



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ACATLÁN

“FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DEL HONGO MATSUTAKE  
DESHIDRATADO DE MÉXICO A JAPÓN”

SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN RELACIONES  
I N T E R N A C I O N A L E S  
P R E S E N T A :  
J O R G E V Á Z Q U E Z B A R R I O S

ASESOR: MTRO. MANUEL MARTÍNEZ JUSTO

MAYO, 2007



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **AGRADECIMIENTOS:**

A mi Padre que con su esfuerzo diario y de toda la vida, me ha enseñado a darle el valor al trabajo.

A mi Madre que con su inmenso cariño y millones de bendiciones ha iluminado toda mi existencia.

Para Argelia, Jorge y Joshua, que son mi esencia, mi valor y mi alegría para encarar las adversidades y maravillas que se presentan todos los días.

A mi hermana y hermanos que a su manera y a pesar de la dinámica de la vida misma, siempre han formado parte de esta historia.

A toda mi familia que es un ejemplo de esfuerzo y pasión por trascender más allá de sus circunstancias.

A la Facultad de Estudios Superiores Acatlán de la Universidad Nacional Autónoma de México y a todas las escuelas y maestros que me compartieron parte de su vida a través de sus enseñanzas y conocimientos invaluable por toda la eternidad.

A mis profesores sinodales Manuel López, Fabiola Lara, Flavio González y muy especialmente a Claudia Márquez y Manuel Martínez por su calidad total y magnífica labor académica.

Para mis amigos y todos aquellos que directa o indirectamente intervinieron para terminar algo que inicié hace muchos años.

	Pág.
<b>ÍNDICE</b>	1
<b>INTRODUCCIÓN</b>	3
<b><u>CAPÍTULO 1</u></b>	
<b>CONTEXTO GENERAL DE LA EXPORTACIÓN DE HONGOS MEXICANOS</b>	
1.1 Comercio internacional de productos agrícolas	7
1.2 México en el comercio internacional de hongos	9
1.3 Aspectos generales de los hongos silvestres y cultivados en México	11
<b><u>CAPÍTULO 2</u></b>	
<b>SISTEMA DE CULTIVO Y PRODUCCIÓN DEL HONGO BLANCO MATSUTAKE</b>	
2.1 El hongo blanco (México), o matsutake (Japón)	13
2.2 Zonas de cultivo y recolección del matsutake	15
2.3 Proceso de comercialización	21
2.3.1 Envío, empaque, presentación y etiquetado del matsutake	22
<b><u>CAPÍTULO 3</u></b>	
<b>MERCADO FINAL Y PRODUCTO</b>	
3.1 Mercado internacional del hongo matsutake	26
3.2 Precio en el mercado	29
3.3 Japón, principal importador	32
3.4 Canales de distribución del matsutake	33
3.5 Competidores Nacionales e Internacionales	35

<b><u>CAPÍTULO 4</u></b>	Pág.
<b>MARCO LEGAL</b>	
4.1 Marco legal	37
4.1.1 Ley aduanera y otras leyes y disposiciones aplicables al Comercio Exterior	39
4.1.2 Trámites y documentos aduaneros para la exportación	44
4.1.3 Características generales del proceso de exportación en México	45
4.1.4 Requisitos aplicables a la importación de hongos por Japón	48
4.1.5 Permisos de aprovechamiento, estudio de manifestación de Impacto Ambiental, NOM 010 RECNAT, NOM 059 RECNAT	52
4.2 Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón	55
<b><u>CAPÍTULO 5</u></b>	
<b>PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN A LA EXPORTACIÓN</b>	
5.1 Programas de fomento a la exportación	57
5.2 Programas de promoción a la exportación	61
5.3 Formas de financiamiento	63
5.4 Tasas de interés nacionales e internacionales	64
5.5 Programas de apoyo	69
<b>CONCLUSIONES</b>	71
<b>ANEXOS</b>	75
<b>FUENTES DE CONSULTA</b>	80

## **INTRODUCCIÓN**

El reto del crecimiento sostenido para los países en desarrollo, radica en el aprovechamiento de los nuevos mercados a través de productos agrícolas diversificados con potencial internacional.

En un ambiente plenamente interrelacionado y globalizado, los países como el nuestro, necesariamente se abren camino mediante el comportamiento de su comercio exterior, en este sentido, México debe aprovechar al máximo su ubicación geográfica y las bondades de su clima y riqueza ecológica y agrícola ya que el incremento y fortalecimiento de la exportación de productos agrícolas tradicionales y diversificados, le asigna un lugar estratégico en la geopolítica del comercio internacional.

Cabe recordar que después del desarrollo promisorio del sector agropecuario mexicano de mediados del siglo pasado, vinieron las décadas finales de los sesentas, setentas y principios de los ochentas en las cuales se registro una contracción en el desarrollo de este sector, provocado entre otras razones porque en lugar de favorecer la promoción y el fomento del mismo, se aplicaron equivocadas estrategias de ajuste económico que descapitalizaron el agro en pro de favorecer la utopía de la industria petrolera, además de medidas restrictivas provenientes del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, que generaron una herencia en el campo de abandono, pobreza, dependencia y estancamiento.

Por lo anteriormente descrito urge una reactivación en el sector agropecuario que podría encontrar una fuente a través del desarrollo de la exportación de productos agrícolas diversificados con potencial y aceptación en nichos de mercado no suficientemente explotados, dejando a un lado la dependencia del mercado Norteamericano.

La presente investigación esta enfocada a la exportación del hongo matsutake a Japón, pretendiendo aportar algún elemento que ayude a detonar una actividad económica local con potencial internacional, proporcionando elementos de análisis específicos para la factibilidad de exportación del hongo matsutake deshidratado de México a Japón principalmente de pueblos mancomunados establecidos en diferentes Estados de la República sobresaliendo la Sierra Norte de Oaxaca, Durango, Veracruz, Michoacán y el Estado de México.

En este sentido es fundamental destacar que si bien el hongo matsutake es consumido principalmente en Japón en fresco y que la deshidratación del mismo es bastante complicada por sus características intrínsecas, es posible el desarrollo de experimentos e investigaciones que ya se han realizado con poco éxito, principalmente porque el matsutake es silvestre y de temporada de lluvias iniciándose en Junio y terminando en Octubre y Noviembre, sin embargo se han desarrollado procesos de inoculación<sup>1</sup> que permiten pensar que en un futuro y con la debida participación Estatal más activa estructurada y dirigida, con fomento de instancias tales como Bancomext, Nafin, Secretaría de Economía, Financiera Rural, autoridades Estatales y Municipales, etc., sería posible avanzar en su investigación y desarrollo.

En el comercio exterior existen nichos de mercado con grandes posibilidades de explotación en el sector agropecuario sobre todo con productos agrícolas diversificados como son los hongos

En Asia y en especial en Japón los hongos son altamente apreciados y valorados quizá más que en nuestro propio país, ya que los consumen en fresco como es el caso del matsutake, deshidratados, en diversas preparaciones gastronómicas, medicinales, cosméticos y bebidas.

---

<sup>1</sup> Proceso biológico que facilita la introducción de productos y microorganismos con diversa actividad fisiológica que favorecen el incremento y desarrollo de las plantas y los cultivos.

México es de los países con mayor número de tratados y acuerdos comerciales internacionales, sin embargo no han sido lo suficientemente aprovechados, ya que nuestros productos no han terminado de internacionalizarse, caso contrario es China que sin tantos tratados ha internado todo tipo de productos en cualquier parte del mundo.

La presente investigación esta compuesta por cinco capítulos, en el primero de ellos, se abarcará el contexto general de la exportación de diversos hongos silvestres y cultivados mexicanos así como una breve semblanza del comercio internacional de productos agrícolas.

En el segundo capítulo se describirá el sistema de cultivo y producción del hongo matsutake, mencionándose las zonas de recolección así como el proceso de comercialización, envío, empaque presentación y etiquetado del hongo en mención.

Asimismo, se analizará en el tercer capítulo, el mercado final japonés y el producto, en un marco de economía de mercado internacional explicando que se eligió a Japón ya que es el principal importador del matsutake para México, describiendo los canales de distribución y los principales competidores internacionales en la producción de dicho hongo.

El marco legal para la exportación del matsutake será abarcado en el cuarto capítulo, en el cual se mencionará la parte correspondiente a la Ley Aduanera y otras leyes y disposiciones que son aplicables a la importación de hongos por parte de Japón.

En este capítulo se mencionará el permiso de aprovechamiento y estudio de manifestación de impacto ambiental que se requieren para la recolección del matsutake.

Así mismo se mencionará brevemente el acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.

En el último capítulo se observaran los programas de fomento, promoción, financiamiento para la exportación de productos agrícolas en especial para el matsutake, mencionando las diferentes tasas de interés nacionales e internacionales así como los programas de apoyo.

Para cerrar la presente investigación, se hará una reflexión de la misma materializada en conclusiones personales agregando un apartado de anexos con esquemas que describen el proceso de comercialización de los hongos silvestres en México, las cadenas de distribución de los hongos colectados por los pueblos mancomunados y otras comunidades del Estado de Oaxaca.

## **CAPÍTULO 1**

### **CONTEXTO GENERAL DE LA EXPORTACION DE HONGOS MEXICANOS**

#### **1.1 Comercio internacional de productos agrícolas**

En México, existe una superficie cultivable de alrededor de 27 millones de hectáreas, de las cuales 6 millones son tierras regadas y cosechadas.

Tomando en cuenta que en el país la precipitación pluvial es irregular y la mayoría de la superficie es de monocultivo, se puede explicar que el sector agrícola sea de baja productividad; pues este, que ocupa el 24% de la población económicamente activa, generó el 5.2 del PIB nacional<sup>2</sup>.

Los cultivos en México se dividen en dos grandes grupos: perennes y cíclicos; dentro de los primeros tenemos el café, los cítricos y los frutales. Los productos cíclicos se subdividen a su vez en cuatro grupos: oleaginosas, granos, hortalizas y ornamentales.

En el ámbito nacional encontramos que existen 10 cultivos predominantes: maíz, trigo, frijol, arroz, cebada, cártamo, soya, sorgo, algodón y ajonjolí. Los anteriores cultivos ocupan una extensión global de 13.3 millones de hectáreas, esto es el 49.2% de la superficie cultivable del país. La demanda actual de granos alimenticios es de 30 millones de toneladas, de las cuales 15 millones de toneladas se satisfacen con maíz<sup>3</sup>.

En México se considera a los cereales como los cultivos más importantes, ya que el 46% de la superficie se destina a ellos, generando el 26% del valor de la producción; pero en cuanto a productividad, tenemos a

---

<sup>2</sup> News on the International Service for National Agricultural Research (ISNAR) “Reconocimiento y respuestas de la investigación agrícola a las nuevas demandas tecnológicas: Agroindustria y recursos naturales” <http://www.isnar.cgiar.org/programs/idg/inia-bid/ProyMexi.htm> 28/06/2006

<sup>3</sup> Ídem

las hortalizas que generan el 13.6% del valor de la producción en solamente el 2.4% de la superficie cultivable nacional.

En los mercados internacionales, los productos tropicales, hortícolas, frutícolas, los cítricos y los alimentos preparados, operan en una forma más eficiente; teniendo como principal mercado los Estados Unidos.

Entre las principales exportaciones de productos agrícolas y agroindustriales, podemos mencionar por su importancia el café de grano, también las hortalizas y el jitomate han contribuido al desarrollo de las exportaciones agrícolas mexicanas. La fresa mexicana tiene un sitio especial en el grueso de las exportaciones agrícolas ya que éstas han aumentado en un poco más de cinco veces en menos de 15 años.

En cuanto a las exportaciones agroindustriales tres productos solamente en conjunto suman el 38.4% de las exportaciones y éstas son: las frutas preparadas, la cerveza y el tequila. Dichas exportaciones han tenido una tasa media de crecimiento anual en los últimos años del 4.89%<sup>4</sup>.

En cuanto al financiamiento del subsector este se ha contraído desde principios de la década; lo anterior debido al sobre endeudamiento de los productores y una nula existencia de intermediarios financieros o por la existencia de créditos de corto plazo con altas tasas de interés; otro punto esencial ha sido la baja rentabilidad y un uso limitado de tecnología.

Los nuevos retos que confronta la agricultura para satisfacer la demanda creciente de alimentos y materias primas, así como el de incrementar la capacidad económica de esta población en aumento, exige de una reorientación significativa que debe realizarse en la investigación que

---

<sup>4</sup> Ídem

realiza el sector. La reorientación de la investigación tiene que conciliar el incremento del valor agregado de los productos del campo, así como el uso y manejo de los recursos naturales existentes en el país.

Es necesario determinar los umbrales económicos y ambientales que permitan ensamblar de manera óptima, a un costo ecológico o económico, las cadenas agroindustriales de productos agrícolas.

La reorientación de la investigación plantea nuevas demandas científicas y nuevos modelos de trabajo. Dentro de las primeras se inserta el uso de la biotecnología, dentro de las segundas, es obligado el uso de la informática y sistemas computacionales de punta, que incluya el uso de sistemas expertos y modelos de simulación, con impacto en innovaciones tecnológicas, con determinaciones de rentabilidad, aceptabilidad y sostenibilidad.

## **1.2 México en el comercio internacional de hongos**

Los hongos silvestres son consumidos en todo el mundo por sus reconocidas características gastronómicas, sus propiedades medicinales más apreciadas en Asia y México y porque recuerdan a muchas personas sus orígenes rurales. Los mayores consumidores de hongos silvestres son los países asiáticos y de Europa Occidental, que a la vez colectan e importan grandes volúmenes de hongos anualmente. Cada continente y cultura tiene su preferencia y sus formas de conocimiento tradicional respecto a los hongos. Los asiáticos consumen más variedades de hongos que en otros continentes. Actualmente, además de usarlos en preparaciones culinarias, elaboran con ellos bebidas y cosméticos. Para los japoneses y los coreanos el matsutake es sin duda la especie silvestre más apreciada.

Por ser productos de estación y casi imposibles de cultivar, cuando son de tipo micorrícico<sup>5</sup>, (como el matsutake), los hongos silvestres suelen deshidratarse o envasarse en aceite o salmuera para que puedan ser ofrecidos todo el año. En la cocina occidental, en particular la mediterránea, los hongos representan condimentos muy apreciados. En Europa, Italia es sin duda el país con mayor peso en el comercio internacional de hongos silvestres, en particular en lo referente a las diferentes presentaciones de Boletus. Francia es más reconocido por la comercialización de las trufas y de Morchella. Los carpóforos de Boletus, Amanita o Cantharellus se venden en fresco en los mercados regionales. Es preciso señalar que los países que más recolectan y comercializan hongos silvestres están en vías de desarrollo o muestran retraso económico en comparación con las naciones más ricas; Sin embargo, las actividades de procesamiento, empaque y comercialización suelen estar controladas por empresas japonesas, italianas, francesas y alemanas<sup>6</sup>.

El mercado específico de los hongos silvestres es difícil de caracterizar debido a que los datos estadísticos disponibles sobre el comercio de los hongos agrupan generalmente todas las categorías, silvestres y cultivadas. Sin embargo, es posible tener un acercamiento a los volúmenes de hongos silvestres comercializados en el mundo observando las cifras del mercado de los hongos deshidratados. Otro índice estadístico a considerar es el valor por kilogramo de los hongos secos, puesto que las especies silvestres valen más que las cultivadas.

Los países asiáticos, particularmente China, Japón y Corea, tienen la tradición más antigua en la colecta del matsutake. Desde hace unos 20 años otros países incursionan en el mercado. Actualmente, los principales países

---

<sup>5</sup> Micorrícico: Especie vegetal caracterizada por una asociación simbiótica (hongo + raíz).

<sup>6</sup> Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte del Estado de Oaxaca  
<http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF> 14/05/2006

proveedores mundiales de matsutake son China (37%), la República Popular Democrática de Corea (Corea del Norte, 36%), Canadá (12%) y la República de Corea (10%); otros países aportan 5%.

### **1.3 Aspectos generales de los hongos silvestres y cultivados en México**

Los hongos pertenecen a un extenso grupo de organismos y microorganismos que forman el reino Fungi. A diferencia de las plantas, que realizan la fotosíntesis, numerosos hongos se nutren de materia orgánica en descomposición (hongos saprobios) o a partir de plantas y animales vivos (hongos parásitos). Muchos de ellos desempeñan un importante papel en el ciclo vital como agentes de descomposición al devolver los nutrientes al suelo. Para el hombre, algunos hongos tienen un gran valor medicinal y culinario, mientras que otros son destructores.

