



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

EXPORTACIÓN DE CHILE HABANERO FRESCO A
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

PRESENTA:

LUIS EMILIO HERNÁNDEZ GÁMEZ

ASESORA: MTRA. CLAUDIA MÁRQUEZ DÍAZ

MAYO 2011



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.

Agradecimientos

A **Dios**.

Que independientemente de su nombre o religión, es la energía que crea y mueve todo lo que existe en el universo y al que agradezco infinitamente por el lugar que ocupó en este mundo.

A mis padres: **Emilio y Ma.de la Luz**.

Porque este documento debería tener su nombre grabado en letras de oro. Porque me dieron más de lo que un hijo puede pedir. Gracias por su amor, cariño, confianza, desvelos, sacrificios, apoyo, regaños, consejos y sobre todo gracias por educarme con esa gran visión e inculcarme principios y valores para ser una persona de bien.

A **Carmen Gámez J. y Ma. Teresa Gámez J. (q.e.p.d)**.

Dicen que madre sólo hay una. Gran error. Gracias por brindarme su cariño maternal y velar siempre por mí.

A **Mónica Hdez. Gámez**.

Gracias hermanita por enseñarme a ser siempre auténtico y a luchar por lo que uno cree.

A **Flor Jaimes**.

Por acompañarme en este viaje intelectual y levantarme en cada caída. Por tu fuerza y coraje que transmites y por enseñarme que nada es imposible. Gracias por creer en mí y por amarme como soy.

A **Gustavo Mendoza Gámez**.

Por ser un gran modelo a seguir y más que un primo, un excelente amigo.

A mis amigos **Iván, Alexis y Armando**.

Por su apoyo y amistad. Por musicalizar esta etapa de mi vida y dar vida a lo que alguna vez fue "Isquemia", demostrando que una guitarra, un bajo y una batería pueden hacer magia.

A mi asesora **Claudia Márquez Díaz**.

Por su tiempo y dedicación a este trabajo. Gracias totales Maestra.

A todos mis **hermanos Acatlecos**, en especial a:

Rubén, José, Baldo, Rodolfo y Abel.

A la **UNAM**.

Por darme las herramientas para ser un mexicano de cambio, un ciudadano de bien para la sociedad mexicana, una persona más humana y crítica. Por ser mi segunda casa.

A la memoria de **Ma. Teresa G3mez Jim3nez**



ÍNDICE

CAPÍTULO I: COMERCIO INTERNACIONAL: DEL GATT A LA OMC.....	1
1.1 El comercio internacional: antecedentes	1
1.1.2 México en el GATT.....	4
1.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	6
1.3.1 Comercio Agrícola entre Estados Unidos y México a partir de la entrada en vigor del TLCAN.....	7
1.3.2 Mercado de Chile habanero mexicano en Estados Unidos	9
1.3.3 Yucatán como principal productor de Chile habanero en México	10
1.3.4 Consumo de Chile mexicanos en Estados Unidos	12
CAPÍTULO 2: EL CHILE HABANERO	15
2.1 Origen.....	15
2.1.1 Clasificación.....	16
2.1.2 Siembra y cosecha controlada (proceso en invernadero).....	18
2.1.3 Valor nutricional y propiedades químicas	20
2.2 Logística del Producto	20
2.2.1 Empaque y embalaje.....	20
2.2.2 INCOTERM.....	24
2.2.2.1 Ruta.....	26
2.2.3 Segmento de mercado	28
2.2.4 Usos del producto	30
CAPÍTULO 3: EL MERCADO ESTADOUNIDENSE	31
3.1 Geografía	31
3.2 Demografía.....	31
3.3 Economía	32
CAPÍTULO 4: MARCO LEGAL	43
4.1 Marco Legal Mexicano.....	43
4.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.....	43
4.1.2 Ley Aduanera.....	43
4.1.3 Ley de Comercio Exterior.....	45
4.1.4 Ley de Sanidad Vegetal	46
4.1.5 Ley General de Salud.....	46



4.1.6 Ley del Impuesto al Valor agregado (LIVA)	47
4.1.7 Ley Federal de Derechos	47
4.1.8 NOM	48
4.2 Marco Legal Estadounidense	49
4.2.1 Ley contra el Bioterrorismo.....	49
4.2.2 Federal Food, Drug and cosmetic act.....	51
4.2.3 Perishable Agricultural Commodities Act (PACA).....	51
4.2.4 Federal Insecticide Fungicide and Rodenticide Act	52
4.2.5 Plant Quarantine Act	53
4.2.6 Cuotas de Importación	53
4.2.7 Tarifa Arancelaria Adicional.....	53
4.2.8 Cuota Cuantitativa	53
4.2.9 Tarifas.....	54
4.2.10 Etiquetado	54
4.3 Requisitos para la exportación	57
CAPÍTULO 5: APOYOS FINANCIEROS, DE FOMENTO Y PROMOCIÓN MEXICANA AL COMERCIO EXTERIOR.....	61
5.1 Programas de fomento al Comercio Exterior	61
5.1.1 PROMOAGRO	63
5.1.2 Fondo de Apoyo a las Actividades Productivas Agropecuarias de Yucatán (FOPROYUC).	65
5.2 Instituciones financieras.....	66
5.2.1 Créditos para exportadores de instituciones bancarias	66
5.2.2 Banca de desarrollo	68
5.2.2.1 NAFIN.....	69
5.2.2.2 BANCOMEXT	70
5.3 Apoyos a la promoción para proyectos de exportación y Comercio Exterior	71
5.3.1 PROMEXICO	71
CONCLUSIONES.....	74
ANEXOS.....	76
I. RESUMEN GENERAL DEL TLCAN (DOCUMENTO OFICIAL DE LA SE).....	77



II. DECLARATORIA GENERAL DE PROTECCIÓN DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN CHILE HABANERO DE LA PENÍNSULA DE YUCATÁN. DOCUMENTO OFICIAL EMITIDO POR EL IMPI.	84
Declaratoria General de Protección de la Denominación de Origen Chile Habanero de la Península de Yucatán.	85
BIBLIOGRAFÍA.....	93
FICHAS DE INTERNET	93
FUENTES DE INFORMACIÓN DIRECTA	95



CAPÍTULO I: COMERCIO INTERNACIONAL: DEL GATT A LA OMC

1.1 El comercio internacional: antecedentes

El comercio exterior se define como la actividad mercantil que trasciende las fronteras de un país y que por lo mismo queda sujeta a legislaciones, normas, usos y costumbres de los países que involucra, así como a los medios de transporte que utiliza, a las fuentes de financiamiento que aprovecha y a las instituciones y convenios internacionales en cuyo campo quede incluida.¹

Se puede decir que los países resultan beneficiados de este intercambio que implican todos los actos de comercio exterior. Es decir, aprovechar de artículos o productos que no puede un país producir, ya sea por la incapacidad tecnológica o por las condiciones del país del que se trata.

Existen varias teorías que explican las causas y efectos del comercio exterior en el desarrollo económico de las naciones. En muchas de estas teorías, uno de los principales argumentos es la desigualdad comercial y donde se afirma que los países beneficiados son los ricos en perjuicio de los pobres.

Hay que señalar que dentro de la teoría del comercio internacional pueden distinguirse dos corrientes:

- a) Las teorías que postulan que el intercambio internacional es benéfico para los países y que promueve el crecimiento de los mismos, y
- b) Las teorías que apoyan al “proteccionismo” como instrumento de crecimiento económico de los países.²

A favor del libre comercio, tenemos la teoría de las ventajas absolutas como ejemplo claro. El teórico Adam Smith señala:

¹ García Fonseca Cándido, *Elementos de Comercio Exterior: guía para estudiantes y profesionistas*, Trillas, México DF, 2004, 328 pp.

² Proteccionismo: uso deliberado o fomento de aranceles, de barreras no arancelarias, de barreras técnicas y demás limitaciones, ya sea unilateral, bilateral o multilateralmente para incrementar el volumen del comercio.



Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía más barata de los que nos cuesta a nosotros, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, empleada en aquellos sectores en que saquemos ventaja al extranjero.³

Por otro lado, a favor del libre intercambio, David Ricardo, atribuye el valor de los bienes a la cantidad de trabajo que incorporan y considera que la productividad del trabajo difiere al utilizarse distintas técnicas de producción. Luego, la causa del intercambio comercial internacional debe encontrarse en la diferencia de la productividad del trabajo en los diferentes países.

Partiendo de la conferencia de Bretton Woods (1944) surgen instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, hoy Banco Mundial (BM), como propuestas relacionadas entre sí para tratar asuntos relativos al desarrollo y las finanzas internacionales.⁴

Por lo anterior, se crea el “Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio”(General Agreement on Tariffs and Trade), teniendo como objetivo, una liberalización comercial multilateral a través de la incorporación de la reciprocidad que cada país efectúa y difundir cualquier concesión de los dos países al resto de los firmantes del mismo organismo.

Los gobiernos han implementado tanto acciones proteccionistas al igual que acciones de liberación comercial mediante un organismo con el poder para lograrlo, es decir el GATT. Las bases jurídicas del GATT, son establecidas gracias a la carta para establecer la Organización Internacional del Comercio (OIC), que finalmente no fue creada, considerando que el GATT actuaría de manera provisional y con medidas transitorias, en tanto se formalizaba la OIC.

³ Javier Oyarzun de Laiglesia, *Los modelos de comercio Internacional; un resumen histórico*, Temas de Organización Económica Internacional, Sara Gonzalez (coord.), McGraw-Hill, México, diciembre, 1993, pág.4.

⁴ Los Acuerdos de Bretton Woods son las resoluciones de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, realizada en el complejo hotelero de Bretton Woods, (Nuevo Hampshire), entre el 1 y el 22 de julio de 1944, donde se establecieron las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo. En él se decidió la creación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional y el uso del dólar como moneda internacional. Esas organizaciones se volvieron operacionales en 1946.



El GATT de 1947, sustituyó a la OIC, cuyo objetivo era proceder a una paulatina liberación multilateral a través de dos principios básicos: la reciprocidad y la difusión de las concesiones a los países miembros o la cláusula de la nación más favorecida.

A las negociaciones multilaterales entre miembros del GATT, se les denominaron “rondas”; celebrándose la primera en Ginebra en el año de 1947.

Tabla 1: Rondas 1: Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Anncy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960- 1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964- 1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973- 1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986- 1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Organización Mundial del Comercio: www.wto.org

Entre 1986 y 1994, se celebró la Ronda de Uruguay, misma que agrega temas como normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles y agricultura.

En la Ronda de Uruguay, dentro de la liberalización sectorial, se proponía a través de una mayor flexibilidad en el acceso al mercado y un refuerzo de la competencia, reduciendo las subvenciones y eliminando las reglamentaciones.



De tal manera, que las economías desarrolladas harían reducciones del 37% (en promedio) de todos los productos agropecuarios en seis años y las economías subdesarrolladas del 24% en diez años.⁵

Fomentar la competencia de las exportaciones de productos agrícolas, suponía el compromiso de los gobiernos de reducir, por un lado, los niveles de las subvenciones a la producción y, por otro, las subvenciones a la exportación y el volumen de exportaciones subvencionadas.⁶

En este periodo, México realizó una consulta popular para negociar la entrada al GATT, se redujeron algunos aranceles al comercio exterior. El crecimiento de las exportaciones propició una gran entrada de divisas que no se administraron de manera racional, dando como resultado un saldo negativo de la balanza comercial, mismo que iba en aumento. La deuda externa aumentó en forma alarmante, al grado de que las reservas internacionales se agotaron, declarándose una moratoria en el pago del servicio de la deuda. El peso mexicano siguió devaluándose respecto de otras monedas.

1.1.2 México en el GATT

Durante el sexenio gobernado por Miguel de la Madrid (1982-1988), se adopta una economía enfocada al mercado internacional, como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de la nación. Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales y una política económica que se apega al modelo neoliberal basado en el libre mercado tanto interno como externo, reduciendo aranceles a las importaciones y eliminando barreras arancelarias.

Miguel de la Madrid, planteó dentro de la reforma estructural de orientación de mercado, fomentar la competitividad externa de la economía, a partir de la liberalización del comercio exterior. Es decir, su propuesta iba enfocada a elevar la eficiencia competitiva de la industria nacional e impulsar las exportaciones

⁵ Las economías desarrolladas absorbían las dos terceras partes de las importaciones de productos agrícolas.

⁶ La ley de comercio exterior, considera una subvención como contribución financiera que otorgue un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, sus entidades, o cualquier organismo regional, público o mixto constituido por varios países, directa o indirectamente, a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción y que con ello se otorgue un beneficio



manufactureras, teniendo así, los ingresos y divisas suficientes para cubrir el valor de nuestras importaciones manufactureras, superando de este modo la necesidad permanente de un financiamiento externo.

Ante la toma de acciones por parte de Estados Unidos para hacer frente a la deuda externa de los países latinoamericanos, México inició entonces un profundo proceso de cambio estructural con el fin de cumplir dicho Plan., siendo las acciones más significativas:

- ↪ Promulgación de la Ley de Comercio Exterior (publicada en el DOF el 27 de julio de 1993).⁷
- ↪ Incorporación de México al GATT en el año de 1986.
- ↪ Sustitución de manera importante de la protección basada en permisos previos por los aranceles.

Durante el mandato de Carlos Salinas de Gortari, el gobierno consciente de las tendencias de la economía mundial de globalización de la producción, el comercio; haciendo un profundo diagnóstico de la economía mexicana, inicia el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994), siendo sus objetivos principales:

- ↪ Propiciar el crecimiento de la industria nacional por medio del fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad
- ↪ Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.
- ↪ Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior
- ↪ Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

⁷ Ordenamiento jurídico que dispone los requisitos y consideraciones que el Ejecutivo Federal debe tomar en cuenta para la imposición de obligaciones en materia de restricciones y regulaciones no arancelarias, así como para la instrumentación de herramientas de fomento al comercio exterior.



La política comercial Salinista, inició un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá; después de meses de negociaciones, entre hombres y negocios y gobernantes, se terminó el documento inicial que dio paso al protocolo para que firmaran los representantes de cada país. El tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor el 1° de enero de 1994.

1.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El tratado de Libre Comercio de América del Norte, tiene como antecedente principal, el Pacto Automotriz de 1965, donde Estados Unidos y Canadá, se comprometieron a favorecer específicamente el comercio automotriz y de partes automotoras⁸.

México por su parte, inició el planteamiento de un programa propio que más tarde introduciría las industrias maquiladoras en el norte del país. El “programa de maquiladoras” fue impulsado por el gobierno mexicano como respuesta al cierre del programa de Braceros, por el cual se autorizaba a trabajadores agrarios mexicanos a realizar trabajos temporales legalmente en el territorio estadounidense⁹.

En junio de 1990, los presidentes: Carlos Salinas de Gortari y George Bush, acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos. Posteriormente, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año de 1991, los mandatarios anuncian la decisión de negociar el NAFTA y en junio de ese año, se da la primera reunión ministerial de negociaciones.

⁸ El Pacto Automotriz bilateral de 1965 contribuyó enormemente a aumentar el comercio asimétrico, así como la interdependencia densa y compleja entre ambos países, y a profundizar el peso predominante de los Estados Unidos en el comercio exterior de Canadá, volviendo impostergable un acuerdo bilateral entre ambos.

⁹ El "programa de maquiladoras", fue impulsado por el gobierno mexicano como respuesta al cierre del programa de Braceros, por el cual se autorizaba a trabajadores agrarios mexicanos a realizar trabajos temporales legalmente en territorio estadounidense. El cierre del programa de Braceros acarreó una fuerte crecida de la desocupación en la zona fronteriza de México razón por la cual antes de culminar el año 1995, se puso en marcha el nuevo programa.



Las negociaciones concluyeron el 11 de Agosto de 1992 por los Jefes de Gobierno de los tres países. Una vez concluidas las negociaciones, los textos fueron revisados por parte de los Ministros de Comercio, Jaime Serra Puche, Michael Wilson y por la Embajadora Carla Hills. El momento de la firma marca el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado Mexicano, del Congreso de Estados Unidos y de la Cámara de los comunes de Canadá.

Los principales objetivos del TLCAN son:

- ↪ Promover las condiciones para una competencia justa.
- ↪ Incrementar las oportunidades de inversión.
- ↪ Proporcionar la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- ↪ Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del TLC y para la solución de controversias.
- ↪ Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, entre otros.
- ↪ Eliminar barreras al comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, estimulando el desarrollo económico y dando a cada país signatario igual acceso a sus respectivos mercados.

1.3.1 Comercio Agrícola entre Estados Unidos y México a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN EN 1994, el comercio agrícola bilateral ha aumentado en forma impresionante. Las exportaciones de México a E.U. han aumentado cerca de 9% cada año, el doble de lo que sucedía antes del TLCAN. Tanto que las exportaciones de E.U. a México han aumentado a casi la misma tasa, siendo muestra de los resultados benéficos del TLCAN para sectores agrícolas de las dos naciones.

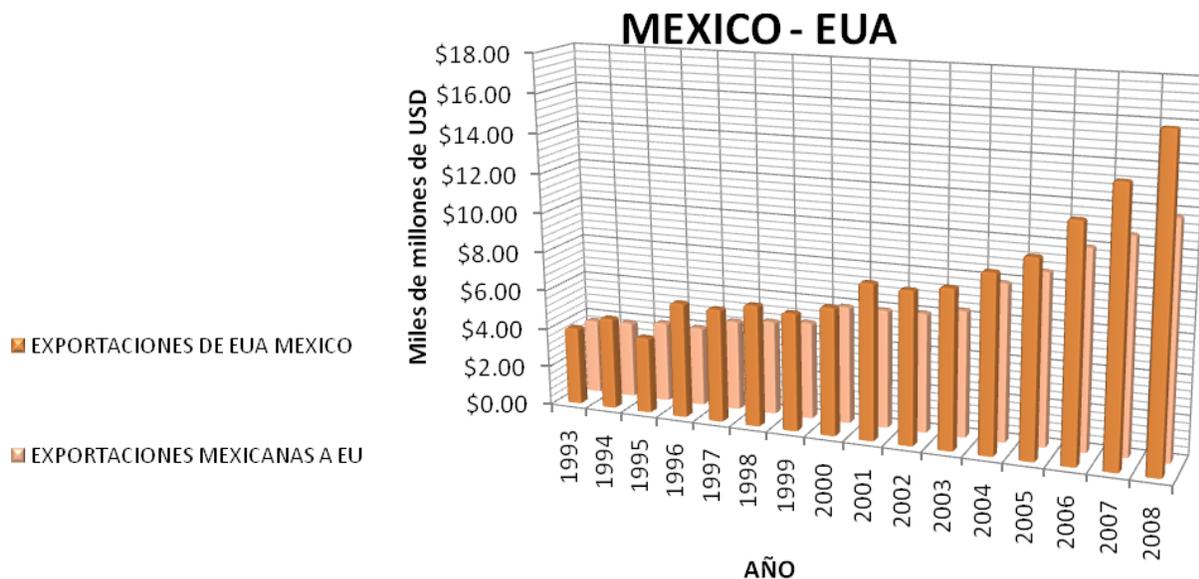
Como se aprecia en la figura 1, las exportaciones totales mexicanas se han triplicado al pasar de 52.000 millones de dólares en 1993 a 161.000 millones en el



2002. Este es un ritmo de crecimiento de 12% al año. En el periodo del 2006 al 2008 las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de productos agropecuarios crecieron 233%, pasando de 3,145 millones de dólares a 10,469 millones de dólares en lapso de tiempo.

Las exportaciones agroalimentarias (que incluyen tanto los productos del campo como los alimentos procesados con mayor valor agregado) aumentaron en un 9.4% anual en los primeros ocho años de operación del TLC. En total las exportaciones agroalimentarias mexicanas han aumentado un 150% en los primeros nueve años de vigencia del tratado (el 78% las absorbe Estados Unidos).¹⁰

Fig.1 Exportaciones e importaciones entre México y Estados Unidos de América



Fuente: México y los Estados Unidos, Embajada de Estados Unidos en México: <http://mexico.usembassy.gov>

En la figura 1, se aprecia el fortalecimiento de la posición de México como el segundo socio comercial de E.U en productos agrícolas en 2008 al ser el origen del 11% de las importaciones estadounidenses, y el destino del 13% de las de E.U.¹¹

¹⁰ El Cato: Libertad individual, gobierno limitado, mercados libres y paz. <http://www.elcato.org/node/1263>. Fecha de consulta: 20 de septiembre de 2009.

¹¹ Sitio oficial de la Embajada de Estados Unidos en México, http://mexico.usembassy.gov/eataglace_trade_agricultural.pdf consultado el 22 de agosto de 2009.



El mayor socio comercial de México son los Estados Unidos, tan sólo en el ramo agrícola, las exportaciones de México ocupan el 80% de las que llegan a ese país.

En el año de 2008, las importaciones Estadounidenses de productos agrícolas mexicanos tuvieron el valor record de 11,600 millones de dólares, a su vez, las exportaciones estadounidenses a México sumaron los 16,600 millones de dólares.

1.3.2 Mercado de chile habanero mexicano en Estados Unidos

Existen muchas razones por las cuales exportar a Estados Unidos, pero sin duda la principal es que es uno de los países más consumistas del mundo además de que específicamente en los Ángeles California, hay una gran población de mexicanos los cuales demandan este tipo de chile debido a que es un alimento singular de nuestra cultura mexicana; para fortuna de nosotros el chile habanero solo se produce dos veces al mes en E.U. y la fuente más cercana de abastecimiento de este fruto es México.

Los Ángeles es la ciudad más poblada y extensa de los E.U. Es uno de los mayores centros culturales, económicos, científicos y de entretenimiento del mundo y esto hace que haya una diversidad de razas y que consuman este tipo de fruto como es el chile habanero en salsas o como sazón para los diversos platillos de la región.

Otra razón es que debido a su poder adquisitivo y a los medios de comunicación e infraestructura, es fácil promocionar los productos y a su vez posicionarlos en el mercado. Así mismo la ubicación geográfica de este país es otra ventaja enorme, ya que es nuestro vecino por la parte norte, lo cual simplifica la logística y reduce costos de transporte. Se puede señalar que para que una empresa que tiene muy poco y que apenas comienza sus actividades de exportación, un país con mayores facilidades es una buena opción de inicio.

E.U.A., demanda este tipo de chile para consumo interno de grupos étnicos, para la industria de condimentos y especias y para la industria de alcaloides y de extractos para uso de base para pinturas de alta resistencia a la corrosión en la Unión Americana y que exporta a otros países.



El tamaño del mercado se puede medir en número de toneladas métricas que puede consumir anualmente, que actualmente representa 500 toneladas de producto seco (materia seca) o 5,000 toneladas de producto fresco. Lo anterior representa un mercado para 500 hectáreas anuales de producto fresco.

Estados Unidos de Norteamérica es el principal consumidor de chile en el mundo. La demanda de este producto se enfrenta en tres modalidades: verde fresco, rojo procesado y deshidratado o seco¹².

