Guía de Exportación...op.cit.*, p. 212

⁶² *Idem*

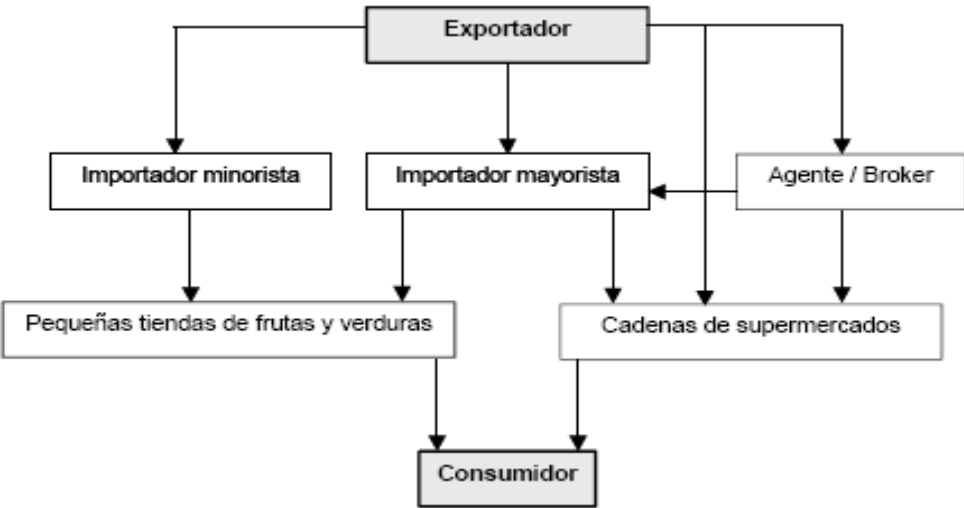
agentes trabajan normalmente bajo comisión sobre la cantidad total importada, y nunca toman posesión de la mercancía”⁶³.

“Importadores: El importador es el intermediario clave de los canales de distribución del mercado canadiense. Los importadores pueden o no hacer uso de los brokers para realizar transacciones”.⁶⁴

“Internacionales. El importador se encarga de hacer llegar la mercancía a los mayoristas y en algunos casos hasta los detallistas. El importador toma la responsabilidad de liquidar todas las obligaciones derivadas por la transacción comercial”⁶⁵.

“Mayorista: Aunque en general los mayoristas están orientados hacia las cadenas de autoservicio existen algunos independientes. Los brokers e importadores contactan a los mayoristas para la comercialización y distribución de la mercancía. Algunos mayoristas realizan importaciones por su cuenta pero en su mayoría las operaciones comerciales se hacen por medio de brokers e importadores”⁶⁶.

Diagrama de los Canales de Distribución



⁶³ *Idem*
⁶⁴ *Idem*
⁶⁵ *Idem*
⁶⁶ *Idem*

Como se puede apreciar en el diagrama anterior, las exportaciones de hongos se pueden realizar directamente del exportador a las cadenas de supermercados o importadores mayoristas. Cabe mencionar que por estrategia interna algunas cadenas canadienses realizan todas sus compras de frutas y vegetales a través de sus propios broker que normalmente se localizan en Estados Unidos ya sea en el estado de Texas o en California.

Es importante conocer cuales son los márgenes de intermediación de los diferentes canales para poder realizar un análisis completo del mercado, los correspondientes al mercado canadiense los cuales se mencionan a continuación:

- Cadenas de supermercados canadienses

La mayor parte del abasto de alimentos de los supermercados se maneja a través de los grandes importadores, los cuales consolidan una gran cantidad de productos que le permite a la cadena de supermercados no contar con un gran número de proveedores.

Es importante mencionar que se puede realizar la venta directa a las cadenas de supermercados. Esto aunque puede representar un beneficio en el margen de precios del exportador, también es un costo y riesgo extra puesto que, el exportador debe pagar el "Listing Fee" que consiste en agregar al listado de precios de las tiendas los productos en cuestión, esto tiene un costo muy elevado por producto, y el precio que no garantiza la venta, sino que hay que hacer la labor de ventas a través del gerente de compras; así mismo otro requisito que la cadena tiendas le solicita a sus proveedores es la realización de degustaciones de los productos lo cual representa un costo también por tienda diario, si se estima un promedio de 15 a 20 tiendas por cadena el costo puede llegar a ser demasiado elevado.

Otra forma de realizar la venta directa a las cadenas es manejando el concepto de “Private Label” o marca libre, el cual consiste en vender el producto con la marca o marcas que manejan cada una de las cadenas de supermercados; bajo este esquema el margen del exportador puede ser menor pero se evitan todos los gastos mencionados en el párrafo anterior.

- Mercado de menudeo

En este canal de distribución, operan empresas importadoras, mayoristas y distribuidoras que son proveedores de tiendas pequeñas, así como de las grandes cadenas de supermercados canadienses.

“Estas empresas realizan una labor de promoción de este tipo de productos, por lo que actualmente están posicionadas en el mercado, por lo cual puede representar la forma más fácil de entrar al mercado por parte de las empresas mexicanas, la relación con estas empresas se puede dar de tres formas principalmente:

- A través de una representación: Esta puede ser a nivel regional o nacional. Este tipo de relación es buena, puesto que el importador mayorista destina una mayor cantidad de recursos a la labor de promoción y venta de los productos.
- Únicamente la venta de productos: Aquí el exportador vende los productos de acuerdo a los pedidos del importador, pero no forman una estrategia de promoción conjunta⁶⁷.
- Mercado institucional

Se conoce como “Institutional Food” o mercado institucional, su nicho de mercado es la proveer oportunamente a los hoteles, restaurantes, y barcos cruceros de las áreas metropolitanas, en este caso de las ciudades de Columbia Británica, de Calgary, Vancouver y Alberta.

⁶⁷http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5304719_5287111_463320_CA.00.html, fecha de consulta 09/11/2006

“Cuando hablamos de un producto como los champiñones, hay que recordar que existe una gran variedad de consumidores. No sólo los consumidores canadienses, sino también los inmigrantes asiáticos y los consumidores de alimentos naturales y orgánicos así como los vegetarianos son un nicho muy importante que puede cubrirse”⁶⁸

Perfil del Consumidor

Además del consumo regular que puede tenerse dentro de restaurantes, tiendas de autoservicio, y tiendas de especialidad, hay que reconocer que una importante parte de los consumidores se compone tanto por la creciente población asiática, como por aquellas personas que consumen alimentos orgánicos, naturales y vegetarianos en mayor cantidad.

El mercado étnico de alimentos es también de gran importancia. Ha presentado un desarrollo notable en toda la mezcla étnica y la constante migración a este país. Dentro de los grupos con mayor crecimiento, se encuentran los chinos, sudasiáticos y del medio oriente.

Las etnias que se encuentran en Canadá de origen chino, del sur de Asia, y del medio oriente consumen más en restaurantes, cafeterías y tiendas especializadas que en supermercados.

Hoy día existe un creciente interés en aquellas comidas con ingredientes nutritivos que provean beneficios a la salud, tales como:

- Fuentes animales
- Fuentes vegetales
- Aminoácidos
- Grasas naturales
- Fibra dietética
- Pigmentos vegetales
- Pigmentos animales
- Antioxidantes

⁶⁸ *Idem*

- Vitaminas
- Minerales

Este tipo de ingredientes se conoce como nutracéuticos, y a pesar de que existe muy poco conocimiento de ellos, el potencial que tienen para ventas futuras es muy alto, por lo que aquellos productos que los contengan pueden tener una mayor probabilidad de éxito que aquellos que no.

La decisión de compra de productos frescos del consumidor canadiense se basa en los siguientes factores:

Sabor: el 93% lo considera factor clave

Nutrición y salud: el 89% lo considera factor clave

Facilidad de preparación: el 68% lo considera factor clave

Tiempo de preparación: el 66% lo considera factor clave

Precio: 62% lo considera factor clave

Es preciso mencionar que el Champiñón es un producto que puede prevenir el Cáncer. Además, en las ciudades principales como Vancouver, Toronto y Québec existen varias tiendas de especialidades étnicas que, debido a la creciente demanda han tomado mayor importancia día con día.

3.5 Transportación, Incoterms, Seguros

Cabe señalar que en lo que se refiere al tiempo de vida en anaquel del champiñón, el cual es importante para determinar el transporte en el cual se va enviar es aproximadamente de 5 a 8 días, el transporte mas recomendado es el avión, toda vez que en transporte terrestre tardaría en llegar a Canadá alrededor de 7 días y en vía marítima alrededor de 10 días.

Por tratarse de un producto perecedero muy delicado, lo mas recomendable para que el producto llegue al consumidor final en óptimas condiciones, es que se

transporte vía aérea, en este caso dicho transporte es esencial toda vez que es uno de los más rápidos para desplazar productos perecederos.

Las ventajas del transporte aéreo es su rapidez, seguridad y eficiencia es la mejor opción para transportar de México a Canadá el Champiñón, así mismo el costo para asegurar la mercancía disminuye, toda vez que las primas que se aplican en los envíos aéreos son menores a diferencia de otros transportes.

Así mismo el transporte aéreo cuenta con contenedores refrigerados, los cuales tienen una atmósfera controlada, para el caso del transporte del champiñón permite que se conserve su calidad y sus nutrientes, el cual debe de ir aproximadamente a una temperatura de 3° para que no se reduzca la pérdida de peso y agua.

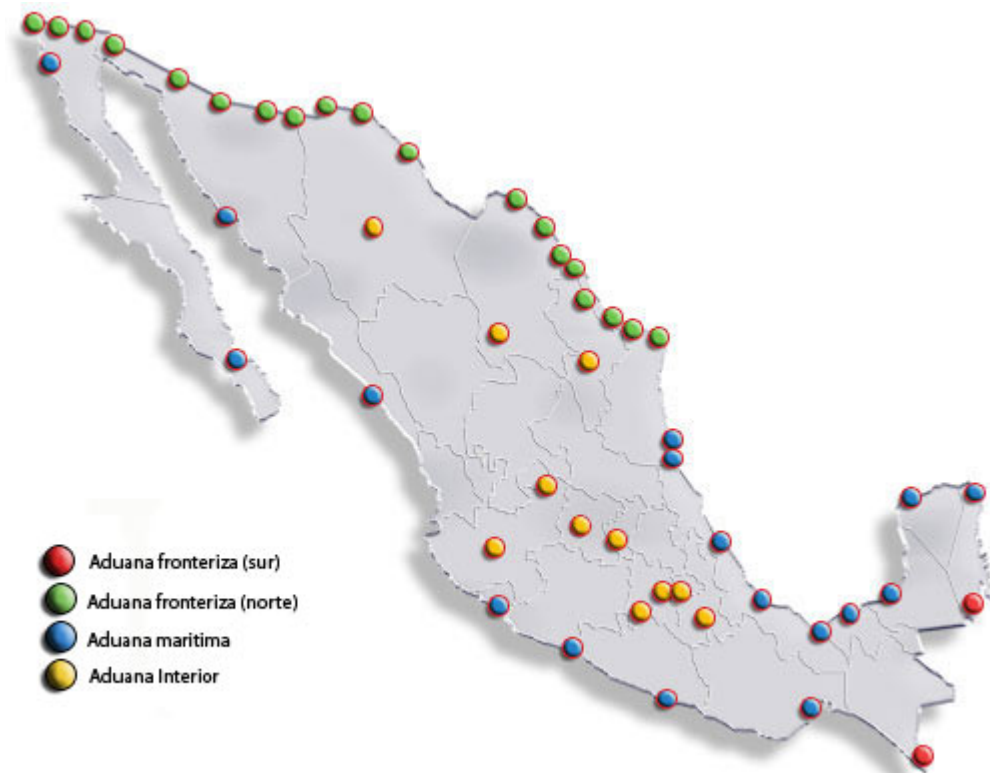
Cabe señalar que la línea aérea de salida aconsejable es:

Japan Airlines toda vez que tiene una ruta directa desde la Ciudad de México al Aeropuerto de Vancouver que es el más cercano a la Columbia Británica donde se trasladará el champiñón, así mismo cabe señalar que dicha aerolínea cuenta con sistema de refrigeración.

Las salidas son martes y viernes a las 9:00 a.m. y llegada al aeropuerto de Vancouver 12:30.

A continuación se muestran las Aduanas de México, las cuales son aduanas fronterizas (sur), aduanas fronterizas (norte), aduanas marítimas y aduanas interiores.

Mapa 2 Aduanas de la República Mexicana



Fuente: http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/A_Mapas_Aduanas.htm, fecha de consulta 23/11/2006

El champiñón se trasladará primero por vía terrestre, saliendo de Guadalajara a la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, ya que en este aeropuerto salen los vuelos directos al aeropuerto de Vancouver.

Como se menciona anteriormente el champiñón se trasladará primero por vía terrestre se deben de cumplir con las condiciones óptimas para mantener la calidad del champiñón evitar que se oxide y llegue a nuestro destino final en óptimas condiciones por lo que se menciona a continuación las condiciones en las cuales se deben de transportar los champiñones por vía terrestre:

Condiciones de transporte recomendadas:

- Temperatura de tránsito deseada: 0°C (32°F)
- Humedad relativa deseada 95%

Punto de congelación más alto: -0.9°C (30.4°F)

“Los hongos frescos son altamente perecederos con un tiempo de durabilidad antes de ser comercializados de aproximadamente una semana, bajo condiciones óptimas. Es imprescindible preenfriar los hongos después de la cosecha y controlar la temperatura durante el tránsito. Los hongos se estropean fácilmente y deben ser manipulados con cuidado. Se debe evitar la humedad por condensación o de otras fuentes. Los hongos son sensibles al agua y pueden desarrollar manchas marrones y pudrirse rápidamente si se mojan”⁶⁹.

Los costos de Logística son:

El flete terrestre promedio de Guadalajara a la Ciudad de México es de \$3,500.00 MN + IVA

Salida: Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México

Flete: de la Ciudad de México a Vancouver es de 1.05 USD por Kg. aproximadamente.

Pagos aproximados por:

Combustible 0.45 Centavos de dólar

Corte de guía \$400.00 MN + IVA

Gastos del Agente Aduanal, los gastos correspondientes que cobra el agente aduanal son: un porcentaje sobre el valor comercial que en exportación es aproximadamente .25%, la prevalidación, el almacenaje e impuestos, pero como se trata de una exportación solo la cuenta de gastos del agente aduanal será sobre el valor comercial.

Incoterms

En el entorno del comercio exterior actual sería difícil realizar operaciones de importación y exportación sin reglas aceptadas en el ámbito internacional, que señalen las obligaciones y los derechos del comprador y del vendedor. (Ver Anexo 1)

⁶⁹ <http://www.ams.usda.gov/tmd2/spanishtruck.PDF>, fecha de consulta 26/12/2006

Actualmente dos grupos de términos prevalecen en las operaciones mundiales:

- Los INCOTERMS, abreviación de International Commerce Terms de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y
- las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD, por sus siglas en inglés) de la Cámara de Comercio de Estados Unidos de América.

El objetivo principal 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 internacional.

Los Incoterms regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega:

- Transferencia de riesgos entre comprador y vendedor,
- Costos a cuenta del comprador y vendedor, y
- Documentación, trámites y gestión ante autoridades gubernamentales (por ejemplo: aduanas) y agentes privados (por ejemplo: aseguradoras, transportistas, maniobristas, alijadores, etc.)

Para la exportación del champiñón se usará el INCOTERM **CIP (transporte y seguro pagado hasta)**

El vendedor (exportador) entrega la mercancía en el lugar convenido y hace el despacho aduanal de exportación, pero no el de importación, además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de “cobertura mínima”; si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay también que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que

hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.

Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía

Obligaciones

El vendedor efectúa el despacho de exportación; contrata y paga el transporte principal así como el seguro hasta el lugar convenido.

El comprador soporta los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

Seguros

Seguro de transporte de carga

“El seguro incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Lo debe contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final”⁷⁰.

“Durante el tránsito de los bienes, se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales sufridos a causa de algunos de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento”⁷¹.

Si el cliente lo solicita de manera expresa, la cobertura puede ampliarse a otros riesgos, como robo por bulto (total o parcial), contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua.

⁷⁰ *Ibidem*, p. 47

⁷¹ *Idem*

3.6 Embalaje

Es importante también establecer un estándar para el contenido en caja de cada uno de los vegetales que se importan. Lo mejor es adoptar un peso fijo por caja e indicar el número de artículos o productos y su tamaño y peso aproximado.

Dependiendo de la densidad del producto, los embalajes útiles para el transporte varían entre 1kg y 70 Kg., dependiendo de las necesidades de éste. En Canadá se manejan principalmente medidas de 20 a 25 kg. Es necesario que en todo momento se protejan las características nutrimentales y físicas del producto, especialmente porque en la apariencia de los hongos frescos se encuentra uno de los mayores atractivos.

La función de los embalajes, es proteger el producto facilita su manejo e identificación en las diferentes etapas de la distribución dentro de la cadena logística. Conformar una unidad que evite el choque entre sí de la mercancía que contiene, por lo que es indispensable mantener una amortiguación adecuada dentro de los medios de transporte a utilizar.

Requisitos de los embalajes

- Deben ser marcables, señalizables o rotulables para poder identificarlo, cuantificarlo y localizarlo.
- Cumplir las condiciones y requisitos que establecen las legislaciones medio ambiental y fitosanitaria del país de origen y país destino.
- Ser lo más ligero posible y a su vez, soportar la carga requerida.
- De preferencia deben ser reutilizable y, en un caso extremo incinerable para cumplir las normas de embalaje residuable y de medio ambiente que rigen en el país destino.

Sin lugar a dudas, el uso del embase y embalaje ha sido de gran importancia para el desarrollo de la sociedad, ya que permiten la conservación de productos de consumo, principalmente alimentos frescos y procesados.

Sobre todo, los envases y embalajes han permitido la distribución óptima de productos hacia las regiones más apartadas de un país en cualquier parte del mundo, haciendo posible que dichos productos lleguen sin ningún problema a los diversos segmentos de la sociedad de manera económica y segura.

Para tener éxito en la logística de exportación, existen diferentes materiales y técnicas de embalaje dependiendo del producto a envasar, de igual modo, el embalaje tiene una participación muy importante dentro de este ciclo exportador.

Los principales materiales utilizados para la elaboración de envases y embalajes son metal, papel y cartón, plástico, vidrio y madera.