Es importante especificar que los hongos que se ven crecer en los bosques constituyen sólo los cuerpos fructíferos o carpóforos de hongos superiores. La función de estos “frutos” es la de diseminar las esporas que permitirán el establecimiento de nuevos organismos. En el subsuelo se encuentra el cuerpo principal del hongo, compuesto de filamentos llamados hifas que conforman una tela ramificada conocida como micelio. Los hongos silvestres comestibles de mayor valor comercial son en general de tipo ectomicorrizógeno: su micelio rodea y penetra las raíces de los árboles y establece una relación simbiótica con ellos. Los hongos toman del suelo diversos nutrientes minerales y los trasladan al árbol, ayudándole a desarrollarse en terrenos poco fértiles, y reciben productos elaborados por el vegetal. Así, se encuentran mayores cantidades de cuerpos fructíferos en los suelos más pobres y en los bosques en etapas de recuperación, como aquellos que fueron utilizados tiempo atrás por la industria forestal o para la agricultura o que fueron incendiados. A diferencia de hongos saprobios como el champiñón, la seta y el shiitake, los que forman ectomicorriza no pueden

ser cultivados, de tal manera que sólo se puede garantizar su aprovechamiento sustentable por medio de un manejo adecuado de las colectas y de su hábitat.

Los hongos tipo *Tricholoma magnivelare* (matsutake), son de tipo ectomicorrizógeno. Estas especies son las de mayor aceptación en los mercados nacional e internacional y porque pueden ser colectadas en diferentes regiones del estado de Oaxaca, en bosques de pino y pino-encino. Además, existe en este momento una experiencia de comercialización de dichos hongos en fresco y en seco, a niveles local, nacional e internacional, sostenida por la empresa Envasadora y Empacadora Pueblos Mancomunados y por otras comunidades forestales oaxaqueñas el *Morchella* cónica y *Morchella esculenta* son otros hongos silvestres que alcanzan un gran valor en el mercado; en términos de volumen representan, después del matsutake, los más exportados por México. Sin embargo, hasta donde se tiene información, en el estado de Oaxaca son relativamente escasos, de modo que no representarían una opción viable de colecta y comercialización; de hecho, ninguna comunidad forestal oaxaqueña realiza esta actividad. Las *trufas* (*Tuber* spp.), de carpóforos subterráneos asociados con algunas especies de encino y que constituyen sin duda los hongos silvestres de mayor cotización en el mercado internacional, aparentemente no se desarrollan en el continente americano<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte del Estado de Oaxaca  
<http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF> 14/05/2006

## **CAPÍTULO 2**

### **SISTEMA DE CULTIVO Y PRODUCCIÓN DEL HONGO BLANCO O MATSUTAKE**

#### **2.1 El hongo blanco (México), o matsutake (Japón)**

##### **Nombres comunes:**

En México: Hongo blanco, Hongo de ocote o de pino, Hongo de rayo. En el extranjero: Matsutake (Japonés), o bien por tipo: "tricholoma magnivelare".

##### **Descripción:**

Píleo de 6 a 12 cm de diámetro, de forma convexa a plano-convexa. Su color es blanco o blanquecina, los ejemplares maduros llega a ser de color café rojizo con tonos vináceos, de láminas juntas a ligeramente separadas, gruesas, cerosas con el borde liso a ondulado, blancas a amarillentas. Cuando está joven la parte inferior del sombrero está cubierto por un velo.

##### **Biología y hábitat:**

Hongo ectomicorrizógeno asociado a especies del género Pinus, principalmente P. teocote y P. douglassiana; P. patula y P. oaxacana los hongos crecen en colonias formando anillos de "brujas" completos o semicompletos con un radio de 1 a 3 m con relación al árbol de pino con el cual está asociado. Se encuentra a bajo de capas espesa de hojasca de las cuales sobresale raramente. La época de emergencia de los carpóforos es de junio a octubre. Se desarrolla en bosques de pino-encino y de pino. El intervalo altitudinal en el que se desarrolla va de de los 2,300 y 2,600 msnm, en terrenos con pendientes del 30% a 70%. Además de México, esta especie está reportada en Marruecos, América del Norte, Suiza, en Corea, Japón y China.

### **Uso y Mercado:**

Este hongo es consumido principalmente por los japoneses y los coreanos, países que son mayores importadores. En Estados Unidos es también consumido por los restaurantes orientales. Se consume principalmente en fresco, pero los japoneses lo industrializan también para hacer bebidas medicinales, cremas o jabones<sup>8</sup>. En México es muy poco frecuente encontrarlo en los mercados y la mayor parte de la producción se destina a la exportación (foto 1)

**Foto 1**



**Foto de Maricela Zamora**

Fuente: <http://www.procymaf.semarnat.mx> 01/09/2006

---

<sup>8</sup> Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte del Estado de Oaxaca

## 2.2 Zonas de cultivo y recolección del matsutake

### Cultivo:

Las zonas de cultivo de los hongos en el ámbito nacional comprenden 28 entidades federativas entre las cuales sobresalen, desde el punto de vista de la producción, el Estado de México, Veracruz, Michoacán, Oaxaca, Puebla y Durango (figura 1). Cabe señalar que la información estadística disponible corresponde a la producción reportada oficialmente con las notificaciones de aprovechamiento forestal, pero podemos pensar que tales cifras subestiman en gran medida la producción total de hongos silvestres en el país, debido a que la mayoría de la misma no es totalmente regulada o no se reporta. Entre los cuatro estados que notifican oficialmente la comercialización de hongos silvestres, principalmente matsutake, morchella, porcini y duraznito, el Estado de México obtiene el primer lugar con 67% del total y Oaxaca el segundo con 19%. México interviene muy poco en la exportación de hongos silvestres ya que obtiene el lugar 40 entre todos los países.

Figura 1

### Matsutake en México



Figure 5—The range of the teocote pine in Mexico (Critchfield and Little 1966). Although matsutake are associated with many pine, fir, and evergreen oak species in Mexico, the range of teocote pine approximates the locations where matsutake are collected commercially.

Fuente: [matsiman@matsiman.com](mailto:matsiman@matsiman.com)

En México se colecta de manera comercial el matsutake a partir de 1985; actualmente están involucradas en tal actividad aproximadamente 3,000 familias distribuidas en Oaxaca, Michoacán, Estado de México, Veracruz y Durango. Se estima que hay aproximadamente 35,000 has. con potencial de producción de este hongo y que sólo se recolecta en el 48%. México presenta una participación muy pequeña en el mercado japonés del matsutake, ya que cubre sólo el 0.25% del total. No todas las comunidades reportan anualmente su producción a la SEMARNAT.

La Unidad de Manejo Ambiental (UMA)<sup>9</sup> es un instrumento mediante el cual las comunidades rurales presentan sus planes de aprovechamiento de especies silvestres a la SEMARNAT y obtienen el permiso anual respectivo, a título comercial, de investigación o de conservación. Es un mecanismo diferente a los permisos de aprovechamiento forestal que regulan la utilización de especies forestales no maderables que no están incluidas en la NOM 059.

La distribución de la colecta comercial de matsutake entre los cuatro estados que la reportan está relativamente equilibrada; Oaxaca ocupa el primer lugar con 28%. En el país son muy pocas las empresas y los particulares que se dedican a procesar hongos silvestres como Grupo N y Envasadora y Empacadora Pueblos Mancomunados y a algunos comerciantes de los mercados de la ciudad de México que deshidratan pequeñas cantidades cuando no logran vender su producto fresco.

En Oaxaca, la actividad de recolección y comercialización de hongos silvestres es relativamente importante; resulta más frecuente en las

---

<sup>9</sup> La UMA es un instrumento mediante el cual las comunidades rurales presentan sus planes de aprovechamiento de especies silvestres a la SEMARNAT y obtienen el permiso anual respectivo, a título comercial de investigación o de conservación. Es un mecanismo diferente a los permisos de aprovechamiento forestal que regulan la utilización de especies forestales no maderables que no están incluidas en la NOM-059

comunidades indígenas situadas en las regiones Sierra Norte, Sierra Sur, Cañada y Mixteca, pobladas por zapotecos, mixes, mixtecos y chinantecos. No obstante, el aprovechamiento comercial del matsutake y de otras especies en el estado es reciente: entre 10 y 15 años, según las comunidades. Esto se debe principalmente a la aparición de los compradores japoneses de matsutake en México y a los fenómenos de migración interna que generan una nueva y creciente demanda de hongos en los mercados de las ciudades. En ciertas áreas de la Cañada y de la Sierra Sur la existencia y el consumo de varias especies de *Psilocybe*, con propiedades alucinógenas y medicinales, son internacionalmente conocidos y atraen tanto a mexicanos como a extranjeros durante la época de fructificación.

### **Recolección:**

Para la Recolección de hongos comestibles silvestres se recomienda lo siguiente<sup>10</sup>.

- ✓ Localizar los montículos de hojarasca (en el caso de los hongos micorrízicos) alrededor de los pinos a una circunferencia de 1 a 3 m.
- ✓ Retirar suavemente la hojarasca y determinar el tamaño de hongo (7 cm. mínimo en el hongo blanco).
- ✓ Tomar el pie del hongo con los dedos pulgar, índice y medio de la mano derecha y la palma de la mano izquierda se coloca sobre el sombrero, con movimientos circulares y suaves se desprende el hongo de las raicillas del árbol.
- ✓ Cubrir con la hojarasca el hueco al extraer el hongo. La colecta debe ser manual. Si el hongo colectado está un poco abierto es conveniente golpearlo ligeramente con las láminas dirigidas hacia el hueco dejado por el hongo y cubrir luego con la hojarasca con el fin de que caigan las esporas y generen nuevos hongos.

---

<sup>10</sup> Instituto Nacional de Ecología Semarnat <http://www.ine.gob.mx> 05/07/2006

- ✓ Para el mejor cuidado de los hongos recolectados es preferible que se transporten en canastas poco profundas y cubiertas con papel encerado.

Los recolectores en Santa Marta Latuvi, comunidad que también forma parte de los Pueblos Mancomunados, los recolectores se dedican exclusivamente al comercio del matsutake. En Latuvi los gastos son mínimos debido a que el acopio de los hongos se realiza por el personal de la empresa en la misma localidad. Las comunidades forestales además de los ingresos que obtienen los recolectores de matsutake, los comisariados de Bienes Comunales reciben de los compradores el 10% del precio total pagado por el hongo como derecho de monte. Para los Pueblos Mancomunado las ganancias les permitieron financiar la elaboración de los permisos de aprovechamiento y las visitas a campo de los técnicos forestales para verificar el buen manejo de los sitios de fructificación.

Los costos de transacción para la comercialización de los hongos silvestres son más importantes cuando se trata de una actividad de exportación. En este caso los comerciantes se ven en su mayoría obligados a pagar, además del Derecho de Monte<sup>11</sup> la elaboración de los permisos de aprovechamiento.

En algunas ocasiones se debe pagar soborno a ciertas personas para agilizar la obtención del permiso de sanidad vegetal requerido para exportar hongos frescos. Asimismo, los comerciantes se ven obligados a pagar, fuera del marco legal por envío a los operadores de las empresas de flete aéreo para asegurar que el producto salga en el vuelo inmediato y no haya retrasos en el embarque. Se estima, no obstante, que estos costos son poco significativos en la operación de las empresas.

---

<sup>11</sup> Es el pago que personas y empresas realizan para poder realizar la actividad de explotación de algún recurso colectivo tal como madera, piedra, productos forestales no maderables, etc., que son propiedad de ejidos y/o comunidades.

Es importante mencionar que los costos mayores surgen al establecer la relación de trabajo con una nueva comunidad. En la década de 1980, cuando inició la comercialización del matsutake en Oaxaca, las empresas involucradas tuvieron que invertir recursos importantes para desplazarse en las diferentes regiones de producción, convencer a los pobladores de buscar y recolectar un hongo que no conocían y tramitar los permisos de aprovechamiento. Algo similar está sucediendo con la empresa Envasadora y Empacadora Pueblos Mancomunados, la que busca establecer relaciones con otras comunidades para la colecta del porcini. Los comerciantes de los mercados de Oaxaca y el Distrito Federal tienen muy pocos costos de transacción debido a que los hongos que comercializan no son cosechados ni transportados con permisos forestales ni de sanidad vegetal, como las leyes estipulan. Los costos mayores que acostumbran cubrir corresponden a los desayunos de algunos recolectores que se desplazan muy temprano para llevarles los hongos.

La temporada de producción del hongo comestible silvestre que nos interesa, empieza a mitad de Junio al inicio de las lluvias. El territorio de los Pueblos Mancomunados y los de comunidades ubicadas en la Sierra Sur constituyen las áreas más precoces en cuanto a la fructificación de los hongos: inicia a principios de junio y termina a finales de octubre. Los primeros en fructificar son Boletus y Amanita, les sigue Tricholoma y la temporada termina con la aparición de los carpóforos de Cantharellus.

Los Pueblos Mancomunados, una de las 17 comunidades forestales del estado de Oaxaca que aprovechan oficialmente los hongos silvestres, comercializaron por medio del Comisariado de Bienes Comunales dos toneladas de las cuatro especies de hongos en total. Es importante señalar que comunidades como San Antonio Cuajimoyas y Llano Grande, pertenecientes a los Pueblos Mancomunados, comercializan hongos

silvestres (principalmente *Amanita* y *Cantharellus*) en los mercados locales y regionales sin notificar las cantidades a la administración comunal.

Comparados con los volúmenes reportados por algunas regiones de China y de Europa del Este, los recolectados por las comunidades oaxaqueñas son relativamente modestos. Se pueden notar también variaciones de un año a otro en el número de comunidades que aprovechan el matsutake, las que se pueden atribuir en gran medida a deficiencias en materia de gestión de las autorizaciones y a la baja producción registrada en años anteriores, la que pudo haber desmotivado a los recolectores.

La disminución de los volúmenes colectados se agudizó cuando el matsutake fue agregado a la lista de las especies protegidas por la NOM RECNAT 059, situación que obstaculizó a varias comunidades el acceso la comercialización, puesto que se requiere ahora la realización de estudios de Manifestación de Impacto Ambiental para obtener los permisos de aprovechamiento. Algunos autores indican que la producción de hongos silvestres, como el matsutake, se ha visto afectada en la región del Cofre de Perote, Veracruz, debido a la sobreexplotación; sin embargo, otros investigadores han observado, monitoreando diferentes poblaciones, que la colecta de los cuerpos fructíferos no influye en la producción.

En los Pueblos Mancomunados de Oaxaca los factores climáticos (interrupción de las lluvias o bajas temperaturas), así como las perturbaciones del hábitat (manejo forestal, quemas, extracción de tierra de monte y apertura de caminos, terrenos de cultivo y zanjas), tienen mayores impactos sobre la producción de los carpóforos que la misma colecta. Los datos de comercialización de matsutake reportados por las tres comunidades forestales oaxaqueñas más constantes en esta actividad sugieren la existencia de tendencias relativamente similares en la producción del hongo, aparentemente relacionadas con fenómenos climáticos (foto 2).

Foto 2



**Cultor integrante de los pueblos mancomunados, Sierra Norte de Oaxaca**

Fuente: <http://www.procymaf.semarnat.mx> 01/09/2006

### **2.3 Proceso de comercialización**

Existen tres canales principales de comercialización para los hongos que se producen en el estado de Oaxaca y particularmente en su Sierra Norte. Los hongos más conocidos tradicionalmente por las poblaciones indígenas de Oaxaca, como el hongo de huevo, el duraznito y otros, son vendidos en las mismas poblaciones donde se colectan y a comerciantes que los distribuyen a los consumidores en los mercados más importantes de la región de los Valles Centrales, es decir, las ciudades de Oaxaca y Tlacolula. En el Distrito Federal y el Estado de México, durante la temporada de lluvias los hongos silvestres son ampliamente vendidos en los mercados de La Merced, la Central de Abasto, Jamaica, Cuajimalpa, Toluca, etcétera. Existen también empresas como Envasadora y Empacadora Pueblos Mancomunados (empresa forestal comunitaria de la Sierra Norte de Oaxaca) y Fungí de

México que compran hongos silvestres a las comunidades de Oaxaca y del Estado de México para deshidratarlos o exportarlos en fresco comercializan los secos por medio de distribuidores nacionales de productos *gourmet* y en restaurantes europeos de la ciudad de México, y mandan los frescos, a Francia y Estados Unidos (particularmente Morchella).

El proceso de comercialización del matsutake se hace en un circuito distinto, manejado por empresas japonesas, coreanas y la de un mexicano de origen japonés, por el cual envían los hongos frescos a sus contactos en Japón. Desde hace algunos años un solo comprador, el Grupo N., dirigido por un empresario mexicano de origen nipón asociado con familiar en Japón, controla la compra y exportación del matsutake colectado por comunidades rurales de Oaxaca, Veracruz, Michoacán, Estado de México e Hidalgo. En Oaxaca, donde hay mayor experiencia en materia de manejo forestal comunitario, son las empresas forestales propias de los comuneros las que establecen la relación con los compradores de matsutake.