1.3.3 Yucatán como principal productor de chile habanero en México

La producción y la comercialización del chile habanero día a día van teniendo mayor importancia en el Estado de Yucatán por tres razones:

- ☞ Es un producto agrícola que la mayoría de los campesinos y productores del Estado conocen y saben cultivar.
- ☞ Es un producto que puede obtenerse en calidad y cantidad en cualquier época del año y que se puede multiplicar con ligero apoyo de financiamiento y promoción por parte de los organismos dedicados al desarrollo rural del Estado y por empresas que comercializan.
- ☞ Existe un aumento en la demanda del chile habanero en el mercado nacional o internacional, tanto fresco como procesado.
- ☞ La reciente obtención de la denominación de origen para el estado de Yucatán sobre el chile habanero (véase anexo II).¹³

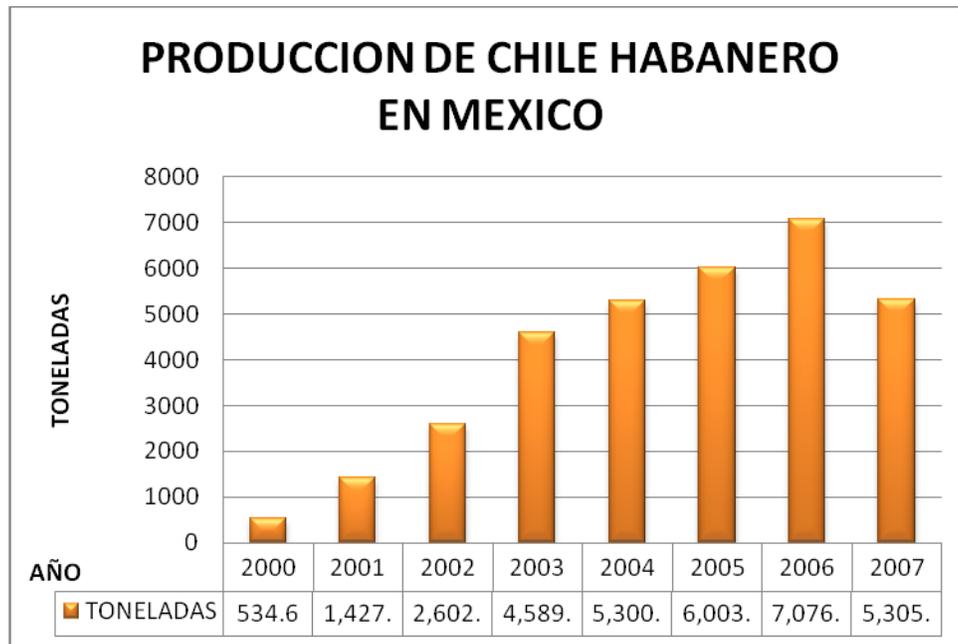
¹² Plan rector del sistema producto Chile:

<http://www.amsda.com.mx/PREstatales/Estatales/YUCATAN/PREchile.pdf>. consultado el 25 de mayo, 2009

¹³ Vivir Mexico: "El chile Habanero ya tiene denominación de origen" Perla Cristal Gomez, <http://vivirmexico.com/2009/09/el-chile-habanero-ya-tiene-denominacion-de-origen>, consultado el 9 de septiembre de 2009

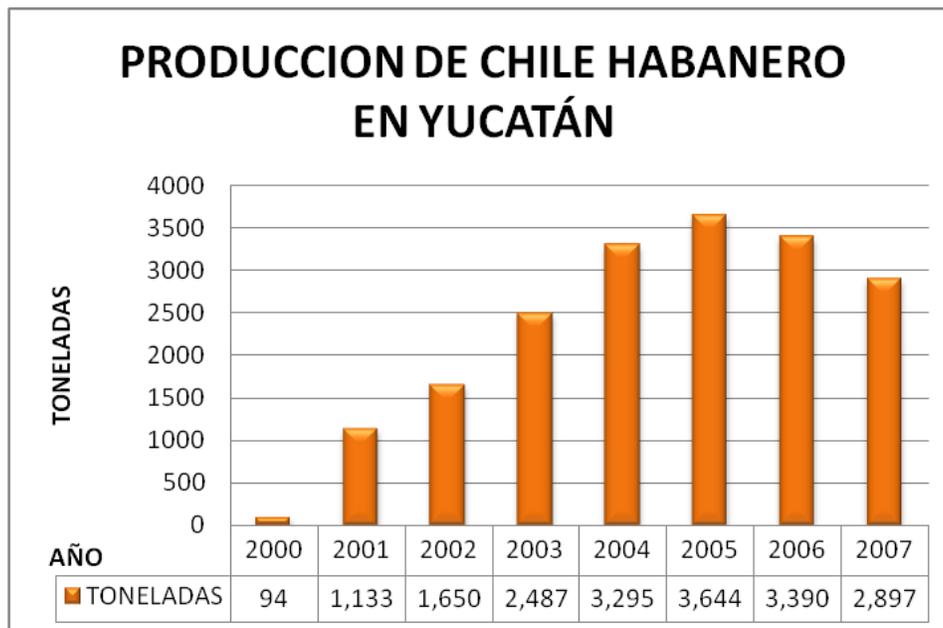


Figura 2: Producción de Chile habanero en México



fuelle: Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON)

Figura 3: producción de chile habanero en Yucatán



fuelle: Sistema de Información Agroalimentaria de Consulta (SIACON).



Como se aprecia en las figuras 2 y 3, actualmente se cultiva todo el año en Yucatán y se siembran según estadísticas de la secretaría de agricultura y desarrollo rural, alrededor de 300 hectáreas anualmente y se obtiene una producción de 3,600 toneladas del producto que se consumen en el estado, se envían a diversas partes de la república mexicana y al extranjero.

1.3.4 Consumo de chiles mexicanos en Estados Unidos

De acuerdo a las últimas estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Estados Unidos de América es el mayor consumidor de chiles a nivel mundial. En la figura 4 se enlistan los veinte mayores consumidores de chiles de acuerdo a las toneladas que importan anualmente.¹⁴

Tabla 2: principales consumidores de chile a nivel mundial

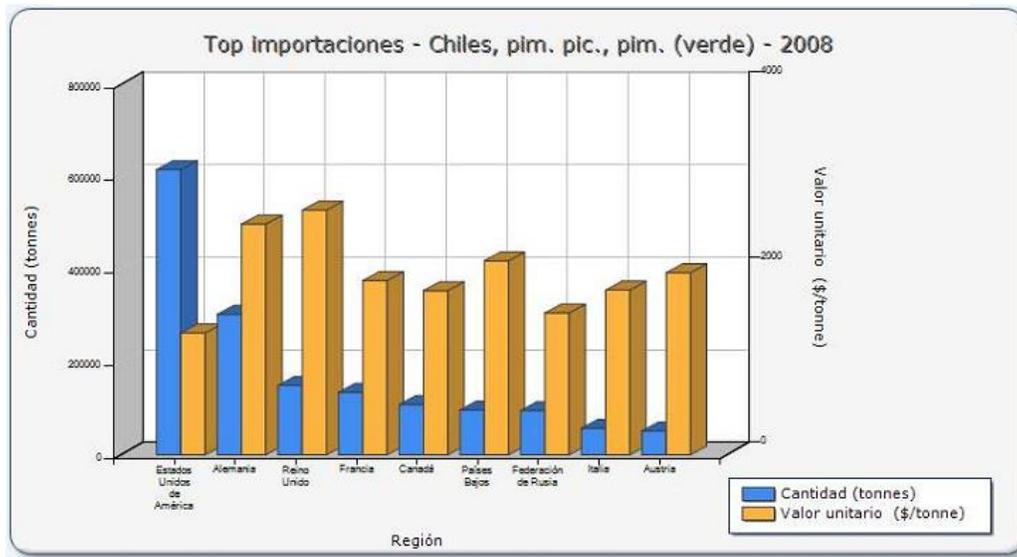
Posición	Región	Cantidad (tonnes)	Símbolo	Valor (1000\$)	Símbolo	Valor unitario (\$/tonne)
1	Estados Unidos de América	616525		812878		1318
2	Alemania	303660		757212		2494
3	Reino Unido	150139		396970		2644
4	Francia	135080	*	254348		1883
5	Canadá	108792		193144		1775
6	Países Bajos	96939		203141		2096
7	Federación de Rusia	95677		146659		1533
8	Italia	57344		102079		1780
9	Austria	51516		101354		1967
10	República Checa	45120		78056		1730
11	Malasia	42271		17362		411
12	Suecia	31688		83257		2627
13	España	31682		45730		1443
14	Polonia	31605		70687		2237
15	Bulgaria	30418		10920		359
16	Suiza	25422		67040		2637
17	Eslovenia	24098		43496		1805
18	Emiratos Árabes Unidos	23774		14461		608
19	Japón	22731		83876		3690
20	Dinamarca	22477		80119		3564

¹⁴ Estadísticas de la FAO. Estados Unidos. Productos por región. Página consultada el 02 de diciembre de 2010. <http://faostat.fao.org/DesktopDefault.aspx?PageID=339&lang=es&country=231>



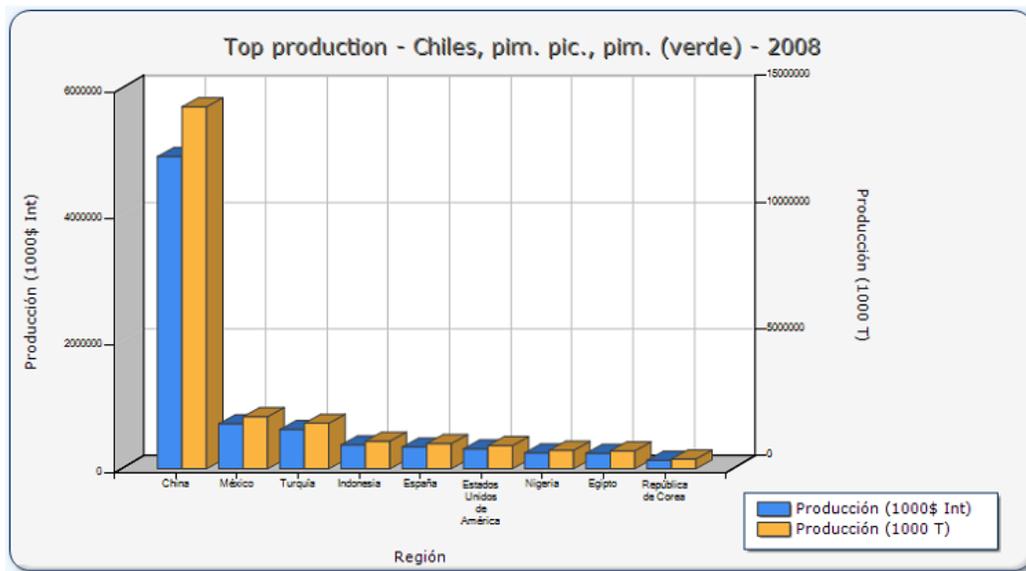
El comportamiento de las importaciones de estos productos por país, lo podemos observar de manera clara en la figura 4.

Figura 4: importadores de chile a nivel mundial



Como se observa en la figura 6 y 7, México es el principal productor y exportador de chiles a nivel mundial por debajo de China.¹⁵

Tabla 3: Principales exportadores de chile por país



¹⁵ Ibid.



Figura 5: Comportamiento de las principales exportaciones de Chile por país

Posición	Región	Producción (1000\$ Int)	Símbolo	Producción (1000 T)	Símbolo
1	China	4925876	*	14274178	F
2	México	709148	*	2054968	
3	Turquía	619842	*	1796177	
4	Indonesia	376877	*	1092115	
5	España	342398	*	992200	
6	Estados Unidos de América	313966	*	909810	
7	Nigeria	250190	*	725000	F
8	Egipto	242739	*	703408	
9	República de Corea	133122	*	385763	
10	Países Bajos	113879	*	330000	
11	Italia	112405	*	325727	
12	Túnez	100421	*	291000	
13	Argelia	96762	*	280397	
14	Ghana	96280	*	279000	F
15	Rumania	82366	*	238682	
16	Marruecos	80136	*	232220	
17	Etiopía	63745	*	184720	
18	Israel	61571	*	178423	
19	Hungría	57484	*	166579	
20	Venezuela (República Bolivariana de)	52532	*	152229	

* : Cifras no oficiales

[]: Datos oficiales

F : Estimación FAO



CAPÍTULO 2: EL CHILE HABANERO

2.1 Origen

El origen del chile habanero es impreciso. Se dice que proviene de las tierras bajas de la cuenca Amazónica y de ahí se dispersó a Perú durante la época prehispánica. La distribución se dirigió hacia la cuenca del Orinoco, ahora territorios de Venezuela y Colombia y de ahí, hacía la Guyana, Surinam, La Guyana Francesa y las Antillas del Caribe.

Se dice que la introducción prehispánica del Chile Habanero en el Caribe se debe a las migraciones indígenas de agricultores y alfareros procedentes de Sudamérica, pertenecientes a grupos Arahucos (originarios de Puerto Rico). Este último grupo, viajó hacia las Antillas menores hasta llegar a Puerto Rico, La Española (República Dominicana y Haití), Jamaica y Cuba, entre los 250 d.C y 1000 d.C.¹⁶

Un hecho es que la historia del chile está sumamente ligada a la historia de América. Las expectativas de Colón y los que le auspiciaban, se vieron en alguna medida frustradas, ya que el nuevo continente no resultó rico en especias, sino en vainilla, y el chile, al que el propio Almirante, que iban en busca de la pimienta, bautizó con el nombre del pimienta. Era un hecho que las tierras que habían descubierto, no producían aquellas sustancias que se les había vuelto a los españoles como indispensables.

A diferencia de otras plantas comestibles provenientes del Continente Americano, el chile, tuvo una rápida difusión mundial luego de su llegada a España. Las plantas capsicum americanas que conocieron en la península ibérica al retorno del primer viaje de Colón, en 1493. La nueva especia se aclimató con rapidez y pronto se difundió por toda Europa y el Oriente¹⁷.

Se sabe que a mediados del siglo XVI se cultivaban plantas de chile en Italia, Alemania e Inglaterra, y que en Moravia había chilares a finales de esa centuria.

16 Andrews, J. Peppers. The domesticated capsicums. University of Texas Press. Austin, Texas. 1995.

17 Historia del Chile. <http://www.laconsentida.com.mx/espanol/origenes.html> . Consultado el 27 de agosto, 2009.



Un hecho es que la historia del Chile está sumamente ligada a la historia de América. Las expectativas de Colón y los que le auspiciaban, se vieron en alguna medida frustradas, ya que el nuevo continente no resultó rico en especias, sino en vainilla, y el Chile, al que el propio Almirante, que iban en busca de la pimienta, bautizó con el nombre del pimiento. Era un hecho que las tierras que habían descubierto, no producían aquellas sustancias que se les había vuelto a los españoles como indispensables.

A diferencia de otras plantas comestibles provenientes del Continente Americano, el Chile, tuvo una rápida difusión mundial luego de su llegada a España. Las plantas capsicum americanas que conocieron en la península ibérica al retorno del primer viaje de Colón, en 1493. La nueva especia se aclimató con rapidez y pronto se difundió por toda Europa y el Oriente.

Se sabe que a mediados del siglo XVI se cultivaban plantas de Chile en Italia, Alemania e Inglaterra, y que en Moravia había chilares a finales de esa centuria.

2.1.1 Clasificación

El Chile habanero es una baya hueca en forma de trompo, poco carnosa, con dos y hasta ocho hojas modificadas que constituyen el aparato reproductor femenino de la flor y se denominan carpelos.¹⁸

Fig.6: Corte trasversal y anatomía del Chile Habanero



¹⁸ Ciencia y Desarrollo a tu alcance. "El Chile Habanero de Yucatán: anatomía del Chile habanero.

<http://www.conacyt.gob.mx/comunicacion/revista/195/Articulos/Chilehabanero/Habanero03.html>

Consultado el 29 de junio de 2009.



Es un fruto muy picante y aromático, con una variación de color, según su madurez que puede ir desde el verde hasta el café. Las paredes que dividen el interior del fruto son incompletas y en el extremo inferior se unen para formar unas estructuras membranosas que comúnmente denominamos venas, las cuales se insertan en la placenta que es de color blanco amarillento y de apariencia esponjosa.

La placenta es el lugar donde se sintetizan los capsaicinoides (son los alcaloides responsables del sabor picante de todo chile), principalmente la capsaicina y la dihidrocapsaicina.

Fig 7: Clasificación científica y anatomía del Chile Habanero

Clasificación científica

Reino: Plantae

División: Magnoliophyta

Clase: Magnoliopsida

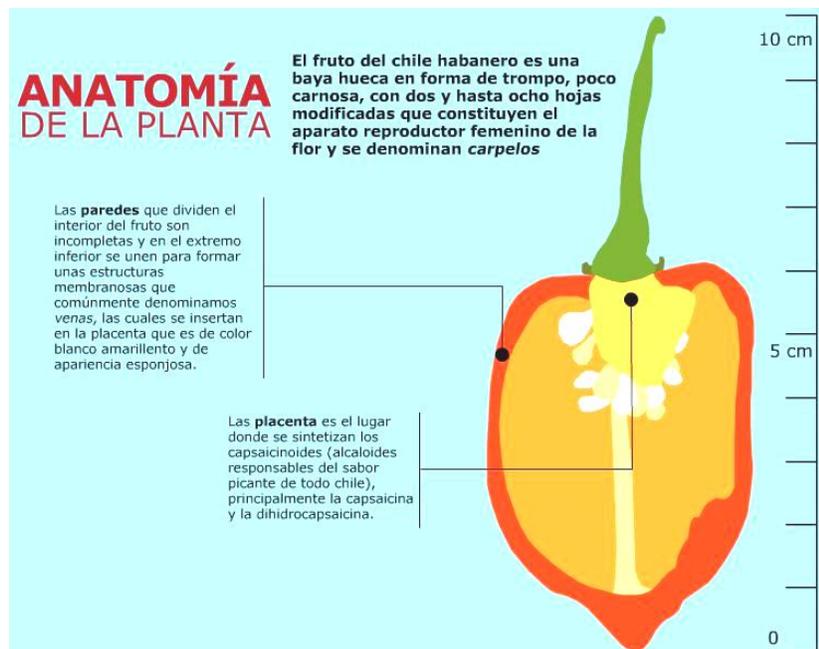
Subclase: Asteridae

Orden: Solanales

Familia: Solanaceae

Género: Capsicum

Especie: C.chinense



Fuente: CONACYT: "El chile Habanero de Yucatán :anatomía del Chile Habanero"

Los capsaicinoides en frutos maduros sólo se sintetizan en las células de la superficie de la placenta, los cuales se especializan como glándulas que segregan estos compuestos depositándolos en las semillas y paredes de la capa más interna de la pared frutal llamada endocarpio.

Los habaneros inmaduros, son verdes. Los colores más comunes son anaranjados, en su estado semi maduro y rojo, en su estado maduro, pero también existen colores blanco, marrón, amarillo y rosado. Un habanero maduro tiene un tamaño de 2 a 6 cm de largo, es por eso que el proceso de la siembra y



cosecha, debe llevarse a cabo bajo un riguroso cuidado para que el producto final no pierda sus características que lo hacen especial.

Fig.8: Diferentes coloraciones del Chile Habanero según su maduración



La cosecha, juega un papel importante en el tiempo de la maduración del chile, tomando en cuenta, el tiempo de vida que requiere el producto para que durante el proceso que pasa hasta llegar al anaquel, conserve sus propiedades químicas y fresca.

2.1.2 Siembra y cosecha controlada (proceso en invernadero)

La siembra se puede hacer durante todo el año, prefiriéndose durante el periodo de lluvias, pero desafortunadamente en esta época hay mayor incidencia de plagas y enfermedades. El cultivo de chile habanero requiere de plántulas para el trasplante y éstas deben germinar en charolas especiales con sustratos que pueden ser comerciales (importados o del país) o en camas que se preparan mezclando al suelo materiales de la región (bagazo de henequén) y estiércol.¹⁹

Las charolas y las camas deben estar bien desinfectadas. En un semillero es importante controlar la radiación solar, la nutrición, la humedad, las plagas y las enfermedades. Antes del trasplante se debe preparar el terreno, desmontando y trazando la plantación para hacer las pocetas (poceteo). Dadas las condiciones de alta pedregosidad y alcalinidad de los suelos de Yucatán, el cultivo de chile habanero, en la mayoría de los casos, requiere del poceteo, mismo que consiste en remover una porción del suelo, formando una poceta a la que se le incorpora estiércol, esto para favorecer el desarrollo de raíces, conservar la humedad y el

¹⁹ Plántula: Producto de la germinación de una semilla, generalmente provista aún de las hojas cotiledonarias. Planta joven que se alimenta todavía de la semilla.



desarrollo general del cultivo. Con una distancia de 30 cm entre pocetas se puede tener una densidad de plantación de aproximadamente 30,000 plantas por ha. Cuando los suelos son pedregosos, el riego se puede hacer con manguera o por goteo en sistema de "espagueti", y por gravedad cuando son suelos mecanizables.

Fig.9: Etapas del proceso de producción



Desinfección y preparación del Semillero.



Colocación de la semilla en los tacos de lana de roca.



Producción de la plántula dentro del Semillero.



Transplante de plántulas al Invernadero.



Amarre y liado de plantas dentro del Invernadero.



Eliminación de los brotes secundarios en las plantas.



Los frutos están listos 10 o 12 días después de la floración.



La cosecha se realiza en cajas de plástico, cuidando el más mínimo detalle.

Fuente: Hidroponia Maya <http://www.invernaderomaya.com/procesos.php?lan=spa>

Manejo post-cosecha

La cosecha se hace manualmente, y se corta con todo y pedúnculo. Se toman los frutos que han llegado a su madurez. No debe permitirse que permanezcan en la planta porque esto los debilita, acelera su senescencia, acorta su vida de anaquel y también el ciclo productivo de la planta.

Los cortes pueden ser uno o dos por semana, de acuerdo con el manejo del cultivo, ya que es una planta semiperenne. Si su sistema radical es sano, incluso pueden podarse las viejas para promover brotes nuevos y obtener más cosechas. Este último paso debe ser muy bien vigilado, del corte dependerá que el producto final conserve sus valiosas propiedades químicas y nutricionales.



2.1.3 Valor nutricional y propiedades químicas

El chile habanero es una excelente fuente de vitamina A, tiene el doble de vitamina C que los cítricos y fortalece el sistema inmunológico. Tiene una alta concentración de beta carotenos y flavonoides antioxidantes que desaceleran el envejecimiento. La capsaicina contenida en el chile habanero ayuda a aliviar migrañas y dolores de cabeza, artritis y posee fuertes propiedades antibacteriales, que permiten prevenir y atacar las infecciones crónicas de los paranasales (sinusitis).

Es un potente antiinflamatorio que alivia dolores musculares y reumáticos. Su consumo disminuye el colesterol en la sangre. Puede aliviar algunos padecimientos intestinales crónicos y ayudar al proceso digestivo.

La capsaicina contenida en el chile habanero puede prevenir algunos tipos de cáncer, como del intestino, colon y estomago. Es un agente termogénito que ayuda a elevar la actividad metabólica, ayudando así al cuerpo a quemar grasas y calorías.

La logística, tipo de empaque y embalaje que utilicemos al enviar nuestro producto, deberá contar con las características que favorezcan que al final el producto que se obtenga conserve sus propiedades y valores nutricionales.

2.2 Logística del Producto

El transporte en el comercio Internacional juega un papel de gran importancia para el movimiento de las mercancías. La globalización de los mercados, en nuestros días, exige un transporte que cumpla con tiempos y rutas que nos den como resultado, una entrega de producto en óptimas condiciones y que el cliente final, quede satisfecho.

2.2.1 Empaque y embalaje

El Chile habanero, debe ser empacado y embalado cumpliendo algunas características particulares, con la finalidad de que el producto conserve su frescura y calidad que le caracteriza.

Después de la cosecha, el chile se coloca en arpillas de aproximadamente 10 kg (sin previa selección) para posteriormente ser transportado por un intermediario,



normalmente en camionetas sin refrigeración, mismas que van acopiando la producción de diversos productores en su ruta hasta los centros de distribución.

En general, el manejo postcosecha es deficiente y poco tecnificado. El proceso de empaque inicia con la recepción (inspección) del producto, el cual normalmente llega en arpillas.

Posteriormente es pesado y puesto en las mesas de selección, donde se clasifica y separa en tres categorías: primera, segunda y calidad industrial. También se clasifica por color en verdes, anaranjados y rojos.