En el caso de los champiñones se exportarán a granel en cajas de cartón de largo 40cm, ancho 30cm. y alto 18cm en un contenedor refrigerado entre 2 y 3 grados de temperatura en pallets de 90 cajas de 5 Kg. c/u, de tal manera que en dichas cajas exista oxigenación.



Fuente: Champiñones Monte Rey

3.7 Restricciones y Regulaciones No Arancelarias para el Acceso al Mercado Canadiense.

Las regulaciones y restricciones consisten en el establecimiento de medidas que, como su nombre lo indica, regulan o restringen la entrada o salida del territorio aduanero, de las mercancías que pudiesen incidir en aspectos primordiales de un país, tales como la seguridad nacional, el equilibrio ecológico, la salud humana, animal y vegetal, entre otros, así como también la de guardar el equilibrio de su economía nacional.

Las Regulaciones no Arancelarias tienen como propósito, salvaguardar la salud y la seguridad humana, animal y vegetal, el equilibrio ecológico y otras cuestiones relacionadas con el bienestar humano y de lo que nos rodea; es decir, se establecen como medidas de carácter preventivo.

Regulaciones No Arancelarias de Canadá

Para exportar frutas y hortalizas frescas a Canadá su principal interlocutor a nivel gobierno canadiense, es la Agencia Canadiense de Inspección Alimentaria (Canadian Food Inspection Agency), el gobierno de Canadá reorganizó su sistema de inspección de alimentos consolidando todos los servicios de inspección y cuarentena en dicha agencia. Así mismo se tendrá que cumplir con los siguientes procedimientos aduaneros:

Las operaciones de importación tienen que ser realizadas por un importador canadiense. Este debe poseer una licencia de la CFIA, lo que no sólo facilita los trámites de importación sino que permite, al exportador tener el derecho a los servicios de la Junta de Arbitraje, órgano que ofrece un valioso servicio de solución de controversias.

“Para determinar si un importador posee licencia o no, puede dirigirse a cualquiera de las oficinas de las Agencia (cuyo listado se muestra en la Parte V, en el caso de acceso al mercado canadiense, de esta Guía) o consultar el Libro Azul (Blue Book, Produce Reporter Co,) o el Libro Rojo (Red Book Credit Services, RBCS), lo que le

permitirá al exportador averiguar la clasificación oficial del desempeño del importador en cuestión”⁷².

Se requiere llenar el Formulario de Confirmación de Venta (Confirmation of Sale, C.O.S.) por triplicado, firmarlo y presentarlo en el momento de la entrada de la mercancía al Canadá. La información contenida en el formulario se refiere a la descripción del producto, detalles de la venta, nombres y direcciones del comprador y del vendedor, y evidencia de que el importador compró o tenía un acuerdo para comprar los productos agrícolas. La principal razón de la existencia de esta formalidad es prohibir la venta por consignación, protegiendo con ello la estabilidad y equidad del mercado canadiense. El uso correcto de los formularios de Confirmación de Venta se supervisa tanto en la frontera como en los locales del titular de la licencia.

Así mismo, “en tanto no se haya completado una evaluación del riesgo de plaga, y evitar un rechazo en la frontera, se recomienda a los exportadores mexicanos tramitar el Certificado Fitosanitario Internacional, el que deben obtener en México, en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).”⁷³

Por su parte, la Canadian Agricultural Products Act establece en esta materia que, para poder comercializar productos agrícolas en el mercado canadiense, éstos deberán, entre otros aspectos cumplir con las siguientes características:

- No estar contaminados, lo que significa la presencia de cualquier químico, pesticida o cualquier otra sustancia no permitida, o que exceda los límites prescritos en la Canadian Environmental Protection Act, The Food and Drugs Act y the Pest Control Products Act
- Ser aptos para consumo humano
- Estar libres de insectos y otros seres vivos que puedan ser dañinos

⁷² Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía de Exportación...op.cit., p.87

⁷³ *Ibidem*, p. 89

- Estar preparados en condiciones sanitarias de acuerdo a lo que se establece en las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), es decir, reducir riesgos asociados al manejo de abonos; manejo de aguas negras y residuales, señalando que estos productos agrícolas no sean lavados con agua contaminada, para lo cual deberá usarse agua potable en el último lavado de los productos antes de ser empacados; higiene de los trabajadores; condiciones de transporte y verificación del cumplimiento de los límites máximos de productos químicos.

“En Canadá se sigue un sistema voluntario en el cual enfatiza que el importador es quien debe cerciorarse de que los productos importados sean examinados por laboratorios competentes en el país, para determinar si cumplen con los requerimientos que marca la legislación canadiense, tanto federal, provincial como municipal”⁷⁴.

Normas de Calidad

Algunos productos de importación están amparados por el Reglamento sobre Frutas y Verduras Frescas (Fresh Fruit and Vegetable Regulations, FFVR) y, consecuentemente, se debe respetar al menos la categoría mínima establecida para los productos canadienses, es decir, los estándares mínimos (características de color, tamaño, etc.) que deben cumplir los productos exportados al Canadá.

Leyes de Canadá

Ley Canadiense de Productos Agrícolas (Canada Agricultural Products Act) tiene como objeto el regular la importación, exportación y comercio interprovincial de estos productos, además de establecer los estándares y grados, registra los establecimientos y los esquemas de los productos agrícolas.

⁷⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de desarrollo Perfiles y Estudios de Mercado, Canadá perfil de Mercado de hongo Shiitake y Setas, México, 2001, p. 16

Ley sobre Alimentos y Medicamentos (Food and Drugs Act and Regulations), esta Ley establece los estándares mínimos de salud e higiene alimentaria y de prevención de fraude alimentario.

Ley de protección vegetal (Plant Protection Act and Regulation), la cual protege la agricultura canadiense, de la introducción de plagas y enfermedades vegetales.

Ley sobre Envasado y Etiquetado sobre Productos de Consumo (Consumer Packaging and Labeling Regulations, CPLR), que establece los requisitos de etiquetado y envasado de productos alimentarios.

Documentos necesarios para la importación a Canadá de Champiñones

Para realizar la importación a Canadá se requiere la contratación de un Custom Broker quien apoyará al exportador mexicano al despacho aduanero, el cual le dirá que documentación se requiere para dicha importación.

La documentación básica requerida para la oficina de aduanas de Canadá es la siguiente:

- Pedimento Importación
- Dos copias del Manifiesto de Carga (the cargo control document) es usado para reportar el cargamento a la llegada a la aduana de Canadá.
- Dos copias de la Factura comercial, en la cual se debe de indicar el nombre del comprador y del vendedor, país de origen, precio, cantidad de mercancía y descripción de mercancía. Cabe señalar que la aduana canadiense prefiere usar su propio formato llamado Form A8A (Customs Cargo Control Document). Una copia se entrega a la Aduana de Canadá para reportar la carga, otra copia se envía al exportador para informar el arribo de la mercancía a destino, aunque se puede presentar cualquier factura comercial, en la cual se indique nombre del importador y exportador, país de origen, precio pagado o por pagar, descripción y cantidad de la mercancía.

- Dos copias de la Forma B3, que es usada para el pago de impuestos aduaneros y otros impuestos. (Canada Customs Coding Form), en el cual se describe nombre del importador y exportador, descripción de la mercancía, fecha, país de origen, clasificación arancelaria, valor de la mercancía, se recomienda que el Custom Broker asesore al exportador para el llenado de dicha Forma.
- El importador canadiense debe poseer una Licencia de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos (CFIA)
- Certificado de Inspección, que indique que se han cumplido los requisitos mínimos de importación canadienses con respecto a la calidad, etiquetado y envasado, pero por ejemplo en el caso del champiñón que será empacado a granel bajo exención ministerial, se deberá solicitar una inspección cuando el producto entre a Canadá.
- Formulario de Confirmación de Venta, (Confirmation of Sale, C.O.S.) este formulario debe ser presentado en el momento de la entrada a Canadá, la información incluida en este formulario consiste en la descripción del producto, detalles de la venta, nombres y direcciones del comprador y del vendedor, y evidencia de que el concesionario compró o tenía un acuerdo para comprar los productos agrícolas.
- Certificado Fitosanitario Internacional se tramita a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y es aceptado, según lo establecido en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su Artículo 714.
- Certificado de Origen del TLCAN (NAFTA), el cual es expedido por la Secretaría de Economía en México, del cual se presenta copia legible.

En Canadá se pagan los impuestos en el Revenue Canada equiparable a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en México.

“Existen programas especiales que permiten acelerar el paso de las mercancías a través de la aduana. Uno de ellos es “Pre-Arrival Review System (PARS) el cual permite realizar los trámites de documentación antes de la llegada del producto; otro de ellos es The Frequent Import Release System (FIRST), éste aplica para cuando se realizan varias importaciones”⁷⁵

Después de haber mencionado las regulaciones y restricciones no arancelarias que se requieren para la exportación del Champiñón a Canadá es importante señalar así mismo el marco legal del Comercio en México.

⁷⁵ *Ibidem*, p. 15 y 16

4. Marco Legal y Financiamiento

Una parte fundamental de la actividad del comercio internacional como tal, lo constituye sin duda el marco jurídico nacional aplicable a los intercambios mercantiles de bienes y servicios a nivel externo, conocidos como importaciones y exportaciones. En este sentido se comentan aquellas disposiciones jurídicas nacionales que inciden directamente en la actividad del comercio exterior, en particular con la exportación del Champiñón.

4.1 Clasificación Arancelaria del Champiñón

La importancia del Sistema Armonizado es que permite conocer de manera sistematizada, sencilla, explícita y precisa, la fracción arancelaria de las mercancías objeto de comercialización, para evitar errores tanto en las transacciones comerciales nacionales e internacionales.

Por lo que a continuación se mencionan las fracciones arancelarias de México y Canadá, dicha fracción arancelaria es la que nos da la pauta de las obligaciones fiscales y jurídicas a las que se tiene que enfrentar el exportador.

La fracción arancelaria del Champiñón (*Agaricus*) en México se encuentra en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 2002 y su entrada en vigor fue el 1º de abril de 2002, la fracción arancelaria es la que se describe a continuación:

“07 HORTALIZAS, PLANTAS, RAICES Y TUBERCULOS ALIMENTICIOS

0709 Las demás hortalizas (incluso “silvestres”) frescas o refrigeradas.

-Hongos y Trufas:

0709.51 -Hongos del género *Agaricus*.

0709.51.01 -Hongos del género *Agaricus*.

Unidad de Medida: **Kg.**

Arancel de Exportación: **Exento**

Regulaciones y Restricciones No arancelarias: **No requiere**⁷⁶

“Para Canadá, el documento oficial que contiene la Tarifa aplicable a los diferentes países se llama Customs Tariff Schedule, que también contiene la fracción a 8 dígitos de acuerdo con el Sistema Armoizado (Tariff item) además de un sufijo estadístico (SS) para clasificar mas detalladamente los productos”⁷⁷.

Tarif item	ss	Description of Goods	Unit of Meas	MFN Tariff	Applicable Preferential Tariff
0709.51 -		-Mushrooms of the genus Agaricus			
0709.51.90	00	Other	KGM	8.43¢/kg but not less than 8.5%	UST, CCCT, LDCT, MT,CT, CRT: Free

Fuente: Customs Tarriff-Schedule

Cabe señalar que una de las ventajas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el arancel del Champiñón para ambos países esta exento.

4.1.1 Proyecto de Exportación

Exportadores

“Los exportadores son las personas físicas y morales que extraen mercancías de comercio exterior del territorio nacional cumpliendo con el pago de las contribuciones correspondientes y los requisitos aplicables para su exportación, en

⁷⁶ Base de Datos “Día” versión 7.0, TIGIE, Sección de Exportación. Última reforma 27 de noviembre de 2006

⁷⁷ Morales Troncoso, Carlos. Plan de Exportación, Pearson Educación, México, 2000, p.36

su caso, ya sea que la lleve consigo o las extraiga a través de un transportista o empresa autorizada”⁷⁸.

Los exportadores a diferencia de los importadores, no están obligados a estar inscritos en un padrón para actuar como tal ante las aduanas.

Las obligaciones del exportador en relación al despacho aduanero de las mercancías, éstas se tornan más sencillas para la operación aduanera en México, quedando sujeto el exportador a los requisitos exigidos por las autoridades aduaneras extranjeras del país a donde son exportadas las mercancías.

Para la exportación de mercancías al extranjero es necesario cumplir con una serie de tramites que nos permitan llevar nuestro producto a los mercados internacionales, por lo que es importante señalar los requisitos necesarios y las leyes que rigen al momento de la exportación.

Realizar el Despacho de mercancías por conducto de Agente o Apoderado Aduanal es necesaria la contratación de sus servicios, el Agente Aduanal es una persona autorizada por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para que a nombre del exportador se presente el pedimento de exportación ante la aduana.

Cabe señalar que para la contratación de un Agente Aduanal existe un formato el cual es denominado “Encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior o la revocación del mismo”, para que el exportador designe a que agente aduanal le conferirá dicho encargo se deberá llenar un formato por cada agente aduanal al que se le confiera o revoca el encargo, para realizar operaciones de comercio exterior y así mismo se deberá señalar la vigencia en que se deseé termine la fecha del encargo (Ver Anexo 2).

⁷⁸ Trejo Vargas, Pedro. El Sistema Aduanero de México, SHCP, México, 2003, p. 51

Los documentos que se anexan al pedimento los debe proporcionar el exportador a su agente aduanal.

Los trámites y documentos que se requieren para la exportación son:

Pedimento de Exportación

El pedimento es un declaración de efectos fiscales, y debe contener el régimen aduanero, que en este caso es de exportación definitiva, así como las regulaciones y restricciones no arancelarias que debe cumplir la mercancía, mismo que se presenta a través del representante legal del importador o exportador, que es el Agente o Apoderado Aduanal ante la autoridad aduanera, al efectuar el despacho aduanero; el Agente Aduanal o Apoderado es el responsable del correcto llenado del pedimento, la clasificación arancelaria y el valor de la mercancía que le proporciona el importador o exportado.

En el pedimento se debe señalar el valor comercial de las mercancías, su descripción y clasificación arancelaria, así como el régimen aduanero al que se destinaran que en este caso seria exportación definitiva. (Ver anexo 3)

- Determinar las contribuciones y realizar el pago en las instituciones autorizadas.
- Estar dado de alta en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Las exportaciones generan el pago del denominado Derecho de Trámite Aduanero (DTA) el cual también debe de venir en el cuerpo del pedimento, pero cabe señalar que si se tiene un trato arancelario preferencial como es el TLCAN existe el beneficio de no pagarse.
- Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a

la tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Cabe señalar que como se menciona anteriormente el Champiñón no requiere regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación.

El Artículo 36 de la Ley Aduanera señala los documentos con los que se debe acompañar el pedimento de exportación al momento de su despacho, el cual indica que se debe acompañar de:

Factura Comercial

Para fines aduaneros, en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Ésta factura se presenta en original con firma autógrafa, en español o en inglés. Dicha factura comercial debe contener nombre del importador y exportador, valor de la mercancía, cantidad de mercancía, precio unitario, fecha y descripción de la mercancía.

Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación.

Certificado de Origen TLCAN

“El cual es expedido por la Secretaría de Economía en México, para solicitar trato arancelario preferencial, el cual deberá ser llenado y firmado por el exportador o por el productor y que ampare:

- a) una sola importación de un bien a su territorio; o
- b) varias importaciones de bienes idénticos a su territorio, a realizarse en un plazo que no excederá doce meses, establecido por el exportador o productor en el certificado”⁷⁹. (Ver Anexo 4)

⁷⁹ Diario Oficial de la Federación, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 23 de diciembre de 1993

Autorización Sanitaria para productos de origen vegetal

Es importante la solicitud de una Autorización sanitaria ante la Dirección General de Sanidad Vegetal, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), toda vez que la importación de vegetales, productos o subproductos, agentes patogénicos, queda sujeta a control mediante la expedición de dicho certificado fitosanitario respectivo, por lo que se debe de requerir el Certificado fitosanitario para la exportación de vegetales, debido a que estos son susceptibles de ser portadores de plagas, cabe señalar que anteriormente se menciono que se debe solicitar un Certificado fitosanitario internacional.

Lista de Empaque

La lista de empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja; por ello debe realizarse un empaque metódico, que coincida con la factura.

Carta de instrucciones

En la cual, bajo protesta de decir verdad, girará instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero en forma clara y precisa.

Guía Aérea

Es el documento en el cual se indica la descripción de la mercancía, el precio del flete aéreo, la ruta que va a seguir, así como otros cargos derivados del manejo de la mercancía, que debe pagar ya sea el importador o el exportador, nombre y dirección del remitente, número de bultos, nombre y dirección del destinatario o consignatario. “El documento de transporte forma parte de la documentación que se envía al importador en el país de destino. Los términos en el documento de transporte deben coincidir con los de la carta de crédito o, en su caso, con los del contrato de compraventa, la factura, lista de empaque”⁸⁰

⁸⁰ Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. Guía Básica del Exportador, 11ª Edición, México, 2005, p. 44

4.2 Marco Legal

El Sistema Aduanero de México se relaciona con la normatividad, legislación y operación, que regula la entrada al territorio nacional de mercancías de comercio exterior y su salida del mismo, a través del control de las aduanas, por lo que se puede decir que el Sistema Aduanero de México, se puede entender como el conjunto de leyes, reglas, ordenamientos, principios y demás disposiciones e instrumentos jurídicos relacionados lógicamente entre sí que tienen como objeto regular la entrada de mercancías de comercio exterior a nuestro país o su salida del mismo.

La política económica-comercial obliga a saber que el comercio exterior se encuentra integrado por una serie de elementos económicos, políticos, sociales, jurídicos y operativos que se encuentran íntimamente vinculados entre sí y de los que depende la realización de una importación o una exportación.

Del mismo modo, es necesario saber cómo el tipo de cambio, el producto interno bruto y la balanza comercial afectan el diseño de la legislación e impactan en la logística; y entender que las relaciones internacionales inciden en la celebración de tratados comerciales y su correspondiente impacto en el marco jurídico nacional.