En el **anexo 1** del presente trabajo, se adjunta el proceso de comercialización de hongos silvestres en México, (incluyendo el matsutake)

### **2.3.1 Envío, empaque, presentación y etiquetado del matsutake**

#### **Envío y empaque:**

El envío y empaque deben de contribuir a preservar la calidad del producto evitando cambios no deseados en su morfología o su grado de madurez, se debe de cuidar que no sean golpeados por lo que será necesario acojinarlos en el interior del empaque evitándole daños por vibración y estiba, es recomendable el uso de cajas de unicel por ser un material resistente y barato en comparación con la madera o el plástico (este último es el que más encarece al producto).

La empresa denominada “Grupo N”, destaca en la exportación de matsutake a Japón acopia prácticamente toda la producción recolectada por las comunidades forestales y pequeños propietarios de Oaxaca, Estado de México, Veracruz, Hidalgo y Michoacán. Es importante mencionar que otras empresas que realizaban esta actividad desaparecieron gradualmente debido al juego de la competencia que durante varios años mantuvo el precio del matsutake elevado para el recolector. Esta situación llevó a que las ganancias generadas decrecieran, de modo que sólo la empresa que tuvo la capacidad de acopiar grandes cantidades del producto se quedó en el mercado. Actualmente el “Grupo N” maneja un volumen de aproximadamente 30 toneladas de matsutake al año.

**Presentación:**

La exportación del matsutake fresco requiere establecer una cadena de frío hasta Japón, la que empieza al momento del acopio. Los hongos son transportados en hieleras (generalmente de unicel), de las comunidades a la ciudad más cercana al aeropuerto de embarque, donde en un cuarto frío, son reclasificados en más categorías (de acuerdo a su estado de conservación) y reempacados en grupos pequeños con gel para conservar el frío y tela para absorber la humedad. Para enviar un kilogramo de matsutake se requiere otro kilogramo de empaque (hielera, gel, tela). Es preciso mencionar que el costo del flete puede reducirse si la empresa establece un contrato con las compañías de flete aéreo para apartar un volumen determinado en un mismo vuelo diario. Las empresas que compran matsutake en México están asociadas con brokers de Japón, quienes proporcionan los fondos para realizar el acopio. El responsable en México del acopio, empaque y envío recibe entonces un porcentaje de la utilidad generada por la venta de los hongos en Japón.

La empresa forestal de Pueblos Mancomunados gestiona los permisos de aprovechamiento y proporciona a la empresa técnicos y cuartos fríos;

cobra por estos servicios el 50% de la cantidad pagada a los recolectores, incluyendo al derecho de monte, usualmente de 10%.

Dependiendo de los diferentes tipos de hongos, suelen ser presentados bajo las siguientes clasificaciones:

En fresco:

- ✓ Recién cosechados (suelos o en cajas)
- ✓ Refrigerados (no congelados)

Deshidratados (secos):

- ✓ Enteros o rebanados, en bolsas de plástico, cajas de cartón, unicel o en frascos.

Enlatados:

- ✓ Simples
- ✓ En escabeche
- ✓ En salmuera
- ✓ En otras presentaciones (ajillo, salsas, cóctel, etc.)

### **Etiquetado:**

El ministro de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón adoptó una guía para el etiquetado de frutas y hortalizas con el propósito de proporcionar a los consumidores la información necesaria para que sus decisiones de compra sean las más acertadas; a su vez estableció que todas las marcas y etiquetas deberán estar en idioma japonés.

La información general que debe contener la etiqueta es:

- ✓ Nombre y tipo de producto
- ✓ Variedad y clase
- ✓ País o lugar de origen

- ✓ Productor, embarcador o nombre del importador
- ✓ Peso neto, recuento y volumen
- ✓ Tamaño del producto
- ✓ Madurez
- ✓ Nombre, dirección y código autorizado del productor, empacador o distribuidor
- ✓ Instrucciones especiales de manejo
- ✓ Fecha de envasado
- ✓ Fecha de caducidad
- ✓ Código de barras en su caso.

La Ley sobre la Estandarización de Productos Agrícolas Forestales y Racionalización de las Etiquetas de Calidad se conoce como la Ley JAS cuya norma agrícola de etiquetado, da garantía de calidad y ayuda a proteger al consumidor al mostrar claramente las condiciones del producto.

## **CAPÍTULO 3**

### **MERCADO FINAL Y PRODUCTO**

#### **3.1 Mercado internacional del hongo matsutake**

En Japón la mayor parte de sus importaciones de hongos secos corresponden al shiitake y a otras especies cultivadas, puesto que el matsutake sólo se consume fresco, algunos brokers en Japón importan y distribuyen durante la temporada de producción más de 100 toneladas diarias del hongo fresco, procedente de diferentes lugares del mundo. El hongo alcanza los precios más elevados en ese país a partir de agosto, cuando el clima empieza a enfriar.

Es importante enfatizar que las empresas japonesas importadoras de matsutake están agrupadas en una federación que les permite tener un mayor control sobre el precio. El matsutake fresco es consumido casi exclusivamente en Japón; no obstante, algunas empresas lo utilizan para fabricar productos medicinales como bebidas, jabones y cremas, exportados a los países donde existen comunidades japonesas. En el caso de los países europeos, es conocido que Italia, Francia y Alemania son grandes consumidores de hongos silvestres secos, en particular de Boletus, Morchella, Cantharellus y Tuber. Grandes empresas especializadas en productos deshidratados o en conserva, como Danner en Alemania, Bordes y Sabarot en Francia y Dalfu en Italia, importan estos hongos de diferentes países del mundo, los empacan y los venden en los mercados nacional e internacional.

El interés por los hongos silvestres comestibles mexicanos en los mercados internacionales se ha incrementado en los últimos 10 años, debido a la reducción en la productividad de las poblaciones fúngicas naturales de Europa y Asia además de la contaminación de los carpóforos como resultado de explosiones nucleares accidentales o controladas.

Finalmente, es preciso señalar que hoy existe una demanda internacional creciente de hongos silvestres con certificación orgánica<sup>12</sup>. China e Irlanda son los dos primeros exportadores mundiales de hongos deshidratados.

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

Por otra parte, existe una coincidencia entre la distribución de los terrenos comunales, de raíz indígena, y las áreas de tradición micófaga. En consecuencia, es probable que el consumo interno, que hasta la fecha no se ha intentado medir, represente un volumen muy importante, principalmente en las áreas rurales. Indicio de esta situación es que los hongos se pagan relativamente bien en ciertos mercados regionales, alcanzando precios a veces muy superiores a los del mercado internacional. Aunque no existen datos oficiales sobre el consumo de hongos silvestres en México, diferentes estudios muestran que la mayor parte de la producción es consumida en fresco y distribuida en los mercados locales y regionales del Estado de México, Hidalgo, Michoacán, Puebla, Tlaxcala, Veracruz y Oaxaca.

En México, la demanda de matsutake es reciente y proviene casi exclusivamente de los compradores japoneses que iniciaron sus actividades en la década de los ochentas. Antes no existía demanda por este producto y pocas eran las comunidades que conocían su comestibilidad. El consumo

---

<sup>12</sup>Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte del Estado de Oaxaca  
<http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF> 14/05/2006

nacional de hongos silvestres deshidratados es relativamente bajo pues al parecer no son un ingrediente utilizado en la tradición culinaria mexicana. Los mayores volúmenes de hongos secos consumidos en el país son empleados para fabricar sopas industrializadas (es el caso de setas y champiñones cultivados), para abastecer la demanda de productos comestibles orientales (orejas de judas y shiitake, también cultivados) y para ser distribuidos a los restaurantes y tiendas de productos europeos (porcini, Morchella y duraznito, silvestres).

México participa muy poco en la demanda internacional de los hongos silvestres procesados. Se puede afirmar que de tal participación la parte correspondiente a los hongos silvestres secos es pequeña, puesto que, en diferentes empresas importadoras de hongos procesados que son distribuidos a restaurantes europeos y tiendas especializadas de la Ciudad de México y otras capitales, se importarían menos de 2 ton. de tales productos al año; el resto correspondería a los hongos cultivados que se destinan a la fabricación de sopas y a la cocina oriental. No obstante, el consumo muestra un incremento paulatino, lo que ha sido percibido por los principales países exportadores de hongos procesados, de modo que se está incrementando la actividad mercadotécnica y la presencia de nuevas marcas de procedencia extranjera en el mercado nacional.

En el estado de Oaxaca, la población consume casi exclusivamente hongos frescos silvestres de temporada, los que se pueden adquirir en mercados regionales como los de Ixtlán, Tlacolula, Tlaxiaco y en la Central de Abasto de la capital. Las especies que se encuentran más comúnmente son *Amanita caesarea*, *Laccaria* (llamada patitas de pájaro), *Lactarius* (hongo de ocote), *Ramaria* (cuerno de venado), *Cantharellus*, *Lyophyllum decastes* (clavito) e *Hypomyces lactifluorum* (trompa de cochino). Algunas veces se ofrece el matsutake (foto 3); en cambio, no se comercializan *Boletus* ni *Morchella*. Se puede decir que en Oaxaca la venta de hongos frescos en los

mercados es menos importante que en otras entidades, sobre todo el Estado de México y el Distrito Federal, donde se encuentran mayores volúmenes y variedades. A partir de la creación de la empresa de deshidratado de hongos de los Pueblos Mancomunados, se han promovido diferentes especies procesadas en tiendas naturistas y restaurantes de cocina europea de la ciudad de Oaxaca; sin embargo, la mayor parte de los volúmenes producidos se distribuyen en el Distrito Federal.

**Foto 3**



**Hongo matsutake silvestre**

Fuente: <http://www.procymaf.semarnat.mx> 20/09/2006

### **3.2 Precio en el mercado**

El valor de los hongos silvestres en el mercado nacional depende de las especies y de las regiones algunos son muy apreciados en ciertos lugares y desconocidos en otros, mas se pueden establecer tres grandes categorías:<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte del Estado de Oaxaca  
<http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF>  
14/05/2006

**Los hongos más económicos:**

Son generalmente los más abundantes en los bosques, como *Laccaria* sp., *Lepista* sp. (hongo de cuero), *Helvella* spp. (gachupín), *Gomphus floccosus* (trompeta), entre otros.

**Los hongos de más alto valor en el mercado nacional:**

Se trata de *Amanita caesarea*, *Cantharellus cibarius*, *Boletus edulis*, *Lyophyllum decastes*, *Lactarius deliciosus* (enchilado) y algunos otros, son también especies apreciadas en el mercado europeo y que México importa, principalmente para surtir a restaurantes.

**Los hongos que se exportan y alcanzan un precio aún mayor:**

Son el matsutake y *Morchella*. El matsutake de primera puede ser revendido por un broker japonés a más de 200 dólares/Kg. cuando son comercializados en los mercados de Oaxaca y del Distrito Federal, los recolectores tienen que llevar el producto hasta los puestos, donde son pagados aproximadamente al mismo precio. En los mercados son vendidos en fresco. En países que son grandes productores y exportadores, como China y los que formaban la Yugoslavia socialista, el precio de compra de *Boletus* y *Cantharellus cibarius* es sin duda la especie que alcanza mejores precios en el mercado nacional.

Los hongos de la tercera categoría, como el matsutake, son comprados generalmente por empresas en centros de acopio en las comunidades. En ellos, trabajadores especializados clasifican los carpóforos en tres o cuatro clases. Las comunidades reservan un porcentaje de 10% a 20% del valor de los hongos, para un fondo de uso colectivo manejado por el Comisariado y que se destina a pagar la elaboración de los permisos de aprovechamiento y otras actividades relacionadas con el manejo del bosque. Una vez empacados con un procedimiento relativamente elaborado (se usan pequeñas hieleras, *gel-pack* y tela), los hongos son enviados por flete aéreo

a importadores japoneses, quienes los revenden a distribuidores a precios que varían según la calidad y la temporada.

Existe una gran variabilidad en el precio de los hongos; uno de los factores más importantes es sin duda la calidad del producto. Cuanto más frescos son mejor pagados, tanto en los mercados regionales como en los internacionales. En Japón se establece que los matsutake de mejor calidad deben haber viajado menos de 36 horas en condiciones controladas, entre el momento de la recolección y su consumo, la calidad del producto deshidratado se mide por el número de perforaciones en cada trozo, así como por su blancura y aspecto general. La temporalidad es otro de los factores que intervienen en el precio del producto.

En la mayoría de los países consumidores los hongos silvestres son mejor pagados al inicio de la temporada; en Japón el consumo es mayor cuando el clima empieza a enfriar, a finales de agosto. En los mercados regionales la variación del precio se debe también a la abundancia; en algunos años la producción es alta y en otros escasa. Tal fenómeno influye menos en los mercados internacionales debido a la gran diversidad de áreas de colecta disponibles.

La forma de pago de los hongos silvestres a los recolectores varía de acuerdo con el canal de comercialización seguido; los comuneros y los propietarios, así como las pequeñas agrupaciones que venden los hongos en los mercados regionales de Oaxaca y de la Ciudad de México, son pagados generalmente al efectuarse cada compraventa; esta situación se da también cuando los hongos son comprados directamente al recolector por empresas privadas como forestales de México y el Grupo N., Los recolectores que comercializan los hongos por medio de sus empresas forestales comunitarias, como en el caso del matsutake en Oaxaca y de otras especies

en los Pueblos Mancomunados, son pagados a la semana o cada quince días<sup>14</sup>.

### **3.3 Japón, principal importador**

La justificación del porque Japón es el país elegido como mercado meta es porque aparte de ser la segunda potencia económica mundial y tercer lugar dentro de los países importadores de productos agropecuarios, representa un nicho de mercado con potencial de desarrollo en las exportaciones de productos agrícolas diversificados como lo es el hongo matsutake siendo el país líder en el consumo de hongos silvestres, con acceso preferencia por las bondades del acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica suscrito con el mismo a miles de habitantes con elevado nivel de ingreso y consumo. Además de que para México esta actividad debidamente desarrollada e incentivada podría resultar estratégica para la ocupación de mano de obra rural, que no demanda grandes cantidades de recursos de inversión y porque comunidades de bajos ingresos y/o indígenas pueden incorporarse relativamente rápido a los procesos de producción-exportación.

A pesar de que la mayoría de los agroproductos no tradicionales (como el hongo matsutake), tienen una muy baja participación en el espectro de las exportaciones agroalimentarias mexicanas, si son importantes desde el punto de vista de la producción regional, de tal suerte que su efecto en la economía rural si se considera significativa.

La demanda de hongo en Japón puede ser clasificada en general en uso gastronómico, comercial, doméstico medicinal (por sus propiedades anticancerígenas, revitalizantes y disminuidoras del colesterol en la sangre). La demanda para uso comercial tanto para restaurantes como para procesadores de alimentos se ha incrementado en los últimos años mientras

---

<sup>14</sup> Ídem

que sus áreas de cultivo internas son insuficientes y se han ido reduciendo al paso de los años.

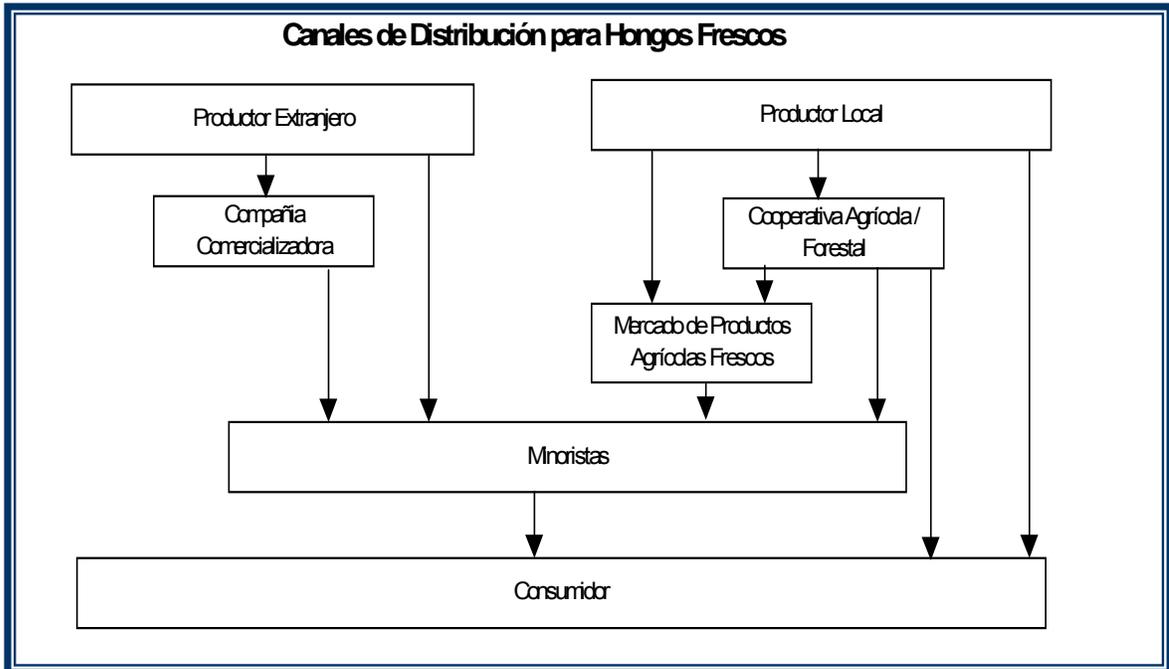
Los precios de mercado para el matsutake fluctúan considerablemente de dependiendo del factores como la demanda y el abasto y de acuerdo a la calidad de los hongos. Los precios bajan cuando hay mucha oferta y suben cuando el abasto es insuficiente. El mercado es aun más complejo debido a que la demanda del hongo es influenciada por las cambiantes tendencias en el gusto del consumidor y aun los precios altos tienden a alejar al consumidor.