1er. Empaque:

Una vez clasificado por categorías, el producto es empacado y sellado con cintas en cajas de cartón. Normalmente se adquiere una tonelada por semana, por lo tanto, se compran 100 cajas las cuales son llenadas, puede ser a granel o cada una con 10 kilos de chile habanero.

Fig 10: Etapas del proceso de empackado en planta



El producto es transportado en carros planos a la Nave de Empaque.



En la nave de empaque, el producto pasa por una banda seleccionadora.



Una vez que los productos han sido seleccionados, pasan al área de plastilizado.



Después de ser plastilizados, pasan por una banda para ser clasificados.



El siguiente paso es colocar los productos en las cajas según calidad y tamaño.



Los productos empacados se almacenan en camaras frías para mantener su frescura.

Fuente: Hidroponia Maya <http://www.invernaderomaya.com/procesos.php?lan=spa>



1er. Embalaje:

El embalaje en esta primera fase es muy austero ya que no es necesario que sea etiquetado ni que las cajas sean especiales.²⁰

Finalmente las cajas se colocan encima de una tarima.

Es muy importante que el transporte cuente con cajas refrigeradas que mantengan los 55°F.

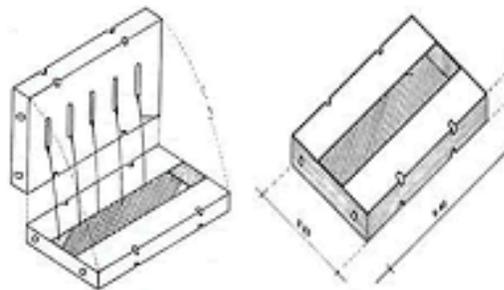
Fig.11: Proceso de selección a detalle



2do. Empaque:

Terminado el proceso anterior, se procede a guardar los chiles en nuevas cajas. En este caso las cajas siempre deben de tener ventilación y son de cartón. Sus medias son de 60cm de ancho x 35cm de largo y 25cm de altura.

Fig.12: caja prototipo para el embalaje de frutas compatible para el empaque del chile habanero



²⁰ Se define como embalaje al contenedor generalmente de cartón o madera, que tiene como función esencial el proteger el producto durante su distribución, es decir, en las operaciones de almacenamiento, transportación y manipulación del mismo, y depende de su diseño estructural y acomodo en la estiba, garantizará que el producto llegue al consumidor en perfectas condiciones.



Las cajas deben contener el número de libras que el comprador requiere y que se pacta.

2do. Embalaje:

Las cajas no deben tener escrita ni plasmada ninguna marca o de ser así debe de ser la marca de la empresa, también deben de estar etiquetadas y selladas con cintas.

La etiqueta debe de indicar el peso, el color del chile que contiene y el nombre de quien lo está vendiendo.

Al subir de nuevo al camión las cajas deben de ser colocadas encima de una tarima o pallet. Así mismo se colocan instrumentos para su manejo como esquineros.

Es muy importante que el transporte cuente con cajas refrigeradas que mantengan una temperatura de 12.7 ° C o 55 °F.

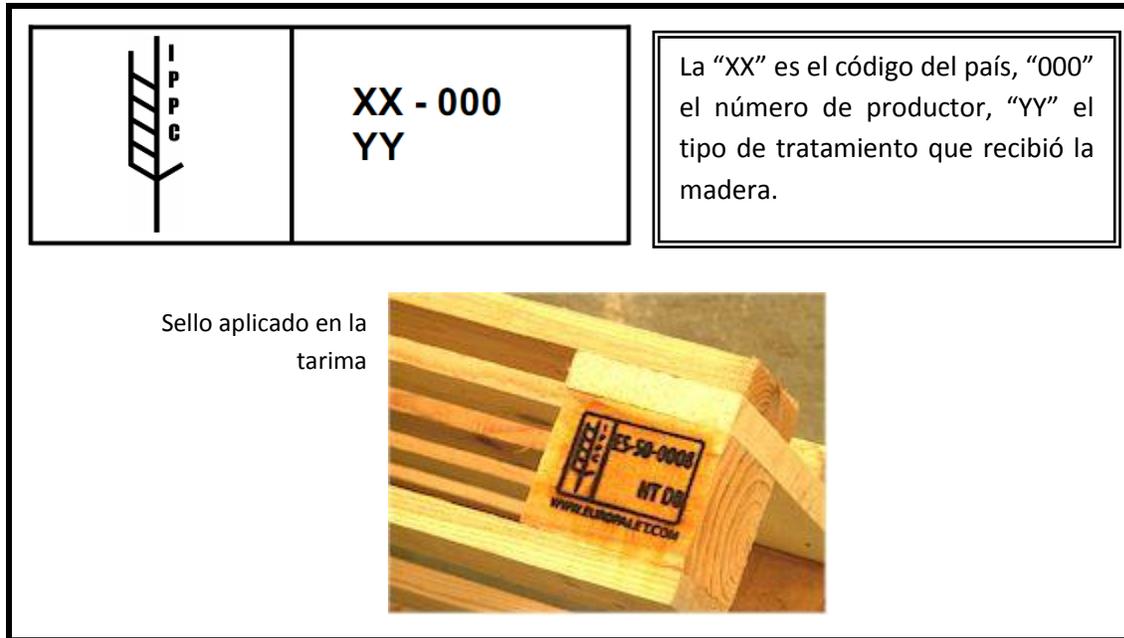
Las tarimas tienen que contar con un certificado de fumigación, siendo dos tipos de tratamiento que la madera tuvo. El primero es un tratamiento de térmico (Heated Treatment) como lo establece las normas aduaneras de Estados Unidos²¹ o con bromuro de Metilo (BT) a una temperatura no menor a 10°C y un mínimo de tiempo de exposición no menor a 16 horas. El primero es un tratamiento permanente mientras que el de bromuro de metilo debe ser renovado cada dos meses.²²

²¹ A partir de septiembre 16 de 2005, los embarques que entren o salgan de Estados Unidos en embalaje de madera, requerirán del sello que certifique que ha recibido tratamiento la madera. El embalaje de madera deberá contar con al menos dos sellos por bulto, marcado con tinta negra y legible. No se permiten etiquetas adhesivas.

²² Portal Europeo del Pallet.
http://www.europalet.com/index.php?module=FormExpress&func=display_form&form_id=7 .
Consultado el 25 de agosto de 2009.



Fig.13: Esquema del certificado de fumigación grabado en las tarimas



Para la transportación y con el propósito de que el chile conserve sus propiedades post-cosecha, los chiles deberán ser enfriados antes del embarque en una cámara fría mediante aire forzado. Las condiciones ideales de almacenamiento y tránsito son de 7.2°C a 10°C usando humedades relativas (90-95%). Cuando los chiles son almacenados y conservados a temperaturas mayores a 10°C se favorece al cambio de color, es decir, una rápida maduración del producto. El daño por enfriamiento, ocurre a temperaturas inferiores a 7.2°C. El uso de hielo en los toques de las cajas, no es recomendable. Tampoco se recomienda almacenar ni exponer el chile al etileno. En esta parte del proceso es donde la logística juega un papel vital para efectos de calidad en el producto, para efectos de acuerdos de compra, el INCOTERM a utilizar, será el que defina las responsabilidades tanto para el vendedor como para el comprador.

2.2.2 INCOTERM

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. Actualmente se utilizan los INCOTERMS, abreviación de International Commerce Terms de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) 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. Con los INCOTERMS, las empresas tienen certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

Asimismo, los INCOTERMS constituyen una base para regular las transacciones comerciales, delimitando a detalle los derechos, las responsabilidades y las obligaciones entre comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía. En cuanto a este último punto, 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) agentes privados (por ejemplo: aseguradoras, transportistas, maniobristas, alijadores, etc.)

El uso de los INCOTERMS no implica la transferencia de la propiedad de las mercancías; también si así lo acuerden las partes, se pueden aplicar al mercado doméstico.

Los INCOTERMS se clasifican en dos formas:

- ↪ por grupos y
- ↪ por tipo de transporte que se utilizará.

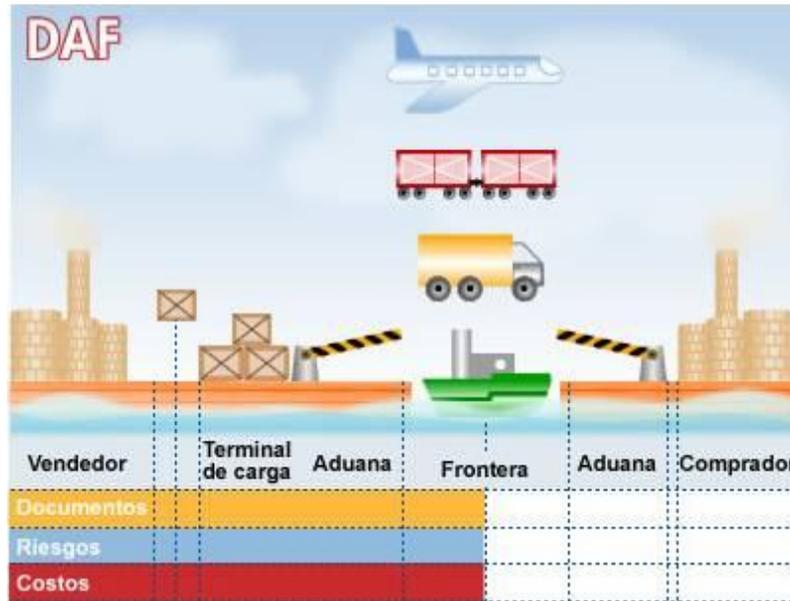
Por grupos. Esta clasificación se conoce por la primera letra de las siglas del INCOTERM, que pueden ser:

Los términos que inician con las letras E y F son entregados en el país de origen, y los que inician con C y D son entregados en el país de destino.



El término de comercio utilizado para esta operación, será DAF (Delivery at frontier).

Fig.14. Diagrama del INCOTERM empleado para la exportación del chile habanero



Es decir, la responsabilidad de esta operación es el traslado de la mercancía dentro del territorio nacional y entrega con el agente aduanal en frontera, ahí mismo el comprador tendrá la tarea de ir por el producto una vez despachado en la frontera. La operación propuesta en esta operación, será vía aérea y terrestre, como lo describirá el siguiente apartado.

2.2.2.1 Ruta

🔵 1ra Ruta: Mérida - Tijuana

Una vez clasificado el producto, en Mérida Yucatán, se empaqueta, se cierra, se sella en cajas de cartón y es enviado hasta el aeropuerto de dicha ciudad.

Posteriormente vía aérea es transportado hasta Tijuana Baja California. Llegando al aeropuerto se recibe el producto e inmediatamente se carga en un camión y se lleva a la bodega para transferirlo a nuevas cajas y etiquetarlo como lo requiera el cliente.

Una vez empacado, nuevamente se colocan las cajas en el mismo camión el cual transporta el producto hacia la aduana.



Después de haber pasado por la aduana, el producto sigue su camino hasta donde será su destino final. El cliente es quien se encarga de llevarlo a los Ángeles California donde el chile será distribuido en fruterías, restaurantes, tiendas, etc.

Fig.15: Trazo de la ruta logística



De acuerdo a la logística establecida, el envío sería aéreo, de Yucatán a Los Ángeles, California. Las tarifas son las siguientes:²³

La tarifa es de \$1.80 usd/kg

Los gastos de despacho son los siguientes:

100 kg \$1,900.00 + IVA

500 kg \$2,100.00 + IVA

1000 kg \$ 2,300.00 + IVA

²³ Fuente: Cargaéreamundial Logistics (<http://www.cargaereamundial.com.mx>)



La elección del transporte aéreo para el chile habanero está fundamentado en las siguientes características:

- ↳ Rapidez. Es idóneo para mercancías urgentes y perecederas.
- ↳ Fiabilidad. Existe regularidad y generalmente puntualidad
- ↳ Seguridad. Los índices de seguridad en el transporte aéreo son mejores que los de otros modos.
- ↳ Menores costos de seguros y embalaje. Derivado de la seguridad.
- ↳ Menores gastos financieros. Por su condición de transporte rápido, el aéreo disminuye el inmovilizado e existencias, mejora el índice de rotación de los almacenes y reduce costos financieros derivados de las demoras en las operaciones comerciales.

2.2.3 Segmento de mercado

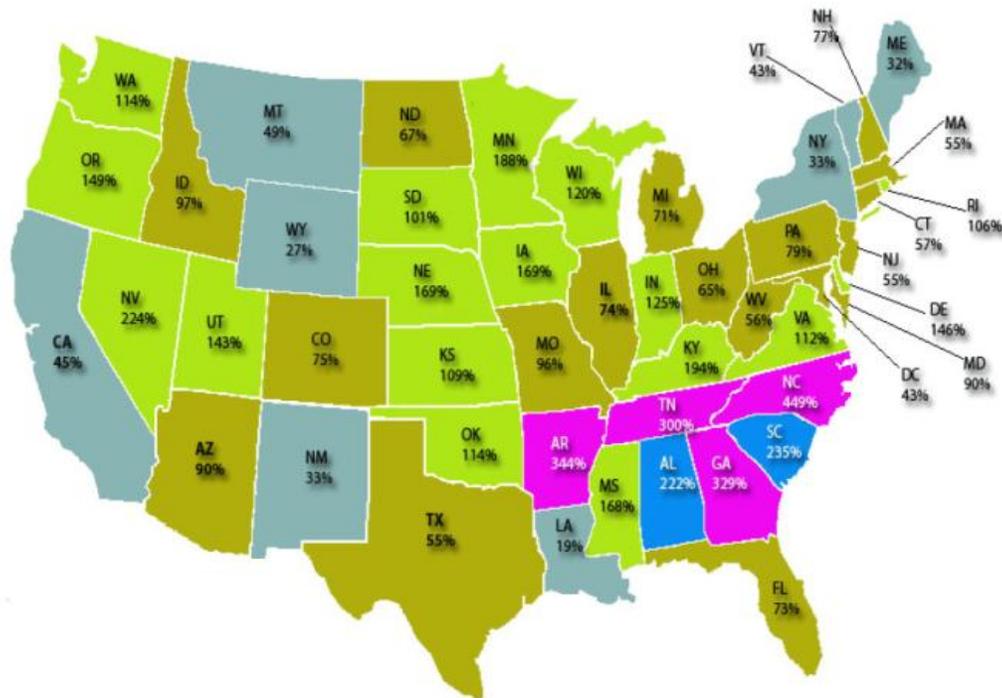
Considerando que el chile habanero es un elemento indispensable para la comida en la cultura mexicana, los factores que influyeron para tomar la decisión de exportar a Estados Unidos y dirigirlo a ese público fueron los siguientes:

- ↳ Población: California (Los Ángeles y San Francisco) encabeza la lista de estados con mayor crecimiento poblacional.
- ↳ Composición: En los Ángeles California se encuentra el 12% del total de la población, 45% de los latino que han emigrado se encuentran también en este lugar y el 46.3% de inmigrantes mexicanos se han establecido ahí.
- ↳ Ingresos: El crecimiento del poder de compra de los hispanos con respecto al promedio de todos los E.U., es muy superior al observar una tasa anual del 7.5% en contraste con un 4.9% respectivamente. El 17% de sus gastos anuales son destinados a alimentos.
- ↳ California es frontera con México y esto facilita la logística de entrada.
- ↳ La mayor parte de los hispanos que viven ahí tienen su origen en México.



Fig.16: Porcentaje de Latinoamericanos que residen en Estados Unidos

Latin Americans in the U.S. - 2000
% Change in Total Population (1990-2000)



Porcentaje de mexicanos establecidos en E.U. La población latina se ha duplicado en más de 32 ciudades e los E.U.A. y según el censo 2000 ha sobrepasado a los afroamericanos para constituirse en la minoría de mayor población en los E.U.A.²⁴

De la misma manera, el hecho de que la mayor parte de los hispanos provienen o tienen su origen en México, facilita la venta de productos al mercado Norteamericano.

El crecimiento del poder de compra de los hispanos, comparado con el promedio de todos los E.U., es muy superior al observar una tasa anual del 7.5% en contraste con un 4.9% respectivamente.

²⁴ En julio de 2009, 48.4 millones es el Estimado de la población hispana en los Estados Unidos al 1 de julio de 2009, lo que hace las personas de origen hispano el grupo racial o étnico minoritario más grande de la nación. Los hispanos constituyen el 16 por ciento de la población total de la nación. Además, hay aproximadamente 4 millones de residentes en Puerto Rico.



2.2.4 Usos del producto

La manera más simple de consumirlo es fresco, pero también se prepara asado, macerado o picado en pequeños trozos aderezado con sal y limón, listo para agregarlo a distintos platillos como la cochinita pibil, el lechón al horno, los papadzules, el puchero, el frijol con puerco, el relleno negro, el queso relleno, el escabeche de Valladolid y los tacos, entre otros guisos.

Tradicionalmente se vende fresco para consumo directo o como una materia prima para preparar salsas picantes, pero también existen diferentes empresas en el mercado que se encargan de procesarlo y distribuirlo tanto en el país como en el extranjero, en forma de chile seco entero, en polvo, para producir pasta y chile seco en hojuelas o en conserva, entre otras presentaciones.²⁵

E.U.A., demanda este tipo de chile para consumo interno de grupos étnicos, para la industria de condimentos y especias y para la industria de alcaloides y de extractos para uso de base para pinturas de alta resistencia a la corrosión en la Unión Americana y que exporta a otros países.

El tamaño del mercado se puede medir en número de toneladas métricas que puede consumir anualmente, que actualmente representa 500 toneladas de producto seco (materia ceca) o 5,000 toneladas de producto fresco. Lo anterior representa un mercado para 500 hectáreas anuales de producto fresco.

Estados Unidos de Norteamérica es el principal consumidor de chile en el mundo. La demanda de este producto se enfrenta en tres modalidades: verde fresco, rojo procesado y deshidratado o seco. Las importaciones de EE.UU. de chile deshidratado ascendieron 30 millones de dólares en 2001, en la cual tres países: China, México y la India, son los principales proveedores.

Contando con las características principales del producto y la segmentación de mercado, será necesario, tener un marco referencial del país al que se desea penetrar.

²⁵ CONACYT. "El chile habanero de Yucatán".

<http://www.conacyt.mx/Comunicacion/Revista/195/Articulos/Chilehabanero/Habanero06.html> Consultado el 24 de octubre de 2009.



CAPITULO 3: EL MERCADO ESTADOUNIDENSE

3.1 Geografía

Estados Unidos de América es el cuarto país más grande del mundo en extensión, contando con una superficie de 9.631.418 km², (de los cuales el 47% son superficie agraria y el 29% terreno forestal), y una extensión de 4.500 kms de Este a Oeste y 2.575 km de Norte a Sur.

La superficie continental de los EE.UU. limita al Norte con Canadá, al Sur con México, al Este con el océano atlántico y el mar Caribe, y al oeste con el océano Pacífico.

A grandes rasgos, el territorio estadounidense se puede considerar como una gran depresión bordeada a este y oeste por tierras altas. Las llanuras centrales se extienden desde Canadá hasta el golfo de México, limitadas en el oeste por las Montañas Rocosas y en el este por la cordillera de las Apalaches.

En el siguiente apartado se presentan algunos datos importantes de la población que habita en éste territorio ya que es indispensable conocer ciertos datos demográficos para tener un criterio amplio y poder hacer un análisis objetivo que permita ver las ventajas y desventajas de el mercado al que se pretende entrar.

3.2 Demografía

La población de los Estados Unidos de América ascendía a 301,621,157 habitantes en el 2007.²⁶ El continuo caudal migratorio ha sido una de las principales fuentes de mantenimiento del crecimiento demográfico de este país, dando a la población una gran variedad étnica, religiosa y cultural.

Es importante destacar el crecimiento que viene experimentando la minoría de origen hispano durante los últimos 20 años, que suponiendo ya un 12,5% de la población, se ha convertido en el segundo grupo étnico más numeroso, detrás de los blancos caucasianos (69%) y por delante de los afroamericanos (12,9%).

²⁶ Estimación del U.S. Census Bureau, julio 2007. <http://www.census.gov>, Fecha de consulta: 10 de agosto de 2009.



Los residentes legalizados nacidos en el extranjero ascienden a 31 millones, lo que supone en torno al 11% de la población de los Estados Unidos.²⁷ La población se concentra entre las dos costas (este y oeste) en un 67%. Sus principales núcleos de población son los siguientes: Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Washington-Baltimore, San Francisco, Philadelphia, Boston, Detroit, Dallas-Forth Worth, Houston.

La renta per cápita en los Estados Unidos, con alrededor de 37.640 dólares, es una de las más altas entre los países desarrollados. Ello contribuye a que el país ocupe un puesto de privilegio en las evaluaciones de desarrollo de la ONU de las últimas décadas (décimo puesto en el Índice de Desarrollo Humano de la ONU en 2003).²⁸

Al igual que la población, la actividad económica del país se encuentra concentrada en las zonas costeras y fronterizas del país, destacando por su importancia las zonas de Nueva Inglaterra, el Medio-Este, Florida, California y los Grandes Lagos. Lo anterior es benéfico para México ya que gran parte de la población de mexicanos se encuentra dentro de estas zonas y por tal motivo contribuyen en su gran mayoría al consumo de chile proveniente de nuestro país. Por tal motivo es de suma importancia analizar los factores económicos que hacen de Estados Unidos un mercado atractivo para la exportación del chile habanero.

3.3 Economía

Estados Unidos se mantuvo como la primera potencia mundial económica, financiera y militar durante muchos años. Desde su recuperación después del desastre económico que sufrieron en 1929, su expansión económica y militar fue prácticamente imparable.

Su rápido crecimiento industrial, científico, tecnológico y financiero a principio de los años cuarenta lo puso como la piedra angular del crecimiento económico mundial. A esto hay que agregar la influencia monetaria que tuvo el dólar en el escenario financiero mundial desde el acuerdo de Breton Woods y la movilización de latransnacionales como agentes de crecimiento mundial.

²⁷ Estos datos se basan en el último censo realizado hasta el momento, la próxima actualización se llevará a cabo en el 2010.

²⁸ Estimación de 2005. U.S. Census Bureau, julio 2007. <http://www.census.gov/>



Al 2006 los Estados Unidos, representaban la economía más grande y tecnológicamente más avanzada del mundo con un PIB total de 14 billones de dólares y un PIB per cápita de \$44,000 dólares al 2006.

En esta economía, las empresas gozaban de gran flexibilidad para invertir, despedir y contratar trabajadores, así como desarrollar nuevos productos. Las empresas estadounidenses se encontraban a la cabeza de los avances tecnológicos, especialmente en computadoras, equipos médicos, aeroespaciales y militares.

El rápido avance de la tecnología generó que se desarrollara en los EE.UU. un mercado laboral de dos niveles. Uno sin suficiente educación y capacitación con bajos salarios y beneficios y el nivel alto que estaba bien capacitado y pagado. Prácticamente desde 1975 los incrementos en el nivel de ingresos de las familias beneficiaban al 20% del estrato de familias con mayores ingresos.

Así pues, la respuesta a los ataques del 11 de septiembre del 2001 mostró la fortaleza y gran resistencia de la economía de Estados Unidos.

Las provocaciones militares como agentes de dinamismo económico también formaron parte del vigor económico de los Estados Unidos. Por ejemplo, su debut en la primera y segunda guerra mundial, la guerra fría, Corea, Vietnam, Irak – Irán, la guerra de los Balcanes y Afganistán que hicieron que la planta productiva Americana cobrara dinamismo acuñando el concepto de economía de guerra (la guerra en Irak y en general contra el terrorismo representó una transferencia de grandes cantidades de recursos a los militares); sin embargo, esto último les ha dejado de funcionar desencadenando así diversos sucesos que hicieron que la posición económica que tenía Estados Unidos frente al mundo decayera.