“El marco jurídico del comercio exterior forma parte del sistema jurídico, el cual se conforma por el conjunto de normas y principios de derecho nacional e internacional relacionados entre sí, cuyo objetivo es regular directa o indirectamente el intercambio de mercancías, servicios, capitales, entre México y los mercados internacionales, incluyendo los métodos para la solución de diferencias resultantes de dicho intercambio. La principal fuente del sistema jurídico mexicano se encuentra en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM)”⁸¹

⁸¹ *Ibidem*, p. 51

4.2.1 Leyes Mexicanas

Una parte fundamental de la actividad del comercio internacional como tal, lo constituye sin duda el marco jurídico nacional aplicable a los intercambios mercantiles de bienes y servicios a nivel externo, conocidos como importaciones y exportaciones, por lo que se comentan las disposiciones jurídicas nacionales que inciden directamente en la dinámica actividad del comercio exterior.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. El Artículo 131 constitucional nos señala que: “Es facultad privativa de la Federación gravar las mercancías que se importen o exporten”⁸²

“El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de importación y exportación, expedidas por el propio Congreso, y para crear otras”⁸³

Como se menciona anteriormente, es facultad privativa de la Federación “gravar las mercancías que se importen y exporten” o sea el establecer los impuestos (contribuciones) a la importación y exportación de mercancías, esta facultad es del Ejecutivo. Por lo que el segundo párrafo del artículo 131 de la Constitución nos lleva a otra base jurídica fundamental, o sea la Ley de Comercio Exterior; sin embargo está basada en el segundo párrafo del artículo 131 constitucional y es la que establece cuáles son estas facultades.

Ley de Comercio Exterior. Es el ordenamiento reglamentario del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y como tal, ha sufrido diversos cambios en la historia del comercio exterior mexicano, atendiendo desde luego el sentido de la política económica del Gobierno Federal.

⁸² Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 139ª Edición, Editorial Porrúa, México, 2002.

⁸³ *Ibidem*

En esta Ley se establecen facultades relacionadas con la imposición de aranceles, controles administrativos a la actividad de comercio exterior, ya que tales medidas se establecen por el Ejecutivo Federal cuando se estime urgente con el objeto de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o para alcanzar un fin benéfico en términos básicamente macroeconómicos, aunque también por razones de seguridad nacional y salud. Este tipo de controles se implementan mediante permisos previos, cupos, certificaciones, autorizaciones de muy diversa índole (por ejemplo sanitarias, fitosanitarias).

Es en base a nuestra Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y a la Ley de Comercio Exterior en que queda claramente establecido que es el Ejecutivo Federal el que tiene la facultad de establecer los impuestos (aranceles) a las importaciones, así como conducir las negociaciones comerciales internacionales que normalmente llevan a la reducción de los aranceles.

Ley Aduanera. Esta Ley es considerada como el ordenamiento de mayor importancia dentro de la legislación aduanera, ya que establece derechos y obligaciones a partir de las bases y principios establecidos en la Ley de Comercio Exterior, además de regular la entrada y salida de mercancías del territorio nacional así como de los medios de transporte que las conducen y a las personas que intervienen.

Por lo que se puede mencionar que en la Ley Aduanera se regula todo lo relacionado con el Despacho Aduanero, y se señalan los documentos necesarios para importar o exportar, así mismo se regulan las facultades de las autoridades aduaneras las cuales deben de comprobar la importación y la exportación de mercancías, la exactitud de los datos contenidos en los pedimentos, declaraciones o manifestaciones, el pago correcto de las contribuciones y aprovechamientos y el

cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, es decir que todas estas disposiciones se realicen de conformidad con la Ley en comento.

Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación. Derivado de la Ley Aduanera, en toda importación y exportación los productos deben de tener una clasificación arancelaria que nos va a dar los lineamientos que nuestra mercancía debe cumplir, es decir a que regulaciones y restricciones no arancelarias se encuentra sujeta nuestra mercancía, para determinar dicha clasificación acudiremos al Sistema Armonizado de Designación de Mercancías.⁸⁴

La importancia de esta Ley es la codificación de las mercancías con la finalidad de que sean reconocidas por la autoridad aduanera mexicana y de los demás países a donde pretendamos importar o exportar.

Ley Federal sobre Metrología y Normalización. Los objetivos básicos de esta Ley en cuanto a aspectos de comercio exterior consisten en establecer los requisitos para la fabricación e importación de instrumentos para medir los patrones de medida, así como para fomentar la observancia de las Normas Oficiales Mexicanas aplicables a productos de importación.

De acuerdo con esto, resulta necesario que los productos nacionales que concurren a los mercados internacionales cumplan determinadas especificaciones técnicas, por lo que en algunos casos éstos deben cumplir obligatoriamente con la Norma Oficial Mexicana (esta norma también se aplica a sus similares de importación).

A su vez, el objeto básico de la Norma Oficial Mexicana es establecer 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

⁸⁴ Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Dicho sistema lo aplican aproximadamente 150 países firmantes de la Organización Mundial de Comercio

recursos naturales. De este modo, cuando un producto o servicio deba cumplir una determinada Norma Oficial Mexicana, sus similares a importarse también deberán cumplir las especificaciones establecidas en dicha norma.

Ley Federal de Sanidad Vegetal. La aplicación de esta Ley corresponde al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) que es la encargada de promover y vigilar la observancia de las disposiciones fitosanitarias.

Por lo que se refiere a su vinculación con el comercio exterior, cabe apuntar que, de acuerdo con este ordenamiento, la importación de vegetales, productos o subproductos, agentes patogénicos, queda sujeta a control mediante la expedición del certificado fitosanitario respectivo, por lo que se debe de requerir la Certificado fitosanitario para la exportación de vegetales, toda vez que los vegetales son susceptibles de ser portadoras de plagas.

Ley General de Salud. La importancia que forma parte del comercio internacional de esta Ley, es que regula lo referente a la regulación sanitaria de importación y exportación de alimentos, medicamentos, sustancias tóxicas, bebidas alcohólicas, productos de perfumería, belleza, aseo y estupefacientes que puedan ser un riesgo para la salud, así como los componentes que intervienen en los procesos de elaboración de estos.

La Secretaría de Salud es la encargada del control sanitario de los productos y materias primas de importación y exportación, pudiendo identificar, certificar, comprobar y vigilar, el ámbito nacional, la calidad sanitaria de los productos materia de importación y exportación.

Ley del Impuesto al Valor Agregado. La importancia de la Ley del Impuesto al Valor Agregado para efectos de Comercio Exterior radica en la determinación de la base y tasa de dicho impuesto en actos de importación o exportación.

En el caso de exportaciones la tasa aplicable será del 0% de acuerdo a lo mencionado en el Artículo 29 de la Ley del IVA.

Ley Federal de Derechos. Es otra disposición fiscal de trascendencia para el comercio exterior, ya que consigna la obligación de pagar el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), así como otros rubros, que también causan derechos como el almacenaje de mercancías en depósito ante la aduana, o las cuotas que se pagan por diversos servicios o trámites ante la autoridad aduanera, como podría ser la autorización de apoderado aduanal.

Cabe mencionar que, en concordancia con disposiciones contenidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de conformidad con el Artículo 310 y Sección A del Anexo 310.1, no se pagará el Derecho de Trámite Aduanero, es decir cuando la mercancía se encuentre amparada con el Certificado de origen respectivo.

Ley del Impuesto Sobre la Renta. Una disposición básica relacionada con el comercio exterior es la Ley del Impuesto Sobre la Renta que en su actual artículo 31 fracción XV señala que serán deducibles para los efectos de tal impuesto las adquisiciones de bienes de importación y se compruebe que se cumplieron los requisitos legales para su importación definitiva.

Cabe mencionar que el importe de los bienes o inversiones sujetos a deducibilidad acorde a lo anteriormente citado, no podrá ser superior al valor en aduanas del bien que se trate, así mismo en lo que se refiere al efecto del Impuesto sobre la renta (ISR) para las empresas exportadoras que tributan bajo el régimen de personas morales, para efectos de la determinación del ISR se determina de la acumulación total de sus ingresos en efectivo, es decir, las ventas, y se deducen de los mismos los gastos autorizados, que en este caso serían los costos de venta de la mercancía y el resultado sería ingresos menos gastos y se determinaría una tasa impositiva del 28%, de conformidad con el Artículo 10 y 17 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

4.2.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La importancia de la Constitución Política dentro del tema de los TLC´s radica en que es el ordenamiento legal que nos indica la forma en que los Poderes de la Unión participan en la celebración de Tratados de los que México forma parte.

Es importante señalar que los compromisos adquiridos por México a nivel internacional como son los TLC´s son beneficio para los países contratantes y para México. Se puede mencionar que el origen de los tratados de libre comercio en nuestros días obedece al menos a tres circunstancias: la globalización de los mercados, la competencia entre los países por la captación de capital y el cambio tecnológico con la consecuente reducción de costos en los sistemas informáticos y de comunicaciones, así como del transporte.

En este sentido el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) es uno de los Tratados más importantes de los que México ha firmado el cual fue suscrito en 1992 y entró en vigencia a partir del 01 de Enero de 1994, el TLC se constituyó según el modelo del Tratado de Libre Comercio Estadounidense-canadiense, en vigor desde 1989, por el cual fueron eliminados o reducidos muchos de los aranceles existentes entre ambos países. Tras varios años de debate, el TLC fue aprobado en 1993 por las respectivas asambleas legislativas de Canadá, México y Estados Unidos. Exigía la inmediata suspensión de los aranceles que gravaban la mitad de las mercancías estadounidenses exportadas a México. Otros aranceles irían desapareciendo progresivamente durante un periodo aproximado de 14 años.

Así mismo, el TLCAN se encuentra dentro de los Acuerdos de tercera generación los cuales se producen a partir de 1994 dentro de un contexto de negociaciones multilaterales, América Latina cobra un nuevo protagonismo, toda vez que intensifica sus relaciones con otros espacios del mundo, el TLCAN ofrece la posibilidad de ampliación a los demás países y grupos de América Latina.

“La novedad de estos Acuerdos es que se elaboran con base en la reciprocidad y el interés común, estableciéndose un nuevo modelo de “Asociación” política y económica y su objetivo ultimo a través de la profundización del dialogo político y de las relaciones económicas, es el establecimiento a mediano plazo de una zona de libre comercio, sin excluirse propósitos de cooperación política, científico-técnica y cultural. Los mismos también incluyen una cláusula democrática”⁸⁵.

“Los principales objetivos establecidos en el TLCAN fueron: (a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes; (b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; (c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; (d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes. Además, entre sus objetivos se definió el de promover las medidas necesarias para su aplicación, la solución de controversias y la cooperación trilateral futura”⁸⁶.

“Dos condiciones centrales de cambio estructural en México que hicieron posible la firma del TLCAN, y que ya se habían comenzado a aplicar, fueron la desregulación y la liberalización de la economía con una fuerte orientación a la exportación. 1.- En especial, la liberalización había alcanzado a diversos sectores de la economía mexicana, incluido el agropecuario. En efecto, además de que se insertó en la dinámica de los precios internacionales, 2.- el sector agropecuario mexicano se ha estado incorporando a los mercados externos mediante la liberalización, sobre todo a raíz del TLCAN, 3.- Con la entrada en vigor de éste en enero de 1994, los sistemas de cupos y permisos previos de importación cedieron paso al comercio agropecuario mediante tarifas arancelarias, (con tendencia a desaparecer) y algunas salvaguardias. 4.- El TLCAN cubre por completo las fracciones arancelarias de los productos agropecuarios (los capítulos 1 a 24, con excepción del pescado y los

⁸⁵ La política de Cooperación de la Unión Europea con la Comunidad Andina de Naciones, Aldea Mundo, Año 5 No. 9, p. 57

⁸⁶ http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005112115143_perfil_mercado_NAFTA.pdf#search=%22desgravaci%C3%B3n%20del%20champi%C3%B1on%20en%20el%20tlcan%22, fecha de consulta, 25/11/2006

productos de pescado, y otras partidas y subpartidas del Sistema Armonizado de Aranceles)⁸⁷.

Dentro de los productos agropecuarios se encuentra un grupo de gran apertura, como la mayor parte de las semillas y frutos oleaginosos, las materias albuminoideas, las hortalizas, algunos animales vivos, frutas y algodón. Este grupo abarca a la mayoría de las partidas arancelarias agropecuarias. En particular llama la atención el contraste entre el primero de los grupos, con productos tradicionales y poco comerciables en los tres países del TLCAN, y los grupos restantes, con más productos comerciables (con excepción del frijol y el maíz en México, por los cuales los campesinos mexicanos han presionado a las autoridades buscando una salvaguardia o un condicionamiento).

“La desgravación agropecuaria con el TLCAN ha sido amplia, aunque hay claras diferencias por categoría de productos. A pesar de que entre Canadá y México y entre Estados Unidos y Canadá algunos se dejaron al margen, ello no ocurrió entre Estados Unidos y México. Los productos excluidos del tratado entre Canadá y México son los lácteos, las aves, los huevos y los productos derivados del azúcar⁸⁸.”

Como se señaló anteriormente, las exportaciones mexicanas de hongos a Canadá están libres de arancel, pues le corresponde la categoría A la cual desgravó al champiñón dejándolos libres de arancel completamente el 1º de enero de 1994.

4.3 Financiamiento

Para poder lograr un superávit en la exportación de los productos agrícolas de México, es importante conocer las instituciones financieras para poder elegir cual nos conviene y cual nos ofrece mayores beneficios a una tasa de interés baja.

⁸⁷ Banco de Comercio Exterior, Comercio Exterior, No.3, Volumen.56, México, Marzo 2006, p. 81

⁸⁸ *Ibidem*, p. 182

“Con frecuencia la competitividad en la actividad exportadora exige contar con los recursos económicos suficientes para conquistar los mercados internacionales y crecer en ellos”⁸⁹.

Por ello, muchas empresas requieren tener mayor liquidez para producir y exportar eficientemente, circunstancia que les hace requerir de financiamientos que estén a su alcance en condiciones de un bajo riesgo.

“Poder contar con un crédito y utilizarlo convenientemente, puede traer a las empresas beneficios económicos, legales y financieros que le permitirán hacer negocios más sólidos y rentables. Cuando se tienen más recursos derivados de la obtención de un crédito, se comparte el riesgo, se podrá pagar oportunamente a proveedores y negociar mejores precios; será posible pagar a los empleados en tiempo y mantener su productividad y, en general, se tendrá una mayor oportunidad para producir, almacenar, transportar, negociar, vender y financiar las ventas de exportación. También se ampliará su oportunidad de importar, sustituir importaciones o exportar. Adicionalmente, parte del costo de utilizar el crédito permite a las empresas deducir sus pagos de impuestos”⁹⁰.

A continuación se menciona a las Instituciones Financieras de la Banca de Desarrollo⁹¹

4.3.1 Nacional Financiera, S.N.C (NAFIN)

“Nacional Financiera, S. N. C. Institución de Banca de Desarrollo tendrá por objeto promover el ahorro y la inversión así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y

⁸⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior. *Guía Básica...op.cit.*, p.236

⁹⁰ *Idem*

⁹¹ Banca de Desarrollo o Banca de Segundo Piso.- Su objetivo es fomentar las actividades de determinados sectores de nuestra Sociedad como son las agropecuarias, obras públicas e industrial. Dichas fuentes representadas por los apoyos financieros que el gobierno federal proporciona directamente.

regional del país”⁹². Así mismo apoya con financiamiento a las empresas que quieren establecerse o hacer crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica, capital de trabajo o adquirir activos fijos.

“La sociedad, con el fin de fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad, en el ejercicio de su objeto canalizará apoyos y recursos y estará facultada para:

- Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que atiendan necesidades del sector en las distintas zonas del país o que propicien el mejor aprovechamiento de los recursos de cada región.
- Promover, encausar y coordinar la inversión de capitales.
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad.
- Ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, cuyo objetivo sea fomentar el desarrollo económico, que se otorguen por instituciones extranjeras privadas, gubernamentales e intergubernamentales, así como por cualquier otro organismo de cooperación financiera internacional.
- Realizar estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos de inversión prioritarios, a efecto de promover su realización entre inversionistas potenciales.
- Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones.
- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado”⁹³.

⁹² López Olguín Manuel, Sistema Financiero Mexicano, Instituto Politécnico Nacional, ESCA, Santo Tomás, México, 2005, p. 57

⁹³ *Ibidem*, p. 57, 58

“Es la institución que funge como agente de Gobierno Federal, para captar recursos del extranjero a tasas de interés internacionales bajas. El objetivo de NAFIN, es elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas e inducir a la especialización en los procesos productivos para incrementar su participación en el mercado interno y de exportación. La financiera brinda apoyo a la modernización y adquisición de tecnología, la planeación de procesos productivo, la instalación de laboratorios de investigación, la subcontratación para implantar tecnologías y el establecimiento de programas de calidad. Cuenta con los servicios de promoción y comercialización para la participación en feria, búsqueda de mercados y técnicas de publicidad y mercadotecnia”⁹⁴.

4.3.2 Programas

Nacional Financiera apoya los retos a los que los empresarios se enfrentan por ello, cuenta con programas de financiamiento, asesoría técnica, capacitación e información relacionada con el Comercio Exterior.

Crédito Pyme

“Crédito Pyme es un financiamiento para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo para una empresa.

Beneficiarios

Son las micro, pequeñas y medianas empresas que comienzan su actividad y aquellas que estén ya constituidas, con 3 ejercicios fiscales en operación.

Este financiamiento es apoyado con recursos de la Secretaría de Economía, correspondientes, entre otros, al Fondo Pyme.

“NAFIN en materia Fiduciaria permite ofrecer el diseño y constitución de Fideicomisos acordes a las necesidades, o bien el empleo de modelos preestablecidos que han sido utilizados de manera exitosa, tanto por empresas privadas como por el sector público.

⁹⁴ *Ibidem*, p. 59

Empresas Privadas

Fideicomisos para la bursatilización de Activos.

Fideicomisos AAA.

Gobierno Federal

Fideicomisos para el impulso de los mercados financieros y el fomento de las pequeñas y medianas empresas.

Gobiernos Estatales

- Fideicomisos para la participación en el riesgo crediticio de las pequeñas y medianas empresas.
- Fideicomisos para la administración de participaciones federales⁹⁵.

El financiamiento que se otorga es solamente para capital de trabajo e inversión en activos fijos.

Financiamiento en Comercio Exterior

Nacional Financiera ofrece financiamiento en moneda extranjera a empresas mexicanas, en términos y condiciones competitivas con respecto a las tasas de interés y plazos que prevalecen en el mercado, con el objetivo de apoyarlas en sus operaciones en el extranjero.