El hongo es clasificado en general en seco y fresco, cada uno de los cuales tiene diferentes sistemas de producción y distribución; debido a que el hongo fresco solo permanece fresco un limitado tiempo, el hongo fresco se concentra cerca de ciudades grandes donde existen un gran número de consumidores. En los últimos años se ha visto incrementado el uso del transporte aéreo para importar matsutake y shiitake fresco para poder ofrecerlos al mercado aun frescos.

### **3.4 Canales de distribución del matsutake**

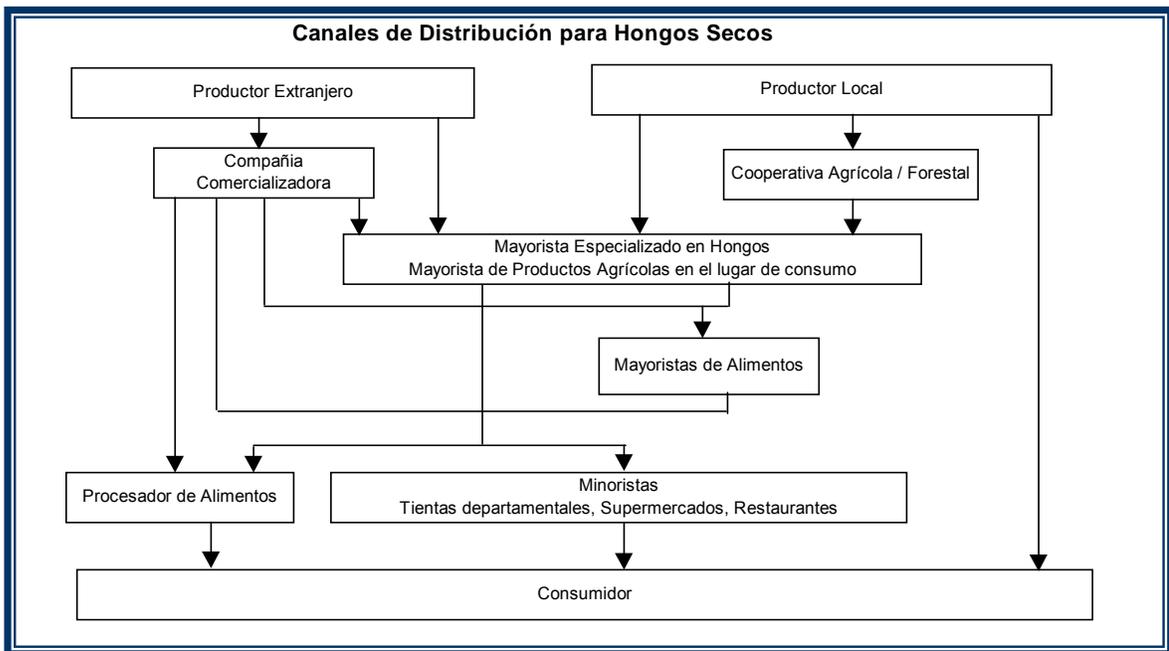
Existen dos canales de distribución principales para los hongos. El matsutake es usualmente distribuido por los mismos canales que los vegetales y las frutas (ver en la siguiente hoja las figuras 2 y 3). En el caso de las importaciones, los hongos frescos van del importador al mercado de productos agrícolas, luego del cual es distribuido a través de los mismos canales que el hongo japonés. El hongo seco importado pasa de la empresa comercializadora al mayorista y luego al minorista o procesadores de alimentos., el 60 a 70 % de las importaciones son realizada por empacadoras (mayoristas que seleccionan, empacan y procesan) haciendo también de importadores. Los importadores que no empacan son llamados “foráneos”.

Figura 2



Fuente: JETRO <http://www.jetro.org.mx> Jetro marketing guidebook for major imported products 02/06/2006

Figura 3



Fuente: JETRO <http://www.jetro.org.mx> Jetro marketing guidebook for major imported products 02/06/2006

En el **anexo 2** del presente trabajo, se adjunta la cadena de distribución para los hongos colectados en los Pueblos Mancomunados de la Sierra Norte, (incluye el Matsutake)

En el **anexo 3** del presente trabajo se adjunta la cadena de distribución de hongos recolectados por otras comunidades Oaxaqueñas (incluye el matsutake).

### **3.5 Competidores nacionales e internacionales**

El consumo tradicional de hongos comestibles se encuentra en tres regiones principales en el mundo: Sureste de Asia, Europa y Mesoamérica. Las cifras del comercio internacional actual muestran también que los países que poseen las tasas de consumo de hongos más elevadas se encuentran en Asia y Europa; queda lejos Estados Unidos, con poco menos de 300 gramos por año y habitante. *Entre los hongos silvestres con mayor demanda destacan* *Tricholoma magnivelare*, *Morchella spp.*, *Cantharellus cibarius* y *Boletus edulis*, así como diferentes especies de *Tuber* suelen comercializarse deshidratados, a excepción del matsutake. Los países que importan hongos secos con mayores valores por kilogramo son Japón, Italia, Francia, Alemania, Suiza y Estados Unidos.

En el mercado Nacional para establecerse, mantenerse y crecer es necesario para una empresa:

- ✓ Contar con los recursos suficientes para financiar las costosas campañas de acopio y estar relacionada con un importador o broker en Japón para tener acceso a un mercado difícil para las empresas extranjeras.
- ✓ Conocer las áreas de producción de esta especie, puesto que muchas de las comunidades ignoran aún la presencia del hongo en sus bosques (fue el caso de las oaxaqueñas) y establecer relaciones duraderas con las comunidades. De otra manera, resultaría muy costoso invertir en el

desarrollo de la capacidad de colecta y en permisos de aprovechamiento en cada localidad, y no poder finalmente contar con su producción.

- ✓ Conocer la normatividad en materia de aprovechamiento de Productos Forestales No Maderables y sobre todo, mantener relaciones cercanas con los responsables de la autorización de los permisos para obtenerlos a tiempo. Ser eficiente en la coordinación de equipos técnicos a cargo del acopio y del envío de hongos en varios estados de la República.
- ✓ Manejar las técnicas de selección de las diferentes clases de matsutake, así como los procedimientos de empaque, para que el producto cumpla con las características buscadas por los distribuidores japoneses, exigentes en cuanto a la frescura y la presentación del producto.
- ✓ Asumir las pérdidas financieras que resulten de los años de baja producción.

## **CAPÍTULO 4**

### **MARCO LEGAL**

#### **4.1 Marco legal**

El aspecto legal en el comercio exterior de México ha progresado a través del tiempo a efecto de adaptarse a las necesidades del comercio internacional.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 131, faculta al Presidente de la República para tomar decisiones en materia de comercio exterior.

Los tratados internacionales juegan un papel determinante en el proceso exportador mexicano y son definidos por el artículo 133 de la Constitución Federal como a los convenios celebrados legalmente por nuestro país con uno o varios sujetos del Derecho Internacional. La Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados<sup>15</sup> los define como “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre estados y regidos por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular”.

La Ley sobre la celebración de los tratados los menciona como “el convenio regido por el derecho internacional público celebrado por escrito entre el gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos del Derecho Internacional Público, ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su

---

<sup>15</sup> Realizada en el año de 1969, año en que la Conferencia de Viena del 23 de Mayo, adoptó el proyecto preparado por la Comisión de Derecho Internacional de la Asamblea General de las Naciones en materia de tratados. México depositó el instrumento de ratificación el 25 de Septiembre de 1974. La Convención entró en vigencia hasta el 27 de Enero de 1980

denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos”<sup>16</sup>

La fundamentación jurídica para la celebración de los acuerdos o tratados internacionales de México descansa en el artículo 133 de nuestra Constitución Política, el cual establece que “esta constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados, a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las constituciones o leyes de los estados”, por lo que se entiende que los tratados Internacionales solo están por debajo en jerarquía jurídica en México de nuestra Constitución Política, y por encima de las leyes federales y estatales.

La Ley sobre celebración de tratados, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 2 de Enero de 1992, distingue dos tipos de instrumentos internacionales: los tratados y los acuerdos internacionales.

Los acuerdos internacionales o interinstitucionales son definidos como Convenios regidos por el Derecho Internacional Público, celebrados por escrito entre cualquier dependencia u organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, Estatal o Municipal y uno o varios órganos gubernamentales extranjeros u organizaciones internacionales, cualquiera que sea su denominación, sea que se derive o no de un tratado previamente aprobado. En este caso, el ámbito material dichos acuerdos deberá circunscribirse exclusivamente a las atribuciones propias de las dependencias u organismos de gobierno que los suscriben.

---

<sup>16</sup> Moreno Valdez, Moreno Castellanos, Trejo Vargas, “Comercio Exterior sin Barreras”, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003, Pág. 152.

Los tratados de libre comercio por su parte, son acuerdos entre distintos países para concederse distintos beneficios de forma mutua, conllevan un proceso de integración económica dividida en siete etapas<sup>17</sup>

No se omite mencionar que dentro del marco jurídico aduanero, los siguientes factores juegan un papel preponderante:

- ✓ Bases constitucionales del derecho aduanero mexicano,
- ✓ Estructura organizacional de la autoridad aduanera,
- ✓ Normatividad aduanera mexicana,
- ✓ Regulación de ilícitos en materia aduanera,
- ✓ Organismos internacionales e instrumentos de integración de México al comercio exterior.

El régimen jurídico interno del comercio exterior es el conjunto de disposiciones jurídicas que regulan directa o indirectamente en el territorio nacional los intercambios de mercancías, servicios y los aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio entre México y los mercados externos<sup>18</sup>.

#### **4.1.1 Ley aduanera y otras leyes y disposiciones aplicables al comercio exterior**

##### **Ley Aduanera:**

Regula principalmente la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen y el

---

<sup>17</sup>**1) Acuerdo preferencial:** Otorga ventajas arancelarias y comerciales (desgravación mutua de aranceles). **2) Zona de libre cambio:** Se eliminan obstáculos aduaneros y comerciales, cada país mantiene un arancel diferente frente a terceros. **3) Unión aduanera:** Agrega un arancel unificado entre los países firmantes. **4) Mercado común:** Otorga libertad de movimiento a los factores de la producción. **5) Unión económica:** Tiene objetivos comunes a nivel macroeconómico y de equilibrio regional. **6) Unión monetaria:** Moneda única y una institución monetaria supranacional. **7) Unión política:** Es la integración completa de las economías y políticas comunes al exterior.

<sup>18</sup> Moreno Valdez, Moreno Castellanos, Trejo Vargas, “Comercio Exterior sin Barreras”, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003, Pág. 152.

despacho aduanero y los hechos y actos que deriven de éste o de dicha entrada y salida de mercancías Los sujetos obligados al cumplimiento de la Ley aduanera son quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo y cualquier persona que tengan intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o los que participen el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada y salida de mercancías<sup>19</sup>.

La Ley aduanera señala básicamente los siguientes aspectos:

- ✓ Concesiones y autorizaciones en materia aduanera
- ✓ Documentación necesaria para importar y exportar mercancías
- ✓ Entrada, salida y control de mercancías
- ✓ Derechos y obligaciones
- ✓ Atributos del Ejecutivo Federal en materia aduanera
- ✓ Impuestos, derechos, regulaciones y restricciones no arancelarias relacionados con el comercio exterior
- ✓ Regímenes aduaneros
- ✓ Exenciones y franquicias
- ✓ Agentes aduanales, apoderados aduanales, mandatarios y dictaminadores aduaneros
- ✓ Valor en aduana de las mercancías
- ✓ Embargos infracciones y sanciones
- ✓ Recursos administrativos

Tomando en consideración que existen cuatro elementos importantes fundamentales en las operaciones de comercio exterior como son la tasa (porcentaje de impuesto a pagar “ad-valorem”), base (valor que tiene la mercancía en general valor factura), sujeto (importador y/o exportador) y objeto (acto de importar y/o exportar).

---

<sup>19</sup> Ley Aduanera, Editorial Instituto Superior de estudios Fiscales (ISEF), Año 2006

### **La Ley de Comercio Exterior:**

Hace énfasis en la regulación de prácticas desleales del comercio exterior, tiene como objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía nacional con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población<sup>20</sup>.

En términos generales esta Ley regula las facultades del Ejecutivo Federal en materia de aranceles, importaciones y exportaciones, conducción de negociaciones comerciales internacionales y facultades de la Secretaría de Economía relacionadas con las reglas de origen de las mercancías, prácticas desleales del comercio internacional y mecanismos de promoción a las exportaciones. El establecimiento y funcionamiento de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX) y de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

De igual forma establece medidas de regulación y restricción no arancelarias: permisos previos, cupos, marcado del país de origen, normas oficiales mexicanas, etc., así como el procedimiento en materia de prácticas desleales de comercio exterior y medidas de salvaguarda que coadyuven para facilitar los mecanismos de defensa de los sectores productivos nacionales y del sector agropecuario.

Las regulaciones y las restricciones no arancelarias se distinguen porque la primera tiene como propósito salvaguardar la salud y la seguridad humana, animal y vegetal y el equilibrio ecológico, prohibición a la importación o exportación de mercancías peligrosas tales como las armas, drogas, pornografía; mientras que la segunda, obstaculizan o restringen las mercancías a la importación o exportación a fin de salvaguardar los sectores

---

<sup>20</sup> Publicada en el DOF el 27 de Julio de 1993, modificada el 22 de Diciembre del mismo año, y el 13 de Marzo del 2003.

industriales del país y la economía nacional tales como cupos y medidas antidumping.

**La Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación:**

Sustituyó a las leyes “tarifa” (Ley del Impuesto General de Importación y a la Ley del Impuesto General de Exportación), estableciendo una tarifa única con el fin de facilitar aún más las operaciones aduaneras estableciéndose 11,820 fracciones arancelarias, clasificando las mercancías y determinando los impuestos al comercio exterior o sus exenciones<sup>21</sup>.

**La Ley Federal de Derechos:**

Regula el pago de derechos que debemos de calcular para las operaciones de comercio exterior. Se deberá pagar el derecho de trámite aduanero, por las operaciones aduaneras que se efectúen utilizando un pedimento.

**Ley del Impuesto al Valor Agregado:**

Esta Ley trata sobre el efecto directo en la grabación de algún producto al ser exportado. Las tasas con las que el IVA grava son del 0%, 10% y 15%. Sin embargo para las exportaciones encontramos que las exportaciones de bienes y servicios están gravadas con tasa 0%. Esta información la encontramos en el artículo 29 de esta Ley. Es necesario conocer los costos a los que estará sujeta nuestra exportación para poder calcular y prever los montos que ocuparemos como un gasto de operación que deberá planificarse para poder hacer un proyecto viable.

**Ley de Impuesto Sobre la Renta:**

Determina el monto de las ganancias de nuestras operaciones como lo menciona el artículo 20: “Enajenación de bienes: “para determinar la ganancia para la enajenación de bienes cuya inversión es parcialmente deducible en los términos de la fracción III del artículo 46 de esta Ley, se

---

<sup>21</sup> Publicada en el DOF el 18 de Enero del 2002, con entrada en vigor el 18 de abril del mismo año.

considerara la diferencia entre el monto original de la inversión deducible disminuido por las deducciones efectuadas sobre dicho monto y el precio en el que se enajenen los bienes. Tratándose de bienes cuya inversión no es deducible en términos de las fracciones II y III del artículo 46 de esta Ley, se considerara como ganancia el precio obtenido por su enajenación.”<sup>22</sup> Cuando se trate de operaciones de importación o exportación, la Secretaría de Hacienda podrá determinar el precio en el que los contribuyentes adquieran o enajenen bienes. En esta Ley podemos encontrar en general la base legal para deducir impuestos de los gastos que estamos derogando de nuestro trámite de exportación e incluso de las modificaciones en infraestructura que se hubieran tenido que hacer con el fin de completar una exportación.