Es notorio que a nivel empresarial las distintas naciones establecen candados cada vez más estrictos para proteger la soberanía de sus recursos como las sanciones inmediatas a productos provenientes de Estados Unidos que dañan la salud.

A nivel financiero vemos como los países están cada vez más interesados en tener más reservas en Euros y Yuanes e ir desplazando el dólar paulatinamente.

Con base en el contexto anterior es necesario analizar a fondo la economía norteamericana para tener una amplia visión del mercado al que vamos a exportar ya que es de suma importancia saber sus debilidades y fortalezas así como las dificultades a las que nos podremos enfrentar como país; por lo tanto

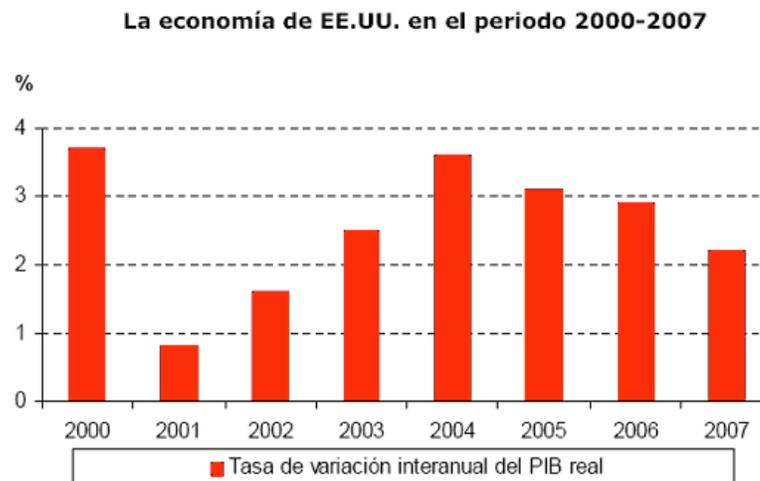


estudiaremos la economía norteamericana a partir del año 2000 y lo compararemos con años anteriores.

Situación Actual

La economía norteamericana registro un periodo de crecimiento de diez años (1990 – 2000), que constituyo el ciclo expansivo más largo de la historia de Estados Unidos. Sin embargo, el crecimiento del PIB se debilito sensiblemente a partir del tercer trimestre del año 2000, tendencia que se acentuó en 2001, cuando se registro una tasa de crecimiento interanual del 0,8%, por culpa de dos trimestres con tasas intertrimestrales anualizadas negativas. En 2002, la actividad económica continuó débil, aunque empezó a recuperarse y registro una tasa de crecimiento interanual del 1,6%. No fue hasta el año 2003 en que empezó la recuperación económica definitiva, con un crecimiento del PIB del 2,5%, que se asentó en el 2004 gracias a una tasa del 3,6%. En 2005, la tasa de variación interanual del PIB se situó en el 3,1%. En 2006, la economía estadounidense mostró ciertas señales de ralentización que afectaron negativamente al ritmo de crecimiento del año 2007. Los datos finales sobre el 2006 mostraron una variación interanual del PIB del 2,9%. Dicho crecimiento se consiguió gracias al fuerte dinamismo registrado en el primer trimestre del año (4,8% en tasa anualizada), al que le siguieron tres trimestres de bajo crecimiento, alrededor del 2 por ciento.²⁹

Fig.17: Economía de EUA al 2007



²⁹ Informe Económico y Comercial de EE.UU Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España En Washington, D.C. P.p. 10 - 28. Abril 2008. Página consultada el día 20 de agosto de 2009: <http://www.maec.es/es/home/Paginas/HomeEs.aspx>



El año 2007 destacó por la ralentización de la actividad económica que tuvo lugar a finales de año. El fuerte crecimiento registrado a mediados de año se consiguió gracias al impulso del consumo privado, que se mantuvo sólido a pesar de la evolución del mercado de la vivienda, y, gracias, sobre todo, a un mercado laboral relativamente estable. Sin embargo, el último trimestre de 2007 se caracterizó por un enfriamiento de la actividad económica. La tasa de variación intertrimestral anualizada del PIB real en dicho trimestre fue del 0,6%, la misma que en el primero de 2007. Este enfriamiento viene provocado por una caída de la inversión privada, especialmente la residencial, la cual se retrajo y contribuyó negativamente al crecimiento económico.

Además, las exportaciones no tuvieron un avance tan notable como en el periodo anterior, siendo el consumo privado el factor que estaba sosteniendo el crecimiento en EE.UU., aunque de forma desacelerada.



Tabla 4: Principales indicadores de EUA al 2007

PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS	2004	2005	2006	2007
PIB				
PIB (Millones de USD a precios corrientes)	11.685.900	12.433.900	13.194.700	13.841.300
Tasa de variación real (%)	3,6	3,1	2,9	2,2
Tasa de variación nominal (%)	7,0	6,4	6,1	4,9
INFLACIÓN				
Media anual (%)	2,4	3,4	3,3	2,9
Fin de periodo (%)	3,3	3,4	2,5	4,1
TIPOS DE INTERÉS DE INTERVENCIÓN DEL BANCO CENTRAL				
Media anual (%)	1,35	3,22	4,97	5,02
Fin de periodo (%)	1,97	4,09	5,17	3,16
EMPLEO Y TASA DE PARO				
Población (x1000 habitantes)	295.732	295.734,1	299.398,5	301.139,9
Población activa (x 1000 habitantes)	147.433	149.415	151.533	153.144
% desempleo sobre población activa	5,5	5,1	4,6	4,6
DÉFICIT PÚBLICO				
% de PIB	-3,5	-2,6	-1,9	-1,2
DEUDA PÚBLICA				
en millones USD	7.596.143	8.170.424	8.680.224	9.229.173
en % de PIB	65,0	65,7	65,8	66,7
EXPORTACIÓN DE BIENES				
en millones USD	816,547	904.379	1.037.143	1.162.708
% variación respecto al periodo anterior	12,8	10,7	13,2	12,1
IMPORTACIÓN DE BIENES				
en millones USD	1.469.673	1.670.940	1.855.119	1.953.699
% variación respecto al periodo anterior	16,7	13,0	11,3	5,3
SALDO B. COMERCIAL				
en millones USD	-611,296	-716.73	-763.588	-790.991
% de PIB	-5,22	-5,75	-5,76	-5,71
SALDO B. DE CUENTA CORRIENTE				
en millones USD	-640.148	-754.848	-811.477	-738.638
% de PIB	-5,5	-6,1	-6,2	-5,3
DEUDA EXTERNA				
en millones USD	8.535.479	9.476.403	11.204.108	12.877.889
% de PIB	71,5	76,2	84,9	93,0



SERVICIO DE LA DEUDA EXTERNA				
en millones USD	1.157.359	1.173.272	1.430.255	1.682.098
en % de exportaciones de b. y s.	141,7	129,7	137,9	144,7
RESERVAS INTERNACIONALES				
en millones USD	86.824	65.125	65.895	70.565
en meses de importación de b. y s.	0,7	0,5	0,4	0,4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA				
en millones USD	135.826	101.025	175.394	199.298
TIPO DE CAMBIO FRENTE AL DÓLAR				
media anual	1,24	1,25	1,26	1,37
fin de periodo	1,35	1,18	1,32	1,45

Fuente: <http://www.census.gov>

PIB

El año 2007 empezó con un trimestre débil, con una tasa de crecimiento intertrimestral anualizada del 0,6%. El factor responsable de esta reducción de la actividad económica fue la inversión privada, que tuvo una evolución negativa y sustrajo puntos al crecimiento económico (como en los dos trimestres anteriores). Otro factor a tener en cuenta es la aportación de las exportaciones netas, que también fue negativa a causa de la debilidad observada en las exportaciones. De este modo, el único componente capaz de sostener la economía americana fue el consumo privado, dado que la contribución al crecimiento del consumo e inversión públicas también fue negativa en dicho trimestre.

No obstante, a este periodo le siguieron un segundo y tercer trimestres de recuperación, en el que se alcanzaron tasas de crecimiento intertrimestrales anualizadas del 3,8% y 4,9% respectivamente. En ambos periodos, destacó la solidez del consumo privado, que siguió avanzando con paso fuerte. Además, tanto la inversión privada como las exportaciones netas tuvieron contribuciones notablemente positivas, que respaldaron la evolución de la actividad económica.

Sin embargo, a mediados de agosto estalló la crisis subprime y la incertidumbre invadió los mercados financieros. Asimismo, se acentuó la corrección del mercado de la vivienda, con las subsiguientes repercusiones en el sector de la construcción, vía destrucción de empleo, y en la evolución de la inversión residencial, que llevaba cayendo durante ocho trimestres consecutivos. Finalmente, las presiones del incremento de los precios de la energía y de los alimentos en los últimos meses de 2007, junto con la continua depreciación del dólar, llevaron a la economía a una tasa de variación intertrimestral anualizada del



0,6% en el último trimestre del año. La ralentización económica se hizo evidente a finales del año, con una tasa de variación interanual del PIB del 2,2%, frente al 2,9% en 2006, y se esperaba que continuara en 2008, a través de una desaceleración del consumo privado y, probablemente, de la inversión empresarial.

Frente a este escenario, tanto la administración Bush como la Reserva Federal tomaron medidas para sostener el consumo y la inversión privadas. La autoridad monetaria estuvo rebajando los tipos de interés de referencia desde septiembre de 2007, justo después del estallido de la crisis subprime. Por su parte, Bush y la Cámara de Representantes elaboraron un paquete con medidas fiscales para impulsar la economía e impedir caídas tanto del consumo privado como de la inversión privada, cuyos efectos se empezaron a notar a partir de la segunda mitad de 2008.

Analizando el producto interior bruto por sectores de origen, se observa la importancia del sector manufacturero en la economía estadounidense, que representa alrededor del 20% del PIB. Dentro del ámbito privado, le siguen como sectores fundamentales el de propiedad de la vivienda (cerca del 10% del PIB), comercio (10% del PIB), finanzas (7% del PIB) y construcción (5% del PIB). El peso del sector público dentro del producto interior bruto ronda el 11% del PIB.

Por el lado del gasto, el consumo privado destaca como motor de la actividad económica de EE.UU., aportando el 70% al crecimiento de ésta. La inversión empresarial y el sector público, tanto consumo como inversión, representan un 16% y 19% del PIB, respectivamente.³⁰

Ahora bien, para poder tener una visión global y clara de la situación de Estados Unidos es indispensable conocer la forma en la que se maneja su gobierno, ya que es quien decide el rumbo que tomará la economía de éste país.

2.3. Gobierno

La estructura del gobierno de los Estados Unidos se fundamenta en la Constitución. La Constitución describe tres ramas del gobierno que son iguales entre sí:

³⁰ Informe Económico y Comercial de EE.UU. Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España En Washington, D.C. P.p. 10 - 28. Abril 2008. Página consultada el día 20 de agosto de 2009: <http://www.maec.es/es/home/Paginas/HomeEs.aspx>



- ↪ **La legislatura** nacional o federal se llama "el Congreso". Está se compone de funcionarios elegidos de cada estado. Estos funcionarios se responsabilizan de promulgar las leyes.
- ↪ **La rama ejecutiva**, dirigida por el Presidente, es responsable de dirigir al gobierno y hacer cumplir las leyes que el Congreso sanciona y promulga.
- ↪ **La rama judicial** es responsable de interpretar las leyes y dirimir o resolver disputas formales entre la gente o entre la gente y el gobierno.

El Congreso es bicameral, lo que significa que tiene dos cámaras, el senado y la cámara de diputados.

- ↪ El Senado está compuesto de dos representantes elegidos en cada estado, por un total de 100 miembros. Cada senador sirve su estado por un período de seis años.
- ↪ La Cámara de Diputados (o Representantes), tiene 435 miembros. Hay más miembros en la Cámara de Representantes que en el Senado porque los miembros de la Cámara de Representantes son elegidos y representan a grupos pequeños de electores.

Cada estado está dividido en secciones, llamadas distritos. El número de distritos varía en gran medida de estado a estado. Cada distrito elige a un miembro para que lo represente en la Cámara de Representantes o Diputados por un término o período de dos años.

El Congreso promulga la ley federal. El Poder Ejecutivo administra y hace cumplir la ley. El Ejecutivo es el Presidente, que se elige por un período de cuatro años. Un presidente puede servir al país solamente dos términos de cuatro años cada uno. El Vice-presidente se elige con el Presidente. El Vice-presidente asume el control en los momentos en que el Presidente no puede gobernar.

La rama ejecutiva se compone de varias agencias y departamentos, que procuran que las leyes se apliquen. (Por ejemplo, la Agencia de Protección del Medio Ambiente aplica las leyes ambientales que promulga el Congreso). Un departamento o agencia efectuará esta tarea por medio de elaborar "regulaciones". Las regulaciones son reglas que tienen la autoridad de una ley.

Los directores de los ministerios son nombrados por el presidente.



Las cortes federales se encargan de los asuntos que tienen que ver con las leyes de los Estados Unidos o las disputas entre la gente de dos estados diferentes. Las Leyes Federales se limitan a cuestiones de importancia nacional, tales como los asuntos de Inmigración, la ley del medio ambiente, la tributación federal, los derechos civiles, las leyes federales contra el crimen y la Constitución de los Estados Unidos.

La rama judicial federal tiene tres niveles. Las cortes federales son los tribunales de primera instancia. Porque cada estado tiene uno o más distritos, hay noventa y cuatro cortes federales en los Estados Unidos. El estado de Maine tiene sólo un distrito. El tribunal de primera instancia en el estado de Maine es La Corte Federal de los Estados Unidos para el distrito o demarcación geográfica del estado de Maine. Los palacios de Justicia federales están ubicados en Portland y Bangor. Hay además cortes especializadas dentro de las cortes federales, tal como la Corte de Quiebra.

Las decisiones de los tribunales federales o nacionales se pueden apelar en un "tribunal federal de apelaciones". Hay doce tribunales federales de apelaciones en los Estados Unidos. La función de los tribunales federales de apelaciones es determinar si la ley se aplicó correctamente. El estado de Maine es parte del Primer Tribunal Federal de Apelaciones o Primer Circuito de Apelaciones, que además incluye a New Hampshire, Massachusetts y Puerto Rico. Las apelaciones del Primer Tribunal Federal de Apelaciones se hacen a la Corte Suprema de los Estados Unidos.

El tribunal mayor en los Estados Unidos es la Corte Suprema. Ésta consiste de un Presidente del tribunal y de ocho jueces asociados. Cada año la Corte escucha un número limitado de casos. La mayoría de éstos se toman a discreción de la Corte. Los casos se pueden originar en los tribunales federales o estatales y generalmente tienen que ver con cuestiones relacionadas con el derecho constitucional.

Es importante conocer a fondo como se maneja el gobierno de E.U.A. y ya que como es el actor principal dentro de la economía estadounidense.

México y Estados Unidos han profundizado más sus relaciones comerciales. El comercio y la inversión a lo largo de la frontera son vitales para la economía de ambos países, y estos a su vez, como parte del bloque comercial norteamericano, experimentan retos comunes en relación a otros países.



Tanto México como Estados Unidos, comparten los mismos intereses. En otros casos, encontramos objetivos complementarios, en donde los intereses pueden no ser iguales pero tener puntos de convergencia.

Es difícil para nuestra nación desprenderse de la relación que posee con Estados Unidos, ya que depende de éste en muchos sentidos, es el principal aliado comercial que México posee. Sin embargo al suscitarse problemas, el gobierno mexicano ha sabido como responder.

Existe el interés en incrementar el volumen de comercio entre las dos naciones, evitando disputas comerciales costosas y desarrollando-junto con Canadá estrategias conjuntas para incrementar la competitividad de la zona frente a otros bloques comerciales. Muchas de las estrategias necesarias para facilitar el comercio se deben tratar en un contexto norteamericano, de acuerdo con las bases establecidas en el TLCAN, aunque también puedan ser tratadas en discusiones binacionales (véase ANEXO I).

Éstas incluyen la armonización en regulación de sectores comerciales clave, la unificación y expansión de los criterios para definir las reglas de origen y facilitar las transacciones aduaneras.

La recientemente firmada Asociación para la Seguridad y Prosperidad de Norteamérica es un buen punto de partida para muchas de estas iniciativas, pero no debe ser visto como una solución final. También se deben tomar medidas para resolver disputas comerciales vigentes entre ambos países (por ejemplo, el atún, el cemento y los aguacates) y, en lo posible, evitar controversias en el futuro.³¹

Estas medidas deben reforzarse y tener un perfil más elevado en las instituciones encargadas de monitorear el cumplimiento del TLCAN en temas laborales y de medio ambiente. Además, ambos países necesitan poner más atención en las políticas internas que impactan la relación bilateral. Para México, esto significa

³¹ La Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN) fue creada en Waco, Texas el 23 de marzo de 2005, por acuerdo de los dirigentes de Canadá, Estados Unidos y México, en Waco, Texas. Los contenidos de los temas abordados se mantiene en secreto desde marzo de 2005 y que alcanzará su clímax en la reunión programada para agosto de 2007, con la participación del presidente George W. Bush, el primer ministro Stephen Harper y el presidente Felipe Calderón.



llevar a cabo reformas fiscales del sistema de pensiones para empleados públicos y dar el apoyo necesario para permitir a los productores rurales competir en un mercado recientemente liberalizado. Para Estados Unidos, esto implica resolver el problema de su déficit fiscal que podría generar condiciones adversas en toda Norteamérica y eliminar subsidios en la agricultura que provocan una competencia desleal. Aunque estos no son temas estrictamente bilaterales, son temas que tienen profundas repercusiones y deben ser discutidos abiertamente entre los gobiernos de los dos países.

Ahora bien, contando con un marco amplio de las características del país al que se exportará el producto, en el siguiente apartado se observará el marco legal bajo el que se rige México y los requisitos necesarios para dicha operación.



CAPÍTULO 4: MARCO LEGAL

4.1 Marco Legal Mexicano

El comercio exterior en México se regula por un marco jurídico que le da legalidad a las actuaciones de las autoridades; en este, se establecen los derechos y obligaciones de los particulares y de las propias autoridades y las de competencia de éstas. La validez de lo anterior, la encuentra en la Constitución Política Federal de donde directa e indirectamente se desprende toda la legislación nacional, incluyendo la relacionada con las operaciones de importación y de exportación de mercaderías y del comercio exterior en general. La principal fuente del sistema jurídico mexicano se encuentra en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

4.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Es el máximo ordenamiento del Sistema jurídico de México y la primera fuente de donde emanan las normas que rigen en nuestro país el comercio exterior.

El artículo 131 es donde se establece como la principal fuente interna de donde se desprende la reglamentación en materia de comercio exterior y derecho económico de nuestro país.

4.1.2 Ley Aduanera

Se publica en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1995 siendo su objetivo regular los procedimientos que deben cubrir los importadores y exportadores para poder maniobrar en el comercio exterior. Los aspectos fundamentales que regula son:

↳ Diferentes tipos de regímenes para la importación

- Todas las mercancías que ingresan o salen de México deben destinarse a un régimen aduanero, establecido por el contribuyente, de acuerdo con la función que se le dará en un territorio nacional o en el extranjero. Cuando una mercancía es presentada en la aduana por su ingreso o salida del país, se debe informar en un documento oficial



(pedimento) el destino que se pretende dar a dicha mercancía. Nuestra legislación contempla seis regímenes:³²

1. Definitivos

De importación:

- a) importación definitiva a través de empresas de mensajería y paquetería o Servicio Postal
- b) por única vez

2. Temporales

De importación:

- a) para retornar al extranjero en el mismo estado
- b) para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación

De exportación

- a) para retornar al país en el mismo estado
- b) para elaboración, transformación o reparación

- ↪ Documentación para llevar a cabo dicha actividad
- ↪ Tiene un carácter de regulación impositiva al establecer los impuestos al Comercio Exterior y las bases gravables
 - De acuerdo a la ley, la base gravable del impuesto de importación es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable. A su vez, y por regla general, el valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas, entendiendo como valor de transacción de las mercancías a importar, el precio pagado por las mismas. Se entiende por precio pagado el pago total que por las mercancías importadas haya efectuado o vaya a efectuar el

³² De acuerdo al artículo 95 de la Ley Aduanera.



importador de manera directa o indirecta al vendedor o en beneficio de éste.³³

- ↪ A los auxiliares en el cuidado y legal estancia de las mercancías en el territorio nacional tales como el recinto fiscal y el recinto fiscalizado
- ↪ El despacho de las mercancías³⁴
- ↪ Clasificación arancelaria³⁵
- ↪ La labor de A.A y apoderados aduanales³⁶
- ↪ Sustitución de normas arancelarias, por las regulaciones y restricciones al comercio exterior
- ↪ Infracciones administrativas

4.1.3 Ley de Comercio Exterior

La ley de Comercio Exterior del 27 de junio de 1993 contempla diversos instrumentos, adicionales a las regulaciones de la Ley Aduanera, para regular, restringir o apoyar al comercio. Como se define en su artículo 1°: “tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país,

³³ Revisar artículos: 56 y 64 al 78-C de la Ley Aduanera y la regla 1.5.1 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior

³⁴ Lo dispuesto en el artículo 35 de la Ley Aduanera define el despacho aduanal como el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo.

³⁵ La clasificación arancelaria consiste en ubicar una determinada mercancía en la fracción arancelaria que le corresponde dentro de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, de conformidad con las Notas legales, de Sección, de Capítulo, Notas Explicativas, Reglas Generales y Complementarias, así como de diversos criterios de clasificación que se encuentran en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

³⁶ El artículo 172 de la ley aduanera define al apoderado aduanal como la persona a la cual los importadores otorgan poder para llevar a cabo operaciones de comercio exterior. Sus funciones son las mismas que las de un agente aduanal, pero con la diferencia de que solamente puede realizar trámites de comercio exterior en representación de la persona física o moral de quien dependa y por la cual fue autorizado



integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población”.

4.1.4 Ley de Sanidad Vegetal

La ley de sanidad vegetal de México, tiene por objetivo regular y promover, la sanidad vegetal, así como la aplicación, verificación y certificación de los sistemas de reducción de riesgos de contaminación física, química y microbiológica en la producción primaria de vegetales.

Su aplicación corresponde al Ejecutivo Federal por conducto de la SAGARPA³⁷. De acuerdo con este ordenamiento, la importación de vegetales, productos o subproductos, agentes patógenos y cualquier tipo de insumos, materiales y equipos, queda sujeta a control mediante la expedición del certificado fitosanitario respectivo. Se publica el 5 de enero de 1994 en el DOF.

4.1.5 Ley General de Salud

Se publica el 14 de junio de 1991 en el DOF. La vinculación que esta ley tienen en el comercio internacional se da fundamentalmente en lo que concierne a la regulación sanitaria del proceso de importación y exportación de alimentos bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, productos de perfumería, belleza y aseo, tabaco, medicamentos, estupefacientes y sustancias tóxicas que constituyan riesgos para la salud, así como las materias primas que intervienen en su elaboración.

Los artículos de esta ley aplicables para el proceso de exportación son:

↪ Artículo 3° apartado XXIV:

Señala que es materia de salubridad general el control sanitario de productos y servicios y de su importación y exportación.

↪ Artículo 5°.- para efectos de la ley se entiende como Certificado sanitario al documento oficial expedido por la

³⁷ La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, es una Dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene entre sus objetivos propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas de nuestro sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios.



Secretaría o las personas acreditadas y aprobadas para tal efecto, que constata el cumplimiento de las disposiciones legales aplicables en materia de sanidad vegetal a que se sujetan la producción, movilización, importación o exportación de vegetales así como sus productos o subproductos que representen un riesgo fitosanitario.