“Modalidades:

- A mediano plazo para importaciones con líneas globales de crédito, para financiar importaciones de maquinaria, equipo, refacciones, materias primas, insumos agroindustriales y servicios.
- A corto plazo para comercio exterior, para financiar operaciones de pre-exportación, exportación, e importación de materias primas, insumos,

⁹⁵ *Idem*

refacciones, productos agropecuarios, bienes de consumo, maquinaria y equipo”⁹⁶.

Beneficiarios

Empresas mexicanas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, comercial y de servicios en todo el país.

Credinafin

Nacional Financiera apoya con financiamiento para capital de trabajo, así como para maquinaria y equipo nuevo a las empresas mexicanas, principalmente a las pequeñas y medianas empresas que propongan las secretarías de desarrollo económico de los gobiernos estatales y del Distrito Federal, que mantengan un convenio de participación vigente con Nacional Financiera para operar el esquema.

“En este esquema, Nacional Financiera participa con financiamiento equivalente a 10 veces la aportación de recursos que realice el gobierno estatal interesado y la Secretaría de Economía a un fondo de garantía a favor de NAFINSA, que servirá para respaldar a empresas pertenecientes a las entidades federativas de los gobiernos aportantes”⁹⁷.

Beneficiarios

Micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores industria, comercio y servicios, elegibles en este esquema de financiamiento, conforme a los lineamientos establecidos en cada estado.

- Criterios de Elegibilidad
- Contar con experiencia mínima de dos años de haberse establecido
- No estar en quiebra técnica

⁹⁶ Comisión Intersecretarial de Política Industrial, http://www.cipi.gob.mx/html/body_programas_de_apoyo.htm
fecha de consulta 15/12/2006

⁹⁷ *Idem*

- No tener problemas en buró de crédito
- Contar con ventas de al menos \$5 MDP anuales
- Contar con un aval u obligado solidario con solvencia moral y que demuestre solvencia económica mediante relación patrimonial

Costos al Beneficiario

Tasa: La tasa de interés se determina diariamente en relación a la TIIE⁹⁸ y se mantiene fija durante todo el plazo del crédito.

Cabe señalar que a partir de la toma de posesión de la presidencia de la República por parte del Presidente Felipe Calderón, se dio la fusión del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (NAFIN), con esta fusión se dice que habrá eficiencia operativa y crecimiento de la rentabilidad del banco resultante, por lo que en este proyecto ya no se incluyen los programas de financiamiento que otorgaba Bancomext.

Con la fusión de Bancomext y Nafin se compartirán áreas como Tesorería y de administración las cuales pudieran efficientizarse los costos, y acarrear mejores perspectivas de rentabilidad, así como un mayor perfil comercial.

“Se podrá aprovechar que Nacional Financiera, ya llevo a cabo su reestructuración y cada vez es más eficiente en términos de costos de operación”⁹⁹

4.3.3 Financiera Nacional Agropecuaria

“Financiera Nacional Agropecuaria en su carácter de institución de banca de desarrollo, prestará el servicio publico de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del sistema nacional de planeación, específicamente del Programa Nacional de Desarrollo y de los programas de alimentación y de desarrollo rural

⁹⁸ TIIE: es una tasa de interés nacional, la cual es la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio.

⁹⁹ <http://www.eluniversal.com.mx/notas/398666.html>, fecha de consulta 07/12/2006

integral, para promover y financiar a las actividades y sectores que le son encomendados en la presente Ley”¹⁰⁰.

“FINNA, tendrá por objeto el financiamiento a la producción primaria, agropecuaria y forestal, las actividades complementarias de beneficio, almacenamiento, transportación, industrialización y comercialización que lleven a cabo los productores acreditados”¹⁰¹.

“FINNA, en el ejercicio de su objetivo estará facultada para:

- Procurar que los apoyos y recursos que canalice, propicien el desarrollo integral de los productores acreditados.
- Promover y realizar proyectos que tiendan a satisfacer necesidades del sector rural en las distintas zonas del país o que propicien el mejor uso de los recursos de cada región.
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación y el incremento de la producción y de la productividad de las empresas del sector rural.
- Financiar la adquisición de los insumos, maquinaria y equipo que requieren los acreditados para sus actividades productivas con objeto de aprovechar las condiciones del mercado.
- Actuar con el carácter de corresponsales de los bancos del propio Sistema en las operaciones”¹⁰².

4.3.4 Fideicomisos Instruidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

“Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) son un conjunto de fondos de fomento constituidos por el Gobierno Federal como fideicomitente, en el Banco de México como fiduciario, con el fin de celebrar operaciones de crédito y descuento y otorgar garantías de crédito, a las actividades

¹⁰⁰ López Olguín, Manuel. *Sistema Financiero...op.cit.*, p. 59

¹⁰¹ *Idem*

¹⁰² *Ibidem*, p. 60

agrícolas, ganaderas, avícolas, agroindustriales, forestales, pesqueras y otras conexas o afines, o que se desarrollen en el medio rural; asimismo, fomentar el otorgamiento de servicios de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a dichas actividades”¹⁰³.

4.3.5 Programas

“Los Fideicomisos que integran FIRA son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios" (FEFA);
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)”¹⁰⁴.

“Estos Fideicomisos forman parte del Sistema Bancario Mexicano y operan en segundo piso por conducto de las Instituciones Financieras que estén autorizadas para operar con FIRA, las cuales pueden otorgar créditos directamente al beneficiario final o bien a otro intermediario para que éste los haga llegar a los productores. Asimismo, FIRA otorga Subsidios a productores, organizaciones económicas, intermediarios financieros o empresas de servicios especializados para actividades de capacitación, asistencia técnica, consultoría y transferencia de tecnología”¹⁰⁵.

¹⁰³ <http://portal.fira.gob.mx/irj/portal>, fecha de consulta, 22/12/2006

¹⁰⁴ *Idem*

¹⁰⁵ *Idem*

“FIRA tiene establecidos diversos programas de apoyo al Sector Rural y Pesquero. Dentro de algunos de estos programas canaliza Subsidios que permiten obtener en condiciones preferenciales créditos de avío en moneda nacional a productores de bajos ingresos y créditos refaccionarios en moneda nacional para todo tipo de productores, así como Subsidios para la formación de sujetos de crédito, actividades de Fomento Tecnológico y para el desarrollo de la competitividad que fortalezcan proyectos de inversión de los productores”¹⁰⁶.

4.3.6 Financiamiento de la Banca Privada

“Son créditos que se canalizan a la compra de bienes y servicios para incrementar la producción de la micro, pequeña, mediana y grande empresa principalmente están dirigidos a la:

- Compra de materias primas
- Compra de maquinaria y equipo
- Pago de pasivos”¹⁰⁷.

A continuación se mencionan algunos bancos que otorgan Créditos para los fines antes señalados.

¹⁰⁶ *Idem*

¹⁰⁷ López Olguín, Manuel. Sistema Financiero, p. 80

HSBC

Producto*	Crédito a negocios equipamiento
Institución	HSBC
Tipo de institución*	Banco
Garantía pyme*	Si

Características*

Estatus*	En operación
Cobertura*	Nacional
Monto*	Desde 100,000 hasta 2 millones
Plazo*	18,24,30,36,48 meses
Tipo de tasa*	Fija
Tasa interés*	18%
Comisión*	2% por apertura
Destino del crédito*	Maquinaria y equipo
Mercado objetivo*	Micro, pequeña y mediana empresa

Requisitos de acceso

Ventas mínimas anuales*	36 millones anuales
Tiempo en operación*	1 año
Garantía*	Garantía prenda del bien financiado
Régimen fiscal*	Personas físicas con actividad empresarial y Personas morales
Referencias del buró de crédito*	Sin antecedentes negativos
Información del aval*	No aplica

Documentación requerida

*	Alta en S.H.C.P
*	Balance y estado de resultados
*	Solicitud requisitada
	Comprobante de domicilio
	Identificación oficial

Fuente: http://www.pymes.gob.mx/extensionistas/MostrarProducto_PUB.asp?interno=94 fecha de consulta 21/12/2006

BBVA BANCOMER

CrediPyme Clásico

Credipyme Clásico es un Programa de Crédito para Pequeñas Empresas y Personas Físicas con Actividad Empresarial, estandarizado de fácil acceso, cubre las necesidades de los clientes con productos de bajo riesgo, para Capital de Trabajo e

Infraestructura, presentando diversos plazos que permiten al cliente el manejo de su tesorería.

Cuenta con tasas de interés fijas y diferentes plazos 12, 24 y 36 meses.

Línea de crédito en cuenta corriente que se dispone por medios electrónicos para apoyo a capital de trabajo.

Beneficios

- Solución integral y estándar que satisface tus necesidades financieras sin complejidades.
- Los pagos fijos, permiten planear a mediano plazo y mayor flexibilidad de pago.
- Se cuenta para dar servicio con la Red de Negocios más grande del mercado.

Características

Tipo de Crédito. Para Capital de Trabajo Revolvente y Permanente, y para Infraestructura.

Monto en Línea. Mínima de \$100,000 en el caso de Capital de Trabajo Revolvente requiere de disposiciones mínimas de \$50,000.

Plazos.

- Capital de Trabajo Revolvente: 12 meses con disposiciones hasta de 90 días.
- Capital de Trabajo Permanente e Infraestructura: 12, 24 y 36 meses.

Intereses

- Capital de Trabajo Revolvente: Fijos a 90 días.
- Capital de Trabajo Permanente e infraestructura: Fijos.

Tarjeta Negocios Bancomer

Características

Estatus*	En operación
Cobertura*	Nacional
Monto*	Desde \$ 75 mil hasta \$1 millón
Plazo*	Hasta 24 meses
Tipo de tasa*	variable
Tasa interés*	TIIE + 8.32 Puntos porcentuales
Comisión*	Incluida en tasa de interés
Destino del crédito*	Insumos, inventarios, enseres, etc.
Mercado objetivo*	Micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco

Requisitos de acceso

Ventas mínimas anuales*	\$75 mil mensuales
Tiempo en operación*	1 año
Garantía*	Obligado solidario
Régimen fiscal*	Personas morales y personas físicas con actividad empresarial (régimen general de ley, intermedio y repeco)
Referencias del Buró de Crédito*	Sin antecedentes negativos
Información del aval*	-

Documentación requerida

*	Solicitud de contrato requisitada
*	Acta constitutiva y poderes con datos de inscripción en el registro público de la propiedad y el comercio
*	Original de estados financieros parciales del ejercicio y anuales de los 2 últimos ejercicios ó estados de cuenta de cheques de los últimos 6 meses
	Alta ante la S.H.C.P y cédula de identificación fiscal
	Comprobante de domicilio
	Identificación oficial de representantes legales y avales
	Últimos 6 estados de cuenta de cheques

Fuente: http://www.pymes.gob.mx/extensionistas/MostrarProducto_PUB.asp?interno=94 fecha de consulta 21/12/2006

Santander Serfin

Crédito pyme empresas en marcha

Características*	
Estatus*	En operación
Cobertura*	Nacional
Monto*	Individual desde \$50 mil hasta \$750 mil, simultáneos hasta \$1 millón
Plazo*	Hasta 36 meses
Tipo de tasa*	Fija
Tasa interés*	TIIE + 11.5 Puntos Porcentuales
Comisión*	incluida en la tasa de interés
Destino del crédito*	Activo fijo
Mercado objetivo*	Micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco

Requisitos de acceso	
Ventas mínimas anuales*	Entre \$1 millón y \$20 millones anuales
Tiempo en operación*	1 año en operación (empresas en marcha)
Garantía*	Obligado solidario
Régimen fiscal*	Personas morales y personas físicas con actividad empresarial (sólo régimen general de ley)
Referencias del buró de crédito*	Sin antecedentes negativos
Información del aval*	No Aplica

Documentación requerida	
*	Solicitud de crédito requisitada
*	Acta constitutiva y estatutos sociales actualizados con datos del r.p.p. (registro público de la propiedad)
*	Dos últimos estados financieros anuales y un estado parcial reciente (no mayor a 60 días)
	Alta ante la s.h.c.p. o cédula de identificación fiscal
	Identificación oficial vigente
	Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales

Fuente: http://www.pymes.gob.mx/extensionistas/MostrarProducto_PUB.asp?interno=94 fecha de consulta 21/12/2006

Estos son algunos financiamientos bancarios que podrían servir para apoyar a nuestro proyecto de exportación.

4.4 Sistemas de Pago Internacional

Uno de los puntos más importantes para el éxito de las operaciones de comercio internacional es seleccionar la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales. Por lo general, los involucrados en una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias, como en lo legal que regula a cada país.

Por tal situación, las empresas u hombres de negocios que tengan o deseen tener negocios con el exterior, ya sea para vender sus productos o para importar alguna maquinaria necesaria para elaborarlos, deben tomar en cuenta qué forma de pago les conviene para asegurarse de que recibirán o realizarán el pago a tiempo.

“En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. En forma muy general, algunas de ellas son las siguientes, clasificadas por su nivel de seguridad:



La selección de la forma de pago puede irse ajustando por el mayor o menor nivel de experiencia y confianza que, de manera recíproca se van teniendo las partes, cuando han tenido la oportunidad de comerciar entre sí en repetidas ocasiones y, por lo tanto, conocen su seriedad en el cumplimiento de sus compromisos, así como su solvencia moral y económica”¹⁰⁸.

¹⁰⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía Básica ...*op.cit.*, p. 196

Cheques

“No es raro que en algunas operaciones de comercio internacional se convenga en que los pagos se efectúen con cheques, porque se tiene la confianza de que se cobrarán sin dificultad; sin embargo, esa orden de pago solo será cumplida por el banco si los fondos disponibles en la cuenta, en el momento de presentación del cheque, alcanzan a cubrir el importe respectivo, y la firma de quien lo suscribe es idéntica a la que el banco tiene como autorizada en sus registros”¹⁰⁹.

“Las empresas o las personas físicas que reciben cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero, difícilmente podrán estar seguras de si la cuenta que los respalda existe o tiene los fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está autorizado para hacerlo”¹¹⁰.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deberá prestar mucha atención a lo siguiente:

- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones
- Que las cantidades anotadas con número y con letra coincidan
- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente

Giro bancario

“El giro bancario es un cheque expedido por un banco a cargo de otro banco, que se liquida cuando se compra. Esto ha originado que al giro bancario se le considere como “un cheque perfeccionado”, ya que al haber sido liquidado por el ordenante en el momento de su compra, elimina la posibilidad de que no sea pagado al beneficiario por falta de fondos”¹¹¹.

¹⁰⁹ *Ibidem*, p. 196, 197

¹¹⁰ *Idem*, p. 197

¹¹¹ *Idem*

Otras de las ventajas del giro bancario son las siguientes:

- No pueden ser cobrados por terceros, puesto que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta.
- Se pueden emitir casi en cualquier divisa.
- Se compra en cualquier banco, pues no se requiere ser cuentahabiente.
- Son nominativos, ya que no se expiden giros al portador.

Orden de Pago

“El uso del cheque o del giro bancario implica que el comprador debe de enviarlos físicamente al vendedor por correo o por mensajería con el consecuente riesgo de robo o extravío. Este inconveniente se elimina con la orden de pago, en virtud de que es una operación que se establece directamente entre un banco local y un banco foráneo con el que el primero mantiene relaciones de corresponsalía, para que se deposite cierta cantidad de recursos en la cuenta del vendedor por orden del comprador”¹¹².

“Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son:

- Ordenante: La persona que compra la orden de pago.
- Banco Ordenante: El que vende la orden de pago y recibe en sus ventanillas el importe de la orden de pago.
- Banco Pagador: El que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes.
- Beneficiario: La persona que recibirá en su cuenta el importe.

El ordenante inicia los trámites en un banco de su localidad llenando un formato en el que anota:

La cantidad y la divisa de la orden de pago,
los datos completos del banco pagador,

¹¹² *Idem*

el número de la cuenta en la que deberán abonar los fondos y el nombre y el domicilio completos del beneficiario”¹¹³.

Con esa información, el banco ordenante transmitirá al banco pagador el mensaje respectivo para que se abonen los fondos en la cuenta del beneficiario.

Al igual que en el caso del giro bancario, lo más aconsejable es que el exportador no embarque la mercancía hasta que no verifique que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta.

Cartas de Crédito

“Es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor/beneficiario) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones de la propia carta de crédito”¹¹⁴.

Tiene una gran utilización en la práctica moderna, la carta de crédito se ha convertido en un pilar fundamental del comercio internacional; en otras palabras: en una verdadera institución, pues entre las diferentes formas de pago es la que sin duda brinda mayor seguridad a las partes: al exportador de que cobrará en su plaza y al importador de que recibirá la mercancía en el lugar acordado.

4.5 Apoyos a la Comercialización

Los programas de Fomento a la comercialización por parte de la Secretaría de Economía apoyan a la pequeña y mediana empresa para promover las exportaciones mexicanas en el extranjero y las empresas se puedan desarrollar dentro del comercio exterior y poder obtener recursos del exterior se encuentran:

¹¹³ *Idem*

¹¹⁴ *Ibidem*, p. 199

4.5.1 Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Los **Beneficiarios** de este Programa se pueden citar:

- 1.- Las personas morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y
- 2.- Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la Secretaría de Economía, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Los **Beneficios** de este programa son:

El Programa PITEX brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación

Estos bienes están agrupados bajo 5 categorías las cuales son:

- Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación.
- Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.

- Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.
- Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramental duradero destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación.
- Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

Los titulares del programa PITEX que cumplan con los compromisos de exportación podrán solicitar, durante su vigencia, la autorización de nuevas importaciones temporales de bienes incluidos en cualquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos.

4.5.2 Programa de Maquila de Exportación

El Programa de maquila de Exportación es un instrumento mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, para realizar aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta.

Los Beneficiarios del Programa de Maquila son los siguientes:

El Programa de Operación de Maquila se otorga a las personas morales residentes en el país en términos del artículo 9º, fracción II, del Código Fiscal de la Federación, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1º de junio de 1998, y sus reformas del 13 de noviembre de 1998, 30

de octubre y 31 de diciembre del 2000 y 12 de mayo y 13 de octubre de 2003, y demás disposiciones aplicables en la materia.