#### **Ley General de Salud:**

Esta Ley nos refiere al control sanitario con aplicación de medidas de seguridad para el control de la salud humana, vegetal y animal. Es muy importante referirnos a esta Ley porque en la medida que cumplamos con la certificación de los alimentos por la Secretaría de Salud es como estaremos cumpliendo otro de los requisitos no arancelarios que a su vez nos darán la aceptación de nuestro producto a nivel internacional<sup>23</sup>.

#### **Ley Federal sobre Metrología y Normalización:**

Esta ley es muy importante en el comercio exterior porque permite la adecuación de la legislación nacional a las reglas del comercio mundial en lo que se refiere a sistemas de medición y de normalización, sobre todo en la integración de México al Sistema Multilateral de Comercio. Debido a que nuestros productos deben cumplir con especificaciones técnicas en el ámbito mundial es que deben cumplir con la Norma Oficial Mexicana. “El objetivo

---

<sup>22</sup> Ley de Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Activo, Reglamentos Editorial Sista, México P. 29

<sup>23</sup> Carbonell Miguel, Leyes y Códigos de México, ley General de Salud y disposiciones complementarias, Ed. Porrúa, México, 2004, pág.86-87.

básico de una norma oficial mexicana es establecer las características y especificaciones que deban reunir los productos, materias primas y procesos cuando puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana, animal o vegetal el ambiente o para la preservación de recursos naturales.”<sup>24</sup>

#### **4.1.2 Trámites y documentos aduaneros para la exportación**

De acuerdo al Artículo 36 de la Ley Aduanera, quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento se deberá acompañar de<sup>25</sup>:

En exportación:

- ✓ La factura o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.
- ✓ Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el **Diario Oficial de la Federación** y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación.

Para los efectos de las fracciones I y II de este artículo, el Servicio de Administración Tributaria podrá requerir que al pedimento o factura,

---

<sup>24</sup> Witker Jorge, Hernández Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México. UNAM, México, 2002. P. 292.

<sup>25</sup> Ley Aduanera Editorial Instituto Superior de Estudios Fiscales (ISEF) Año 2006

tratándose de pedimentos consolidados, se acompañe la documentación aduanera que se requiera de conformidad con los acuerdos internacionales suscritos por México.

Para los efectos de este artículo, los documentos que deben presentarse junto con las mercancías para su despacho, para acreditar el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, Normas Oficiales Mexicanas y de las demás obligaciones establecidas en esta Ley para cada régimen aduanero, el Servicio de Administración Tributaria, mediante reglas de carácter general, podrá señalar las obligaciones que pueden ser cumplidas en forma electrónica o mediante su envío en forma digital.

Tratándose del cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias en materia de sanidad animal y vegetal, la misma deberá verificarse en el recinto fiscal o fiscalizado de las aduanas que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas.

#### **4.1.3 Características generales del proceso de exportación en México**

De acuerdo al artículo 35 de la Ley aduanera, el proceso de exportación es un conjunto de actos y formalidades relativos a la salida de mercancías del territorio nacional, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales<sup>26</sup>.

En el proceso de exportación de productos mexicanos, con países con tratado o acuerdo comercial como es el caso de Japón, es oportuna la

---

<sup>26</sup> Ídem

utilización del **Certificado de origen**, el cual le sirve al exportador para evitar el pago de aranceles generales y aprovechar y acceder a las preferencias arancelarias que ofrecen los países importadores, dentro del marco del Sistema Generalizado de Preferencias. Dicho certificado, es el documento oficial que acredita que el origen de las mercancías es distinto al país al cual se le impuso el pago de una cuota compensatoria y que avala que el producto cumple con las reglas de origen establecidas.

De esta manera cuando se acredita a una mercancía como originaria del país exportador, se puede obtener un trato arancelario preferencial (eliminación y/o reducción de aranceles), lo que propicia mayor competitividad.

Existen también Normas Sanitarias y Fitosanitarias que tienen como objetivo el establecimiento de un marco multilateral de normas y disciplinas que sirvan de guía en la adopción, elaboración y observancia de las medidas que reduzcan al mínimo sus posibles efectos negativos sobre el comercio.<sup>27</sup>

Las **Normas Sanitarias** son disposiciones oficiales que debe cumplir un producto importado y su envase, destinado al consumo humano (alimentos procesados, medicamentos y bebidas principalmente) para proteger la salud de los habitantes del país que las emite.

Por su parte las **Normas Fitosanitarias** son disposiciones oficiales que debe cumplir un producto del reino vegetal importado, cuyo objetivo es proteger la salud de las plantas del país que las emite.

Con el objeto de facilitar los flujos del comercio internacional, la mayor parte de las naciones han adoptado desde 1988 el Sistema Armonizado de

---

<sup>27</sup> Moreno Valdez H., Moreno Castellanos J., Trejo Vargas P., “Comercio Exterior sin Barreras”, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003, Pág. 190

Designación y Codificación de las Mercancías (SA) consiste en un código numérico mediante el cual se clasifica a un determinado producto para fines de comercio exterior que se conoce por el nombre de fracción arancelaria<sup>28</sup>.

A continuación se mencionaran las fracciones arancelarias de importación (cuadro 1) y exportación (cuadro 2) del Hongo matsutake:

**Cuadro 1**

**Fracción arancelaria para importación del hongo matsutake:**

Capítulo	Partida	Subpartida	Fracción	Código
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	Legumbres y hortalizas, secas, incluso cortadas en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación.	- Setas y demás <u>hongos</u> , y trufas.	Setas y demás <u>hongos</u> , y trufas.	07123001

Fuente: <http://www.caaarem.org.mx> 01/06/2006

**Cuadro 2**

**Fracción arancelaria para exportación del hongo matsutake:**

Código HS	Descripción	Tasa de Arancel (%)			
		General	OMC	Preferencial	Temporal
	Hongos y trufas (frescos y refrigerados)				
0709.51	Hongos	5.0%			
-010	<i>Matsutake</i>		4.0%		Exento
-020	<i>Shiitake</i>				
-090	Otros				
0709.52					
-000	Trufas	5.0%	4.0%		
0712.30	Hongos y trufas secos	15.0%			
-010	<i>Shiitake</i>		13.9%		
	Otros		12.0%		9.0%
-091	Oídos de judío				* Exento
-099	Otros				

Fuente: <http://www.jetro.org.mx> Jetro marketing guidebook for major imported products 01/06/2006

En el siguiente apartado se hará mención general de los requisitos para la importación de hongos por el país que nos ocupa.

<sup>28</sup>La fracción arancelaria generalmente está integrada de dos partes o conjuntos de números. La primera de ellos (seis dígitos) es la que permite identificar a los productos que se comercializan en los mercados internacionales, mientras que la segunda parte son números que cada país puede agregar como forma de control.

#### **4.1.4 Requisitos aplicables a la importación de hongos por Japón**

Japón se está esforzando por mantener y desarrollar el sistema de libre comercio y se ha ocupado en abrir sus mercados aboliendo y reduciendo los aranceles, eliminando o haciendo menos estrictas las restricciones sobre los volúmenes de importación y mejorando sus sistemas de certificación de normas. Como resultados de esos esfuerzos, se han flexibilizado las restricciones de Japón para la importación. En lo que se refiere a las importaciones de productos agrícolas, Japón ha hecho un esfuerzo continuo para liberalizar las importaciones y ha mejorado el acceso a sus mercados para los principales productos agropecuarios, incluyendo los hongos, para lo cual se requiere de una declaración de importación; sin embargo, como práctica usual, un agente de despacho aduanal presenta la solicitud en nombre del importador. La declaración de importación se obtiene generalmente previo al pago de aranceles aduaneros acompañada de los documentos siguientes<sup>29</sup>:

- ✓ Factura
- ✓ Certificado de origen (cuando se solicitan tasas de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio o tasas preferenciales)
- ✓ Certificado fitosanitario internacional
- ✓ Declaraciones detalladas con respecto al tipo de empaque empleado, fletes, primas de seguros, etc.
- ✓ Permisos de importación u otros documentos requeridos por disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera (solamente necesarios cuando la importación del cargamento está restringida por disposiciones legales distintas de la Ley Aduanera)
- ✓ Declaraciones detalladas de las reducciones o exenciones fiscales (solamente necesarias cuando se soliciten reducciones o exenciones fiscales)

---

<sup>29</sup> Bancomext, “Alimentos Frescos, Guía de Exportación Sectorial”, 2ª. Edición México, 2000.

Se expide un permiso u autorización de importación una vez que se determina que la declaración de importación está legalmente en orden y cuando el cargamento y la información presentada en la declaración son idénticos. Se determina lo anterior mediante la revisión de los documentos presentados o por medio de la inspección del cargamento. En caso de que se requiera deben pagarse los aranceles aduaneros y los impuestos locales sobre el consumo.

Las solicitudes de inspección de importación deben ir acompañadas de un **certificado de inspección vegetal** (certificado fitosanitario internacional), expedido por el gobierno del país exportador, o una copia de dicho certificado. El certificado debe contener el resultado de las inspecciones efectuadas por el gobierno del país exportador, en que se especifique que las plantas no están afectadas por enfermedades o plagas.

La inspección de importación se lleva a cabo en un sitio designado por el funcionario de cuarentena vegetal con autoridad en el aeropuerto o puerto marítimo, a través del cual el cargamento entró a Japón. La inspección de plantas que entran al país por correo se lleva a cabo en aquellas oficinas que ponen en práctica procedimientos aduaneros.

#### **Ley de cuarentena vegetal:**

Tiene como objetivo impedir la entrada de enfermedades y plagas de plantas a Japón. Esta nación es también signataria de la Convención Internacional de protección a las plantas e intercambia información activamente con otras naciones, con respecto a los brotes de enfermedades y plagas de las plantas. De esta manera, Japón participa en las actividades de cuarentena vegetal a nivel internacional.

El gobierno japonés para impedir la entrada de enfermedades, plagas de plantas y alimentos a Japón, instrumentó un sistema de cuarentena

vegetal, cuyo requisito indispensable es requisitar una solicitud de inspección de importación, acompañada de un certificado de inspección vegetal (certificado fitosanitario) expedido por el gobierno del país exportador.

Las normas de la cuarentena vegetal son:

- ✓ Establecimiento de áreas de producción (control intensivo de plagas)
- ✓ Desinfección e inspección en el país exportador
- ✓ Observación y verificación de los procedimientos de desinfección e inspección por parte de los funcionarios de protección vegetal enviados desde Japón
- ✓ Límites sobre métodos de empaque y transporte
- ✓ Medidas para evitar la recontaminación por plagas y enfermedades.

Se desinfectarán las plantas importadas que se halle que están afectadas por enfermedades o plagas, ya sea en el momento de la inspección de importación o durante el período de aislamiento. Cuando no haya ningún método disponible para destruir completamente la enfermedad o la plaga, se dispondrá que la planta sea devuelta al país de procedencia o destruida.

El Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca establece las condiciones para el levantamiento de las prohibiciones, después de llevar a cabo discusiones técnicas entre el país exportador y las autoridades de cuarentena vegetal japonesas.

Todas las importaciones de alimentos en Japón están sujetas a lo previsto en la Ley fitosanitaria. En el caso de vegetales frescos o congelados el importador deberá de preparar un “formato de notificación para la importación de alimentos” y remitirlo al Ministerio de Salud.

### **Ley de Protección de Plantas:**

Esta ley prohíbe la importación de hongos con partículas de tierra pegadas, independientemente de su uso. Los hongos para consumo como alimento en general no representan ningún peligro potencial a otras plantas o árboles, y no requieren llenar los requisitos de esta Ley. Cualquier persona u organización que desea importar algún otro tipo de hongo que no ha sido importado nunca previamente, tiene que reportar el nombre científico del hongo a la estación de protección de Plantas, la cual determina si el artículo puede o no importarse a Japón<sup>30</sup>.

Existe la prohibición de importaciones de vegetales de regiones con antecedentes de plaga a menos que estos productos tengan un proceso de congelación, deshidratación o encurtido, acompañados de un certificado fitosanitario expedido por el país exportador en donde se indique que dichos vegetales se han mantenido a una temperatura de no más de -18°C. Con respecto a los hongos no existe ninguna prohibición para su exportación a Japón si se acompaña con dicho certificado fitosanitario.

### **Ley de Sanidad de Alimentos:**

Los hongos importados para ser vendidos para ser consumidos como alimentos están sujetos a las regulaciones de la Ley diseñados para garantizar la salud y seguridad de los alimentos. Japón ha implementado un sistema para facilitar el monitoreo de importaciones de alimentos, donde las oficinas de cuarentena del Ministro de Salud y Bienestar, importadores y órganos de inspección, autorizados por el Ministerio, están conectadas entre ellas en línea para agilizar los procedimientos<sup>31</sup>. Esta ley tiene por objeto la prevención de todos los riesgos para la salud ocasionados por causas biológicas, químicas o físicas<sup>32</sup> (figura 4).

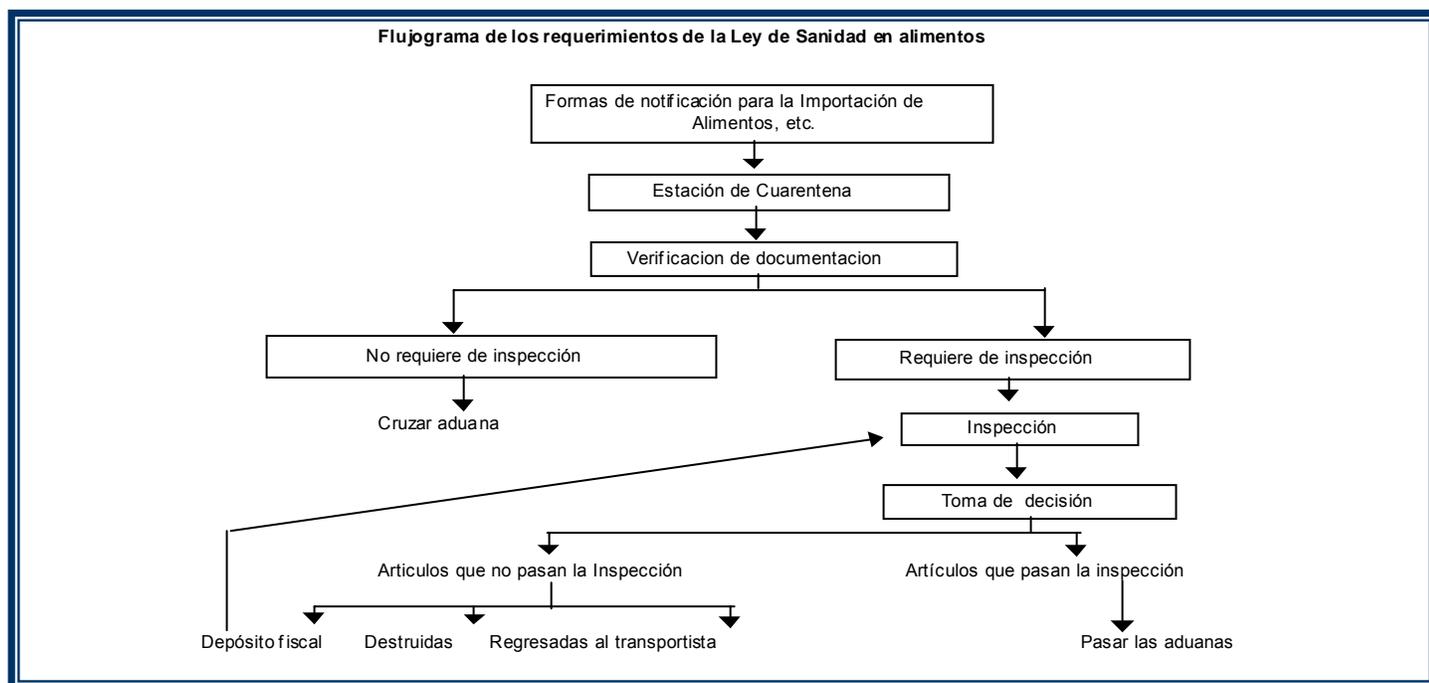
---

<sup>30</sup> Jetro marketing guidebook for major imported products <http://www.jetro.org.mx>

<sup>31</sup> Ídem

<sup>32</sup> Márquez Díaz Claudia, “Exportación de Setas Mexicanas a Japón: una alternativa para la diversificación de nuestro Comercio Exterior”, UNAM ENEP-ACATLÁN, México, 2000, Pág. 126

Figura 4



Fuente: <http://www.jetro.org.mx> Jetro marketing guidebook for major imported products 01/07/2006

#### 4.1.5 Permisos de aprovechamiento, estudio de manifestación de impacto ambiental, NOM 010 RECNAT, NOM 059 RECNAT

El marco jurídico que la Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente (LGEEPA) rige la protección de los hongos, está determinado por la norma NOM-010-RECNAT-1996 y por la norma NOM-059-ECOL-1994.