↪ Artículo 194 apartado I:

El ejercicio del control sanitario será aplicable al proceso, importación y exportación de alimentos, bebidas no alcohólicas, bebidas alcohólicas, productos de perfumería, belleza y aseo, tabaco, así como de las materias primas y, en su caso, aditivos que intervengan en su elaboración.

↪ Artículo 283:

Corresponde a la Secretaría de Salud el control sanitario de los productos y materias primas de importación y exportación.

4.1.6 Ley del Impuesto al Valor agregado (LIVA)

Esta ley fue publicada en el DOF el 29 de diciembre de 1978 y el impuesto al valor agregado IVA fue implantado en México en 1980. Se establecen las tasas aplicables a los pactos gravados por esta ley: 0%, 10% y 15%. Está gravada con tasa de 0% la exportación de bienes y servicios y tratándose de la importación de región fronteriza, la tasa aplicable será del 10% siempre que los bienes y servicios sean enajenados o prestados en tal región. También se establecen las diversas operaciones y actos externos del pago del impuesto (artículo 25, LIVA) y las actividades que se consideren exportación de bienes y servicios (artículo 29, LIVA).

4.1.7 Ley Federal de Derechos

Un aspecto importante que debe considerarse al momento de realizar una operación de comercio exterior es el pago de los derechos correspondientes, los que se encuentran consignados en este ordenamiento legal publicado el 15 de diciembre de 1996 en D.O.F



Para la exportación de chile habanero, el artículo 86-A, apartado III señala que:

Por la expedición de certificados zoosanitarios y fitosanitarios, se pagará el derecho de certificación en materia de sanidad agropecuaria, conforme a las siguientes cuotas:

III.- Por cada certificado fitosanitario internacional para la exportación de vegetales, sus productos y subproductos: \$375.78.

4.1.8 NOM

Se entiende por Norma Oficial Mexicana (NOM), según el apartado XI del artículo tercero de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, toda aquella "regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40 (de esa misma ley), que establece reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación".

Una NOM tiene el mismo poder que una ley. La mayor parte de las leyes mexicanas incluyen varias NOM, algunas leyes incluyen muchas de ellas. Cada una de las NOM atiende un tipo específico de actividades. En el caso específico de las NOM relativas a productos, describen todos los reglamentos que son obligatorios en cuanto a su uso, manejo, descripción, mantenimiento y garantía, a fin de poder venderse en el mercado mexicano.

En materia de sanidad vegetal, existen Normas Oficiales Mexicanas en materia de sanidad vegetal. Para el chile habanero la NOM que aplica es la siguiente:

NOM-022-FITO-1995

“Por la que se establecen las características y especificaciones para el aviso de inicio de funcionamiento y certificación que deben cumplir las personas morales interesadas en prestar los servicios de tratamientos fitosanitarios a vegetales, sus productos y subproductos de importación, exportación o de movilización nacional”.

Cumplir con la NOM garantiza que el producto cubre con las especificaciones desde su cultivo hasta su cosecha y que sus procesos estuvieron revisados de



cerca para obtener un producto de calidad y así poder ser comercializado dentro y fuera del país.

4.2 Marco Legal Estadounidense

Trámites y regulaciones de importación estadounidenses

A partir de la segunda guerra mundial, se dio el inicio de lo que llamamos ahora un libre comercio, siendo un precursor Estados Unidos, marcando la política ambivalente de este país. Por un lado, demostró al mundo que era un defensor del comercio con el objetivo de mejorar el panorama económico mundial asegurando la paz; y por otro con actos proteccionistas a favor de los negocios estadounidenses.

El argumento de Estados Unidos, estaba fundamentado en las prácticas desleales que se acostumbraban en el comercio por otros países, principalmente por el bajo costo de la fuerza extranjera, la protección de las industrias nacientes en el país para que fueran desplazadas por la extranjera. Los aranceles Estadounidenses son bajos, pero el proteccionismo se hace presente en sus medidas no arancelarias, es decir, las barreras fitosanitarias³⁸, de calidad y anti dumping³⁹.

Las regulaciones y requerimientos especiales para la importación de productos al mercado de Estados Unidos, en esencia, son aplicados para la protección de la seguridad nacional y economía, así como la conservación de la vegetación doméstica y la vida animal y salvaguardar la salud de los consumidores.

4.2.1 Ley contra el Bioterrorismo

A raíz de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, se da inicio a un “nuevo proteccionismo”. El 12 de junio de 2002, el presidente George

³⁸ Se refiere a aquellas normas sanitarias que emplean los países. Se ubica dentro de las barreras denominadas como técnicas, siendo el conjunto de reglamentaciones destinadas a proteger las mercancías durante el tránsito entre vendedor y comprador, asegurar su calidad y uniformidad, proteger la salud de los consumidores y/o resguardar a un país de plagas que dañen su ambiente.

³⁹ Situación es la situación en la cual un exportador factura y vende una mercancía a un precio muy inferior al de la competencia, con un fin de acaparar un determinado mercado.



W. Bush firmó la Ley de Seguridad de la Salud Pública y de Preparación y Lucha contra el Bioterrorismo⁴⁰.

Concediendo dentro de sus disposiciones alimentarias, una nueva facultad a la Food and Drug Administrations (FDA) que establecen el abastecimiento nacional de alimentos de la amenaza de contaminación internacional o accidental y otras emergencias de la salud pública relacionadas con los alimentos⁴¹.

Dicha ley entró en vigor gradualmente a partir del 12 de diciembre de 2003 y consta de 5 títulos:

- ↳ Título I: Preparación nacional contra el bioterrorismo y otras emergencias de salud pública.
- ↳ Titulo II: incremento en los controles sobre las toxinas y agentes biológicos peligrosos.
- ↳ Título III: Protección en la inocuidad y seguridad del suministro de alimentos y medicinas
- ↳ Titulo IV: Seguridad y garantía del agua potable
- ↳ Titulo V: Disposiciones adicionales

El impacto de la aplicación de estas medidas preventivas en la exportación de alimentos a Estados Unidos no se han visto afectadas directamente por su cumplimiento o incumplimiento debido a que los países exportadores han redoblado esfuerzos para que sus operaciones no se vean afectadas tanto en tiempo como en costos. Los exportadores mexicanos están conscientes de que las medidas implementadas por parte de los Estados Unidos, demandará prácticas y cambios adicionales en las estructuras internas de los países exportadores para mantener el flujo de comercio alimentario.

⁴⁰ Bioterrorismo es el término utilizado para definir el empleo criminal de microorganismos patógenos, toxinas o sustancias dañinas contra la población con el propósito de generar enfermedad, muerte, pánico y terror. Es utilizado también para denominar la introducción en un país de material biológico con agentes fitopatógenos, enfermedades cuarentenarias, insumos químicos o cualquier otro tipo de material que atente contra la vida y la salud de las personas.

⁴¹ Comunicado de Oficina de aduanas y protección fronteriza: http://www.cbp.gov/xp/cgov/newsroom/press_releases/06022004_2.xml (Comunicado completo en inglés respecto a la entrada en vigor de la Fase III de la Ley de Bioterrorismo)



4.2.2 Federal Food, Drug and cosmetic act

Algunos productos agrícolas deben cumplir con requisitos relacionados con calidad, tamaño y madurez. Estos artículos, requieren de la inspección y visto aprobatorio a la importación por parte de FDA.

Estos artículos requieren de la inspección y visto aprobatorio a la importación por parte de la FDA. Preguntas e información sobre requerimientos generales adicionales, deben realizarse ante el Agricultural Marketing Service (Department of Agriculture). Otras entidades relacionadas son:

- ↪ Animal and Plant Health Inspection Service (Plant Quarantine Act)
- ↪ Food and Drug Administration, Division of Import Operations and Policy (Federal Food, Drug and Cosmetic Act) .

Otorga a la FDA, la autoridad para establecer e imponer estándares sanitarios sobre el producto alimenticio⁴². Se recomienda a los productores de hortalizas considerar las guías que proporciona la FDA para cumplir con dichos estándares desde la producción hasta su cosecha y empaçado.⁴³

4.2.3 Perishable Agricultural Commodities Act (PACA)

La ley de productos Agrícolas perecederos de 1930, regula las prácticas desleales y fraudulentas de comercialización de productos agrícolas perecederos en el comercio interestatal y exterior; fomenta la comercialización de frutas y de

⁴² Que en título 21 del código de regulaciones federales,(TITLE 21, CODE OF FEDERAL REGULATIONS PART 110) contiene las regulaciones de las buenas prácticas de manufactura (GOOD MANUFACTURING PRACTICE, GMP) para la fabricación , envasado y manipulación de los alimentos para humanos respecto al personal, los edificios e instalaciones, el equipo y los controles de procesamiento del producto, los cuales si se cumplen cuidadosamente, pueden asegurarle a los fabricantes cierto grado de garantía de que sus productos son seguros y sanitarios.

En 21 cfr 110.110 , la FDA reconoce que no es posible cultivar, cosechar y procesar cultivos sin ningún defecto para ello publicó los niveles de acción respecto a defectos en las comidas (FOOD DEFECT ACTION LEVELS)

⁴³ Directivas para la Industria: Guía para Reducir al Mínimo el Riesgo Microbiano en los Alimentos, para Frutas y Hortalizas Frescas. Sitio web oficial de la FDA:
<http://www.fda.gov/Food/GuidanceComplianceRegulatoryInformation/GuidanceDocuments/ProduceandPlanProducts/ucm188933.htm> . Consultado el 29 de enero de 2010.



vehículos frescos congelados; proporciona medios de hacer cumplir los contratos⁴⁴.

Protege a productores agropecuarios nacionales y extranjeros en contra de compradores estadounidenses que actúan de mala fe. Ejemplo de ello es la falta de pagos de brokers. Esta ley considera prácticas comerciales injustas las siguientes acciones:

- ↪ Rechazar sin causa justificada productos comprados o contratados para ser recibidos a consignación
- ↪ Falta de pago inmediato o dentro de un plazo de diez días de los productos estipulados en el contrato
- ↪ Desechar, deshacer o destruir sin causa justificada cualquier producto recibido para la venta a consignación
- ↪ Rehusar dar una contabilidad correcta o pagar toda deuda por los productos recibidos a consignación en una cuenta conjunta.
- ↪ Falsificar el grado de calidad, peso o estado o país de origen de las frutas o vegetales.

Para obtener el beneficio de PACA, es necesario tener la evidencia de haber recibido y aceptado la mercancía y que la persona que compra y vende cantidades comerciales de fruta y de vehículos tenga su licencia de PACA por el ministerio de agricultura de EU (en caso de superar un volumen de compra de \$230,000 US dólares al año)⁴⁵.

4.2.4 Federal Insecticide Fungicide and Rodenticide Act

Ley de carácter federal que establece las regulaciones del uso de pesticidas, así como el nivel de tolerancia de los residuos químicos que pudieran

⁴⁴ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura:

<http://portal.fira.gob.mx/irj/servlet/prt/portal/prtroot/com.sap.portal.navigation.portallauncher.anonymous> ; consultado el 26 de agosto de 2009.

⁴⁵ PACA: formatos en línea: <http://eforms.ams.usda.gov/#CustomersFV> consultado el 27 de agosto de 2009.



quedar en los alimentos. Es administrada por la Agencia de Protección del Medio Ambiente ⁴⁶.

4.2.5 Plant Quarantine Act

Determina las reglamentaciones de cuarentena respecto a las plantas se dividen en dos: prohibitivas, cuando impiden la entrada a plantas o productos que son sujetos al ataque de plagas para las cuales no hay un tratamiento disponible que asegure su eliminación total; y las restrictivas que permite la entrada a aquellas plantas o sus derivados que estuvieron bajo tratamiento y ya fueron inspeccionados ⁴⁷.

4.2.6 Cuotas de Importación

Las cuotas de importación son cantidades específicas establecidas para la importación de productos por periodos de tiempo determinados, en Estados Unidos son administradas en su mayoría por la Aduana de Estados Unidos.

Se dividen en dos:

- ↪ La Tarifa arancelaria adicional (Tariff Rate)
- ↪ La Cuota Cuantitativa (Absolute)

4.2.7 Tarifa Arancelaria Adicional

Bajo esta, no hay un límite cuantitativo de importación sino que aquellas importaciones adicionales a la cantidad establecida como cupo de importación, deberán pagar aranceles mayores a los que se pagarían normalmente sin cuota.

4.2.8 Cuota Cuantitativa

Es de carácter completamente cuantitativo y restrictivo, es decir, que una vez establecido el cupo o cantidad de importación, no será permitida la

⁴⁶ EPA: Environmental Protection Agency

⁴⁷ PortalFitosanitario Internacional:

<https://www.ippc.int/servlet/CDSServlet?status=ND1ucHBvdGguMTc5NTU4JjY9ZXNmMzM9bGVnaXNsYXRpb24mMzc9aW5mbw~~> consultado el 2 de septiembre de 2009.



importación de cantidades adicionales del producto. Algunas cuotas de este tipo son globales, aunque en ciertos casos pueden ser específicas para determinados países.

4.2.9 Tarifas

Toda mercancía que ingresa en territorio estadounidense está sujeta a un arancel o está exenta de ellos, se pueden imponer derechos ad valorem⁴⁸, específicos o compuestos⁴⁹.

Cada Estado es autónomo para determinar la tasa del impuesto a las ventas, es decir, depende del Estado de ingreso, la tarifa establecida, sin embargo, la tarifa promedio es del 6% sobre el valor total de la mercancía.

4.2.10 Etiquetado

El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que el país en el que se produjo o manufacturó el producto esté claramente señalado en el envase, como "Lugar de Origen". Esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del envase.

Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano debe llevar las etiquetas en inglés. Específicamente para los productos alimenticios el Código General de los Estados Unidos, requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

El siguiente es el listado de requisitos que se deben tener en cuenta en las etiquetas:

- 1) La denominación del producto que debe estar localizada en el tercio superior del panel principal, aparecer en forma visible y prominente en comparación al nombre y marca del producto.

⁴⁸ equivalen a un porcentaje del valor de la mercancía, los derechos específicos se aplican por unidad de peso o de otra cantidad.

⁴⁹ Los derechos compuestos representan la combinación de los derechos ad valorem y de los específicos.



- 2) Declaración del contenido neto del envase que debe hacerse usando los dos sistemas de medida: el sistema métrico decimal y el sistema inglés. Ej: NET WT 10 $\frac{3}{4}$ OZ (305 g).
- 3) Declaración de la lista de ingredientes, debe contener todos y cada uno de los ingredientes presentes en el producto de forma descendente, todos los ingredientes compuestos en alimentos estándares, como por ejemplo, chocolate, mostaza, mantequilla, así: Harina de trigo, azúcar, agua, huevos, almendras, uvas pasas, levadura (benzoato sódico, bicarbonato sódico, bicarbonato amónico), sal, color artificial (amarillo #6) y lecitina de soya (emulgente).
- 4) Igualmente, la declaración de ingredientes se debe localizar en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor del alimento o bien donde se localice la información nutricional. El tamaño mínimo permitido es 1/16 de pulgada que equivale a 2.1 mm
- 5) Panel de información nutricional, el Food and Drug Administration -FDA, exige que los productos alimenticios presenten información nutricional sobre su contenido. Hasta ahora, esta regulación constituye uno de los retos más importantes impuestos por el Food and Drug Administration e indirectamente por el gobierno americano.

El Panel de Información Nutricional ordinario debe contener los siguientes elementos:

- a) Todos los valores presentes en la etiqueta nutricional deben reflejar la información equivalente a la porción establecida.
- b) Nutrientes básicos aproximados según las reglas específicas.
- c) Columna de la declaración de valores diarios porcentuales estimados en función a una dieta de 2,000 calorías diarias.
- d) Formatos permitidos y recomendados determinados por tres factores: el área total disponible para etiquetar, los nutrientes presentes en el producto y el espacio disponible en los distintos paneles del envase.

Es necesario también que el nombre y dirección de la Compañía responsable del producto en los Estados Unidos junto con el Código



Federal de Regulaciones de los Estados Unidos sean declarados en la etiqueta.

El nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor deben cumplir los siguientes requisitos:

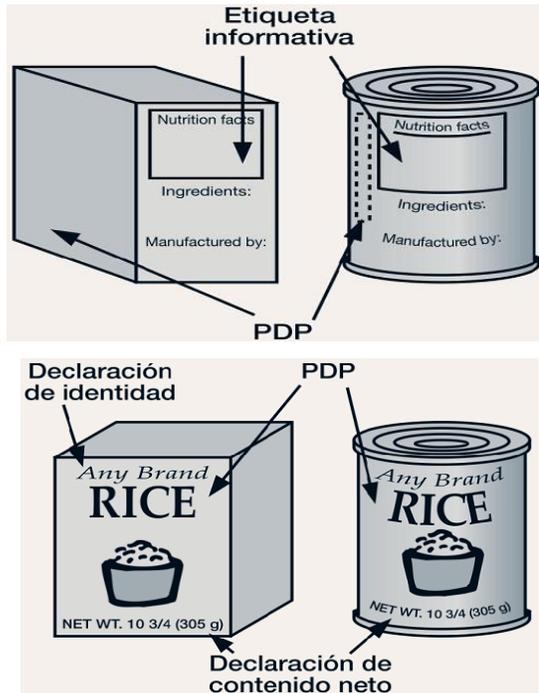
- 1) La declaración debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal. En el caso de una corporación el nombre real debe ser utilizado con las abreviaciones permitidas.
- 2) El tamaño mínimo permitido es de 1/16 de pulgada lo que equivale a 2.1 mm. El propósito de esta información es tener un contacto presente para cualquier información adicional, comentario o problema con el producto en cuestión.

Otros aspectos a tener en cuenta en el Etiquetado:

- ↪ Idiomas: El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que si alguno de los seis componentes principales aparece en un segundo idioma (castellano, francés, italiano etc.), todos los elementos deberán aparecer correctamente declarados en inglés y en el segundo idioma.
- ↪ Código de Barras /Universal Product Code (UPC): El código de barras aceptado en los Estados Unidos es el Universal Product Code (UPC). Es importante destacar que el propósito del código de barras es único y exclusivamente comercial (control de inventarios). El gobierno no interviene en aspectos comerciales de este tipo.
- ↪ Fecha de Vencimiento: El Gobierno Federal no ha emitido ninguna ley con respecto a la fecha de caducidad o vencimiento. Las reglas pertinentes a este tema son exclusivamente a escala estatal. Es por esa razón que la fecha de caducidad no forma parte de los 6 requisitos del envase de productos de gran consumo o procesados. Es recomendado presentar esa información; más no es obligatoria.
- ↪ Instrucciones de Uso: El modo de empleo o instrucciones de uso constituyen un elemento adicional en el envase del producto. Tradicionalmente se incluye este aspecto para beneficio del consumidor. Es decir, aconsejar el mejor uso del producto para asegurar la máxima satisfacción.



Fig 18.: Elementos que debe contener la etiqueta



Nutrition Facts

Serving Size: 2 oz. (60 ml)
Servings Per Container 1

Amount Per Serving

Calories 68 Calories from Fat 0

% Daily Value*

Total Fat <1g **0%**

Saturated Fat 0g **0%**

Cholesterol 0mg **0%**

Sodium 30mg **1.5%**

Total Carbohydrate 17g **4%**

Dietary Fiber 0g **0%**

Sugars 7g (from natural fruit juices)

Protein 1g **2%**

Vitamin A 45 IU <1% Vitamin C 2mg <1%

Vitamin B-12 6mcg 100% Calcium 0%

Iron 0% Niacin 20mg 100%

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.

Ingredients: Purified Water, Organic Agave, Proprietary blend of the following concentrates: Cranberry, Pomegranate, Passion Fruit, Aronia Berry, Lime, Orange, Ginger, Rose, Ylang Ylang, Neroli, Geranium, Frankincense, Tulsi, Turmeric, Peppermint, Nutmeg and Astaxanthin, Guarana Powder, Rosemary Antioxidant, Niacin, Vitamin B-12, Ionic Sea Trace Minerals.

4.3 Requisitos para la exportación

Establecido el marco legal, los requisitos básicos para la exportación del chile habanero, mismos que definiremos de acuerdo a su clasificación arancelaria.

Fig.19: Fracción arancelaria para el Chile Habanero

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción
01	0701	070920	07096001
02	0702	070930	07096099
03	0703	070940	
04	0704	070951	
05	0705	070959	
06	0706	070960	
07	0707	070970	
08	0708	070990	
09	0709		
10	0710		

Sistema de Información Arancelaria
Secretaría de Economía

07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios

0709 Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas.

070960 - Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta.

07096099 Los demás.

Fuente: SIAVI: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet

Gracias al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, no hay arancel.



Fig.20: Aranceles aplicados a la exportación del Chile Habanero

Aranceles		Aranceles aplicados a Socios Comerciales			
C o m e r c i o	Anual	EE.UU.	Canadá	Chile	Costa Rica
	Mensual 2007	Ex.	Ex.	Ex.	Ex.
	Mensual 2008	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
	Mensual 2009	Ex.	Ex.	Ex.	Ex.
		Colombia		Uruguay	Bolivia
		Ex.		Ex.	Ex.
		Islandia	Noruega	Suiza	Unión Europea
		(*) Nota: IL3	EXCL Nota: NO3	EXCL Nota: SU3	Ex.
	Empresas	Israel	Japón		
	Historia	EXCL Nota: IS3	Ex.		

Aranceles aplicados al resto del mundo		
Unidad de medida	Importación	Exportación
Kg	10	Ex.

Fuente: SIAVI: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet

Partiendo de la fracción arancelaria correspondiente para el chile habanero, da la pauta para listar los requisitos para su exportación:

Certificado Fitosanitario

Certificado Fitosanitario este es el único documento de control ambiental que nosotros requerimos para el proyecto de exportación.

La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) exige a sus partes contratantes la expedición del Certificado Fitosanitario Internacional, cuya finalidad es certificar el cumplimiento de los requisitos o reglamentaciones fitosanitarias de las partes contratantes. Para ello, establece que la inspección y otras actividades relacionadas con ella, que conduzcan a la emisión del Certificado Fitosanitario Internacional (CFI) serán efectuadas solamente por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria; en el caso específico de México es la Dirección General de Sanidad Vegetal, dependiente del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, Órgano desconcentrado de la SAGARPA, misma que delega esta función a las Delegaciones Estatales de la SAGARPA.

En concordancia con lo anterior, la emisión del CFI estará a cargo de funcionarios públicos (personal oficial), técnicamente calificados y debidamente autorizados por la Secretaría para que actúen en su nombre y bajo su control en la implementación de la normatividad y su supervisión. Los CFI se expiden con la



finalidad de indicar que los embarques de vegetales, sus productos y subproductos regulados fitosanitariamente por el país importador, cumplen con los requisitos fitosanitarios establecidos por el país de destino de la mercancía y se deberá ajustar al modelo propuesto por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, organismo internacional del cual México es miembro.

Por lo anterior, el Certificado Fitosanitario Internacional que se imprime por la Secretaría está acorde al modelo de la Convención. Las funciones básicas del proceso de certificación fitosanitaria incluyen la comprobación de los respectivos requisitos fitosanitarios del país importador, mismos que están establecidos a través de protocolos, planes de trabajo o expresados bajo responsabilidad por los solicitantes del servicio, así como, la verificación de que el embarque cumpla con tales requisitos al momento de la certificación y, finalmente la expedición del CFI.

En México los datos de información que debe contener la solicitud del particular son:

- 1.-Nombre
- 2.- Denominación o razón social de quien o quienes promuevan, en su caso de su representante legal
- 3.- Domicilio para recibir notificaciones, Nombre de la persona o personas autorizadas para recibirlas
- 4.- La petición que se formula
- 5.- Los hechos o razones que dan motivo a la petición
- 6.- El órgano administrativo a que se dirigen y lugar y fecha de su emisión
- 7.- El escrito deberá estar firmado por el interesado o su representante legal, a menos que no sepa o no pueda firmar, caso en el cual, se imprimirá su huella digital

El CFI está basado en las normas internacionales de medidas fitosanitarias NIMF No. 7 y 12, publicadas por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria en noviembre de 1997 y abril del 2001, respectivamente. En las que no se incluye una vigencia del Certificado.