Beneficios

El Programa de Maquila brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA, los bienes a ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de mercancías de exportación, o para la prestación de servicios en apoyo a la exportación.

Estos bienes están agrupados bajo las siguientes cuatro categorías:

- Materias primas, partes y componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación.
- Contenedores y cajas Trailer
- Herramienta, equipos y accesorios de investigación, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de telecomunicación y cómputo y
- Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de los productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación del personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa, éste último cuando se trate de instalación de nuevas plantas industriales.

4.5.3 Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).

Cabe señalar que el Gobierno Federal publicó el nuevo Decreto para el Fomento a la Industria de Exportación, “Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación” (Decreto IMMEX), el cual fue publicado el 1º de noviembre de 2006.

Se puede decir que la finalidad de dicho programa es de reducir los costos de transacción y responder mejor a las expectativas de las empresas vinculadas a los mercados de exportación, además de permitirles adoptar las nuevas formas de operar y hacer negocios que se presentan en industrias o sectores tan dinámicos, como el manufacturero y el de servicios de exportación. Los puntos más importantes son los siguientes:

- “Flexibilizar el marco jurídico que regula las operaciones de comercio exterior que realizan las empresas establecidas en México, precisado los factores de cumplimiento y simplificándolos, a fin de adaptar el esquema IMMEX a la operación de las empresa, lo que les permitirá adoptar las nuevas formas de operar y hacer negocios que se presentan en una industria tan dinámico como lo es la de la manufactura y los servicios de exportación.
- Al establecer esquemas de control electrónico, se libera al particular del costo que implica el monitoreo de sus operaciones de comercio exterior y la autoridad es la que asumirá ese costo. Con esta tipo de controles, la autoridad elevará su capacidad de fiscalización.
- El IMMEX les ofrece a las MIPYMES la oportunidad de integrarse al mercado de exportación gracias a la modalidad de terciarización y los esquemas de submanufactura, con lo que participarían en un mercado que tendería a ser de competencia perfecta”¹¹⁵.

Con el IMMEX se sientan las bases para vincular a la industria manufacturera y de servicios con el resto de la economía y desarrollar la planta productiva del país, particularmente a las empresas de menor tamaño.

“Que ante la convergencia de ambos esquemas, es necesario eliminar las diferencias “artificiales” que hay entre uno y otro y consolidarlos en un solo instrumento, con lo que se generan ahorros para el Gobierno Federal al administrar y fiscalizar un esquema único; se otorgará trato igualitario a las empresas en términos del impuesto al valor agregado y garantizará a las maquiladoras neutralidad fiscal en

¹¹⁵ Secretaría de Economía <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2773> fecha de consulta 26/12/2006

términos del impuesto sobre la renta; y se reducirá el número de trámites ante el Registro Federal de Trámites y Servicios, ya que actualmente son 29 para Maquila y PITEX y con el nuevo esquema serían solamente 16¹¹⁶; por lo que se menciona anteriormente se puede decir que es una buena opción para los exportadores toda vez que se van a simplificar muchos tramites y un gran beneficio en lo que se refiere a impuestos.

4.5.4 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 realizan estudios de las necesidades de los mercados para poder desarrollar productos altamente competitivos a nivel internacional como nacional.

El objetivo principal de las Empresas de Comercio Exterior es promover las exportaciones de mercancías de empresas productoras pequeñas y medianas.

Beneficiarios

Empresas que se dediquen únicamente a la comercialización de productos en el exterior, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior.

Beneficios

Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que le garantiza la devolución inmediata de sus saldos a favor de impuesto al valor agregado (IVA)

Autorización, en su caso, de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico.

¹¹⁶ Diario Oficial de la Federación de fecha 01/11/2006, primera sección, p. 19

Descuento del 50% en el costo de los productos y servicios no financieros que Bancomext determine.

Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

Modalidades

- Consolidadora de Exportación. Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.
- Promotora de Exportación. Persona moral cuya actividad principal señalada en su acta constitutiva sea la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras.

4.5.5 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que fue establecido en 1990, ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos a favor del sector industrial, lo cual ha beneficiado no sólo en la simplificación de trámites, sino en mayor liquidez para este sector de la economía mexicana.

Derivado de la concertación entre la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que es considerado como uno de los logros más importantes para este programa, es que las empresas ALTEX obtienen la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles. Adicionalmente, este programa ofrece otros beneficios, dentro de los cuales se encuentra el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por esta Secretaría.

Beneficiarios:

- Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año.
- Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales.
- Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por esta Secretaría.
- Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación. Para tal efecto, de las exportaciones indirectas únicamente se considerará el 80 por ciento de su valor.

Beneficios:

Devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles;

Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SE;

Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y

Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por esta Secretaría y, en su caso, la ratificación de vigencia.

4.6 Apoyos para la Excepción Fiscal

El objetivo principal de este tipo de apoyos es devolver a los exportadores el valor del impuesto general de importación pagado por bienes o insumos importados que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o alteración.

4.6.1 Devolución de impuestos de importación a los exportadores (Drawback)

El Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, permite a los beneficiarios recuperar el impuesto general de importación causado por la importación de insumos, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o transformación.

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución.

El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna de las instituciones bancarias autorizadas.

El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa, establecida en alguna de las instituciones bancarias autorizadas. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) establece a partir del octavo año de su vigencia (2001), la modificación de los mecanismos de devolución de aranceles (DRAWBACK) en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado.

Beneficiarios

Las personas morales residentes en el país, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores.

4.6.2 Cuenta Aduanera

Para las empresas que no cuentan con un programa de fomento como PITEX o Maquila y exporten directa o indirectamente productos elaborados a partir de insumos importados, se presenta la opción del pago de impuestos de importación mediante el mecanismo de Cuenta Aduanera que le permitirá recuperar los impuestos de importación pagados, por los insumos que fueron incorporados a los productos efectivamente exportados.

4.6.3 Devolución y Compensación del IVA

Cuando se trate de exportaciones, el exportador de bienes o servicios calculará el impuesto aplicando la tasa 0% al valor de la enajenación o prestación de servicios, también procederá el acreditamiento cuando las empresas residentes en el país exporten bienes tangibles para enajenarlos o para conceder su uso o goce en el extranjero.

La devolución en el caso de exportación de bienes tangibles procederá hasta que la exportación se consume. Esto de conformidad con el Artículo 30 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

4.7 Apoyos para la Promoción

Los apoyos de Promoción están dirigidos a consolidar la presencia de las empresas mexicanas en los mercados tradicionales y a diversificar las exportaciones hacia nuevos mercados.

4.7.1 Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)

Las ferias y exposiciones de productos de exportación son eventos efectivos de promoción de exportaciones y generan importante derrama de divisas en las comunidades donde se ubican.

El Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) es un instrumento de promoción destinado a fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

La Secretaría de Economía otorga la certificación FEMEX, que brinda a sus titulares la posibilidad de acceder a apoyos financieros, facilidades administrativas y de promoción.

El fundamento jurídico del programa se encuentra establecido en el Decreto para el Fomento de Ferias Mexicanas de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 11 de abril de 1997.

Beneficiarios

- Personas físicas o morales organizadoras de ferias que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de exportaciones no petroleras, y
- Los constructores de recintos para exposición.

Criterios

Los certificados FEMEX pueden autorizarse bajo dos modalidades:

Certificado FEMEX – Organizador:

- Tener como objetivo fundamental promover las exportaciones no petroleras
- Comprobar experiencia mínima de tres años, en la organización de ferias internacionales, o bien contraten los servicios de empresas especializadas en la materia
- Comprometerse a organizar la feria cuando menos en tres ocasiones de forma consecutiva y proponer su periodicidad y duración.
- Realizar el evento en un recinto apropiado para la exposición de las mercancías.
- Destinar al evento una inversión mínima de 1,200,000 pesos y
- Garantizar la participación de un mínimo de 100 empresas expositoras por cada evento y la asistencia de un comprador extranjero por cada una de ellas.

Certificado FEMEX – Constructor:

Presentar un proyecto donde especifiquen las características de infraestructura y de servicios, así como la fecha límite para concluir la construcción del recinto ferial.

Una vez que la empresa cuenta con la solicitud correspondiente, deberá presentarla en original y copia anexando la documentación complementaria solicitada en las ventanillas de gestión.

4.7.2 Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

Es un sistema integral de información y difusión coordinado por la Secretaría de Economía accesibles a cualquier institución, organismo o empresa privada, diseñado para promover oportuna y eficientemente proyectos comerciales y de inversión entre empresas mexicanas y extranjeras.

“Este sistema comprende los siguientes rubros:

Oferta Exportable

Que se refiere a los productos mexicanos identificados para ser colocados en mercados internacionales.

Demanda Externa por Productos Mexicanos

Como se indica contempla las solicitudes de productos mexicanos en el extranjero.

Intereses Extranjeros por Invertir en México

A la luz de las fórmulas más conocidas como conversión y alianzas estratégicas, entre otras.

Demanda Mexicana por Inversión Extranjera

Que busca promover la exportación y/o expansión de las empresas mexicanas mediante la canalización de información al respecto”¹¹⁷.

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

La Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX), reúne de forma periódica y sistemática, a los principales organismos del sector público y del sector privado a distintos niveles, buscando la solución a la problemática que enfrentan los exportadores.

“COMPEX es la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción del comercio exterior mexicano (Artículo 7 de la Ley de Comercio Exterior), integrada por representantes del sector público y privado. Tiene como principales objetivos:

- Promover las exportaciones a través de la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior, y
- Fomentar la cultura exportadora”¹¹⁸.

¹¹⁷ <http://www.economia.gob.mx/?P=378>, fecha de consulta 17/12/2006

“Funciones

- A través de reuniones estatales (convocadas por las Delegaciones Federales de SE y los Gobiernos de los Estados y realizadas mensual o bimestralmente), los exportadores o potenciales exportadores presentan a los servidores públicos y representantes de los organismos cúpula empresariales presentes, las problemáticas y propuestas de agilización de trámites en materia de comercio exterior, con objeto de discutir las y de ser posible resolverlas "en el mismo lugar y momento".
- Aquéllas problemáticas que no pueden resolverse en el nivel estatal o sean de competencia federal, deberán remitirse a la Dirección de COMPEX, esto con el objeto de que sean clasificadas de acuerdo a su temática, ingresadas en la base de datos COMPEX y canalizadas a las autoridades competentes en su nivel federal (ver Foro Virtual de Exportación).
- COMPEX gestiona ante las dependencias correspondientes la pronta resolución de las problemáticas y responde a los promoventes a la brevedad posible.
- Coordina reuniones de trabajo mensuales con los Miembros Permanentes del Sector Público de la Comisión para actualizar la información sobre los casos presentados y obtener el mayor número de respuestas. Cuando la naturaleza de los casos lo amerita, convoca a las partes y dependencias involucradas a reunirse para buscar una alternativa de solución¹¹⁹.

Propone y promueve ante las dependencias medidas para la agilización de trámites administrativos y la eliminación de obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador.

¹¹⁸ *Idem*

¹¹⁹ *Idem*

4.8 Apoyos No Financieros

Los apoyos no financieros son aquellos que el exportador puede consultar de manera gratuita para conocer los procedimientos que se deben de llevar a cabo para que pueda enviar sus productos a cualquier parte del mundo.

4.8.1 Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE) de la Secretaría de Economía.

El principal objetivo del Sistema nacional de orientación al exportador es fomentar la competitividad de la planta industrial a niveles internacionales, integrando a las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena exportadora.

“El Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE) proporciona un servicio personalizado de orientación y asesoría gratuito en materia de comercio exterior al empresario que lo desee no importando su experiencia en el proceso exportador.

El SNOE opera a través de una extensa red de módulos de orientación al exportador (MOE's) instalados en todo el país, con una metodología que permite al empresario adentrarse rápidamente en el proceso de la exportación.

Los beneficios del sistema son:

- El servicio de atención es personal y a la medida de las necesidades de cada empresario. Derivado de esta clasificación a cada empresario se le proporciona información específica y oportuna en cada una de las etapas del proceso exportador.
- Para acceder a este servicio gratuito sólo tiene que llamar o acudir al Módulo de Orientación al Exportador (MOE) ubicado en la Delegación o Subdelegación de la Secretaría de Economía más cercana a su localidad”¹²⁰.

¹²⁰ *Idem*

Beneficiarios

Empresarios que desean iniciar la actividad exportadora o que tienen dudas específicas sobre este procedimiento.

4.8.2 Programa de Oferta Exportable para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) de la Secretaría de Economía.

A través de la red nacional de apoyo a las MIPYME (Centros Pymexporta, impulsoras de la Oferta Exportable en México y Organismos de Comercio Exterior bajo programa), se apoya a las empresas que tengan interés en iniciarse en la actividad exportadora y/o diversificar mercados, mediante un servicio integral de capacitación, consultoría especializada, promoción de mercados internacionales y comercialización y canal único de exportación, que permitan concretar el ciclo exportador, a través de acompañamiento y gestión de apoyos institucionales para el desarrollo de proyectos de exportación.

Beneficiarios

Personas físicas y morales, interesadas en exportar (MIPYMES interesadas en realizar operaciones de comercio exterior).

“Criterios de Elegibilidad Criterios Básicos.

- Que la empresa este legalmente constituida
- Que esté clasificada como Micro, Pequeña y Mediana Empresa de acuerdo a los criterios de estatificación empresarial del artículo 3, fracción III de la Ley para el desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, del 30 de diciembre de 2002.
- Que sea una empresa competitiva en el mercado nacional
- Contar con un producto competitivo y con demanda internacional

- Que el producto de exportación sea accesible a nichos de mercado en fase de crecimiento para las MIPYMES, donde se tenga que enfrentar la competencia de grandes corporaciones”¹²¹.

“Vocación Exportadora

- Que cuente con capacidad instalada que se pueda dedicar a la exportación
- Que este dispuesto a invertir a largo y corto plazo para transformarse y/o consolidarse en la exportación.
- Que tenga disponibilidad para contratar personal especializado en el comercio exterior o pagar un consultor externo
- Que cuente con antecedentes comerciales, ventas al gobierno y/o de cadenas comerciales”¹²².

Costo al Beneficiario

El costo del servicio se comparte entre la Secretaría de Economía, Gobierno Estatal y la propia empresa a través del Acuerdo por el que se Establece las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PIME), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de febrero de 2003.

4.8.3 Programa de Apoyo a Emprendedores de (NAFIN)

“El “Programa de Apoyo a Emprendedores” tiene como objetivo principal el identificar proyectos de emprendedores, evaluar su viabilidad y buscar los apoyos financieros necesarios para garantizar su implementación, mediante la formación de “Inversionistas Ángeles¹²³” y la aplicación de diversos apoyos financieros complementarios (fondos de participación que aportan recursos en calidad de

¹²¹ Comisión Intersecretarial de Política Industrial http://www.cipi.gob.mx/html/body_programas_de_apoyo.htm
fecha de consulta 21/12/2006

¹²² *Idem*

¹²³ Inversionistas Ángeles.- Es un grupo de individuos que invierten por cuenta propia, tanto en posiciones accionarias como en compañías en su fase de inicio o aquellas que están en crecimiento. Estos individuos no solamente aportan sus recursos sino que se involucran en los proyectos apoyando en su desarrollo.

asociación en participación), contribuyendo de esta manera a fomentar el espíritu emprendedor y la generación de empleos en el país”¹²⁴.

Beneficios para el emprendedor

Si el proyecto entra al programa, se tienen las posibilidades de conseguir los recursos necesarios.

Acceso a la red de empresarios más grande de México.

Contactos empresariales de alto nivel que darán asesorías con una amplia experiencia profesional, tales como tutoría, acompañamiento empresarial y apoyo para conseguir más mercado con el fin de que dicho proyecto se lleve a cabo y se mantenga en el mercado.

Beneficiarios: Emprendedores

4.9 Apoyos y Programas Estatales (Jalisco)

Son los apoyos que brindan los Gobiernos estatales para pequeñas y medianas empresas, la mayoría de ellos son de capacitación, asesoría, orientación para los empresarios que se quieren incursionarse en las exportaciones, para así mismo poder promover sus productos en el extranjero.

En el caso de la exportación de los champiñones los cuales se enviarán desde Guadalajara, Jalisco en dicho Estado se cuenta con apoyos de la Secretaria de Promoción Económica (SEPROE) el cual podría ser de ayuda en dicha exportación.

4.9.1 Asesoría Financiera a MIPYMES

Institución Responsable: Secretaria de Promoción Económica

Tipo de Instrumento

- Orientación y Asesoría en alternativas de financiamiento

¹²⁴ Nacional Financiera

<http://www.nafin.com/portalfn/?action=content§ionID=5&catID=527&subcatID=551>, fecha de consulta 21/12/2006

- Diseño de esquemas de financiamiento

“Descripción

- Programa desarrollado para Orientar y asesorar a las MIPYMES acerca de las diversas alternativas de financiamiento que existen en el mercado financiero.
- Apoyar en el diseño de esquemas de financiamiento.
- Apoyar en la integración de expedientes para la presentación ante las instituciones financieras.
- Vinculación y gestión de los proyectos de las MIPYMES ante las instituciones financieras”¹²⁵

Beneficiarios: Micro, pequeñas y medianas empresas, establecidas o por establecerse en Jalisco.

Costos al beneficiario: No tiene ningún cargo.

Así mismo la SEPROE Jalisco, cuenta con otro programa de apoyo a las exportaciones el cual se describe a continuación:

4.9.2 Detección y Desarrollo de la Oferta Exportable

Institución responsable: Secretaria de Promoción Económica JALTRADE (Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco).

Área Empresarial Atendida: Capacitación para Exportaciones.

Tipo de Instrumento: Apoyos para capacitadores y materiales didácticos involucrados con el desarrollo de la capacitación.

¹²⁵ <http://www.cipi.gob.mx/html/fichasestatales/JALISCO2005.pdf>. fecha de consulta 22/12/2006

“Descripción del Programa

- Programa que busca creación del directorio de productos, con descripción, especificaciones técnicas y comerciales; creación del directorio de empresas.
- Brindar capacitación para incrementar la cultura exportadora.
- Detectar la demanda de productos en el extranjero
- Beneficiarios: todos los empresarios y MIPYMES de los sectores económicos del estado de Jalisco”¹²⁶.

Criterios de Elegibilidad

Ser personas físicas o morales, con registro vigente en la SHCP; MIPYMES con necesidades específicas de capacitación en materia de comercio exterior; productores micro en proceso de integración del ente empresarial, RFC., CURP, domicilio fiscal o particular.