La norma NOM-010-RECNAT-1996 Es el instrumento legal más antiguo que regula el manejo de hongos silvestre; establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos, obligando a presentar un Aviso de Aprovechamiento Forestal a la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) para obtener los permisos de colecta de hongos.

Sin embargo la colecta comercial de los hongos incluidos en La NOM-059-RECNAT de protección de Especies Silvestres, como el matsutake o *Tricholoma Magnivelare*, *Morchella* y *Boletus edulis*, ha de realizarse mediante la creación de una Unidad de Manejo Ambiental (UMA), para aprovechar estas mismas especies protegidas, obligando a las comunidades, ejidos y particulares a presentar una Manifestación de Impacto Ambiental (MIA), instrumento de elaboración muy compleja y poco adaptado a la actividad de recolección de hongos<sup>33</sup>. Resulta entonces relativamente difícil para las comunidades indígenas y campesinas elaborar y operar varias clases de permisos y documentos para aprovechar diferentes especies de hongos; por lo común sólo las que cuentan con servicios técnicos forestales propios pueden tramitar tales instrumentos de regulación. Por estas razones una parte importante de los recolectores y de las comunidades no los tramitan y por lo mismo no reportan sus producciones.

La norma NOM-010-RECNAT-1996 establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos. En ella se señala lo siguiente:

De acuerdo a lo establecido en el Art. 11 de la Ley Forestal, el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de recursos forestales no maderables se sujetará a las normas oficiales que expida la Secretaría.

Que el aprovechamiento intensivo y selectivo ocasionado por la demanda y el alto valor comercial de algunos hongos como el "hongo blanco de pino", las "pancitas", "duraznillo", "chile seco", "elotillo", "colmenilla" y "morilla", entre otros, pudiera ocasionar una sobreexplotación y poner en riesgo la productividad natural del recurso.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte del Estado de Oaxaca  
<http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF> 14/05/2006

<sup>34</sup> Instituto Nacional de Ecología Semarnat <http://www.ine.gob.mx> 05/07/2006

Para realizar el aprovechamiento de hongos, el dueño o poseedor del predio deberá presentar por escrito la notificación anual, ante la Delegación Federal de la Secretaría en la entidad federativa que corresponda. Dicha notificación es un documento que incluye principalmente, los antecedentes, objetivos y fundamentos técnicos que justifican el aprovechamiento que se propone llevar a cabo, mediante el cual se detalla la localización así como las características físicas y biológicas del terreno y las especificaciones sobre el producto que se quiere aprovechar incluyendo volumen, periodo de intervención, técnicas de aprovechamiento y una estimación del valor económico del recurso; es necesario incorporar a ésta anexos tales como, los planos de ubicación del área referida e inventario.

El aprovechamiento de "hongo blanco" (*Tricholoma magnivelare*), "pancita" (*Boletus edulis*), "duraznillo" (*Cantharellus cibarius*), "chile seco" (*Morchella esculenta*), "elotillo" (*Morchella cónica*), "colmenilla" (*Morchella costata*) y "morilla" (*Morchella elata*), sólo se podrá realizar en la temporada de recolección que determine la Secretaría.

Por lo anterior, resulta entonces relativamente difícil para las comunidades indígenas y campesinas elaborar y operar varias clases de permisos y documentos para aprovechar diferentes especies de hongos; por lo común solo las que cuentan con servicios técnicos forestales propios pueden tramitar tales instrumentos de regulación. Por estas razones, una parte importante de recolectores y de las comunidades no los tramitan y por lo mismo no reportan sus producciones.

#### **4.2 Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón**

Acuerdo establecido entre México y Japón para mejorar el comercio, la inversión y la cooperación de ambos países, fue firmado el 17 de Septiembre del 2004, en el mismo se busca promover el desarrollo económico dentro de un marco jurídico que favorezca la competitividad y un mercado mutuo más eficiente y dinámico, consta de 117 artículos que establecen medidas de eliminación de aranceles aduaneros, restricciones a la importación y exportación, medidas sanitarias y fitosanitarias, certificado de origen, procedimientos aduaneros, otorgamiento de licencias y certificados, reglas de origen, sus objetivos principales son los siguientes:

- ✓ Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las partes
- ✓ Aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las partes
- ✓ Incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las partes
- ✓ Promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las partes.
- ✓ Crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y para la solución de controversias
- ✓ Establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios<sup>35</sup>.

Como resultado de la firma del acuerdo, México tendrá acceso preferencial al segundo mercado por país más importante del mundo. De acuerdo con información de la Secretaría de Economía, Japón liberará de manera inmediata el arancel de importación que cobra al 91% de las fracciones arancelarias correspondiente al 95% de los productos mexicanos

---

<sup>35</sup> Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, 17 de Septiembre del 2004, Pág. 93

exportados a dicho mercado y en el mediano plazo, otro 4%. En el 5% restante y donde Japón mostró sensibilidades, México tendrá acceso inmediato, libre de arancel bajo el sistema de cuotas<sup>36</sup>.

En el sector agropecuario, en donde empresas mexicanas participan cada vez más activamente en el mercado japonés y donde se tiene un gran potencial para incrementar y consolidar nuestras exportaciones, México logró obtener acceso preferencial en 796 fracciones arancelarias a la entrada en vigor del acuerdo, equivalentes al 99.8% de las exportaciones mexicanas en este sector al mercado japonés. Asimismo, México logró consolidar en gran medida el Sistema General de Preferencias de Japón, mediante el cual ya se concedían preferencias arancelarias en varios productos a nuestro país.

---

<sup>36</sup> Bancomext, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, oportunidades para incrementar y diversificar las exportaciones de México, Febrero 2005, Consejería Comercial de México en Japón

## **CAPÍTULO 5**

### **PROGRAMAS DE FOMENTO Y PROMOCIÓN A LA EXPORTACIÓN**

#### **5.1 Programas de fomento a la exportación**

Para buscar un crecimiento económico, todo país requiere de apoyos y fomentos para la comercialización de sus productos, nuestro país inmerso en esta dinámica ha propuesto varios programas y creado diferentes instituciones que proporcionan asesoría y ayuda a los productores que lo solicitan<sup>37</sup>; dentro de las cuales podemos mencionar las siguientes:

#### **Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA):**

Son cuatro fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal y administrados por el Banco de México, otorgan créditos, garantías y capacitación, transfiriendo tecnologías al sector rural y pesquero. Opera principalmente como banca de segundo piso con patrimonio propio colocando sus recursos a través de la banca privada e intermediarios financieros como Uniones de Crédito, Sofoles, Arrendadoras Financieras, Almacenes Generales de Depósito y Empresas de Factoraje.

#### **Financiera Rural:**

Otorga créditos para actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades productivas vinculadas con el medio rural, fomentando proyectos que impulsen un desarrollo integral en el dicho sector, ofrece entre otros los siguientes créditos:

- ✓ Crédito simple (producción de bienes, prestación de servicios)
- ✓ Crédito de habilitación y avío (adquisición de materia prima y materiales)
- ✓ Crédito refaccionario (adquisición de maquinaria, equipo e infraestructura)
- ✓ Crédito de cuenta corriente revolvente (ingresos y egresos frecuentes)

---

<sup>37</sup> Márquez Díaz Claudia, “Exportación de Setas Mexicanas a Japón: una alternativa para la diversificación de nuestro Comercio Exterior”, UNAM ENEP-ACATLÁN, México, 2000, Pág. 92

- ✓ Crédito integral (apoyo complementario de todo ciclo productivo)

**Fondo de Inversión de Capital de Agronegocios (FICA):**

Busca apoyar a la pequeña y mediana empresa que requiere de financiamiento para consolidar su crecimiento.

**Programas PyME:**

Dirigido a micros, pequeñas y medianas empresas incentivando a inversionistas privados para canalizar recursos a programas productivos que le aseguren la recuperación de su capital invertido, en caso de que el negocio resulte no rentable.

**Secretaría de Economía:**

Por medio de fondos PyME busca apoyar el desarrollo económico Nacional por medio de programas y proyectos que desarrollen la competitividad y sustentabilidad de micros, pequeñas y medianas empresas a través de subsidios y participación de autoridades estatales, municipales y empresas privadas.

**Nacional Financiera (NAFIN):**

Banca de desarrollo que por medio de financiamiento, capacitación y asesoría técnica, fomenta el desarrollo de las diferentes empresas y mercados financieros promoviendo el crecimiento regional y la creación de empleos.

**Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT):**

Banca de desarrollo que busca brindar asesoría, asistencia técnica, capacitación, promoción internacional, estructuración de proyectos, servicios financieros, investigación de mercados y canales ofreciendo entre otros los siguientes servicios:

- ✓ Empresas de comercio exterior (ECEX)
- ✓ Empresas altamente exportadoras (ALTEX)
- ✓ Programas de importación temporal para exportación (PITEX)

También se ha procurado el fomento a la exportación a través de:

- ✓ Devoluciones de impuestos de importación a los exportadores (Draw Back)
- ✓ Devolución y compensación del I.V.A
- ✓ Apoyos no financieros (servicios de asistencia técnica, análisis de mercados, detección y difusión de oportunidades de negocios, identificación de importadores e inversionistas, promoción de inversión extranjera, apoyo en eventos internacionales)<sup>38</sup>
- ✓ Garantías otorgadas al exportador (pre-embarque, pre-entrega, post-embarque, post-entrega).

En el caso del hongo que nos ocupa, el gobierno mexicano se ha propuesto, desde hace unos 10 años, desarrollar el marco normativo para el aprovechamiento de los Productos Forestales No Maderables (PFNM) y la protección de especies consideradas en peligro de extinción. Aplicada a la cosecha y comercialización de los hongos, la normatividad en vigor obliga a la realización de trámites diferenciados según las especies; por ejemplo, para el *Tricholoma magnivelare*, es necesario establecer una UMA (unidad de manejo ambiental) y elaborar una MIA (manifestación de impacto ambiental), la que se presenta en la Dirección de Vida Silvestre de la SEMARNAT, ubicada en el Distrito Federal.

En los dos casos, en particular el último, los estudios correspondientes deben ser obligatoriamente realizados por técnicos forestales, por lo que representan un gasto elevado para las comunidades. Un estudio de impacto ambiental para aprovechar el matsutake puede llegar a costar más de

---

<sup>38</sup>Ídem, pág. 103

100,000 pesos, según la dimensión. Por lo tanto, las comunidades que ya aprovechan legalmente sus bosques, que cuentan con servicios técnicos forestales propios y que pueden conseguir subsidios para realizar dichos estudios, son las que con mayor facilidad obtienen los permisos.

Es importante mencionar, no obstante, que debido a la confusión que han provocado las últimas modificaciones a la Ley de Vida Silvestre y sobre regulación del sector de PFNM en general, no todos los estados exigen los mismos trámites para el aprovechamiento de las especies que figuran en la norma de protección 059. Algunos interpretan que el establecimiento de la UMA, ahora solamente reservada para los PFNM incluidos en la lista de las especies protegidas cumple la función de la MIA, de todas maneras, resulta obvio que la realización de los estudios y la obtención de los permisos no garantizan de ninguna forma el buen manejo del hábitat y de las colectas comerciales de los hongos.

Obtener un permiso para aprovechar árboles puede ser más sencillo que conseguir las autorizaciones de aprovechamiento de matsutake en la misma área. Esta situación afecta principalmente a las comunidades y empresas dedicadas a la colecta y comercialización de especies que se deshidratan o exportan. Existen, sin embargo, dentro de la recién creada Comisión Nacional Forestal (CONAFOR), algunos programas de fomento como el Proyecto de Conservación y Manejo Sustentable de Recursos Forestales en México (PROCYMAF) y el Programa de Desarrollo Forestal (PRODEFOR), que tienen en sus reglas de operación la posibilidad de financiar estudios para el manejo y la comercialización de PFNM, dentro de los cuales están los hongos silvestres.

En el estado de Oaxaca estos programas han financiado algunas investigaciones para el conocimiento de la biología y el hábitat de *Tricholoma*, *Boletus*, *Amanita* y *Cantharellus*, así como un estudio de

prefactibilidad para la creación de la empresa deshidratadora de los Pueblos Mancomunados. En particular el PROCYMAF financió en 2000 el desarrollo de una base de datos sobre el aprovechamiento y la comercialización de productos forestales no maderables en México.

## 5.2 Programas de promoción a la exportación

Existen diferentes apoyos para la promoción de las exportaciones como las siguientes:

- ✓ Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)
- ✓ Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)
- ✓ Ferias locales (Foto 4)
- ✓ Misiones comerciales

**Foto 4**



**Feria regional de hongos comestibles y otros productos no maderables 2004, pueblos mancomunados Sierra Norte.**

Fuente: methodus <http://www.prodigy.net.mx> 22/11/2006

Al hablar de promoción a la exportación bajo un modelo de desarrollo sustentable significa conciliar dos aspectos: por un lado, lo que tiene que ver con la exigencia de conservación de los recursos naturales y por otro, lo relativo a la necesidad de aprovechamiento de dichos recursos; ambos criterios deben guardar armonía entre sí y un equilibrio permanente.

Es fundamental reconocer el papel decisivo que desempeña el patrimonio natural como proveedor de beneficios a la sociedad, la cual no siempre aprovecha racionalmente el potencial económico de éste. Para establecer proyectos de conservación, manejo y aprovechamiento sustentable es necesario incorporar la participación de las organizaciones y comunidades del sector rural en la toma de decisiones, pues finalmente deben ser ellos los primeros beneficiarios del desarrollo. Por lo anterior una de las tareas esenciales a realizar es la promoción de formas de participación comunitaria para el uso adecuado de los recursos naturales.

La participación de los productores rurales encuentra su respaldo tanto en la información científica generada por los especialistas así como por el conocimiento tradicional que existe en las diferentes regiones, transmitido de generación en generación. El gran acervo cultural que poseen los grupos indígenas y campesinos, no debe permanecer ajeno a la estrategia del desarrollo sustentable.

¿Cómo promover el desarrollo sustentable a través del comercio de la vida silvestre?

- ✓ Fomentando la producción, la productividad y la competencia bajo el principio de igualdad de oportunidades
- ✓ Dando incentivos a los dueños de la tierra para la conservación a través de esquemas de aprovechamiento responsable de la vida silvestre
- ✓ Intercambiando experiencias entre las diversas regiones del país que realicen el aprovechamiento de una misma especie o grupo de especies en particular
- ✓ Elaborando estudios sobre comercio, considerando los ámbitos regional, nacional e internacional
- ✓ Socializando la información de nuevas opciones económicas, a partir del aprovechamiento de la vida silvestre

- ✓ Desarrollando tecnologías para manejar el recurso en forma equilibrada, reconocida y valorada en el marco de la normatividad vigente

Lo anterior implica un trabajo arduo y permanente que requiere de: planeación ecológica y económica, apoyo institucional, amplia difusión, asesoría técnica y capacitación. Este planteamiento junto con la información científica y el conocimiento tradicional, se convierten en una estrategia útil, capaz de hacer del aprovechamiento de los elementos de vida silvestre una alternativa real para el desarrollo regional. Los hongos silvestres son una de las numerosas alternativas de las que México dispone para ayudar a la conservación de los bosques y generar nuevas opciones de empleo e ingreso rural.

### **5.3 Formas de financiamiento**

Las tendencias económicas reflejan diferentes tipos de financiamiento para la comercialización de productos, dirigidos a personas físicas, morales o por sectores (agrícola, ganadería, minería industria y comercio), resaltándose los siguientes:

- ✓ Financiamiento para capital de trabajo
- ✓ Financiamiento para desarrollo tecnológico
- ✓ Financiamiento para la comercialización

Fuentes de financiamiento:

- ✓ Banca comercial
- ✓ Banca de segundo piso
- ✓ Programas de BANCOMEXT, NAFIN, FIRA y FINANCIERA RURAL
- ✓ Programas de la Secretaría de Economía
- ✓ Gobiernos Estatales y Municipales
- ✓ Inversionistas privados Nacionales e Internacionales

#### **5.4 Tasas de interés nacionales e internacionales**

Las tasas de interés nacionales e internacionales más utilizados como indicadores económicos son los siguientes:

**Cetes.** (Certificados de la Tesorería de la Federación), tasa de interés pasiva que otorgan los bancos por las inversiones establecidas en ellos. Títulos de crédito al portador en moneda nacional a cargo del Gobierno Federal regulados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, por lo general se emiten a plazos de 28, 91, 182 y 364 días. (cuadro 3 y gráfica 1).