Una vez con el certificado fitosanitario, se requiere cumplir con los requisitos que señala el artículo 36 de la ley aduanera, teniendo como estos los siguientes:



- ↳ Pedimento
- ↳ Factura
- ↳ Documentos que comprueben el cumplimiento de las restricciones y regulaciones no arancelarias tales como:
 - ↳ Certificado de origen
 - ↳ Certificado fitosanitario
- ↳ Lista de empaque

Una vez establecidas las leyes y normas que habrá que seguir para este proyecto de exportación, las opciones de financiamiento y apoyo tanto privada como proveniente del gobierno, son fundamentales para cubrir los costos de operativos y de gestión.



CAPÍTULO 5: APOYOS FINANCIEROS, DE FOMENTO Y PROMOCIÓN MEXICANA AL COMERCIO EXTERIOR

El gobierno Mexicano ha creado organismos nacionales de apoyo, promoción y financiamiento al Comercio Exterior.

A continuación se expondrán los programas que se pueden aplicar para la exportación el presente proyecto y una breve explicación de cada uno de ellos.

5.1 Programas de fomento al Comercio Exterior

Estos programas se orientan en dos directrices: mecanismos para que el exportador importe insumos, maquinaria y equipos sin pagar aranceles y los programas de financiamiento a la actividad exportadora.

Existen 3 programas importantes que son aplicables para la exportación del chile habanero:

- ↪ DRAW BACK
- ↪ PEM
- ↪ IMMEX

El siguiente cuadro resume las características de los principales programas



Tabla 5: Programas de fomento a la Exportación

	DRAW BACK	PEM	IMMEX
Definición	El Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores,	Programa de Maquila de Exportación.	Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación. El pasado 1 de Noviembre de 2006 se publicó en el DOF el Decreto por el que se modifica el diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de Exportación para dar inicio al nuevo "Programa Para El Fomento De La Industria Manufacturera, Maquiladora Y De Servicios De Exportación" Este decreto unifica en un solo programa a los actuales programas Pitex y Maquila en todas sus modalidades
Beneficiarios	Las personas morales residentes en el país.	Personas morales y su principal característica que operen como parte relacionada a un establecimiento permanente en el exterior.	Personas morales residentes en territorio nacional.
Beneficios	Recuperar el impuesto general de importación causado por la importación.	Importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA.	Importar temporalmente libre de impuestos a la importación y del IVA.
Modalidades	1. Impuestos de importación cancelados 2. Rama industrial	1. Operaciones de Maquila Cien por Ciento para la Exportación. 2. Operaciones por Capacidad Ociosa. 3. Operaciones de Servicios. 4. Operaciones con Programas de Albergue.	Programa IMMEX: 1. Controladora de empresas 2. Industrial 3. Servicios 4. Albergue 5. Terciarización
Vigencia	La Secretaría de Economía dará respuesta a los trámites de devolución en un plazo máximo de diez días hábiles, a partir del primero siguiente a la fecha de recepción de la solicitud.	Estará sujeta mientras el titular de los mismos continúe cumpliendo con los requisitos previstos para su otorgamiento y con las obligaciones establecidas en el Decreto.	Estará sujeta mientras el titular de los mismos continúe cumpliendo con los requisitos previstos para su otorgamiento y con las obligaciones establecidas en el Decreto.
Plazos de permanencia	La solicitud debe presentarse en los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación. Dentro de dicho periodo deberá realizarse la exportación, con plazo de 90 días hábiles, contados a partir de la fecha del pedimento de exportación o del documento que acredite la transferencia, según el caso.	La permanencia en el país es de acuerdo con los plazos establecidos en la Ley Aduanera.	Podrán permanecer en territorio nacional por los plazos establecidos en el artículo 108 de la Ley Aduanera.
Compromisos	Realizar las operaciones dentro del plazo de un año y las exportaciones dentro de los dos meses anteriores a la solicitud. Los insumos o componentes no pueden ser de terceros países y el destino de exportación del bien sea Estados Unidos de América o Canadá.	Ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen exportaciones, cuando menos por el 10%	Ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o su equivalente en moneda nacional, o bien, facturar exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total.

Fuente: Secretaría de Economía. Elaborado a partir de la información del portal de la Secretaría de economía. <http://www.economia.gob.mx/?P=730>



Cabe señalar que el programa DRAW BACK, conforme la tabla anterior, sus beneficios se verán reflejados en la devolución de los impuestos a la importación de insumos empleados en algún proceso del producto que vayamos a exportar.

La Secretaría de Economía, además de contar con programas para el fomento a la exportación, ha establecido programas de fomento a la producción, siendo los siguientes:

PRONEX (Programa de proveedores nacionales de exportación)

Tiene la finalidad de que permitan al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.

PROSEC (Programas de Promoción Sectorial)

Establecido para productores que abastecen tanto el mercado externo como interno, con objeto de reducir el impacto de la entrada en vigor del artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.⁵⁰

Considerando los apoyos anteriores, para la exportación de Chile Habanero que el presente proyecto expone, el Draw Back, podría permitir una importación de fertilizantes y sustancias químicas que se aplicarían para la producción de un fruto de mejor calidad. Además de que los compromisos se pueden cumplir sin ningún problema.

De igual forma, el país cuenta otros programas federales que fomentan y apoyan a los productores y comercializadores, tal es el caso de PROMOAGRO.

5.1.1 PROMOAGRO

Programa de carácter público, no es patrocinado por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa, deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la Ley aplicable y ante la Autoridad competente.

⁵⁰ Artículo 303. Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros



Población Objetivo

- Productores, Comercializadores, Consejos, Asociaciones, y Organizaciones formalmente constituidas bajo alguna figura jurídica civil o mercantil dentro del marco legislativo vigente, dedicados a actividades de producción, transformación, comercialización o promoción de productos agroalimentarios y/o pesqueros, preferentemente dentro una cadena productiva

Objetivo General

- Promover el fortalecimiento de la oferta, así como el posicionamiento e incremento del consumo de los productos agroalimentarios mexicanos, a fin de integrar al productor de manera favorable a los mercados.

Objetivos Específicos

- Incentivar el desarrollo de acciones por parte de los productores, comercializadores y sus asociaciones, que permitan mejorar las condiciones de la oferta de productos agroalimentarios en términos de homogeneidad, volumen y calidad.
- Fomentar el diseño e instrumentación de estrategias de promoción y fomento al consumo de productos agroalimentarios mexicanos en el mercado nacional e internacional.

Criterios de Elegibilidad

- Los proyectos presentados deben cumplir con los objetivos del programa, considerando que los beneficios que se pretendan obtener incidan en el mayor número posible de productores agropecuarios y agroindustriales.
- Se apoyará preferentemente a las organizaciones sociales y a los productores que cuenten con el esquema de certificación Marca Oficial “México Calidad Suprema”.
- Requisitos de Elegibilidad
- Presentar solicitud de apoyo.
- Entregar proyecto por sistema o especie producto, o con un enfoque de cadena productiva.



- Las organizaciones entregarán una carta declaratoria de no duplicidad de apoyos del Gobierno Federal.
- Las personas físicas que posean la Clave Única del Registro Poblacional (CURP), deberán presentar copia, o en su caso, copia de alguna identificación oficial vigente.

En el caso de PROMOAGRO, el apoyo que recibe para la producción y comercialización del chile habanero, sin duda alguna, será incondicional considerando que el chile habanero es un producto cien por ciento mexicano y que contar con el certificado de origen, lo respalda ante el mundo. Adicional a esto, tiene como prioridad el fomentar el consumo de los productos agroalimentarios de México.

Por lo anterior, no sólo a nivel federal se han creado instituciones de apoyo al financiamiento, por su parte, el gobierno de Yucatán ha creado el FOPROYUC.

5.1.2 Fondo de Apoyo a las Actividades Productivas Agropecuarias de Yucatán (FOPROYUC).

Tiene por objetivo otorgar un financiamiento recuperable a los productores del campo y el mar. Conjuntar esfuerzos y recursos para llevar acciones tendientes a apoyar las actividades agropecuarias, proyectos productivos, a productores, obras de infraestructura, proyectos agroindustriales, pesqueros, salineras y acuícolas.

No tiene costo, más el productor deberá participar con una aportación mínima del 10% del total del monto del proyecto.

En sus dos opciones:

Corto Plazo: Son aquellos que se recuperan en un plazo no mayor de 12 meses y se destinarán al financiamiento de los costos de insumos, mano de obra y servicios de la actividad primaria, de transformación, comercialización, distribución y servicios complementarios.

- Mediano Plazo:** Son aquellos en los que existan condiciones para su pago en un plazo no mayor de 3 años, y se destinarán a financiar la adquisición, construcción e instalación de activos fijos o bienes de



consumo duradero, obras de infraestructura, equipamiento, insumos, y otros activos complementarios.⁵¹

- El apoyo para los productores debe auxiliarse de un respaldo financiero que le permita contar con el capital necesario para la operación de producción, mantenimiento y comercialización del producto a exportar. Por lo que las instituciones financieras han creado opciones para costear proyectos de exportación a través diferentes productos financieros dirigidos desde pequeños empresarios hasta empresas con un alto flujo comercial internacional.

5.2 Instituciones financieras

Actualmente existen instituciones privadas que ofrecen programas de financiamiento y crédito para empresas que exportan e importan. Estos créditos tienen la finalidad de apoyar económicamente y moralmente al emprendedor, con el fin de lograr que un negocio marche bien, con mayor solidez y pueda ganar prestigio. Los beneficios que el crédito puede otorgar son económicos, competitivos y legales. Algunos elementos que deben considerarse para adquirir un crédito son el destino del préstamo, las tasas de interés y el plazo. Cuando alguna persona física o moral se somete a una solicitud de crédito y es aceptada se le denomina sujeto de crédito, por otro lado puede tener un deudor solidario que es el socio y responsable del crédito, aval que es la persona que en caso de que el deudor solidario y el sujeto de crédito no paguen es responsable de cumplir con la obligación.

5.2.1 Créditos para exportadores de instituciones bancarias

A continuación se expondrán algunos créditos y programas de financiamiento de las principales instituciones bancarias privadas.

BANORTE

Apoyo para pre-exportación, ventas de exportación directa e indirecta, proyectos de inversión de exportación y reestructuración de pasivos.

⁵¹ FOPROYUC, requisitos e información :

http://www.yucatan.gob.mx/servicios/tramites/ver_tramite.jsp?id=188 Consultado el 22 de febrero de 2010



- ↳ Montos de hasta 1 millón de dólares americanos
- ↳ Protección contra fluctuaciones en el tipo de cambio mediante la contratación de un seguro de riesgo cambiario

El requisito es comprobar la utilización de los recursos en actividades de comercio exterior.

BANCOMER

Financiamiento para Empresas que realizan ventas a plazo a los mercados extranjeros, con la finalidad de estimular las ventas a plazo del exportador nacional.

Es el producto a través del cual Bancomer apoya a sus clientes exportadores, mediante el financiamiento de sus ventas al extranjero de bienes o servicios de origen nacional.

Beneficios

- ↳ Recursos mismo día
- ↳ Instrumentación ágil y sencilla
- ↳ Plazos de acuerdo a la necesidad propia de la Empresa o Negocio

Características y beneficios

- ↳ Monto a financiar de hasta el 100% del valor factura.

Plazo de hasta 180 días (opciones a mediano y largo plazo) o de 2 a 5 años (opciones a corto plazo).

Forma de pago de Interés y capital al vencimiento.

Todo en Dólares estadounidenses.

Los requisitos:

- ↳ Contrato, línea de crédito o autorización especial de crédito
- ↳ Pagaré o Aviso de Disposición
- ↳ Relación de facturas con una antigüedad no mayor de 60 días



- ↳ Carta Compromiso del cliente
- ↳ Presentar relación de facturas nuevas al menos por el importe del saldo insoluto cada periodo de revisión de tasa (operaciones de mediano y largo plazo).

Es importante destacar que esa institución cuenta con un programa denominado "Financiamiento de la pre-exportación", que consiste en dar un crédito que apoye el capital de trabajo en sus fases de adquisición, producción, acopio e inventarios de la empresa exportadora.

Siendo este último el ideal para micro pequeña y mediana empresa que inicia operaciones de exportación por las opciones diversas así como las bajas tasas de interés.

Además de la banca privada, existe la banca de desarrollo, que también ofrece apoyos para la exportación.

5.2.2 Banca de desarrollo

La Banca de Desarrollo forma parte de los entes públicos mexicanos encargados, como su nombre lo dice del desarrollo y fomento económico, de los procesos productivos que la banca comercial no alcanza a llenar.

El origen de las instituciones de la banca de desarrollo en México data de la década de los años 20, y desde esos tiempos su papel ha sido un importante instrumento de la política económica nacional, al igual que en otros países. La Banca de Desarrollo fue creada para proveer servicios financieros en los sectores prioritarios para el desarrollo integral de la Nación.

La Banca de Desarrollo mexicana ha sido promotora del ahorro y la inversión, del desarrollo del sistema financiero, del crecimiento de la planta industrial y de proyectos de gran impacto regional, así como de las grandes obras de infraestructura y de las empresas y sectores claves para el desarrollo nacional.

La Ley de Instituciones de Crédito establece que el Sistema Bancario Mexicano está integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de Banca de Desarrollo y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico. De igual forma, señala que el Estado ejercerá la rectoría del Sistema Bancario Mexicano, a fin de que éste



oriente fundamentalmente sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional.

Para el caso específico de las instituciones de Banca de Desarrollo, la propia Ley establece que son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito. Asimismo establece, que la

Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá el Reglamento Orgánico de cada institución, en el que se establecerán las bases conforme a las cuales se regirá su organización y el funcionamiento de sus órganos.

El objetivo de la Banca de Desarrollo es, facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en los términos de sus respectivas Leyes Orgánicas, aunque establece que en el desarrollo de sus funciones, las instituciones deberán preservar y mantener su capital, garantizando la sustentabilidad de su operación, mediante la canalización eficiente, prudente y transparente de sus recursos.

5.2.2.1 NAFIN

Nacional Financiera surgió en 1934, el espíritu que animó su creación, fue la necesidad de movilizar los recursos congelados en los bancos, para financiar el crecimiento económico ⁵².

⁵² En tal sentido, la Ley Orgánica de fecha 24 de abril de 1934, al tiempo que le asignó la tarea mencionada, también lo facultó para suscribir y contratar empréstitos y para intervenir en el mercado en actividades de compra, venta o custodia de títulos y valores, buscando con ello dar los primeros pasos para la constitución de un mercado de valores en México. En 1940, como resultado de la interrupción de los flujos de comercio provocada por la II Guerra Mundial, el Gobierno Federal decidió impulsar el crecimiento industrial, para lo cual apoyó la canalización de recursos crediticios en términos accesibles. Ello fue el punto de arranque en el desarrollo institucional; Nacional Financiera, en forma acelerada, se convirtió en el principal Agente Financiero del Gobierno Federal, al negociar y obtener líneas de crédito del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y del Export Import Bank de los Estados Unidos, contribuyendo de este modo al financiamiento de importantes obras de infraestructura y a la expansión industrial. A mediados de la década de los años noventa, con el cambio de modelo de crecimiento económico, la institución debió enfrentar modificaciones que la llevó a su actual esquema de operación, básicamente orientado a la pequeña y mediana empresa y con operación en el segundo piso. En tal sentido, su operación se duplicó con los fideicomisos que administraba en su calidad de fiduciaria, por lo cual se procedió a la liquidación de éstos y a la incorporación de los programas que aquellos desarrollaban, a su operación institucional, al desincorporarse del sector público las empresas



En la actualidad, NAFIN se rige por la Ley Orgánica de Nacional Financiera, publicada el 26 de diciembre de 1986 en el D.O.F., en la cual se ratifica su especialización en la promoción y financiamiento del sector industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

En 2008 Nacional Financiera es considerada como la institución más importante, de acuerdo al monto de sus activos, el volumen de su cartera total, por el total de su pasivo y por el monto de su capital contable.

5.2.2.2 BANCOMEXT

Su creación fue motivada por la necesidad de contar con una institución de crédito que se especializara en conceder apoyos financieros que incidieran en el fomento de las exportaciones, a fin de nivelar la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos⁵³. En la actualidad se rige por la Ley Orgánica publicada el 20 de enero de 1986, en el cual se ratifica su especialización en la promoción y financiamiento de comercio exterior del país.

Esta institución, ofrece un programa de crédito denominado “Factoraje Electrónico”⁵⁴.

Los beneficios principales son los siguientes:

↳ Disposición de recursos inmediata

paraestatales, en las cuales fungía como accionista, redujo su función de fomento, regresando a su papel de Intermediaria Financiera.

⁵³ Hasta 1986, la institución careció de Ley Orgánica, debiendo ajustar su operación a la concesión que le otorgó la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a las autorizaciones especiales emanadas de las autoridades competentes y a la Legislación mercantil y bancaria. La contribución de esta institución al crecimiento económico del país, debe observarse no sólo por el financiamiento canalizado a las actividades productivas de exportación e importación, si no también a la creación y fortalecimiento de empresas comercializadoras y entidades públicas. En los años noventa, se procuró que los apoyos de la institución se canalizaran desde el segundo piso, que desarrollara operaciones de garantía y seguro de crédito a la exportación y que ofreciera capacitación técnica, orientando su acción a nuevos exportadores.

⁵⁴ El factoraje o factoring es la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre tales créditos, asumiendo o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un anticipo financiero total o parcial. La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado la comisión o interés y otros gastos.



- ↳ Es un descuento de documentos sin recurso
- ↳ Hasta por el 100% del valor de tus documentos negociables
- ↳ En pesos o dólares a tasa fija durante el plazo del crédito
- ↳ Sin comisiones, a tasas preferenciales y sin garantía⁵⁵

El Banco de Comercio Exterior sufrió una transformación, transfiriendo la parte de promoción de México y su participación en la economía internacional a una nueva institución paraestatal denominada PROMEXICO.

5.3 Apoyos a la promoción para proyectos de exportación y Comercio Exterior

La participación de México en el mercado internacional así como la búsqueda de inversionistas del extranjero en el territorio nacional es de vital importancia para la economía del país, además de aprovechar las ventajas competitivas que muchos productos mexicanos tienen. Para ello, se requiere de instituciones que a través de múltiples herramientas sirvan de apoyo a los empresarios y emprendedores nacionales para que sus productos se difundan fuera del país. Lo anterior ha originado la creación de PROMEXICO.

5.3.1 PROMEXICO

Es el organismo del Gobierno Federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional. Para ello, apoya la actividad exportadora de empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa a territorio nacional.⁵⁶

Ofrece asesoría especializada, gestión de trámites gubernamentales, entre otros servicios.

⁵⁵ Requisitos para solicitar el factoraje en <http://www.nafin.com/portalfn/content/ventas-al-gobierno/programa-de-compras-del-gobierno-federal/factoraje.html> . Consultado el 20 de febrero de 2010.

⁵⁶ ProMéxico fue establecido el 13 de junio de 2007, mediante [Decreto Presidencial](#), bajo la figura de fideicomiso público sectorizado a la Secretaría de Economía, y cuenta con una red de [25 Oficinas en la República Mexicana](#) y [27 Oficinas en el extranjero](#).



Dentro de sus servicios gratuitos que brinda para emprendedores a la exportación, es el sistema Exportanet, donde de manera fácil y rápida se puede realizar una búsqueda de contactos de negocios en el exterior.⁵⁷

También, cuenta con una amplia base de datos y herramientas de auto diagnóstico para la evaluación de empresas y proyectos de exportación.

Para la promoción de México en el extranjero, también asesora y promueve a los empresarios para que participen en ferias internacionales.⁵⁸ Las ferias internacionales son una importante herramienta del marketing, un gran escaparate comercial y un medio de comunicación importante. Las ferias tienen una vertiente publicitaria y una estrategia de venta. Una exposición es una técnica de ayuda a la venta, un medio de presentación privilegiado, para un gran número de clientes potenciales, en un período de tiempo y un espacio delimitado. Son un fenómeno de aceleración del proceso de venta que permite optimizar la relación coste de venta/cliente, en un entorno privilegiado para una venta profesional.

En una exposición intervienen todas las variables del marketing. La empresa presenta a todos los visitantes sus productos, su precio, su distribución, su publicidad, su promoción y su fuerza de ventas, poniendo más énfasis en alguno de estos elementos, de conformidad con los objetivos que pretenda alcanzar. El stand funciona como embajada de la empresa.

Fig.21: Ejemplo de banner promocional de feria internacional en donde participó PROMEXICO



⁵⁷ EXPORTANET Es un sistema de búsqueda de contactos de negocios en el exterior, el cual ofrece información confiable y oportuna para las empresas exportadoras o con interés de incursionar en los mercados internacionales. Si desea localizar clientes potenciales en el extranjero esta herramienta esta dirigida a empresas mexicanas exportadoras y potenciales exportadoras, donde encontrará la demanda de diversos productos mexicanos en el exterior.

⁵⁸ En el período Enero-Agosto 2009, los clientes de ProMéxico alcanzaron exportaciones por más de 1,800 millones de dólares. El 48% de estas exportaciones se destinó a mercados distintos a Estados Unidos. La participación en Ferias contribuye en gran parte a estos resultados.



Además de las ferias internacionales, también se realizan misiones comerciales como parte de la promoción de los productos y empresas de México.⁵⁹

En estas se busca el contacto con clientes potenciales en el extranjero, además de representantes y distribuidores locales. En general, las misiones comerciales tienen como objetivo ampliar los mercados exteriores, fomentando las posibilidades de venta y el establecimiento de agencias, o bien reunir información de la que se derive un beneficio para futuras exportaciones. La misión debe ir acompañada de una estrategia de comunicación de la propia misión, para despertar interés en el país receptor, dar prestigio a la misión y atraer al mayor número de participantes. El éxito de las misiones comerciales, radica en el volumen de ventas efectuadas.

⁵⁹ Una misión comercial está compuesta de personas que viajan en grupo para reunirse con clientes potenciales en el extranjero. Las misiones comerciales de la Administración Internacional Comercial, se programan en países seleccionados para ayudar a los participantes a encontrar agentes, representantes y distribuidores locales, para hacer ventas directas, o para llevar a cabo evaluaciones de mercado



CONCLUSIONES

Culturalmente es conocido en el mundo que una de las costumbres que caracterizan a la población mexicana, es el alto consumo de productos picantes per cápita. Existiendo una gran variedad de chiles, sin embargo, el chile habanero caracteriza a Yucatán y en general a la región del Sureste de México como una de las de mayor consumo de alimentos picantes.

Es por eso que este producto tiene una gran demanda en los mercados internacionales, sobre todo en aquellas regiones del extranjero donde habitan inmigrantes de origen mexicano, latino y especialmente caribeño, pues la comida mexicana y las cadenas de restaurantes de este tipo de productos ubicados en dichas regiones los solicitan en cantidades industriales.

El potencial que ofrece el Chile habanero es basto y las propiedades del fruto, lo hacen único en el mundo. El sabor especial, el aroma, el nivel de picor y el atractivo color son las principales características que hacen al chile más picante del mundo uno de los más demandados en la industria alimentaria y química internacional. Estadísticamente es posicionado en el tercer lugar de producción después de China y Turquía. Esto último debido a que en todas las regiones del país se incorpora poca tecnología en el cultivo, semilla, control de plagas. La reconocida tradición yucateca en el cultivo y consumo del chile habanero ha permitido que este producto se ofrezca en otros mercados tanto nacionales como extranjeros. Generando una alta demanda por este chile en otras regiones.