Costos al beneficiario: No tiene ningún cargo.

4.9.3 Centro Internacional de Comercio de Jalisco

Institución responsable: Secretaria de Promoción Económica JALTRADE (instituto de fomento al comercio exterior del estado de Jalisco).

Área Empresarial Atendida: Exportaciones tipo de instrumento asesoría y consultoría básica, consultoría especializada, capacitación ejecutiva, capacitación al personal, formación del centro de vinculación, integración de bancos de información.

Apoyos para:

Organización y vinculación con organismos e instituciones capacitadores y materiales didácticos involucrados con el desarrollo de la capacitación.

¹²⁶ *Idem*

Descripción del programa

Operación del centro internacional de comercio de Jalisco
Exhibición de productos de oferta exportable de Jalisco
Facilitar el contacto con empresarios extranjeros
Proporcionar bases de datos mundiales y sistemas de inteligencia comercial
Coordinar y vincular empresas e instituciones para el desarrollo las exportaciones las exportaciones del estado.

Beneficiarios: Todos los empresarios y MIPYMES de los sectores económicos del estado de Jalisco.

Criterios de Elegibilidad

Ser personas físicas o morales, con registro vigente en la SHCP; MIPYMES con necesidades específicas de capacitación en materia de comercio exterior; productores micro en proceso de integración del ente empresarial, R.F.C., CURP, domicilio fiscal o particular.

Costos al beneficiario: No tiene ningún cargo.

4.10 Tasas de Interés Nacionales e Internacionales

Para que el exportador pueda exportar su producto a otros países, se debe tomar en cuenta los apoyos financieros de los cuales se hablo anteriormente, tanto los financieros y los no financieros, y así mismo tomar en cuenta que tipo de banca le convendría elegir para un financiamiento, y deberá tomar en cuenta a la Banca Nacional y a la Banca Internacional, para saber como se encuentran las tasas de interés y cual le es mas conveniente.

En general, las tasas de mediano y largo plazo dependen, entre otros factores, de la expectativa que se tenga para las tasas de interés de corto plazo en el futuro. Así, cuando el banco central induce cambios en las tasas de interés de corto plazo, éstos

Pueden repercutir en toda la curva de tasas de interés. Es importante destacar que las tasas de interés nominales a diferentes horizontes también dependen de las expectativas de inflación que se tengan para dichos plazos (a mayores expectativas de inflación, mayores tasas de interés nominales). En general, ante un aumento en las tasas de interés reales se desincentivan los rubros de gasto en la economía. Por un lado, al aumentar el costo del capital para financiar proyectos, se desincentiva la inversión. Por otro, el aumento en las tasas de interés reales también aumenta el costo de oportunidad del consumo, por lo que éste tiende a disminuir. Ambos elementos inciden sobre la demanda agregada y eventualmente la inflación¹²⁷.

Un aumento en las tasas de interés disminuye la disponibilidad de crédito en la economía para inversión y consumo. Por una parte, el aumento en las tasas de interés encarece el costo del crédito y la cantidad demandada del mismo disminuye.

En términos generales, la tasa de interés expresada en porcentajes representa el costo de oportunidad de la utilización de una suma de dinero. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero. Por lo que los exportadores deben conocer las diferentes tasas de interés, para saber a que intereses estarán sujetos al contratar un crédito y poder conocer a cuánto ascenderán los pagos correspondientes. Mientras más alta sea la tasa, mayores serán las mensualidades; y mientras más baja sea la tasa, menores serán los pagos.

A continuación se muestran los movimientos de las tasas de interés nacionales:

Los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), cuadro 1, son el instrumento de deuda bursátil más antiguo emitido por el Gobierno Federal. Se emitieron por primera vez en enero de 1978 y desde entonces constituyen un pilar fundamental en el desarrollo del mercado de dinero en México. Estos títulos pertenecen a la familia de los bonos cupón cero, esto es, se comercializan a

¹²⁷ Banco de México: http://www.banxico.org.mx/AplBusquedasBM2/busqwww2.jsp?_action=search Efectos de la política monetaria sobre la economía, fecha de consulta 20/01/2007

descuento (por debajo de su valor nominal), no devengan intereses en el transcurso de su vida y liquidan su valor nominal en la fecha de vencimiento.

**Cuadro 1
CERTIFICADO DE LA TESORERIA DE
LA FEDERACIÓN (CETES)**

Año	CETES % Anual 28 días
2000	15.24%
2001	11.31%
2002	7.09%
2003	6.23%
2004	6.82%
2005	9.20%
2006	7.21%

Elaboración propia en base los datos de:

Fuente: <http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download>

fecha de consulta 21/01/2007

Se puede observar en el cuadro anterior que ha aumentado la tasa anual a 28 días de los CETES en comparación con los años 2003 y 2004.

La Tasa de Interés Interbancaria, cuadro 2, es el rédito que refleja las condiciones prevalecientes en el mercado de dinero en moneda nacional calculado diariamente por el Banco de México, con base en las cotizaciones de las tasas de interés ofrecidas a distintos plazos por las diversas instituciones de banca múltiple.

**Cuadro 2
TASA DE INTERES INTERBANCARIA Y
DE EQUILIBRIO (TIIE)**

Año	Tasa porcentual de 28 días
2000	16.96%
2001	12.89%
2002	8.17%
2003	6.83%
2004	7.15%
2005	9.61%
2006	7.3%

Elaboración propia en base a los datos de: fuente:

<http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download>

fecha de consulta 21/01/2007

En el cuadro anterior se puede observar que la TIIE ha disminuido para 2006, aunque en el 2003, se puede observar que la tasa porcentual fue mas baja que en los años anteriores.

Tasas de Interés de Bancomext

La Tasa de interés que se aplica a los créditos de Bancomext se establece en base a los siguientes factores:

- Historial crediticio de la empresa
- Estructura financiera de la empresa, como lo es:
 - Apalancamiento
 - Rentabilidad
 - Liquidez
- Riesgo del sector en el que está catalogada la empresa.
- Riesgo de mercado: Considerando el riesgo que representa el mercado destino de las exportaciones de la empresa: como por ejemplo, no representa el mismo riesgo exportar a Estados Unidos que a Argentina.

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

- La Sobretasa de Mercado oscila entre 1.00 hasta 2 puntos porcentuales
- El costo de riesgo esta en función de su calificación de cartera:

A = 1 Puntos porcentuales

B = 2 Puntos porcentuales

C = 4 Puntos porcentuales

Cuadro 3

COMPOSICIÓN DE TASA PARA CRÉDITO DE CORTO PLAZO

Tasa Base	Sobre Tasa Fija	ISR	Sobre Tasa de Mercado	Coste de riesgo	Tasa al Cliente
5.3	1.00	0.325	1.50	1.50	9.62

TASA LIBOR a 360 días al 22 de Enero de 2007 = 5.3%

- Se adiciona el Withholding Tax (5.152% sobre LIBOR+Sobre Tasa Fija)

La Tasa de interés que se aplica a los créditos se establece en función del plazo del crédito:

- Corto Plazo: Se pueden otorgar en un rango que va desde 9.5% hasta 11% dependiendo de los factores mencionados en la primer lámina.
Se considera Corto plazo para períodos inferiores a 2 años.
- Largo Plazo: Se pueden otorgar en un rango que va desde 10.5% hasta 13% dependiendo de los factores mencionados en la primer lámina.
Se considera Largo plazo para períodos superiores a 2 años.
- Las líneas de crédito tienen una vigencia de 4 años, con revisiones anuales

Las Tasas de Interés Internacionales también son una buena opción para los exportadores ya que también pueden conseguir tasas de interés bajas.

Tasa Prime Rate

Es la tasa preferencial que los bancos estadounidenses aplican a sus clientes de primera línea. Estos le asignan a dicha tasa un spread o plus correspondiente a los bancos del exterior que obtienen préstamos o adelantos de fondos.

Es la tasa preferencial a la que prestan los bancos comerciales, en los mercados de Nueva York y Chicago. La tasa prima (Prime Rate) constituye una tasa mundial que varía constantemente en función de la demanda del crédito y de la oferta monetaria; pero también en función de las expectativas inflacionarias y los resultados de la cuenta corriente en la balanza de pagos de los Estados Unidos de América, Cuadro 4.

Cuadro 4
PRIME RATE, E.U.A.

Año	Tasa Porcentual Anual 30 días
2000	9.19%
2001	7.13%
2002	4.71%
2003	4.13%
2004	4.29%
2005	6.10%
2006	7.94%
2007	8.25%

Elaboración propia en base a los datos de: fuente:

<http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download>

fecha de consulta 21/01/2007

En el cuadro anterior se puede observar que la tasa prime rate ha estado aumentando, por lo que refleja un encarecimiento del dinero para empresas y consumidores.

Tasa LIBOR, es la tasa de interés en Londres (London Inter Bank Offered Rate) en dólares americanos a 3 meses, correspondiente al tercer viernes del mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los intereses, publicada en el Prontuario Internacional del Banco de México.

Dicha tasa funciona en el mercado de Londres y que generalmente se encuentra medio punto por debajo de la tasa prima (prime rate). Esta tasa mundial varía constantemente en función de la demanda del crédito y de la oferta monetaria y se utiliza como parámetro de las demás tasas mundiales. Es el tipo e interés ofrecido sobre los depósitos en los bancos comerciales que operan en el mercado de eurodivisas de Londres. Se muestra en el cuadro 5.

Cuadro 5
TASA LIBOR, UNION EUROPEA

Año	Tasa Porcentual Anual
2000	6.85%
2001	3.74%
2002	2.17%
2003	1.37%
2004	2.19%
2005	4.09%
2006	5.36%

Elaboración propia en base a los datos de:

fuelle: <http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download>,

Fecha de consulta 21/01/2007

En el cuadro anterior se puede observar que la Tasa Libor ha estado aumentando al igual que la Tasa prime rate.

CONCLUSIONES

El Comercio exterior se ha incrementado en los últimos años gracias a los Tratados de Libre Comercio y la flexibilidad de los procesos que hoy en día tiene el comercio, uno de los convenios en este sentido es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), toda vez que fue parte fundamental en el intercambio multilateral, ya que promovió los intercambios entre sus miembros, con base en la eliminación de restricciones y la reducción de aranceles aduaneros, es decir los derechos de aduana.

El GATT va mostrar una evolución en 1994 al crearse la Organización Mundial de Comercio y gracias a esto se tiene un comercio más flexible, toda vez que la OMC ayuda a los productores de bienes y servicios, a los importadores y a los exportadores a llevar adelante sus actividades en el comercio exterior.

En lo que se refiere al comercio agrícola, este sector es de suma relevancia tanto en los países desarrollados y en desarrollo, en dichos países se ha observado una creciente integración en los mercados mundiales, expresada como relación entre el comercio agrícola (exportaciones mas importaciones) y el PIB de los productos agrícolas, de hecho aunque sigue creciendo su participación en el comercio total de mercancía no ha dejado de disminuir, pasando de cerca de un tercio hace cuatro decenios a un 10% aproximadamente en la actualidad de acuerdo a datos emitidos por la FAO.

México presenta ventajas importantes a nivel geográfico que repercuten favorablemente en su agricultura dispone de diversos climas, su orografía e hidrografía hace a nuestro país tener tierras fértiles en abundancia, que le lleva a disponer de una producción agrícola importante, estas ventajas han sido aprovechadas para incrementar nuestras exportaciones no solo con Estados Unidos sino con Canadá también a través del TLCAN.

Sin embargo las políticas implementadas por el gobierno mexicano al dejar de impulsar el campo para apoyar otras industrias, sus efectos no se han dejado esperar, a pesar de que contamos con recursos naturales para competir internacionalmente falta mucho trabajo en conjunto para retomar una balanza comercial superavitaria dentro del TLCAN, las expectativas creadas en torno del Tratado por el gobierno, así como los beneficios prometidos por sus impulsores no fueron los esperados sin embargo se esta planeando una nueva renegociación al concluir los 15 años de vida del acuerdo, especialmente en el sector agropecuario mucho mas favorable para México.

Por esta situación, el gobierno debe apoyar mas a la agricultura mexicana, así como a los productores mexicanos para ser mas competitivos, ofrecer mas apoyos a la comercialización, insumos, créditos, para obtener benéficos positivos del TLCAN, y sacar adelante a la agricultura mexicana.

Respecto a los exportadores su labor es asesorarse para conocer los Programas de Fomento y Promoción a la Exportación, toda vez que el gobierno mexicano ha tratado de impulsar a la comunidad exportadora con dichos programas, como el de empresas altamente exportadoras (ALTEX), el referente a empresas comercializadoras (ECEX) o bien el Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX), Programa de Maquila de Exportación, y últimamente el que se acaba de crear, el de Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), el cual busca garantizar a las maquiladoras neutralidad fiscal y reducir el número de trámites ante el Registro Federal de Trámites y Servicios, que podría ser una buena opción conforme se vaya aumentando su actividad exportadora y acercarse a instituciones como es la Secretaría de Economía a través del SNOE Sistema Nacional de Orientación al Exportador, así mismo es importante que el exportador conozca a profundidad el producto que desea comercializar y su proceso de producción.

Es importante también que los exportadores tengan conocimiento del proceso de exportación que se debe llevar a cabo, es decir conocer cual es la documentación necesaria que requiere, así como las regulaciones y restricciones no arancelarias a la cual se encuentra sujeta la mercancía; así como la legislación que rige en el país destino.

De igual forma los exportadores mexicanos se pueden acercar a las instituciones financieras de la Banca de Desarrollo y de la Banca privada para seleccionar algún tipo de crédito que le convenga y poder exportar sus productos y elegir la tasa nacional o extranjera conveniente.

Se puede destacar el papel que ha venido desempeñando México al convertirse en un productor fuerte del champiñón, la industria, la academia, el sector oficial de nuestro país y Latinoamérica principalmente han mostrado interés en la producción de hongos durante los últimos años y se ha ido incrementado cada vez más debido a la apertura de información sobre este cultivo.

Uno de los puntos importantes en cuanto al manejo del producto es que desde su traslado se debe de mantener refrigerado de 1º a 5º centígrados, ya que se puede oxidar muy rápidamente, en una hora a temperatura normal sin refrigeración afecta hasta en 12 horas la vida del producto, para que el producto llegue en optimas condiciones y de una manera rápida se tiene que enviar por vía aérea ya que es el medio mas eficaz para transportar este producto hasta el aeropuerto de Vancouver en Canadá, toda vez que su destino final es la Colombia Británica. Aunque también se podría realizar en transporte terrestre si llegara a alguna ciudad del sureste de Canadá como Montreal o Toronto, ya que seria menos el tiempo de traslado del champiñón, siempre y cuando el medio de transporte cuente con las condiciones de refrigerado que necesita el champiñón.

Sin embargo, debido a que la vida en exhibición del champiñón es de aproximadamente 5 días, el transporte mas viable es el aéreo, por lo que se debe de

solicitar a la compañía aérea que tenga un sistema de refrigeración adecuado. El producto no se debe empacar en cajas cerradas, toda vez que se tienen que transportar en cajas de cartón ventiladas.

Cabe señalar que debido a su preocupación por la salud social del país, el consumidor canadiense busca alimentos sanos y nutritivos, y que pueda asimilar fácilmente en su dieta cotidiana, particularmente los productos hortofrutícolas frescos, además que contengan un cúmulo importante de información nutricional, por lo que el champiñón cumple con las características del consumidor canadiense y también es consumido por europeos, americanos, latinos y asiáticos que estos últimos pueden ser un fuerte nicho de mercado.

Así mismo, en un futuro puede ir creciendo cada vez su demanda por los beneficios para la salud que se ha encontrado en las últimas investigaciones como lo es para la cura del cáncer de mama y próstata, así mismo reduce el riesgo de enfermedades cardiovasculares toda vez que el champiñón contiene selenio, así como el potasio que ayuda al riesgo de presión alta, por lo que se puede concluir que a pesar de que Canadá es un fuerte productor de dicho producto no alcanza a abastecer a toda su población ya que es uno de los países más grandes de América con 32,078,819 habitantes, por lo que México puede comenzar a realizar la exportación del Champiñón y una de las grandes ventajas es la cercanía geográfica que existe con Canadá.

Es recomendable plantear exportaciones directas como son los canales de distribución al sector servicios como hoteles y restaurantes así como a los mayoristas de hortalizas frescas, los cuales llegan a los autoservicios y supermercados. Así mismo el exportador debe de tener mucho cuidado en lo que al sistema de pago se refiere tener muy en cuenta los factores a los que se debe cumplir durante el trayecto al país destino, y uno de los sistemas de pago que se recomienda es la carta de crédito que es una de las más confiables.