**Prime Rate.** Tasa de Interés aplicada por los créditos que otorgan los Estados Unidos de América, generalmente es a corto plazo y a clientes preferenciales. (cuadro 4)

**Libor.** (London Interbank Offered Rate), Tasa de Interés aplicada por los créditos que otorga la Unión Europea, tasa promedio fijada por las operaciones efectuadas por los más importantes bancos europeos diariamente. (cuadro 5)

**T.I.I.E.** (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio), Tasa activa para los bancos por los créditos otorgados, a distintos plazos calculada por el Banco de México sobre la base de cotizaciones de la Banca Múltiple. (cuadro 6 y gráfica 2)

**Bancomext.** Institución que aplica Tasas de Interés a los créditos de acuerdo al historial crediticio, estructura financiera, riesgos del sector y del mercado de sus clientes.

Cuadro 3

**CETES**

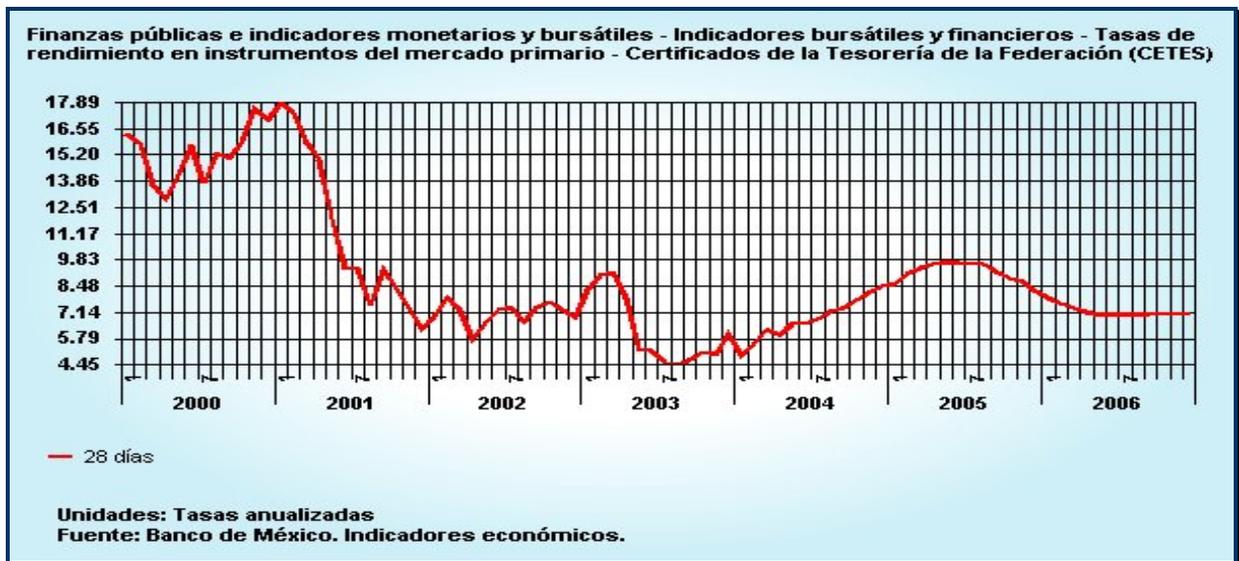
**Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)  
Tasas anualizadas año 2000 al 2006 a 28 días**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Enero</b>	16.19	17.89	6.97	8.27	4.95	8.6	7.88
<b>Febrero</b>	15.81	17.34	7.91	9.04	5.57	9.15	7.61
<b>Marzo</b>	13.66	15.8	7.23	9.17	6.28	9.41	7.37
<b>Abril</b>	12.93	14.96	5.76	7.86	5.98	9.63	7.17
<b>Mayo</b>	14.18	11.95	6.61	5.25	6.59	9.75	7.02
<b>Junio</b>	15.65	9.43	7.3	5.2	6.57	9.63	7.02
<b>Julio</b>	13.73	9.39	7.38	4.57	6.81	9.61	7.03
<b>Agosto</b>	15.23	7.51	6.68	4.45	7.21	9.6	7.03
<b>Septiembre</b>	15.06	9.32	7.34	4.73	7.36	9.21	7.06
<b>Octubre</b>	15.88	8.36	7.66	5.11	7.76	8.91	7.05
<b>Noviembre</b>	17.56	7.43	7.3	4.99	8.2	8.71	7.04
<b>Diciembre</b>	17.05	6.29	6.88	6.06	8.5	8.22	7.04
<b>PROMEDIO</b>	<b>15.24</b>	<b>11.31</b>	<b>7.09</b>	<b>6.23</b>	<b>6.82</b>	<b>9.20</b>	<b>7.19</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México. Indicadores económicos <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar> 21/01/2007

Gráfica 1

**Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a 28 días**



Fuente: Banco de México. Indicadores económicos, <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar> 21/01/2007

Cuadro 4

**PRIME RATE**

**Bank Prime Loan Rate Changes: Historical Dates of Changes and Rates**

DATE	VALUE
03/02/2000	8.75
22/03/2000	9.00
17/05/2000	9.50
04/01/2001	9.00
01/02/2001	8.50
21/03/2001	8.00
19/04/2001	7.50
16/05/2001	7.00
28/06/2001	6.75
22/08/2001	6.50
18/09/2001	6.00
03/10/2001	5.50
07/11/2001	5.00
12/12/2001	4.75
07/11/2002	4.25
27/06/2003	4.00
01/07/2004	4.25
11/08/2004	4.50
21/09/2004	4.75
10/11/2004	5.00
15/12/2004	5.25
02/02/2005	5.50
22/03/2005	5.75
03/05/2005	6.00
30/06/2005	6.25
09/08/2005	6.50
20/09/2005	6.75
01/11/2005	7.00
13/12/2005	7.25
31/01/2006	7.50
28/03/2006	7.75
10/05/2006	8.00
29/06/2006	8.25

Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System, en [http://beginnersinvest.about.com/gi/dynamic/offsite.htm?zi=1/XJ/Ya&sdn=beginnersinvest&cdn=money&tm=6&qps=128\\_220\\_1020\\_524&f=00&tt=14&bt=1&bts=0&zu=http%3A//research.stlouisfed.org/fred/data/irates/prime](http://beginnersinvest.about.com/gi/dynamic/offsite.htm?zi=1/XJ/Ya&sdn=beginnersinvest&cdn=money&tm=6&qps=128_220_1020_524&f=00&tt=14&bt=1&bts=0&zu=http%3A//research.stlouisfed.org/fred/data/irates/prime) 21/01/2007

**Cuadro 5**

**LIBOR**

<b>Libor en U.S.D. años 2000-2006</b>							
<b>Month</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Jan</b>	6.66%	5.28%	2.42%	1.48%	1.46%	3.27%	4.94%
<b>Feb</b>	6.76%	4.93%	2.50%	1.37%	1.36%	3.51%	5.15%
<b>Mar</b>	6.97%	4.67%	3.01%	1.34%	1.34%	3.84%	5.25%
<b>Apr</b>	6.96%	4.33%	2.61%	1.36%	1.81%	3.71%	5.42%
<b>May</b>	7.45%	4.26%	2.63%	1.22%	2.08%	3.78%	5.41%
<b>Jun</b>	7.21%	4.06%	2.25%	1.20%	2.47%	3.86%	5.77%
<b>Jul</b>	7.05%	3.84%	2.07%	1.28%	2.46%	4.17%	5.59%
<b>Aug</b>	6.98%	3.60%	1.94%	1.47%	2.30%	4.31%	5.45%
<b>Sep</b>	6.81%	2.65%	1.81%	1.29%	2.44%	4.41%	5.30%
<b>Oct</b>	6.73%	2.31%	1.66%	1.46%	2.53%	4.68%	5.33%
<b>Nov</b>	6.62%	2.49%	1.71%	1.49%	2.96%	4.74%	5.38%
<b>Dec</b>	6.00%	2.45%	1.45%	1.46%	3.10%	4.82%	5.38%
	6.85%	3.74%	2.17%	1.37%	2.19%	4.09%	5.36%

**Fuente: British Bankers Association: [www.bba.org.uk](http://www.bba.org.uk) 21/01/2007**

Cuadro 6

T.I.I.E.

**Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIE)  
Tasas anual año 2000 al 2006 a 28 días**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Enero</b>	18.55	18.62	7.97	9.14	5.36	8.97	8.41
<b>Febrero</b>	18.15	18.12	8.99	9.91	5.79	9.47	7.97
<b>Marzo</b>	15.77	17.28	8.47	9.96	6.49	9.78	7.68
<b>Abril</b>	14.74	16.36	6.85	8.58	6.17	10.01	7.51
<b>Mayo</b>	15.92	14.09	7.73	5.92	6.95	10.12	7.32
<b>Junio</b>	17.44	11.64	8.42	5.79	7.02	10.01	7.33
<b>Julio</b>	15.13	11.1	8.34	5.3	7.11	10.01	7.31
<b>Agosto</b>	16.62	9.29	7.61	4.97	7.5	9.98	7.3
<b>Septiembre</b>	16.77	10.95	8.37	5.05	7.78	9.65	7.31
<b>Octubre</b>	17.38	10.34	8.67	5.6	8.05	9.41	7.31
<b>Noviembre</b>	18.64	8.9	8.33	5.35	8.6	9.17	7.3
<b>Diciembre</b>	18.39	7.94	8.26	6.4	8.93	8.72	7.34
<b>Promedio</b>	<b>16.96</b>	<b>12.89</b>	<b>8.17</b>	<b>6.83</b>	<b>7.15</b>	<b>9.61</b>	<b>7.51</b>

Fuente: Banco de México. Indicadores económicos <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar> 21/01/2007

**Gráfica 2  
Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIE) a 28 días**



Fuente: Banco de México. Indicadores económicos, en <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-in/bdieintsi.exe/Consultar> 21/01/2007

## 5.5 Programas de apoyo

Cuadro 7

PROGRAMAS DE APOYO		
VII. Créditos y servicios financieros otorgados por la banca de desarrollo.		
Dependencia	Nombre del programa	Descripción del programa / Observaciones
<b>CRÉDITOS</b>		
BANCOMEXT	1. Créditos a las Ventas de Exportación	Créditos para facilitar las operaciones de comercio exterior.
BANCOMEXT	2. Créditos al Ciclo Productivo	Créditos para garantizar la continuidad del proceso productivo de los exportadores.
BANCOMEXT	3. Créditos al Comprador de Exportaciones Mexicanas	Créditos para facilitar las operaciones de comercio exterior.
BANCOMEXT	4. Créditos para la Adquisición de Unidades de Equipo	Créditos para garantizar la continuidad del proceso productivo de los exportadores.
BANCOMEXT	5. Créditos para Proyectos de Inversión	Créditos para garantizar la continuidad del proceso productivo de los exportadores.
NAFIN	6. Créditos de primer piso	El otorgamiento de créditos en forma directa por parte de Nacional Financiera tiene un carácter selectivo, y sólo aplicará para el financiamiento de proyectos que tengan por objeto financiar con recursos a largo plazo.
NAFIN	7. Créditos a tasa fija	Nacional Financiera establece el Esquema de Fondeo en Moneda Nacional a Tasa Fija para apoyar el desarrollo de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, brindándoles certidumbre en los pagos que tengan que realizar y permitirles la posibilidad de programar sus inversiones.
NAFIN	8. Operaciones de crédito de segundo piso.	Este programa agrupa varios tipos de crédito como con diferentes objetivos como son: a) Mejora de infraestructura, b)Garantizar la continuidad del proceso productivo, c)Innovación tecnológica y mejora del medio ambiente, d)Mejorar la infraestructura de las empresas, e) Mejorar la posición financiera de las empresas, f) Relocalización y g)Mejorar la estructura productiva y de protección al ambiente.
NAFIN	9. Programa de Mejoramiento Ambiental	Nacional Financiera ha establecido un programa para contribuir al mejoramiento del medio ambiente, utilizando recursos del Japan Bank for International Cooperation (JBIC), con el propósito de financiar a nivel nacional los proyectos de inversión de las empresas, que tengan por objeto controlar, mitigar, eliminar o evitar contaminación del agua, aire y/o suelo.
NAFIN	10. Programa para la Protección de la Capa de Ozono	El Banco Mundial otorgó a Nacional Financiera recursos procedentes del Fondo Multilateral del Protocolo de Montreal (FMPM) para apoyar proyectos de Entidades públicas y empresas privadas cuyo propósito sea la disminución y/o eliminación del uso de las sustancias que agotan la capa de ozono (SAO's) en México.
NAFIN	11. Garantías	Sirve para complementar el monto de las garantías que requieren los Bancos para financiar nuevos proyectos.
NAFIN	12. Subasta en dólares	Otorgar recursos a la red de intermediación de Nacional Financiera en condiciones competitivas y de mercado, para apoyar los planes de expansión y crecimiento de las empresas.
<b>SERVICIOS FINANCIEROS</b>		
BANCOMEXT	13. Servicios Fiduciarios *	Servicios financieros en materia fiduciaria y de valuación.
BANCOMEXT	14. Cartas de Crédito	Servicios financieros para facilitar las operaciones de comercio exterior.
BANCOMEXT	15. Programa de Garantías	Servicios financieros para facilitar las operaciones de comercio exterior.

Dependencia	Nombre del programa	Descripción del programa / Observaciones
BANCOMEXT	16. Banca de Inversión *	Servicios para apoyar el manejo financiero de las empresas.
NAFIN	17. Servicios financieros en comercio exterior	Servicios financieros para facilitar las operaciones de comercio exterior, en tres vertientes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartas de Crédito</li> <li>• Líneas de Comercio Exterior a Corto Plazo</li> <li>• Líneas Globales de Crédito</li> </ul>
NAFIN	18. Tesorería	Ofrecer a las empresas el desarrollo de esquemas de financiamiento corporativo y público, asesoría e intermediación financiera así como servicios de diseño de instrumentos adecuados de capital o deuda.
NAFIN	19. Servicios Fiduciaros y de Valuación Industrial	NAFIN proporciona servicios fiduciaros para atender las necesidades de las actividades económicas industriales y empresariales, así como servicios de valuación técnica profesional con registro (pericial) y diagnóstico de bienes y/o derechos o sobre activos industriales e inmobiliarios.
<b>CRÉDITOS Y SERVICIOS FINANCIEROS</b>		
BANCOMEXT	20. Desarrollo de Proveedores *	BANCOMEXT apoya la incorporación de pequeñas y medianas empresas a la cadena de exportación. Como proveedores de grandes empresas exportadoras y maquiladoras establecidas en el país.
NAFIN	21. Programa de Desarrollo de Proveedores del sector Privado	Créditos y servicios financieros para fortalecer las relaciones comerciales entre la gran empresa y sus pequeños proveedores.
NAFIN	22. Programa de Desarrollo de Proveedores del Sector Público	Servicios financieros para fortalecer las relaciones comerciales entre las dependencias gubernamentales y sus pequeños proveedores.
NAFIN	23. Programa de Subcontratación Industrial	Créditos y servicios financieros para garantizar la continuidad del proceso productivo de empresas subcontratistas.
ECONOMÍA	24. Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)	Créditos y servicios financieros para el desarrollo de proyectos con viabilidad técnico-económica del sector minero.
<b>CAPITAL DE RIESGO</b>		
BANCOMEXT	25. Capital de Riesgo	Capital de riesgo para incrementar la capitalización de las empresas.
NAFIN	26. Proyectos de Inversión	Servicios financieros para apoyar el manejo financiero de las empresas.
<b>OTROS</b>		
BANCOMEXT	27. Servicios de Tesorería	Asesoría técnica y financiera para apoyar a las empresas exportadoras.

Fuente: <http://www.bancomext.gob.mx> 21/01/2007

## CONCLUSIONES

El comercio mexicano internacional actual, se ve obligado por las mismas circunstancias de apertura de mercado e integración global, a desarrollar productos de excelente calidad con canales de comercialización adecuados para la distribución de cada producto y mercado final, de ahí que la inversión y asesoría a los núcleos primarios de producción para la exportación es fundamental si es que no se quiere provocar mayor retraso en los movimientos frenéticos del comercio mundial, desarrollando nichos de mercado y desplazando competidores.

La transferencia de productores o cultores a empresarios exportadores es el gran reto social con estrategias claras que generen una misión, visión y objetivos que busquen eliminar progresivamente la intermediación de los brokers extranjeros, valiéndose de una ingeniería financiera<sup>39</sup> con plusvalía de valores agregados que les permitan generar productos de alta calidad con mejora continua para dar pelea a los crecientes competidores internacionales.

Por lo anterior urge una reorientación en la investigación con nuevas demandas científicas y con nuevos modelos de trabajo sustentadas de inversión estatal y tal vez, inversión externa controlada, que genere el uso de tecnología de punta y el acercamiento de conocimientos para su mejor aprovechamiento con repercusión en el desarrollo del proceso de comercialización y exportación de productos tales como el hongo matsutake, que pueda abatir el monopolio en la logística de distribución del mismo.