Para el Chile Habanero, no existen patrones de compra del consumidor final, por tratarse de un producto que muy recientemente se ha introducido a los Estados Unidos de Norteamérica. Sin embargo podemos afirmar que está siguiendo el patrón de compra de otros productos similares como es el chile jalapeño fresco y procesado, que inició su ascendente volumen de compra en la década de los 80 y de los 90', que es la compra por conducto de los distribuidores, comisionistas y "brokers", que existen en los diferentes puntos de entrada internacional de productos frescos de México y que están situados en 3 fronteras principales en el Sur de los Estados Unidos, que son las ciudades de Nogales Arizona, McAllen Texas y Laredo Texas y las ciudades de Miami Florida y de Pompano Beach, Florida.

Ante esta oportunidad de exportación a los Estados Unidos, los productores, comercializadores e industrializadores empiezan a enfrentar



situaciones y problemas no previstos, tanto en el terreno de la producción (manejo fitosanitario), su comercialización (compactación de volúmenes) y obtención de nuevos productos industrializados (pastas y extractos). Surgiendo la necesidad de elaborar un plan de exportación donde se desarrolle un procedimiento estratégico para el éxito de su comercialización fuera de México.

Es una realidad que el Chile Habanero es un producto que cuenta con múltiples de ventajas competitivas las cuales deben aprovecharse al máximo requiriendo así, que todos los actores involucrados reciban asesoría profesional para elegir las herramientas financieras y tecnológicas que optimicen los procesos por los que pasa el producto, desde su producción, comercialización y distribución; considerando que cada fase del proceso requiere de especial atención y análisis para que la operación de exportación sea exitosa y redituable.

Para ello, el gobierno mexicano debe poner atención especial a este tipo de productos que por sus características y que por su denominación de origen tengan un poder de compra más viable que otros productos nacionales.

Finalmente es claro que la inversión para la exportación del chile habanero es acertada por las siguientes razones:

- ☞ Es un producto agrícola que la mayoría de los campesinos y productores del Estado de Yucatán conocen y saben cultivar.
- ☞ Es un producto que puede obtenerse en calidad y cantidad en cualquier época del año y que se puede multiplicar con ligero apoyo de financiamiento y promoción por parte de los organismos dedicados al desarrollo rural del Estado y por empresas que comercializan.
- ☞ Existe un aumento en la demanda del chile habanero en el mercado nacional o internacional, tanto fresco como procesado.

Nuestro país es la región del mundo en donde se produce no sólo el mayor volumen de chile en fresco, sino que además, el mayor número de variedades, las cuales dependen de la región (que algunas se adaptan mejor a ciertas condiciones ambientales), así como de la cultura productiva y de consumo.



ANEXOS



I. RESUMEN GENERAL DEL TLCAN (DOCUMENTO OFICIAL DE LA SE)



RESUMEN GENERAL TLCAN

OBJETIVOS

Objetivo General

- Formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

Objetivos Específicos

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
- Promover condiciones de competencia leal. Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.
- Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.
- Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
- Coadyuvar a la creación de empleos.

COMERCIO DE BIENES

Acceso a Mercados

- Certidumbre, transferencia y acceso preferencial por sus ventajas geográficas, similitud en horario y reducción de costos de transportación.
- Existencia de nichos de mercado con alto potencial para la exportación como: agricultura y ganadería, alimentos y bebidas, automotriz, construcción, eléctrico, imprenta, maquinaria, metálicas, minería, muebles, químicos, regalos y textil.
- Acceso permanente y seguro de exportaciones mediante la disminución total, pero paulatina, de aranceles y barreras no arancelarias, así como mecanismos justos y expeditos para la solución de controversias.
- Tratamiento preferencial a bienes originarios de la región con tendencia a promover la competitividad y protección de la industria nacional.
- Eliminación de cuotas para venta de productos mexicanos.
- Distinción de productos como tequila y mezcal.
- Compensación como medida de salvaguarda al país exportador, en su caso. Seguridad jurídica para alentar la innovación tecnológica y propiciar el desarrollo de proyectos competitivos.



- Coordinación mejorada de los procesos productivos, distribución y venta de bienes y servicios en la región.

Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros

- Tratamiento preferencial a productos fabricados totalmente en la región, cambio en la clasificación arancelaria y de contenido regional, a través de los métodos de valor de transacción o de costo neto.
- Establecimiento de un certificado de origen con posibilidad posterior de modificación, previo acuerdo de las partes.
- Exigencia de utilizar el idioma del país importador en el certificado de origen, llenado y firmado por el exportador o productor del bien.

Sector Industrial y Normas Técnicas

- Eliminación inmediata de aranceles, en Estados Unidos, a productos como: automóviles, parabrisas, estufas de gas, planchas eléctricas, refrigeradores domésticos, lavabos de cerámica, envases de vidrio, televisores, motores de gasolina, radios, caseteras y computadoras. En territorio canadiense: cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, parabrisas, lavabos de cerámica y mármol.
- Eliminación paulatina, en los Estados Unidos, de aranceles a partir del 10 de enero de 1998, a productos como: cerveza, camiones de carga, pantalones de algodón, motores eléctricos, asientos automotrices y tejidos de algodón; en Canadá: televisores, envases de vidrio, calentadores, camiones ligeros, cristalería, azulejos de cerámica y baterías para automóviles.
- Desgravación arancelaria, para 2003, en Estados Unidos, a lámina y tubería de acero, botas y zapatos de cuero, sanitarios de cerámica, calentadores de agua y penicilinas; en Canadá: juguetes, cafeteras eléctricas exprimidores de jugos, pantalones de algodón y calzado.
- Eliminación de todas las cuotas existentes en Estados Unidos para la exportación de hilos, tela y prendas de vestir.
- Supresión inmediata de aranceles a casi la mitad de los productos textiles que se exportan a Estados Unidos; a partir del 1º de enero de 2003 eliminación de aranceles, reducidos hasta 20% como máximo, a la otra mitad, y desgravación arancelaria a 19% de las exportaciones a Canadá.
- Supresión inmediata de aranceles a automóviles; a partir del 1º de enero de 1998 se desgravan los camiones ligeros y el 1º de enero de 2003, los camiones pesados.
- Apego al principio de trato nacional para el cumplimiento de normas técnicas y métodos.
- Utilización de normas internacionales como marco de referencia, buscando la convergencia futura de los sistemas.



- Existencia de ámbitos específicos de cooperación que incluyen mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

- Apoyos internos, abaratamiento de insumos, acceso a mercados y subsidios a la exportación de productos agrícolas.
- Impulso a la infraestructura, programas sanitarios e investigación de productos específicos del sector agrícola.
- Eliminación inmediata de aranceles a 61% de las exportaciones agrícolas a: Estados Unidos: ganado bovino en piel, miel de abeja, nueces, flores (excepto rosas), tequila, fresas, mijo, melaza de caña y ajos; en periodos estacionales: tomate, berenjena, chile, calabaza, sandía y cebolla. Canadá: coles, café, jugo de toronja, verduras y nueces. Transcurrido el primer plazo de desgravación, quedan libres de arancel en Estados Unidos, a partir del 10 de enero de 1998: rosa, naranja, mango, aceituna, jugo de piña, verduras en conserva, frambuesa, zarzamora, fruta en conserva y zanahoria; en Canadá: calabaza, cebolla, ajo, chocolate, rábano, verdura congelada, alubia, mayonesa; en temporada: col de Bruselas, pimienta, calabacitas y maíz dulce.
- Desgravación, a partir del 10 de enero de 2003, en Estados Unidos: fresa congelada, tomate, lima, aguacate, tabaco, condimentos, sazónadores, salsas, hojas de tabaco, chile ancho y chocolate; en Canadá: fresa, brócoli, tomate, pepino, chayote y flores.
- Desgravación, a partir del 1º de enero de 2008, en Estados Unidos, a productos como: jugo de naranja congelado y sin congelar, melón, cebolla seca y en polvo, ajo seco y cacahuate.
- Protección, hasta 2003, de partes de pollo, productos porcícolas, papa, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos.
- Desgravación arancelaria, a partir del 1º de enero de 2008, a productos como: maíz, frijol y leche en polvo.
- Eliminar la incertidumbre que ocasionan los aranceles estacionales, las barreras fitosanitarias innecesarias y otros obstáculos.
- Normas de protección a la salud pública, medio ambiente y derechos del consumidor.
- Adopción, mantenimiento o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias necesarias para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal, incluyendo medidas más estrictas que una norma, directriz o recomendación de carácter internacional.
- Fijación de niveles apropiados de protección, asegurándose del grado necesario de protección a alcanzar.
- Adopción o aplicación de medidas sanitarias o fitosanitarias basadas en principios científicos, considerándose factores pertinentes, y fundamentadas en una evaluación de riesgo apropiada a las circunstancias.



COMERCIO DE SERVICIOS E INVERSIÓN

Servicios

- Acceso al comercio transfronterizo de servicios como: construcción, profesionales, computación, transporte terrestre, telecomunicaciones, portuarios, aéreos especializados, reparación y mantenimiento, comercio al mayoreo y menudeo, telecomunicaciones de valor agregado, turísticos y financieros.
- Principios de trato nacional, nación más favorecida y no obligatoriedad de residencia en la prestación de servicios.
- Acceso para la realización de actividades productivas como: reparación y mantenimiento de motores y equipos, vehículos, aviones, entre otros. o Acceso y uso de las actividades de telecomunicaciones.
- Permiso inmediato de entrada a operadores mexicanos de transporte terrestre, a partir del 1° de enero de 1996, y desde 1999 se extiende al servicio de transporte de carga internacional en todo el territorio; se continúa con el alquiler de carros de ferrocarril y construcción de terminales.
- Acceso paulatino de servicios financieros.

Inversión

- Aumento sustancial de inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación, y fomento de integración sectorial, aumentando la competitividad internacional de la región.
- Promoción de inversión extranjera preponderante en sectores como: alimentos y bebidas, curtiduría, eléctrico y electrónico, metalmecánico, minería, químico, y subcontratación de la industria de la confección, plástico y electrónica.
- Seguridad y certidumbre para la inversión, bajo los principios fundamentales de trato no discriminatorio respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración; extensión de beneficios otorgados a otros países, no imposición de requisitos que distorsionen el comercio, libertad de transferencia al exterior y convertibilidad de moneda, así como expropiación de inversiones por causa de utilidad pública de manera no discriminatoria.

ASPECTOS INSTITUCIONALES

Solución de Controversias



- Acuerdo sobre la interpretación y aplicación de las disposiciones del tratado, mediante la cooperación y consulta entre las partes.
- Solución de controversias conforme a las disposiciones del GATT o de conformidad con las del tratado, a elección de alguno de los países signatarios.
- Existencia de un mecanismo transparente, uniforme y sencillo que opera a través de tres instancias: consulta directa entre los gobiernos, intervención de la comisión a solicitud escrita de cualquiera de las partes e integración de un panel arbitral, conformado por cinco miembros escogidos de una lista de treinta panelistas, designados por consenso de los países signatarios.
- Instauración de comités de revisión científica sobre diversas cuestiones o materias.
- Obligatoriedad en el cumplimiento del informe final emitido por tercera instancia, en caso contrario, suspensión de beneficios.
- Existencia de procedimientos internos y solución de controversias comerciales de carácter privado ante instancias judiciales y administrativas internas.
- Promoción y facilidad de un recurso de arbitraje y otros medios alternativos de solución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la Zona de Libre Comercio establecida.

Instituciones

- Establecimiento de puntos de enlace, indicando cada uno de los países, la dependencia o funcionario responsable del asunto y la prestación del apoyo necesario.
- Existencia de tribunales o procedimientos judiciales, cuasijudiciales o administrativos para la revisión o recurso de impugnación.
- Establecimiento de la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada país a nivel de Secretaría de Estado, o personas designadas para tal efecto.
- Instauración de un secretariado integrado por secciones nacionales. . Existencia de comités y grupos de trabajo sectoriales.

COMPRAS DE GOBIERNO Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Compras de Gobierno

- Eliminación de discriminación en las adquisiciones gubernamentales (bienes, servicios y obra); información sobre los sistemas de compras del sector público.
- Competencia entre productores para compras del sector público y contratos de obras gubernamentales, así como la identificación de asociación, promoción comercial e información sobre procedimientos de compras de gobierno a través de programas especiales para la micro, pequeña y mediana empresa.



Propiedad Intelectual

- Protección a descubrimientos, inventos, patentes y marcas, así como al origen geográfico del producto.

Evaluación General

- América del Norte se ha convertido en la región de mayor importancia económica y comercial para México. El TLC, en vigor a partir del 1 de enero de 1994, permite aprovechar la complementariedad existente entre las economías de Estados Unidos, Canadá y nuestro país, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de la región. Promueve una nueva cultura empresarial de calidad y competitividad internacional; asimismo, es un catalizador de iniciativas de liberalización comercial mundial. En 1995 se firmó un acuerdo para iniciar negociaciones de adhesión con Chile.
- Después de la entrada en vigor del TLC, Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos, y México en el tercer socio comercial de Canadá, sólo después de Estados Unidos y Japón.
- El comercio bilateral entre Estados Unidos y México se ha duplicado a partir de la vigencia del TLC; México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos.

Identificación de Productos

- Los productos posibles de exportar son: lámparas eléctricas, café sin tostar, condensadores fijos, cables de fibra óptica aislados, automóviles compactos, alarmas de fuego, hilados para telas de mezclilla, azulejos, blusas de algodón, televisores, estufas, calderas industriales, chapas, candados y llaves, envases y productos de hojalata, estructuras metálicas (construcción), fabricación de acero y piezas, fabricación ferroaleaciones, fabricación de laminados de acero, fabricación de tubos y postes de acero, fundición de piezas hierro/acero, fundición primaria de hierro, fundición/moldeo de piezas metálicas, hojas de afeitar y cuchillería, quemadores y calentadores, tanques metálicos, tubería de cobre y sus artes, utensilios y herramientas de mano, válvulas metálicas, entre otros. Servicios como: transporte terrestre, telecomunicaciones, servicios profesionales, bancos y compañías aseguradoras.



Fuente: <http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/815/>

**II. DECLARATORIA GENERAL DE PROTECCIÓN DE LA DENOMINACIÓN DE
ORIGEN CHILE HABANERO DE LA PENÍNSULA DE YUCATÁN. DOCUMENTO
OFICIAL EMITIDO POR EL IMPI.**



Declaratoria General de Protección de la Denominación de Origen Chile Habanero de la Península de Yucatán.

Contenido de sección

DECLARATORIA GENERAL DE PROTECCION DE LA DENOMINACION DE ORIGEN "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN".

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, con fundamento en los artículos 6o. fracción III, 7 BIS 2, 157, 158, 159, 163, 164, 165, 166 y 167 de la Ley de la Propiedad Industrial, procede a publicar en el Diario Oficial de la Federación, la Declaratoria General de Protección de la Denominación de Origen "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN", conforme lo siguiente:

I.- ANTECEDENTES

1.- Mediante escrito presentado ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial el 8 de septiembre de 2009, Ivonne Aracelly Ortega Pacheco, Gobernadora Constitucional del Estado de Yucatán, con domicilio en la calle 61, número 501-A entre 60 y 62, Palacio de Gobierno, C.P. 97000, Mérida, Yucatán; Juan Carlos Ledón, Presidente de Chile Habanero de Yucatán, A.C., persona moral constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio ubicado en calle 27-A, número 205-A por 18 y 22, Fraccionamiento Monterreal, C.P. 97114, Mérida, Yucatán; Félix Arturo González Canto, Gobernador Constitucional del Estado de Quintana Roo, señalando como domicilio la Av. 22 de enero, número 1, Col. Centro, C.P. 77000, Chetumal, Quintana Roo; Jorge Manuel del Toro Chávez, productor y Director General de Hidroponía Maya, S.A. de C.V., persona moral constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio en la carretera Felipe Carrillo Puerto-Mérida km. 4, C.P. 77200, Felipe Carrillo Puerto, Quintana Roo; Jorge Carlos Hurtado Valdez, Gobernador Constitucional del Estado de Campeche, con domicilio en la calle 8 sin número entre 61 y Circuito Baluartes, colonia Centro, C.P. 24000, San Francisco de Campeche, Campeche; y Alberto Córdova Gaspar, Presidente del Comité Sistema Producto Chile de Campeche A.C., persona moral constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio en Av. Central número 198, barrio de San José, C.P. 24040, San Francisco de Campeche, Campeche; presentaron la solicitud de Declaración de Protección de la Denominación de Origen "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN".

2.- Con fundamento en el artículo 159 de la Ley de la Propiedad Industrial, se aportó la siguiente información:

- a) Nombre, domicilio y nacionalidad de los solicitantes;
- b) Interés jurídico de los solicitantes;
- c) Señalamiento de la denominación de origen;
- d) Descripción detallada del producto o los productos terminados que abarcará la denominación, incluyendo sus características, componentes, forma de extracción y procesos de producción o elaboración;
- e) Lugar o lugares de extracción, producción o elaboración del producto que se trata de proteger con la denominación de origen, y
- f) Señalamiento detallado de los vínculos entre denominación, producto y territorio.

3.- En términos del artículo 161 de la Ley de la Propiedad Industrial, el 7 de octubre de 2009 se publicó en el Diario Oficial de la Federación un extracto de la solicitud de la Declaratoria de



Protección de la Denominación de Origen "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN", otorgándose un plazo de dos meses, contado a partir del día siguiente de la fecha de su publicación en el Diario Oficial de la Federación, para que cualquier tercero que justificara su interés jurídico formulara observaciones u objeciones y aportara las pruebas que estimara pertinentes.

II.- CONSIDERANDO

UNICO.- De los escritos que dan origen a la presente Declaratoria de protección se desprenden los siguientes elementos:

1.- Nombre, nacionalidad y domicilio de los solicitantes.

Ivonne Aracelly Ortega Pacheco, Gobernadora Constitucional del Estado de Yucatán, con domicilio en la calle 61, número 501-A entre 60 y 62, Palacio de Gobierno, C.P. 97000, Mérida, Yucatán; Juan Carlos Ledón, Presidente de Chile Habanero de Yucatán, A.C., persona moral constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio ubicado en calle 27-A, número 205-A por 18 y 22, Fraccionamiento Monterreal, C.P. 97114, Mérida, Yucatán; Félix Arturo González Canto, Gobernador Constitucional del Estado de Quintana Roo, señalando como domicilio la Av. 22 de enero, número 1, Col. Centro, C.P. 77000, Chetumal, Quintana Roo; Jorge Manuel del Toro Chávez, productor y Director General de Hidroponía Maya, S.A. de C.V., persona moral constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio en la carretera Felipe Carrillo Puerto-Mérida km. 4, C.P. 77200, Felipe Carrillo Puerto, Quintana Roo; Jorge Carlos Hurtado Valdez, Gobernador Constitucional del Estado de Campeche, con domicilio en la calle 8 sin número entre 61 y Circuito Baluartes, colonia Centro, C.P. 24000, San Francisco de Campeche, Campeche; y Alberto Córdova Gaspar, Presidente del Comité Sistema Producto Chile de Campeche A.C., persona moral constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio en Av. Central número 198 barrio de San José, C.P. 24040, San Francisco de Campeche, Campeche.

2.- Interés jurídico de los solicitantes.

El Estado de Yucatán expresa su interés jurídico en virtud de su Plan Estatal de Desarrollo, donde se plantea el interés de otorgar a los inversionistas y emprendedores las condiciones necesarias de certidumbre y seguridad jurídica, así como un marco regulatorio claro y ágil para realizar sus actividades productivas de manera redituable y que contribuyan al desarrollo integral del Estado. Asimismo, en el Decreto número 21 del Diario Oficial del Estado de Yucatán publicado el 16 de octubre de 2007, que contiene el Código de la Administración Pública de Yucatán, donde se establece en el Título IV Capítulo II artículo 44, que a la Secretaría de Fomento Agropecuario y Pesquero le corresponde entre otros asuntos, promover el establecimiento de un sistema de certificación de origen y calidad de los productos agropecuarios y pesqueros de la entidad.

El Estado de Quintana Roo por su parte, y en relación a su interés jurídico, señala el fundamento legítimo que ampara la Ley Orgánica de la Administración Pública del Estado en sus artículos 3, 4, 16, 19 y 36 fracc. I, V, VII, IX para la elaboración, promoción, y ejecución de proyectos agroindustriales de interés general que tengan un gran impacto económico en la población, siendo facultad de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario Rural e Indígena la de coordinar el desarrollo integral, sostenido y sustentable de la producción y comercialización de los productos agroalimentarios quintanarroenses, entre los que destaca el Chile Habanero.

El Estado de Campeche en cuanto a su interés jurídico señala el fundamento legítimo que ampara la Ley Orgánica de la Administración Pública del Estado para efecto de promover el desarrollo integral de la producción, proceso y comercialización del Chile Habanero de Campeche.

3.- Señalamiento de la denominación de origen.

"CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN".

4.- Descripción del producto o los productos terminados que abarcará la denominación, incluyendo sus características, componentes, forma de extracción y procesos de producción o elaboración.



Se ampara el fruto y los productos derivados del Chile habanero producido en la Península de Yucatán. Específicamente, los productos terminados protegidos son:

- a) Chile habanero de la Península de Yucatán en fresco, en estado inmaduro o maduro
- b) Chile habanero de la Península de Yucatán en curtido
- c) Chile habanero de la Península de Yucatán en pasta
- d) Chile habanero de la Península de Yucatán deshidratado entero y en polvo
- e) Chile habanero de la Península de Yucatán en salsas

Características botánicas y agronómicas del Chile habanero de la Península de Yucatán.

A) Clasificación.

La planta que tiene como fruto al chile habanero presenta la siguiente clasificación taxonómica: Reino: *Plantae* Subreino: *Tracheobionta* División: *Spermatophyta*, Línea XIV: *Angiospermae*, Clase A: *Dicotyledones*, Rama 2: *Malvales-Tubiflorae*, Orden XXI: *Solanales (Personatae)*, Familia: *Solanaceae*, Subfamilia: *Solanoideae*, Tribu: *Solaneae*, Género: *Capsicum*, Especie: *Capsicum chinense* Jacq.

B) Características y descripción del fruto del Chile habanero de la Península de Yucatán.

I) Descripción del fruto.

El fruto de la planta de Chile habanero de la Península de Yucatán es una baya hueca acampanulada, con terminación en punta, el gineceo está constituido por dos o cuatro carpelos. El fruto es poco carnoso y las paredes que dividen el interior del fruto son incompletas o poco desarrolladas (no llenan los lóculos); en la parte apical del fruto se unen, para formar unas estructuras membranosas comúnmente denominadas venas y en la base se unen a la placenta en la cual se encuentran dispuestas las semillas. La pared del fruto o pericarpio es poco carnosa y la epidermis está compuesta por una capa de células isodiamétricas de paredes externas engrosadas y una zona de dos a cuatro capas de colénquima, que junto con la epidermis forma una cáscara fina pero resistente. El fruto no presenta constricción anular en el cáliz y el margen del mismo es dentado. El fruto es de color verde en estado inmaduro y a madurez fisiológica presenta variaciones en color. Todos los frutos tienen el mismo olor y sabor característico, independientemente del color de maduración.

El fruto presenta una longitud promedio de 4.5 a 6.0 cm, un ancho promedio de 2.5 a 3.0 cm y un espesor de la pared de 1.5 a 2.0 mm. La longitud promedio del pedicelo del fruto de 2.5 a 3.0 cm. La forma del fruto en la unión con el pedicelo es cordada y el cuello en la base está ausente. La forma del ápice del fruto es puntiaguda.