ANEXO 1

Incoterms 2000

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>EXW (en fábrica)</p> <p>EX WORKS (...en lugar convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. Por tanto, no es responsable, ni tiene obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía o el embalaje utilizado necesitarán alguna medida o condición de transporte especial. Es el único INCOTERM en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación; sin embargo, sí debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello.</p> <p>Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.</p> <p>El término EXW se aplica a cualquier medio de transporte; para su uso se recomienda que en el contrato o cotización se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía; por ejemplo:</p> <p>10,000 USD. EXW (Puerta 5 de la Planta "X" Puebla, Méx. Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones</p> <p>El vendedor entrega la mercancía en planta, ya etiquetada y embalada. Esta para que el comprador la recoja y la suba a su transporte.</p> <p>El comprador elige el modo de transporte y lo contrata, efectúa el despacho de exportación de la mercancía y corre con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas</p>
<p>FCA (franco transportista)</p> <p>FREE CARRIER (...lugar convenido)</p>	<p>El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía; ya despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado para ello.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía por ejemplo:</p> <p>10,000 USD FCA (Estación ferrocarril Pantaco, Cd. de México, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones</p> <p>El vendedor entrega la mercancía en la terminal de carga del transportista que el comprador designa. El vendedor es quien se encarga del despacho aduanal de exportación.</p> <p>El comprador contrata el transporte y el seguro de la mercancía hasta el destino, y soporta los riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella. Efectúa el despacho de importación.</p>
<p>FAS (franco al costado del buque)</p> <p>FREE ALONGSIDE SHIP (...puerto de carga convenido)</p>	<p>El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (atención a los usos y costumbres del puerto o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobrecostos), en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. <i>En la versión 2000, el vendedor corre con la obligación de despachar en la aduana de exportación.</i> El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usado en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido; por ejemplo: FAS BARCELONA (ESPAÑA).</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque acordado en donde se entrega la mercancía, por ejemplo:</p>

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>FAS (franco al costado del buque)</p> <p>FREE ALONGSIDE SHIP (...puerto de carga convenido)</p>	<p>10,000 USD FAS (Muelle 5 Veracruz, Méx., Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor entrega la mercancía en el muelle para que el comprador se encargue de subirla al buque; el despacho aduanal de exportación lo realiza el vendedor.</p> <p>El comprador elige la empresa naviera y le proporciona el nombre del buque al vendedor; paga el flete y soporta los riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella. Efectúa el despacho de importación.</p>
<p>FOB (franco a bordo)</p> <p>FREE ON BOARD (...puerto de carga convenido)</p>	<p>El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento, con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de carga elegido; por ejemplo: FOB BARCELONA (ESPAÑA). <i>En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado de las mercancías a bordo del buque..</i></p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque indicado o convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo:</p> <p>10,000 USD FOB (Veracruz, Méx. "Havana Ship". Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor (exportador) entrega la mercancía a bordo del buque y realiza el despacho aduanal de exportación. El riesgo se traslada al comprador desde ese momento.</p> <p>El comprador elige la empresa naviera y reserva el buque; corre con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.</p>
<p>CFR (coste y flete)</p> <p>COST AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor ha de pagar los costes y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corren por cuenta del comprador. Igualmente, corren por cuenta de este los gastos de descarga en el puerto de destino (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañada del puerto de destino elegido; por ejemplo: CFR BARCELONA (ESPAÑA). Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía. Un ejemplo de uso de CFR es:</p> <p>10,000 USD CFR (Houston, Tx., EUA, "Havana Ship", Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de exportación, contrata el buque siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino.</p> <p>El comprador soporta cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro, su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.</p>
<p>CIF (coste seguro y flete)</p> <p>COST, INSURANCE AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Debe aclararse que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza la borda del buque, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de destino elegido; por ejemplo: CIF BARCELONA (ESPAÑA). <i>En la versión 2000, en el CIF ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes cómo queda el reparto de gastos y riesgos del estibado de las mercancías. Igualmente, es necesaria esta especificación expresa de costes y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).</i></p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía. Un ejemplo de uso de CIF es:</p> <p>10,500 USD CIF (Barcelona, España, Incoterms 2000)</p>

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
CIF (coste seguro y flete) COST, INSURANCE AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)	<p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de exportación; envía la mercancía hasta el puerto de destino; paga el flete y el seguro que está a nombre del comprador.</p> <p>Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma</p> <p>El comprador efectúa el despacho de Importación.</p>
CPT (transporte pagado hasta) CARRIAGE PAID TO (...lugar de destino convenido)	<p>El vendedor ha de pagar los costes y el flete del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y licencias de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportista, corren por cuenta del comprador. Igualmente, corren por cuenta de éste los gastos de descarga, aunque con alguna excepción, en el punto de destino.</p> <p>Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>35,000 USD CPT (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor (exportador) entrega la mercancía en el lugar convenido y hace el despacho aduanal de exportación, pero no el de Importación.</p> <p>El comprador Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).</p>
CIP (transporte y seguro pagado hasta) CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (...lugar de destino convenido)	<p>El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima"; si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay también que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo:</p> <p>35,000 USD CIP (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de exportación; contrata y paga el transporte principal así como el seguro hasta el lugar convenido.</p> <p>El comprador soporta los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).</p>
DAF (entregada en frontera) DELIVERED AT FRONTIER (...lugar convenido)	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía despachada de aduana de exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, punto que, como regla general, define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Suele usarse para transporte terrestre, ferrocarril y carretera—Es muy importante comprobar que la Aduana designada está preparada y habilitada para despachar nuestra mercancía. Igualmente, es interesante especificar cuál de las aduanas es la elegida, para evitar que pueda ser cualquier aduana entre los dos países.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>35,000 USD DAF (Nvo. Laredo, Tam. Méx. Estación de Camiones "Tucson Travel". Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de la mercancía y la entrega en el punto convenido (antes o después del cruce de la frontera), pagando el transporte y soportando riesgos hasta dicho punto.</p> <p>El comprador soporta todo tipo de riesgo inherente y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en la frontera. Efectúa el despacho de Importación de la mercancía</p>

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>DES (entregada sobre buque)</p> <p>DELIVERED EX SHIP (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, ya despachada en la aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), y el comprador desde la recepción de la mercancía. Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo:</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>11,500 USD DES (Galveston, Tx. EUA, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de la mercancía; Elige y contrata el buque, paga el flete y soporta todos los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto de destino.</p> <p>El comprador asume los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto de destino.</p>
<p>DEQ (entregada en muelle)</p> <p>DELIVERED EX QUAY (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía sobre el muelle del puerto de destino acordado, a disposición del comprador. <i>En los INCOTERMS 2000 desaparece la obligación de despachar de aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente.</i> El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso). Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de destino elegido, por ejemplo DEQ BARCELONA (ESPAÑA). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos, del pago por el vendedor, pasando a ser pagados por el comprador (DEQ BARCELONA, VAT UNPAID). Es interesante especificar que pasaría si, por causas de fuerza mayor, no se pudiese realizar la descarga en el punto indicado; por ejemplo, huelga, catástrofe, etcétera.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>14,000 USD, DEQ (Ámsterdam, Holanda, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor entrega la mercancía al comprador en el muelle del país de destino, asumiendo todos los gastos y responsabilidades hasta ese lugar, sin realizar el trámite y pago de gastos de importación.</p> <p>El comprador soporta todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en el muelle del puerto de destino convenido.</p>
<p>DDU (entregada derechos no pagados)</p> <p>DELIVERED DUTY UNPAID (...lugar de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañada del lugar de destino elegido; por ejemplo DDU BARCELONA (ESPAÑA). Pueden incluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos dentro de los pagos que realizará por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por el comprador. DDU, VAT PAID, BARCELONA (ESPAÑA).</p> <p>Al usar este INCOTERM, se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido:</p> <p>15,000 USD DDU (Aceros de Nuevo León, Monterrey, México, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor entrega la mercancía a disposición del Comprador en el lugar convenido en el país importador; Satisface los gastos de transporte, incluidas las operaciones de carga y descarga.</p> <p>El comprador asume por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde que el vendedor la pone a disposición en el lugar convenido. Efectúa el despacho de importación de las mercancías.</p>

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>DDP (entregada derechos pagados)</p> <p>DELIVERED DUTY PAID (lugar de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañada del lugar de destino elegido, por ejemplo DDP BARCELONA (ESPAÑA). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos de los pagos que realizará por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por éste, y pasando a ser pagados por el comprador: DDP, VAT UNPAID, BARCELONA (ESPAÑA).</p> <p>Al usar este INCOTERM, se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido así:</p> <p>20,000 USD DDP ("Aceros Colombianos", Bogotá, Colombia. Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones</p> <p>El vendedor entrega la mercancía por su cuenta, a disposición del comprador en el lugar de destino convenido en el país del importador, incluidas las maniobras de descarga. Efectúa el despacho de exportación e importación de la mercancía.</p> <p>El comprador soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.</p>

ANEXO 2



**Encargo conferido al agente aduanal para
realizar operaciones de comercio exterior o
la revocación del mismo.**



- PADRON DE IMPORTADORES
- C. AGENTE ADUANAL.

1. FECHA DE ELABORACION

DIA	MES	AÑO

LLENAR A MANO O MAQUINA, CON TINTA
NEGRA O AZUL

2. CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

--

3. DATOS DE IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR:

APELLIDO PATERNO,	APELLIDO MATERNO Y	NOMBRE (S) O DENOMINACION O RAZON SOCIAL
CALLE	NUMERO Y/O LETRA EXTERIOR	NUMERO Y/O LETRA INTERIOR
COLONIA	CODIGO POSTAL	TELEFONO (Indicar clave Lada)
LOCALIDAD	MUNICIPIO O DELEGACION	ENTIDAD FEDERATIVA

4. ENCARGO QUE SE CONFIERE (Llenar este rubro cuando se requiera habilitar al agente aduanal para que realice operaciones de comercio exterior, utilizando un solo formato por cada agente aduanal).

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 59, FRACCION III DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, INFORMO QUE ENCOMIENDO AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:			
NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	NUMERO DE PATENTE		
CON VIGENCIA: (MARQUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)	INDEFINIDO <input type="checkbox"/>	UN AÑO <input type="checkbox"/>	OTRA <input type="checkbox"/> _____ (INDIQUE FIN DE VIGENCIA: DD/MM/AAAA)

5. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO (Este rubro se debe llenar únicamente cuando se requiera dar de baja a un agente aduanal encomendado anteriormente).

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA REGLA 2.6.17., NUMERAL 4. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, INFORMO A USTED QUE REVOCO LA ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:	
NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	NUMERO DE PATENTE
REVOCAR A PARTIR DE: _____ (ESPECIFIQUE FECHA: DD/MM/AAAA)	

6. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL:

APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)	
CORREO ELECTRONICO: _____	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD MANIFIESTO QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS SON REALES Y EXACTOS, QUE LA REPRESENTACION LEGAL CONFERIDA AL SUSCRITO NO HA SIDO REVOCADA, NI MODIFICADA TOTAL O PARCIALMENTE A LA FECHA DE EXPEDICION DEL PRESENTE Y ME COMPROMETO A DAR A CONOCER AL MENCIONADO AGENTE ADUANAL DE MANERA OPORTUNA, EL PRESENTE FORMATO, ASI COMO, EL O LOS CAMBIOS DE DOMICILIO QUE PRESENTE ANTE EL RFC PARA EL CORRECTO LLENADO DE LOS PEDIMENTOS Y, EN SU CASO, LA REVOCACION DEL PODER QUE ME FUE CONFERIDO COMO REPRESENTANTE LEGAL.	
FIRMA AUTOGRAFA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	
ACREDITACION DEL REPRESENTANTE LEGAL CONFORME AL ARTICULO 19 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:	
NUMERO DE ESCRITURA PUBLICA	NOMBRE Y NUMERO DEL NOTARIO PUBLICO
CIUDAD	FECHA

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL.

Anverso

Instructivo de llenado de la declaración de encargo conferido al agente aduanal para realizar operaciones de comercio exterior o su revocación

1. **Fecha de elaboración:** Se anotará la fecha de llenado del formato.
2. **Clave del Registro Federal de Contribuyentes:** Se anotará la clave de RFC del importador a trece posiciones tratándose de (personas físicas) y a doce posiciones tratándose de (personas morales), para lo cual se dejará el primer espacio en blanco.
3. **Datos de identificación del importador:** Se anotará el nombre, denominación o razón social, tal y como aparece en su aviso de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) o en el caso de existir cambio de denominación, razón social o régimen de capital, anotará el registrado actual; indicar el domicilio fiscal registrado.
4. **Encargo que se confiere:** Se anotará el nombre completo del agente aduanal, el número de la patente aduanal o autorización del mismo, así como especificar la vigencia que tendrá el mandato, en caso de indicar la opción "Otra" se debe anotar la fecha en la que se desea termine la vigencia del encargo. El encargo conferido se encontrará vigente a partir de que la autoridad realice la incorporación del la patente aduanal en el sistema correspondiente. Una vez que dicha patente es incorporada, el agente aduanal debe realizar la aceptación o desconocimiento electrónico, de conformidad con lo establecido en la Regla 2.6.17. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior vigentes.
Nota: En caso de haber requisitado este rubro, se omitirá el llenado del campo número 5.
5. **Revocación del encargo conferido:** Se anotará el nombre completo del agente aduanal, el número de la patente aduanal o autorización del mismo y se especificará la fecha (dd/mm/aaaa) a partir de la cual le será revocada la autorización para realizar operaciones de comercio exterior a nombre y por cuenta del importador.
Nota: Cuando se llene este campo, no se debe indicar ningún dato en el rubro 4.
6. **Datos del representante legal:** Se anotará claramente el nombre completo del representante legal, su clave de Registro Federal de Contribuyentes, correo electrónico y asentar su firma autógrafa. Asimismo, se anotará el número de escritura pública, el nombre y número del notario público, la ciudad y la fecha, de la acreditación del representante legal conforme el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación, anexando copia fotostática simple y legible del instrumento notarial correspondiente, donde se le faculte para actos de administración.

DOCUMENTOS QUE DEBERA ANEXAR:

- a) Copia fotostática de la identificación oficial vigente del promovente o representante legal de la empresa.
- b) En los casos en que se realice el encargo por primera vez, o se trate de un representante legal distinto al que firmó los encargos conferidos anteriores, copia fotostática del Poder Notarial para Actos de Administración del signatario. (Regla 2.6.17. de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior vigentes).

Este documento se podrá entregar de la siguiente manera:

- a) De manera personal en la ventanilla de Control de Gestión de la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la Administración General de Aduanas, Av. Hidalgo No. 77, Módulo IV, 1er piso, Colonia Guerrero, C.P. 06300, Delegación Cuauhtémoc, México, D.F. En horario de Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 hrs.
- b) A través del servicio de mensajería al siguiente domicilio: Padrón de Importadores, Lucas Alamán No. 160, 1er piso, Col. Obrera, Delegación Cuauhtémoc, Código Postal 06800, México, D.F.

La Administración de Padrón de Importadores, adscrita a la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la AGA, habilitará a los agentes aduanales encomendados, en un plazo de 2 días hábiles, contado a partir del día siguiente a la fecha de recepción del formato debidamente requisitado. Se entenderá que la autoridad reconoce el encargo conferido cuando esté disponible en la página de Internet: www.aduanas.gob.mx.

Teléfono de Asistencia del Padrón de Importadores: 91 58 28 28 con 10 líneas de Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00 hrs.

Nota Importante

SE DEBERA LLENAR UN FORMATO POR CADA AGENTE ADUANAL AL QUE SE LE CONFIERA O REVOCA EL ENCARGO PARA REALIZAR OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

EL NO CUMPLIR CON LOS REQUISITOS SEÑALADOS O MANIFESTAR INCORRECTAMENTE LOS DATOS, SERA CAUSA DE RECHAZO DEL PRESENTE FORMATO.

Reverso

ANEXO 3
Pedimento

El formato de Pedimento es un formato dinámico conformado por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada.

A continuación se presentan los diferentes bloques que pueden conformar un pedimento, citando la obligatoriedad de los mismos y la forma en que deberán ser impresos.

Cuando en un campo determinado, el espacio especificado no sea suficiente, éste se podrá ampliar agregando tantos renglones en el apartado como se requieran.

La impresión deberá realizarse de preferencia en láser en papel tamaño carta y los tamaños de letra serán como se indica a continuación:

INFORMACION	FORMATO DE LETRA
Encabezados de Bloque	Arial 9 Negritas u otra letra de tamaño equivalente. De preferencia, los espacios en donde se presenten encabezados deberán imprimirse con sombreado de 15%.
Nombre del Campo	Arial 8 Negritas u otra letra de tamaño equivalente.
Información Declarada	Arial 9 u otra letra de tamaño equivalente.

El formato de impresión para todas las fechas será:

DD/MM/AAAA Donde

DD Es el día a dos posiciones. Dependiendo del mes que se trate, puede ser de 01 a 31.

MM Es el número de mes. (01 a 12).

AAAA Es el año a cuatro posiciones.

ENCABEZADO PRINCIPAL DEL PEDIMENTO

El encabezado principal deberá asentarse en la primera página de todo pedimento. La parte derecha del encabezado deberá utilizarse para las certificaciones de banco y selección automatizada.

El código de barras bidimensional deberá imprimirse entre el acuse de recibo y el nombre de la aduana/sección de despacho.

PEDIMENTO					Página 1 de N
NUM. PEDIMENTO:	T. OPER	CVE. PEDIMENTO:	REGIMEN:		CERTIFICACIONES
DESTINO:	TIPO CAMBIO:	PESO BRUTO:	ADUANA E/S:		
MEDIOS DE TRANSPORTE			VALOR DOLARES:		
ENTRADA/SALIDA:	ARRIBO:	SALIDA:	VALOR ADUANA:		
			PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:		
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR					
RFC:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:			
CURP:					
DOMICILIO:					
VAL.SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTABLES	
ACUSE DE VALIDACION:		ELECTRONICO	CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:		
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:					
FECHAS		TASAS A NIVEL PEDIMENTO			
		CONTRIB.	CVE. T. TASA	TASA	
CUADRO DE LIQUIDACION					

CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES	
						EFFECTIVO	
						OTROS	
						TOTAL	

ENCABEZADO PARA PAGINAS SECUNDARIAS DEL PEDIMENTO

El encabezado de las páginas 2 a la última página es el que se presenta a continuación.

ANEXO DEL PEDIMENTO				<i>Página M de N</i>			
NUM. PEDIMENTO:	TIPO OPER:	CVE. PEDIM:	RFC:				
			CURP:				

PIE DE PAGINA DE TODAS LAS HOJAS DEL PEDIMENTO

El pie de página que se presenta a continuación deberá ser impreso en la parte inferior de todas las hojas del pedimento.

En todos los tantos deberán aparecer el RFC, CURP y nombre del Agente Aduanal, Apoderado Aduanal o Apoderado de Almacén.

Cuando el pedimento lleve la firma autógrafa del mandatario, deberán aparecer su RFC y nombre después de los del Agente Aduanal.

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC: RFC: CURP: MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: RFC: CURP:	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: FIRMA AUTOGRAFA
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO:	
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA:	

NOTA: Cuando el pedimento lleve la firma autógrafa del agente aduanal, no se deberán imprimir los datos del mandatario.

FIN DEL PEDIMENTO

Con el fin de identificar la conclusión de la impresión del pedimento, en la última página, se deberá imprimir la siguiente leyenda, inmediatamente después del último bloque de información que se haya impreso.

*****FIN DE PEDIMENTO *****NUM. TOTAL DE PARTIDAS: *****CLAVE PREVALIDADOR: *****

ENCABEZADO DE DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR

Se deberá imprimir la información de las facturas que ampara el pedimento. En caso de que varias facturas sean del mismo proveedor en la importación o sean para el mismo comprador a la exportación, la información de éste se imprimirá una sola vez, seguida del detalle de cada una de sus facturas.

DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR						
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL			DOMICILIO:		VINCULACION
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL.MON.FACT	FACTOR MON.FACT	VAL.DOLARES

ENCABEZADO DE DATOS DEL DESTINATARIO

Cuando se trate de exportación, se deberá imprimir la información del destinatario inmediatamente después del encabezado de datos del comprador, cuando dicha información sea distinta a la del comprador. En caso de que se cuente con varios destinatarios, el bloque se imprimirá tantas veces como destinatarios amparen el pedimento.

DATOS DEL DESTINATARIO		
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL	DOMICILIO:

DATOS DEL TRANSPORTE Y TRANSPORTISTA

TRANSPORTE		IDENTIFICACION:	PAIS:
TRANSPORTISTA		RFC	
CURP		DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO	

CANDADOS

NUMERO DE CANDADO	
1RA REVISION	2DA REVISION

GUIAS, MANIFIESTOS O CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres números de guías, manifiestos o números de orden del conocimiento de embarque (número e identificador).

NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID:						
----------------------------------	--	--	--	--	--	--

CONTENEDORES

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres contenedores (número y tipo).

NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR:						
------------------------------	--	--	--	--	--	--

IDENTIFICADORES (NIVEL PEDIMENTO)

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres identificadores (clave y complemento).

CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA A NIVEL PEDIMENTO

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA			
TIPO CUENTA:	CLAVE GARANTIA:	INSTITUCION EMISORA	NUMERO DE CUENTA:
FOLIO CONSTANCIA:		TOTAL DEPOSITO:	FECHA CONSTANCIA:

DESCARGOS

DESCARGOS		
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:	FECHA DE OPERACION ORIGINAL:	CVE. PEDIMENTO ORIGINAL:

COMPENSACIONES

COMPENSACIONES	
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:	FECHA DE OPERACION ORIGINAL: CLAVE DEL GRAVAMEN: IMPORTE DEL GRAVAMEN:

DOCUMENTOS QUE AMPARAN LAS FORMAS DE PAGO: FIANZA, CARGO A PARTIDA PRESUPUESTAL GOBIERNO FEDERAL, CERTIFICADOS ESPECIALES DE TESORERIA PUBLICO Y PRIVADO.

FORMAS DE PAGO VIRTUALES						
FORMA DE PAGO	DEPENDENCIA O INSTITUCION EMISORA	NUMERO DE IDENTIFICACION DEL DOCUMENTO	FECHA DEL DOCUMENTO	IMPORTE DEL DOCUMENTO	SALDO DISPONIBLE	IMPORTE A PAGAR

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información de un documento que ampare alguna de las formas de pago citadas.

OBSERVACIONES

El bloque correspondiente a observaciones deberá ser impreso cuando se haya enviado electrónicamente esta información, por considerar el Agente, Apoderado Aduanal o de Almacén conveniente manifestar alguna observación relacionada con el pedimento.

OBSERVACIONES									

ENCABEZADO DE PARTIDAS

PARTIDAS

En la primera página que se imprima información de las partidas que ampara el pedimento, así como en las páginas subsecuentes que contengan información de partidas, se deberá imprimir el siguiente encabezado, ya sea inmediatamente después de los bloques de información general del pedimento o inmediatamente después del encabezado de las páginas subsecuentes.

Para cada una de las partidas del pedimento se deberán declarar los datos que a continuación se mencionan, conforme a la posición en que se encuentran en este encabezado.

PARTIDAS															
FRACCION	SUBD.	VINC.	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. O/D						
SEC	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)										CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
	VAL. ADU/USD	IMP. PRECIO PAG.	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.											
	MARCA		MODELO			CÓDIGO PRODUCTO									

NOTAS: El renglón correspondiente a “Marca”, “Modelo” y “Código del Producto” únicamente tendrá que ser impreso cuando esta información haya sido transmitida electrónicamente.

A la exportación, deberá declararse en el campo 13 (Val. Adu/Usd) como valor comercial de la mercancía en dólares de los Estados Unidos de América.

MERCANCIAS

VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE	VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE				

REGULACIONES, RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS Y NOM

CLAVE	NUM. PERMISO O NOM	FIRMA DESCARGO	VAL. DLS.	COM.	CANTIDAD UMT/C			

IDENTIFICADORES (NIVEL PARTIDA)

IDENTIF.	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3				

CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA A NIVEL PARTIDA

CVE GAR.	INST. EMISORA	FECHA C.	NUMERO DE CUENTA	FOLIO CONSTANCIA			
TOTAL DEPOSITO		PRECIO ESTIMADO	CANT. U.M. PRECIO EST.				

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DEL ART. 303 TLCAN A NIVEL PARTIDA

Quando la determinación y pago de contribuciones por aplicación del Artículo 303 del TLCAN se efectúe al tramitar el pedimento que ampare el retorno se deberá adicionar, a la fracción arancelaria correspondiente, el siguiente bloque:

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DE LOS ARTICULOS 303 DEL TLCAN, 14 DE LA DECISION O 15 DEL TLCAELC A NIVEL PARTIDA

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DE LOS ARTICULOS 303 DEL TLCAN, 14 DE LA DECISION O 15 DEL TLCAELC									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

VALOR MERCANCIAS NO ORIGINARIAS	MONTO IGI				
------------------------------------	-----------	--	--	--	--

OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA

El bloque correspondiente a observaciones a nivel partida deberá ser impreso cuando se haya enviado electrónicamente esta información, por considerar el Agente, Apoderado Aduanal o de Almacén conveniente manifestar alguna observación relacionada con la partida.

OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA				
-------------------------------	--	--	--	--

RECTIFICACIONES

DATOS DE LA RECTIFICACION

Cuando se trate de un pedimento de rectificación, el Agente o Apoderado Aduanal deberá imprimir el siguiente bloque en donde se hace mención al pedimento original y a la clave de documento de la rectificación inmediatamente después del encabezado de la primera página.

RECTIFICACION			
PEDIMENTO ORIGINAL	CVE. PEDIM. ORIGINAL	CVE. PEDIM. RECT.	FECHA PAGO RECT.

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO

Después de la información de la rectificación, citada en el párrafo anterior, se deberá imprimir el cuadro de liquidación de las diferencias totales del pedimento de rectificación en relación a las contribuciones pagadas en el pedimento que se esté rectificando.

Cabe mencionar que los valores citados en este cuadro deberán coincidir con la certificación bancaria.

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO							
CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	DIFERENCIAS TOTALES	
						EFFECTIVO	
						OTROS	
						DIF. TOTALES	

NOTA: Cuando se esté rectificando información a nivel pedimento, en el campo de Observaciones a Nivel Pedimento se deberá citar la corrección que se haya realizado.

PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

ENCABEZADO DEL PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

Cuando se trate de un pedimento complementario debido a la aplicación de los Artículos 303 del TLCAN, 14 de la Decisión o 15 del TLCAELC, el Agente o Apoderado Aduanal deberá imprimir el siguiente bloque inmediatamente después del encabezado principal del pedimento de la primera página.

PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

Después del bloque de descargos, se deberá imprimir el siguiente bloque, esto cuando el pedimento lo requiera.

PRUEBA SUFICIENTE

PRUEBA SUFICIENTE		
PAIS DESTINO	NUM. PEDIMENTO EUA/CAN	PRUEBA SUFICIENTE

ENCABEZADO PARA DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA PARA PEDIMENTOS COMPLEMENTARIOS AL AMPARO DEL ART. 303 DEL TLCAN.

DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA							
SEC	FRACCION	VALOR MERC NO ORIG.	MONTO IGI	TOTAL ARAN. EUA/CAN	MONTO EXENT.	F.P.	IMPORTE
	UMT	CANT. UMT	FRACC. EUA/CAN	TASA EUA/CAN	ARAN. EUA/CAN		

NOTA: Cuando se trate de un pedimento complementario, para el cual existan diversas mercancías que fueron destinadas a EUA y a Canadá indistintamente, se deberán imprimir primero los bloques de "Prueba Suficiente" y "Encabezado para Determinación de Contribuciones a Nivel Partida para Pedimentos Complementarios al Amparo del Art. 303 del TLCAN", para las mercancías destinadas a EUA y en forma inmediata se imprimirán los mismos bloques para las mercancías destinadas a Canadá.

ENCABEZADO PARA DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA PARA PEDIMENTOS COMPLEMENTARIOS AL AMPARO DE LOS ARTICULOS 14 DE LA DECISION O 15 DEL TLCAELC.

DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA					
SEC	FRACCION	VALOR MERC NO ORIG.	MONTO IGI	F.P.	IMPORTE

A N E X O 4
Tratado de Libre Comercio de América del Norte
Certificado de Origen
(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador: Número de Registro Fiscal:		2. Periodo que cubre: <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> DD MM AA De: _/ _/ _/ _/ _/ _/ DD MM AA A: _/ _/ _/ _/ _/ _/ </div>			
3. Nombre y domicilio del productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:			
5. Descripción del (los) bien(es)	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen
Declaro bajo protesta de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.					
11. Firma autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Fecha: DD MM AA _/_/_/_/_/_/_/			Teléfono:		Fax:

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Queda a elección del productor llenar de manera voluntaria este documento, a fin de que sea utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

CAMPO 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del patrón o el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro social.

CAMPO 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el Certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

CAMPO 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el Certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportado sea la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor, indicar la palabra "desconocido".

CAMPO 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

CAMPO 5: Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.

CAMPO 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

CAMPO 7: Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 en el anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes).

NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios.

Criterios para trato preferencial:

- A.** El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. **NOTA:** La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producido enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 415).
- B.** El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria, la regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia; Artículo 401(b)).
- C.** El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 415. Todos los materiales usados en la

producción del bien deben calificar como "originarios", al cumplir con alguna de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d). si el bien es producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: artículo 401(c)).

- D. El bien es producido en el territorio de uno o más de las partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401 (d). Este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:
1. El bien se importó al territorio de un país del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o
 2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y no se divide en subpartidas, o la subpartida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y esta no se subdivide.

NOTA: Este criterio no es aplicable a los capítulos **61 a 63** del Sistema Armonizado [Referencia: Artículo 401(d)].

- E. Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidas en el anexo 308.1, no originarios de uno o más de los países partes del TLCAN, se considera como si fueran originarios al momento de su importación al territorio de un país parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de nación más favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el anexo 308.1 y es común para todos los países parte del TLCAN (Referencia anexo 308.1).
- F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un "producto clasificado" conforme al anexo 703.2, Sección A o B (favor de especificar). un bien listado en el apéndice 703.2.B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato arancelario preferencial, siempre que cumpla con la definición de "producto clasificado" de la Sección A del Anexo 703.2 **NOTA 1:** Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de Canadá o los Estados Unidos que se importen a cualquiera de dichos países. **NOTA 2:** Un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

CAMPO 8: Para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- (1) su conocimiento de que el bien califica como originario;
- (2) su confianza razonable en una declaración escrita del productor (distinta a un certificado de origen) de que el bien califica como originario; o
- (3) un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

CAMPO 9: Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "CN" si el VCR se calculó con base en el método de costo neto; de lo contrario indique "NO". Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto en un período de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho período, (Referencia: Artículos 402.1 y 402.5).

CAMPO 10: Indique el nombre del país ("MX" o "EU" tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá; "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México; o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos) al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable con los términos del anexo 302.2, de conformidad con las Reglas de Mercado o en lista de desgravación arancelaria en cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique "MX" o "EU", según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique "JNT" por producción conjunta (Referencia: Anexo 302.2).

CAMPO 11: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el Certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.

Fuentes de Consulta

Bibliograficas

Acosta Roca, Felipe, INCOTERMS Términos de Compraventa-Venta Internacional, Segunda Edición, Ediciones Fiscales ISEF, 2001.

Baena, Guillermina. Instrumentos de Investigación, Editores Mexicanos Unidos, S.A., México, 2000.

Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía de Exportación Sectorial: Alimentos Frescos, 2ª Edición, México, 2000.

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., Guía Básica del Exportador, 11ª Edición, México, 2005.

Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., Envase y Embalaje para Exportación, 2da. Edición, México, 2001.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de desarrollo Perfiles y Estudios de Mercado, Canadá perfil de Mercado de hongo Shiitake y Setas, 2001.

Binding, G.J., El Champiñón. El alimento natural con más alto contenido proteínico, Ediciones Distribuciones, S.A. 1972.

Carvajal Contreras, Máximo, Derecho Aduanero, Décima Edición, Editorial Porrúa, México, 2000.

Fernández Michel, Francisco. Manual Práctico de Producción Comercial del Champiñón, México, 2005.

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

García Fernández, Dora, Manual para elaboración de Tesis y otros trabajos de investigación, Editorial Porrúa, México, 2002.

Guzmán, Gastón. El Cultivo de los Hongos Comestibles, Instituto Politécnico Nacional, México, 1993.

Lerma Kirchner Alejandro E., Comercio Internacional, Metodología para la Formulación de Estudios de Competitividad Empresarial, Tercera Edición, Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales, S.A de C.V., México, 2000.

López Contini Erik, Cultivo del champiñón la trufa y otros hongos, AEDOS, Barcelona, 1990.

López Olgún Manuel, Sistema Financiero Mexicano, Instituto Politécnico Nacional, ESCA, Santo Tomás, México, 2005.

Marco Moll, Horacio. El Champiñón Economía, Producción y Comercialización, Editorial Acribia Zaragoza, España, 1970.

Mercado H., Salvador. Comercio Internacional II, Editorial LIMUSA, S.A. DE C.V., México, 1997.

Morales Troncoso, Carlos, Plan de Exportación, Pearson Educación, México, 2000.

Moreno Barrera, Lucio, Estudio de los Componentes del Sustrato y sus Componentes sobre el rendimiento del Champiñón Agaricus, Universidad Autónoma de Chapingo, México, 1992.

Moreno Valdez, Hadar, Moreno Castellanos, Jorge A., Trejo Vargas, Pedro, Comercio Exterior Sin Barreras, Tercera Edición, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003.

Muñoz Molina, Rony Francisco, Cultivo de Champiñones, Fundación para la Innovación Tecnológica Agropecuaria

Steineck, Hellmut, Cultivo Comercial del Champiñón, 2ª Edición, Editorial Acribia, S.A., España, 1987.

Trejo Vargas, Pedro, El Sistema Aduanero de México, SHCP, México, 2003.

Vedder, P.J.C. Cultivo Moderno del Champiñón, 4ª Reimpresión, Ediciones Mundi-Prensa, España, 1996.

Witker Velásquez, Jorge, Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, 2ª Edición, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 2001.

Hemerográfica

Comercio Exterior, Banco de Comercio Exterior, No.3, Volumen.56, México, Marzo 2006.

Diario Oficial de la Federación de fecha 01/11/2006, primera sección.

Diario Oficial de la Federación, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 20 de diciembre de 1993.

La política de Cooperación de la Unión Europea con la Comunidad Andina de Naciones, Aldea Mundo, año 5 No. 9.

Electrónicas

Base de Datos "Día" versión 7.0, TIGIE, Sección de Exportación. Última reforma 27 de noviembre de 2006.

www.mapausa.org/Guia/v/Adicional/Tratamientos/Champi.htm-10k.

<http://www.cosmos.com.mx/j/44ln.htm>

www.montmush.com

<http://bancomext.com/bancomext/aplicaciones/frescos/5anexo.pdf>.

<http://www40.statcan.ca/l01/cst01/trad45a.htm>

<http://laws.justice.gc.ca/en/search.html>

<http://ats.agr.ca/general/home-e.htm>

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

http://www.cipi.gob.mx/html/body_programas_de_apoyo.htm

<http://www.eluniversal.com.mx/notas/398666.html>

[http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico city/library/sistema_politico-es.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico%20city/library/sistema_politico-es.asp)

[http:// www.fao.org/docrep/008/a0050s/a0050s00.htm](http://www.fao.org/docrep/008/a0050s/a0050s00.htm) , Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación, Colección FAO No. 36, Roma 2005

www.fao.org/trade/stats_es.asp

<http://setascultivadas.com>

http://www.aduanas.gob.mx/aduana_mexico/A_Mapa_Aduanas.htm

http://www.agroalternativo.com.ar/docs/Muestra_Capitulo3.pdf

[http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005112115143_perfil_mercado_NAF TA.pdf#search=%22desgravaci%C3%B3n%20del%20champi%C3%B1on%20en%20el%20tlcan%22](http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005112115143_perfil_mercado_NAF_TA.pdf#search=%22desgravaci%C3%B3n%20del%20champi%C3%B1on%20en%20el%20tlcan%22)

<http://www.ams.usda.gov/tmd2/spanishtruck.PDF>

<http://www.cipi.gob.mx/html/fichasestatales/JALISCO2005.pdf>

http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5304719_5287111_463320_CA,00.html

http://www.pymes.gob.mx/extensionistas/MostrarProducto_PUB.asp?interno=94

<http://www.semarnat.gob.mx/pfnm/Hongos.html>

www.frago.org.sv/archivos/0/471.pdf#search=%22productos%20de%20champi%20B1%20c3%B3%20b3n%22

<http://www.nafin.com/portalf/?action=content§ionID=5&catID=527&subcatID=551>

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dohaexplained_s.htm#agriculture

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2773>

<http://www.economia.gob.mx/?P=378>

http://www.banxico.org.mx/AplBusquedasBM2/busqwww2.jsp?_action=search

<http://www.banxico.org.mx/publicadorFileDownload/download>

<http://portal.fira.gob.mx/irj/portal>.

Legislación

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 139ª Edición, Editorial Porrúa, México, 2002

Compendio de disposiciones Fiscales sobre Comercio Exterior, Cuadragésima primera edición, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2006.

Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 2002.

Fisco Agenda, Compendio de leyes, reglamentos y otras disposiciones conexas sobre la materia, Trigesima quinta edición, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2006.

Diario Oficial de la Federación 20 de diciembre de 1993, Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Videográficas

Hongos de México, Champiñones Monteblanco, Exhibición Champiñones, México, 1998.

TESIS  IMPRESIONES
ENCUADERNADOS

COPYNET

100% DIGITAL

pressanddesign@yahoo.com.mx



TRABAJOS URGENTES
COCOTEROS 24, COL. NUEVA STA. MARÍA
DEL. ATZCO., MÉXICO, D.F. C.P. 02800
TELS. 53 41 49 88 Y 53 41 64 91