El color del fruto del Chile habanero de la Península de Yucatán maduro está determinado principalmente por la presencia de dos tipos de pigmentos: los carotenoides y las antocianinas. La combinación en diferentes proporciones de estos dos pigmentos en el fruto, da lugar a los diferentes colores que se aprecian en las variedades cultivadas de Chile habanero de la Península de Yucatán, tales como los de color naranja o rojo.

Adicionalmente, la calidad del Chile habanero de la Península de Yucatán es acentuada por presentar una vida de anaquel de entre 10 y 20 días; esto es, el tiempo que mantiene su firmeza después de cortarlo de la planta. Esta característica es reconocida a nivel mundial.

II) Pungencia del fruto.

Los chiles tienen la capacidad de generar una intensa sensación organoléptica de picor o calor, denominada pungencia, cuando son consumidos. Esta pungencia se debe a la presencia de compuestos aromáticos alcaloides denominados capsaicinoides los cuales son compuestos químicos característicos del género *Capsicum*. La pungencia suele medirse ya sea mediante Unidades Scoville (SHU, por sus siglas en inglés) o por la concentración de capsaicinoides por gramo de peso seco. La concentración de capsaicinoides se convierte a Unidades Scoville multiplicando la concentración en peso seco, expresada en partes por millón (ppm), por el



coeficiente de picor. Dicho coeficiente es 16.1 para la Capsaicina y Dihidrocapsaicina, y 9.3 para la Nordihidrocapsaicina.

El fruto del Chile habanero de la Península de Yucatán se considera uno de los chiles más picantes del mundo. Tal pungencia se debe a la presencia de siete capsaicinoides, dos de ellos son los principales: Capsaicina e Hidrocapsaicina, los cuales son responsables de aproximadamente el 90% de la pungencia total y cinco que se presentan a concentraciones menores: Nordihidrocapsaicina, Norcapsaicina, Homocapsaicina, Nornorcapsaicina e Homodihidrocapsaicina.

El Chile habanero de la Península de Yucatán presenta una concentración superior a los 6.5 mg Capsaicina / g peso seco (equivalente a 104,650 Unidades Scoville) cuando la fruta se encuentra en estado verde, y superior a los 12.5 mg de Capsaicina/g peso seco (equivalente 201,000 Unidades Scoville) cuando la fruta se encuentra en su estado de maduración completa, es decir cuando ha desarrollado un color naranja o rojo en su superficie (epidermis).

III) Características de la semilla del Chile habanero de la Península de Yucatán.

Las semillas son de superficie áspera y de color amarillo paja. El tamaño de la semilla es de tipo intermedio, con un diámetro de 3.5 a 4 mm. El peso de 1000 semillas es de 6 a 8 g aproximadamente. El número de semillas por fruto, fluctúa entre 20 y 50 dependiendo de las condiciones ambientales en que se desarrolla el cultivo, así como de la polinización la cual es determinante en la definición de la calidad del fruto.

IV) Procesos para la producción del producto o productos terminados.

a) Proceso de cultivo y obtención del fruto fresco del Chile habanero de la Península de Yucatán.

El cultivo del Chile habanero de la Península de Yucatán tiene las siguientes etapas principales para su producción:

Preparación del terreno, determinación de la densidad de población a ser sembrada, trasplante, fertilización, riego y manejo fitosanitario.

En el cultivo del Chile habanero de la Península de Yucatán se deben considerar los siguientes aspectos para el cuidado de la planta: época de siembra, principales plagas y su control, prevención y control de enfermedades así como el de maleza.

Los frutos frescos, maduros e inmaduros, se obtienen seleccionando aquellos que son sanos, limpios, enteros y que presentan las características que definen al Chile habanero de la Península de Yucatán.

b) Descripción general del proceso de elaboración de pasta de Chile habanero de la Península de Yucatán.

La pasta o puré de Chile habanero de la Península de Yucatán es un producto de consistencia espesa o fluida obtenida de la molienda del chile habanero en madurez adecuada, sana, limpia, el cual ha sido descabado (eliminación del pedúnculo), lavado y desinfectado, sometido o no a tratamientos térmicos y adicionados o no con aditivos para alimentos. El proceso se resume de la siguiente manera: Recepción, selección, lavado, enjuague, molienda, pesado, mezclado.

c) Descripción general del proceso de elaboración del deshidratado entero y en polvo de Chile habanero de la Península de Yucatán.

El Chile habanero de la Península de Yucatán deshidratado es obtenido de la eliminación total o parcial del agua del fruto del chile habanero mediante métodos naturales o artificiales. Los frutos deben ser frescos, sanos y limpios, enteros o divididos, y con madurez fisiológica.

El método más común de deshidratado es el siguiente: Recepción, selección, lavado, enjuague, rajado (etapa opcional), extendido, deshidratado.

El método más común de deshidratado en polvo es el siguiente: Recepción, selección, lavado, enjuague, rajado (etapa opcional), extendido, deshidratado, pulverizado.



d) Descripción general del proceso de elaboración del curtido de Chile habanero de la Península de Yucatán.

El Chile habanero de la Península de Yucatán curtido es obtenido mediante métodos naturales o artificiales. Los frutos deben ser frescos, sanos y limpios, enteros o divididos, y con madurez fisiológica.

El método más común de curtido es el siguiente: Recepción, selección, lavado, enjuague, escaldado, rajado (etapa opcional), inmersión en salmuera o vinagre.

e) Descripción general del proceso de elaboración de la salsa de Chile habanero de la Península de Yucatán.

El proceso de elaboración de la salsa del Chile habanero de la Península de Yucatán inicia desde la recepción de la materia prima, seguido del acondicionamiento de ésta para su final proceso. Las etapas de este proceso son las siguientes: Recepción, selección, prelavado, lavado, enjuague, escaldado (etapa opcional) molienda, mezclado.

5.- Lugar o lugares de extracción, producción o elaboración del producto que se protege con la denominación de origen y delimitación del territorio de origen, atendiendo a los caracteres geográficos y a las divisiones políticas.

El Chile habanero de la Península de Yucatán se cultiva y produce en los tres Estados que la conforman: Campeche, Quintana Roo y Yucatán.

En los tres Estados se producen y elaboran los productos terminados obtenidos utilizando el Chile habanero de la Península de Yucatán.

6.- Señalamiento detallado de los vínculos entre denominación, producto y territorio.

A) FACTORES NATURALES.

Las características de los terrenos y el clima templado son los principales factores que condicionan y caracterizan la producción del “Chile habanero de la Península de Yucatán”.

I) Localización geográfica de la Península de Yucatán.

La Península de Yucatán se localiza al sureste de México y divide el Golfo de México del Mar Caribe en el extremo sur de América del Norte y la parte norte de América Central. La Península de Yucatán se ubica en la porción sureste de la República Mexicana; abarca una superficie de 141,523 km² conformada por la totalidad de los Estados de Campeche, Quintana Roo y Yucatán; limita al norte y al oeste con el Golfo de México, al sur con la República de Guatemala y Belice, al suroeste con el estado de Tabasco y al este con el Mar Caribe. En total consta de 126 municipios, 106 de los cuales pertenecen al Estado de Yucatán, 11 a Campeche y 9 a Quintana Roo.

La Península de Yucatán se encuentra aislada como consecuencia de las condiciones geográficas que prevalecen tanto en las tierras intermedias de la Península y el Istmo de Tehuantepec y hacia el sur con el resto de Centroamérica. Se encuentra separada del resto del país por dos grandes barreras geográficas efectivas como factores de aislamiento: una es la intrincada Sierra de Chiapas, que le impide el acceso al Océano Pacífico a través del Istmo de Tehuantepec; y la otra, la región pantanosa de Tabasco, que constituye un obstáculo infranqueable debido a sus grandes y numerosos ríos, a sus bosques casi impenetrables así como a la excesiva humedad de su suelo y de su atmósfera. De igual forma, su conexión al sureste con Guatemala, está bloqueada por un espeso bosque tropical que también es un factor de aislamiento natural. Estas condiciones de aislamiento propias de la zona peninsular son las que han permitido la adaptación de distintas especies animales y vegetales con características especiales, incluyendo las del género *Capsicum*.

II) Clima de la Península de Yucatán.

El clima dominante en la Península de Yucatán es el cálido subhúmedo (A) con precipitación pluvial en verano (w), prevaleciendo el Aw. Por el nivel de humedad se tienen tres subtipos: Aw0 que es el más seco y se presenta en el norte centro y el nor poniente de la Península; el Aw1 que es de humedad intermedia y se presenta en el este y suroeste de la Península, y el Aw2 que es el más húmedo que se presenta en la parte sur. Se presenta también precipitación en invierno (x') en el este de la Península. Ninguna de estas condiciones de humedad es limitante para la producción de chile habanero aun bajo condiciones de producción en agricultura de temporal.



El clima cálido subhúmedo tiene las características de presentar una temperatura media anual de 22 a 26°C y una mínima mayor a 18°C; la precipitación anual fluctúa de los 660 a los 1051 mm. Las condiciones definidas de este tipo de clima, son favorables para la producción de chile habanero y se presentan en la totalidad de la Península de Yucatán.

III) Los suelos de la Península de Yucatán.

Los suelos predominantes de la Península de Yucatán son los leptosoles y en segundo término los luvisoles, vertisoles y regosoles.

De acuerdo a las características de los leptosoles en interacción con las características del cultivo, de que no tolera excesos de humedad ni presenta una alta demanda nutrimental, es que en parte se puede explicar la favorable adaptación y en consecuencia, las características particulares que presenta el Chile Habanero de la Península de Yucatán.

El cultivo del chile habanero se puede llevar a cabo en suelos Luvisoles, Rendzinas, Cambisoles y Vertisoles. Así, de acuerdo a la clasificación de suelos que son aptos y medianamente aptos para la producción de chile habanero, los suelos característicos de la Península de Yucatán son aptos para su producción.

IV) Zona geográfica de cultivo y producción del Chile habanero de la Península de Yucatán.

Las zonas de producción aptas para el cultivo son definidas en función a los requerimientos agroecológicos del cultivo; de esta forma, los requerimientos agroecológicos son los factores de clima y suelo que permiten obtener los mayores rendimientos y que además potencializan las características particulares del Chile habanero de la Península de Yucatán. Los principales factores agroecológicos son la duración e intensidad de la radiación, la temperatura, la disponibilidad de agua y la humedad relativa, los minerales del suelo, la capacidad de retención de agua, la profundidad del suelo y su textura. Son también importantes los procesos de pedogénesis, ya que éstos definen las características que van a prevalecer en los suelos al alcanzar su madurez. La limitada variación de los valores de los factores que prevalecen en la Península de Yucatán, en conjunto con el tipo y composición del suelo, hacen que el Chile habanero de la Península de Yucatán presente las características de producción y calidad que lo definen.

B) FACTOR HUMANO, TRADICION, HISTORIA.

El género *Capsicum* se conoce desde principios de la civilización en el hemisferio occidental. Ha sido parte de la dieta humana desde 7500 a.C. Los antepasados nativos de América ya cultivaban chile desde 5200 a 3400 a.C. Independientemente de la forma en cómo llegó a la Península de Yucatán, el chile habanero tuvo una adaptación debido a las características medioambientales especiales presentes en la zona.

Es conocida la variabilidad fenotípica del chile habanero y su dependencia de la zona en donde éstos se cultivan. Algunas variedades de chiles habaneros, ya sea debido a procesos de selección naturales o humanos, presentan características que les son distintivas.

La gran variación fenotípica del chile habanero se debe no sólo a factores genotípicos sino también a que esta especie de chile presenta distintas características dependiendo de los factores naturales a los que se encuentra expuesto.

En este sentido, es sabido que el nivel de pungencia y las características aromáticas del chile habanero son producto de la interacción de la genética del cultivo en su interacción con el medio ambiente y de éste, la temperatura, el suelo y la disponibilidad y calidad de agua son los principales factores que determinan la calidad organoléptica del chile habanero. Al respecto cabe señalarse que la concentración y tipo de capsaicinoides en los chiles está influenciada por el genotipo, prácticas de cultivo y el medio ambiente.



De esta forma, la suma de factores naturales y humanos son los que actualmente se consideran claves para la selección de los chiles con mayor pungencia, como es el caso de los chiles habaneros, particularmente aquellos que históricamente han sido producidos y seleccionados en la Península de Yucatán. Como una prueba de lo anterior, es que no existe ningún guiso picante en la tradición culinaria de la Península de Yucatán en la que el chile habanero no se utilice para dar sabor y sensación de picor, lo cual es una evidencia de que los chiles habaneros de la zona peninsular fueron seleccionados, entre otras cosas, por tal característica organoléptica especial.

Aunado a la sensación pungente, el sabor característico de los frutos peninsulares y su palatabilidad permite distinguirlos de otros chiles cultivados en otros lugares del orbe. Así, es conocido que los chiles habaneros peninsulares presentan un aroma característico que es capaz de ser discernido entre otras especies de chiles y entre los propios chiles habaneros producidos en otras zonas de México o del mundo.

Otro factor humano asociado a las plantas de Chile habanero de la Península de Yucatán es la forma tradicional de cultivo. Así, las plantas de Chile habanero de la Península de Yucatán no se siembran directamente en el suelo; es común que las semillas se germinan en sitios especiales llamados almácigos, los cuales ofrecen condiciones muy favorables de suelo, luz y agua para posibilitar un buen crecimiento, así se obtienen las llamadas plántulas, que se trasplantan al sitio de cultivo. En las localidades tradicionales, los almácigos se hacen en estructuras elevadas conocidas como canché. El terreno seleccionado como adecuado para el trasplante es un sitio no susceptible a inundaciones; en caso de contener vegetación alta y abundante, ésta es cortada y quemada. Por otro lado, si el terreno es de uso continuo, en vez de quemar, se aplican herbicidas desecantes y si se trata de suelos mecanizados es necesario hacer un surco de 20 a 25 cm de profundidad para permitir el desalojo de agua. La etapa vegetativa tiene una duración de entre 20 y 25 días a partir de los cuales se presenta la cruz y por lo tanto, la primera flor. El inicio de cosecha a punto sazón (verde) es a los 65 a 70 días y a madurez fisiológica (color característico del genotipo) es de los 75 a 80 días.

Tradicción culinaria.

El consumo del chile habanero está muy arraigado entre los habitantes de la Península de Yucatán; se ha constituido en ingrediente de numerosos platillos y recetas que le han dado fama nacional e internacional.

Usos.

Tradicionalmente el chile habanero se ha destinado al consumo en fresco, como condimento en la comida Yucateca, como colorante de embutidos y, en menor grado, para la elaboración de productos semiindustrializados. Aplicaciones menos comunes son la extracción de oleorresinas o de capsaicina, ambos productos con usos industriales y terapéuticos.

Una aplicación que en la antigüedad dieron los mayas al emplasto de frutos, mezclas de fruto y hojas, raíces y semillas de chile habanero fue en el combate de infecciones de la piel, dolores estomacales o para evitar la infección de heridas.

En el caso de las plantas, hasta muy recientemente se realizaron los primeros reportes de que extractos proteicos de semillas y plántulas de chile habanero podían inhibir el crecimiento de bacterias fitopatógenas. La descripción de que en las plantas de chile habanero existen péptidos con actividad inhibitoria del crecimiento de bacterias fitopatógenas, representa una alternativa sumamente atractiva que potencialmente permitiría obtener agroquímicos naturales para combatir bacterias fitopatógenas, las cuales en el campo peninsular generalmente se combaten con la aplicación de agroquímicos de amplio espectro.

Por lo anteriormente expuesto este Instituto, con fundamento en los artículos 6, 7 BIS 2, 163 y 164 de la Ley de la Propiedad Industrial, resuelve:

III.- RESOLUTIVOS

PRIMERO.- Se otorga la protección a la Denominación de Origen "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN" con la que se designan a los productos descritos en el



CONSIDERANDO UNICO de la presente Declaratoria, en términos de la Ley de la Propiedad Industrial.

SEGUNDO.- El origen, calidad y características establecidas en la presente Declaratoria para el "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN", serán garantizadas en los términos que fije la Norma Oficial Mexicana que emita la autoridad competente.

TERCERO.- El Estado Mexicano será el titular de la Denominación de Origen "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN", y ésta sólo podrá usarse mediante autorización que expida el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, a las personas físicas o morales que reúnan los requisitos establecidos en el artículo 169 de la Ley de la Propiedad Industrial.

CUARTO.- La vigencia de la presente Declaratoria de Protección de la Denominación de Origen "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN", estará determinada por la subsistencia de las condiciones que la motivaron y sólo dejará de surtir efectos por otra declaración que al efecto emita el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

QUINTO.- El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, de conformidad con la Ley de la materia, por conducto de la Secretaría de Relaciones Exteriores tramitará el registro de la Denominación de Origen "CHILE HABANERO DE LA PENINSULA DE YUCATAN", para obtener su reconocimiento en el extranjero conforme a los tratados internacionales.

SEXTO.- La presente Declaratoria surtirá sus efectos a partir de los 90 días naturales a la fecha en que se publique en el Diario Oficial de la Federación la acreditación y, en su caso, aprobación de la entidad para evaluar la conformidad de la Norma Oficial Mexicana a que hace referencia la presente publicación.

La presente se signa con fundamento en los artículos 7 BIS 2 de la Ley de la Propiedad Industrial, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 1991, reformada y adicionada por Decretos dados a conocer en la misma fuente de difusión oficial el 2 de agosto de 1994, 25 de octubre de 1996, 26 de diciembre de 1997, 17 de mayo de 1999, 26 de enero de 2004, 16 de junio de 2005, 25 de enero de 2006, 6 de mayo de 2009 y 6 de enero de 2010; 1o., 2o., 3o. fracción III, inciso a), 4o., 5o., 7 fracciones III y V y 8 fracción V del Reglamento del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de diciembre de 1999, reformado y adicionado por diversas publicaciones en dicho órgano el 1 de julio de 2002, 15 de julio de 2004, 28 de julio de 2004 y 7 de septiembre de 2007; 1o., 2o., 5o. fracción III, inciso a), 11 fracciones III y V y 12 fracción V de su Estatuto Orgánico publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1999, reformado y adicionado por publicaciones en la misma fuente de difusión oficial de fecha 10 de octubre de 2002, 29 de julio de 2004, 4 de agosto de 2004 y 13 de septiembre de 2007; así como 1o. del Acuerdo que Delega Facultades en los Directores Generales Adjuntos, Coordinador, Directores Divisionales, Titulares de las Oficinas Regionales, Subdirectores Divisionales, Coordinadores Departamentales y otros Subalternos del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de diciembre de 1999, reformado y adicionado por publicaciones en la misma fuente de difusión oficial del 4 de febrero de 2000, 29 de julio de 2004, 4 de agosto de 2004 y 13 de septiembre de 2007.

México, D.F., a 31 de mayo de 2010.- El Director General Adjunto de Propiedad Industrial, **Alfredo Carlos Rendón Algara**.- Rúbrica.

(R.- 307568)



Última modificación :

Viernes 16 de julio de 2010 12:28:58 por: Alberto Olguin

BIBLIOGRAFÍA

- Andrews, J. Peppers. The domesticated capsicums. University of Texas Press. Austin, Texas. 1995.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), *Guía Básica del Exportador*, 5 edic., México, 1997.
- García, Cándido, *Elementos de Comercio Exterior: guía para estudiantes y profesionistas*. Editorial Trillas. México, 2004.
- Long, Douglas, *Logística Internacional*, 1 edic., Ed. LIMUSA, México, 2007, 474 pág.
- Trejo, Pedro. *El sistema Aduanero de México: Práctica de las importaciones y exportaciones*, Taxxx Editores, Segunda edición, México 2006.

FICHAS DE INTERNET

- “Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Agropecuario”, dirección en internet: <http://www.amsda.com.mx/PREstatales/Estatales/YUCATAN/PREchile.pdf>, fecha de consulta: 14 de junio de 2008.
- “Asociación Nacional de Exportadores y Productores Hortofrutícolas A.C.”, dirección en internet: <http://www.mexicoagricola.com/vendedores/chiles.html>, fecha de consulta: 14 de junio de 2008.
- “Asociación Latinoamericana de Exportadores Agrícolas”, dirección en internet: <http://www.agroexportadores.com/>, fecha de consulta: 14 de junio de 2008.
- “Bancomext”, dirección en internet: <http://www.bancomext.com/Bancomext/index.jsp>, fecha de consulta: 15 de junio de 2008.
- Ciencia y Desarrollo a tu alcance. “El Chile Habanero de Yucatán: anatomía del Chile habanero. <http://www.conacyt.gob.mx/comunicacion/revista/195/Articulos/Chilehabanero/Habanero03.html> . Consultado el 29 de junio de 2009.
- “Comercio México”, dirección en internet:



<http://www.comercomexico.com/fracciones-arancelarias/>, fecha de consulta: 12 de junio de 2008.

- CONACYT. “El chile habanero de Yucatán”.
<http://www.conacyt.mx/Comunicacion/Revista/195/Articulos/Chilehabanero/Habanero06.html> .
- “Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana”, dirección en internet: <http://www.revistaaduanas.com.mx/> .
- El Cato: Libertad individual, gobierno limitado, mercados libres y paz.
<http://www.elcato.org/node/1263> .
- Embajada de Estados Unidos en México,
http://mexico.usembassy.gov/eataglance_trade_agricultural.pdf .
- “Gestiopolis”, dirección en internet:
<http://www.gestiopolis.com/Canales4/ger/curvapren.htm> .
- Historia del Chile. <http://www.laconsentida.com.mx/espanol/origenes.html> .
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial; Declaratoria General de Protección de la Denominación de Origen Chile Habanero de la Península de Yucatán. :
http://www.impi.gob.mx/wb/IMPI/declaratoria_general_de_proteccion_Chile_Habanero
- Informe Económico y Comercial de EE.UU Elaborado por la Oficina Económica y Comercial de España En Washington, D.C. P.p. 10 - 28. Abril 2008.
<http://www.maec.es/es/home/Paginas/HomeEs.aspx> .
- “Instituto de Ciencia y Tecnología Agrícolas”, dirección en internet: <http://www.icta.gob.gt> .
- “Pequeña y Mediana Empresa”, dirección en internet:
<http://www.pymes.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=1&sg=5> .
- Portal Europeo del Pallet.
http://www.europalet.com/index.php?module=FormExpress&func=display_form&form_id=7
- PRO MEXICO: Inversión y comercio.Servicios ProMéxico: México, el país más competitivo para hacer inversiones.
<http://www.promexico.gob.mx/> .
- “Promonegocios”, dirección en internet:
<http://www.promonegocios.net/distribucion/tipos-canales-distribucion.html>



- “Red de Cajas de Herramientas MYPYME”, dirección en internet:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/exportacion/arancel.htm> .
- “Secretaría de Economía”, dirección en internet: <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviWeb/capituloAction.do?tigie=19&paper=null> .
- “Servicio de Administración Tributaria”, dirección en internet:
ftp://ftp2.sat.gob.mx/asistencia_servicio_ftp/publicaciones/folletos07/clasificacion.pdf .
- “Sistema de Información Empresarial Mexicano”, dirección en internet:
<http://www.siem.gob.mx/portalsiem/catalogos/fracciones/intranet.asp> .
- U.S. Census Bureau,. <http://www.census.gov/>
- Vivir México: “El Chile Habanero ya tiene denominación de origen” Perla Cristal Gómez,
<http://vivirmexico.com/2009/09/el-chile-habanero-ya-tiene-denominacion-de-origen> .

FUENTES DE INFORMACIÓN DIRECTA

- Torres Rebollo Enrique M. “Air Operations” Supervisor. BDP International México, International Freight Forwarders. Almacén Fiscal 21. Aduana Internacional, Ciudad de México. E-mail: etorres@bdpinternational.com.mx Tel: 5786-8306.