---

<sup>39</sup> Es el arte de hacer dinero de la nada, esto solo se logra con la confianza, de poder disfrutar de un bien o servicio. Lic. Manuel López Olguín. Aportación en clase 02/12/2006.

Si bien es cierto que existe la factibilidad de exportación del hongo matsutake deshidratado de México a Japón, es oportuno mencionar que es bastante difícil de desarrollar, sobre todo porque no ha sido suficientemente fomentada debido entre otras cosas a la complejidad de cultivo del hongo, ya que su aparición es predominantemente silvestre y el proceso de inoculación o cultivo no ha dado los resultados esperados siendo el uso de tecnología limitado además de que no se ha aprovechado suficientemente la apertura comercial ni las ventajas comparativas que nuestro México ofrece en factores tales como las bondades del clima y de los recursos naturales con los que contamos.

El gusto japonés por el matsutake es en fresco ya que deshidratado consumen otras variedades como lo es el shiitake, es sabido que el consumidor nipón es uno de los más exigentes, tardados y difíciles de penetrar, pero también de los más leales cuando se les ha conquistado en base a la presentación y calidad del producto así como al respeto a sus costumbres culturales, leyes, regulaciones sanitarias y restricciones no arancelarias; tomando en consideración que Japón es un país con alto poder adquisitivo pero con un limitado territorio de cultivo, de ahí la importancia de consolidar el fomento y la promoción de productos agrícolas diversificados con alta aceptación como el matsutake a ese nicho de mercado.

Como se ha podido apreciar en el presente estudio, el número reducido de empresas comercializadoras que acopian, seleccionan y empaacan el producto provoca que al no contar con volúmenes consolidados, el broker japonés o con capital nipón, fije las condiciones de compra y distribución por lo que no se puede acceder a canales de comercialización más directos ya que el productor o cultor desconoce los movimientos de mercaderías en el comercio internacional lo que se pudo comprobar en el hecho de que éste no es quien exporta su producto y mucho menos tiene

contacto con distribuidores en el mercado final, los cuales son distribuidores especializados japoneses.

Adicionalmente a lo anterior, el financiamiento y la inversión productiva a las comunidades y pueblos mancomunados rurales que se dedican en temporada de lluvia a la recolección del hongo matsutake es insuficiente y la asesoría para su aprovechamiento y exportación es prácticamente nula, además de que los créditos que se llegan a aprobar son a corto plazo y a tasas de interés muy altas que provocan el endeudamiento de los productores y cultores que los utilizan por el bajo conocimiento del comportamiento de los créditos de la banca de desarrollo y privada.

Otro problema detectado es que en el caso del matsutake la competitividad de su producción esta basada en el bajo costo de la mano de obra, sin embargo esto podría cambiar si se aplicaran y difundieran los avances tecnológicos logrados en otros países que han redituado en rendimientos crecientes en el campo de la deshidratación e inoculación de este producto, partiendo de la base de que el hecho de desecar al hongo no le resta sus propiedades culinarias ni medicinales, por el contrario con este proceso se le incorpora la posibilidad de comercializarlo todo el año.

La logística financiera para la exportación de productos agrícolas requiere el aprovechamiento de las diferentes Instituciones Financieras y de fomento que les brinden las mejores condiciones, programas de fomento, promoción y financiamiento a la exportación con tasas de interés accesibles que permitan aportar elementos para pensar en una producción suficiente para satisfacer las necesidades externas y generar el consumo interno de productos como el hongo que nos ocupa.

La comercialización con publicidad y plusvalía de valores agregados podría ser un campo de apoyo para los cultores que debidamente

incentivados y respaldados en alianzas estratégicas, se lancen a la conquista de nuevos mercados y a la consolidación de los ya detectados como lo es el continente Asiático dentro de un marco normativo suficientemente claro que les genere certeza jurídica y confianza en sus productos y procesos.

Anexo 1

Proceso de comercialización de hongos silvestres en México, (incluyendo el matsutake).

ACTOR	CARACTERÍSTICAS	FUNCIÓN	ESTRATEGIAS Y OBSTÁCULOS
RECOLECTORES	Indígenas y mestizos que viven en situación de marginación social en los bosques templados de Oaxaca, Veracruz, Puebla, Michoacán, Estado de México e Hidalgo.  La mayoría de los recolectores son comuneros; hay también ejidatarios y algunos pequeños propietarios. <sup>1</sup>	Recolectan los hongos para el autoconsumo y para la venta local o a comerciantes. La mayoría de los recolectores venden su producto en la propia comunidad; algunos se desplazan para venderlos directamente a los puestos de los mercados en las ciudades de la región.	Los principales problemas de los recolectores son el acceso a los compradores, quienes no van a cada comunidad, y los bajos volúmenes de producto obtenidos. Algunos recolectores se agrupan para llevar sus hongos a los puestos de los mercados y reducir así los costos de transporte.
MERCADO LOCAL	Los comerciantes que venden hongos en los mercados, como en el Distrito Federal o la ciudad de Oaxaca, ofrecen diferentes especies durante la temporada de lluvias.  Son personas que tienen un puesto todo el año y que acostumbran vender otros productos forestales no maderables (en adelante PFM) como heno, musgo o tepejilote, además de legumbres. En lo general son pequeños comerciantes que no disponen de capital ni medios de producción importantes.	En general estos comerciantes reciben los hongos que les llevan uno o varios recolectores. Tienen un puesto permanente en un mercado determinado o venden los días de plaza (días de venta, generalmente uno a la semana) en algunos barrios de la ciudad de Oaxaca.	Las personas que tienen puestos en el mercado para la venta de hongos silvestres, por interés propio u origen han logrado tejer relaciones con los recolectores y atraer a una cierta clientela, la que aprecia los hongos por su interés gastronómico y por recordarles su tierra natal.
COMUNIDADES FORESTALES	Son comunidades rurales indígenas, particularmente del estado de Oaxaca, que han logrado	Estas empresas comunitarias se encargan de establecer las relaciones comerciales con compradores de	Para garantizar la relación con el comprador estas comunidades deben reunir un número importante de

ACTOR	CARACTERÍSTICAS	FUNCIÓN	ESTRATEGIAS Y OBSTÁCULOS
	desarrollar sus propias empresas forestales. Algunas son propietarias de industrias de procesamiento y comercialización de la madera. En general, tienen servicios técnicos propios o contratan a asesores para elaborar los planes de aprovechamiento y tramitar los permisos.	matsutake. Realizan la promoción de la colecta de los hongos, capacitan a los recolectores, tramitan los permisos de aprovechamiento (indispensables para comercializar esta especie destinada a la exportación) y proporcionan parte de su infraestructura para facilitar el acopio, realizado directamente por el comprador.  Estas comunidades, por medio del Comisariado de Bienes Comunales, cobran un <i>derecho de monte</i> <sup>2</sup> a las empresas que acopian el matsutake en su territorio y realizan el pago semanal o quincenal a los recolectores.	recolectores y ser capaces de obtener los permisos de aprovechamiento.  Las comunidades con bosques aptos para la producción de matsutake pero con menor nivel de organización y de acceso difícil resultan menos atractivas para los compradores.
EMPRESAS PROCESADORAS Y EMPACADORAS DE HONGOS DIVERSOS	Son empresas nacionales como F. de México, Grupo N. y Envasadora y Empacadora de Pueblos Mancomunados. Son de tamaño mediano, pero tienen equipos para procesar y empacar los hongos.  El Grupo N., además de comercializar matsutake, exporta <i>Morchella</i> a Europa y Estados Unidos. En el caso de los Pueblos Mancomunados, la comercialización de hongos se realiza junto con la deshidratación de frutas y el envasado de agua de manantial.	Organizan la compra de los hongos directamente en las comunidades indígenas.  Deshidratán los hongos en secadores solares o semiindustriales y tienen un área de empaque.  Surten el mercado nacional con productos gourmet envasados. Distribuyen estos productos por medio de tiendas especializadas y en restaurantes.  También empacan y exportan hongos como <i>Morchella</i> para Estados Unidos y Francia.	Estas empresas buscan desplazar la compra de productos de importación procedentes de Italia o Francia.  Para ello deben ofrecer precios más competitivos y una buena presentación de sus productos.
EMPRESAS	Hasta hace algunos años eran	Su principal negocio es la	Para lograr éxito en el negocio del

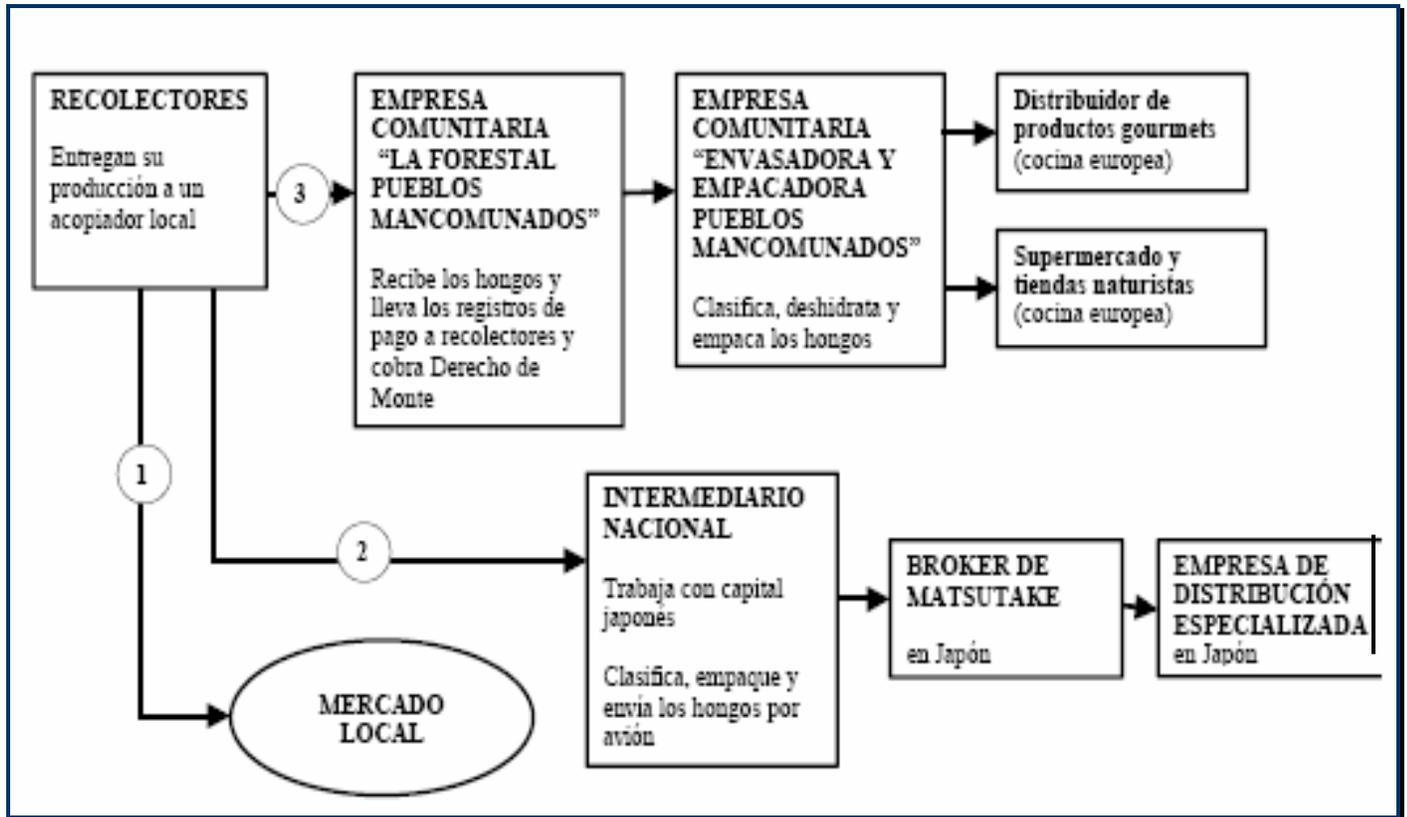
ACTOR	CARACTERÍSTICAS	FUNCIÓN	ESTRATEGIAS Y OBSTÁCULOS
EXPORTADORAS DE MATSUTAKE	<p>varias empresas, todas manejadas por japoneses o coreanos. Algunas se dedicaban en México a otros negocios como la venta de acero o la agricultura.</p> <p>Tienen equipamiento especializado para el empaque de hongos frescos que se envían a Japón por flete aéreo.</p> <p>Desde hace 2 años una sola empresa, con sede en Hidalgo, controla prácticamente toda la exportación de matsutake de México.</p>	<p>comercialización de matsutake, pero incursionan también en la venta de <i>Marchella</i>.</p> <p>Organizan la compra de los hongos directamente en las comunidades indígenas.</p> <p>Seleccionan los hongos hasta en más de veinte categorías, los empaacan con una técnica especial y los envían por avión a brokers japoneses.</p>	<p>matsutake es fundamental tener contactos con un número importante de colectores y comunidades para manejar altos volúmenes del producto y obtener bajos costos de almacenamiento y flete.</p> <p>En general, estas empresas y particulares se encuentran asociados con brokers en Japón, facultad que parece estar reservada a personas originarias de ese país o de Corea.</p> <p>Finalmente, es muy importante saber clasificar los hongos según sus características. El negocio consiste en comprar sólo de 3 calidades y vender de 16.</p>
EMPRESAS MEXICANAS IMPORTADORAS DE HONGOS DESHIDRATADOS	<p>Son empresas que se dedican a la importación de productos europeos, en particular italianos (pastas, quesos, salsas, aceite de olivo...).</p> <p>Son empresas relativamente grandes y que cuentan con bodegas y flotillas de vehículos para realizar la distribución.</p>	<p>Importan hongos silvestres secos (principalmente porcini y <i>Marchella</i>) y los distribuyen a restaurantes y tiendas de productos gourmet en todo el país, principalmente en las capitales estatales más importantes.</p> <p>Los hongos deshidratados representan un volumen muy reducido en comparación con los volúmenes manejados en los otros productos (pasta, aceite, etc.).</p>	<p>Comercializan hongos a precios relativamente elevados, valorando el hecho de que son productos con estándares europeos de calidad.</p> <p>Estas empresas no parecen estar interesadas en distribuir hongos silvestres mexicanos, debido a que quieren ser reconocidas en el mercado por manejar productos de procedencia exclusivamente europea.</p>
EMPRESAS JAPONESAS IMPORTADORAS DE MATSUTAKE	<p>Se trata de grandes empresas o brokers que importan matsutake de diferentes países del mundo.</p> <p>Poseen grandes almacenes refrigerados y flotillas de vehículos para repartir el producto.</p>	<p>Su principal papel consiste en importar los hongos y distribuirlos a otras empresas encargadas de su colocación en Japón.</p>	<p>Se asocian con agentes u otras empresas ubicados en los países productores.</p> <p>Están agrupadas en un tipo de federación para ejercer un mayor control sobre el precio.</p>
EMPRESAS	Son grandes empresas ubicadas en	Importan hongos deshidratados y	Son empresas grandes con una

ACTOR	CARACTERÍSTICAS	FUNCIÓN	ESTRATEGIAS Y OBSTÁCULOS
IMPORTADORAS EUROPEAS	<p>Italia, Francia, Alemania y España, y que tienen plantas deshidratadoras y envasadoras en diferentes países del mundo o que establecen contratos con empresas locales.</p>	<p>frescos de diferentes países de Europa del Este así como de China.</p> <p>Proporcionan hongos al mayoreo a otras empresas que redistribuyen y comercializan también con su propia marca.</p>	<p>importante capacidad para implantarse en diferentes países del mundo para comprar y distribuir los hongos.</p> <p>Adquieren los hongos silvestres al precio más bajo en donde existen mayores producciones.</p>

Fuente: Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte <http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF>  
14/11/2006

## Anexo 2

### Cadena de distribución para los hongos colectados en los Pueblos Mancomunados de la Sierra Norte, (incluyendo el matsutake)



Fuente: Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte <http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF> 14/11/2006

#### Cadena 1:

Se trata principalmente de los hongos amanitas y cantharellus que son colectadas en las localidades ubicadas en las partes más alta de los Pueblos Mancomunados (arriba de 2800 msnm). Son vendidos a comerciantes locales que los vuelvan a vender a puestos de mercado de las ciudades de Oaxaca o Tlacolula. Los consumidores finales son generalmente indígenas emigrantes originarios de la Sierra.

#### Cadena 2

Se trata únicamente del hongo matsutake que es recolectado en las comunidades situadas en las partes más bajas (entre 2400 y 2800 metros

sobre el nivel del mar) del territorio de los Pueblos Mancomunados. Los hongos son vendidos diariamente a una empresa mexicana asociado a brokers japoneses y enviado por avión a Tokio, ahí el producto es comprado por distribuidores de diferentes naturalezas, puesto que el matsutake es un hongo ampliamente consumido en Japón.

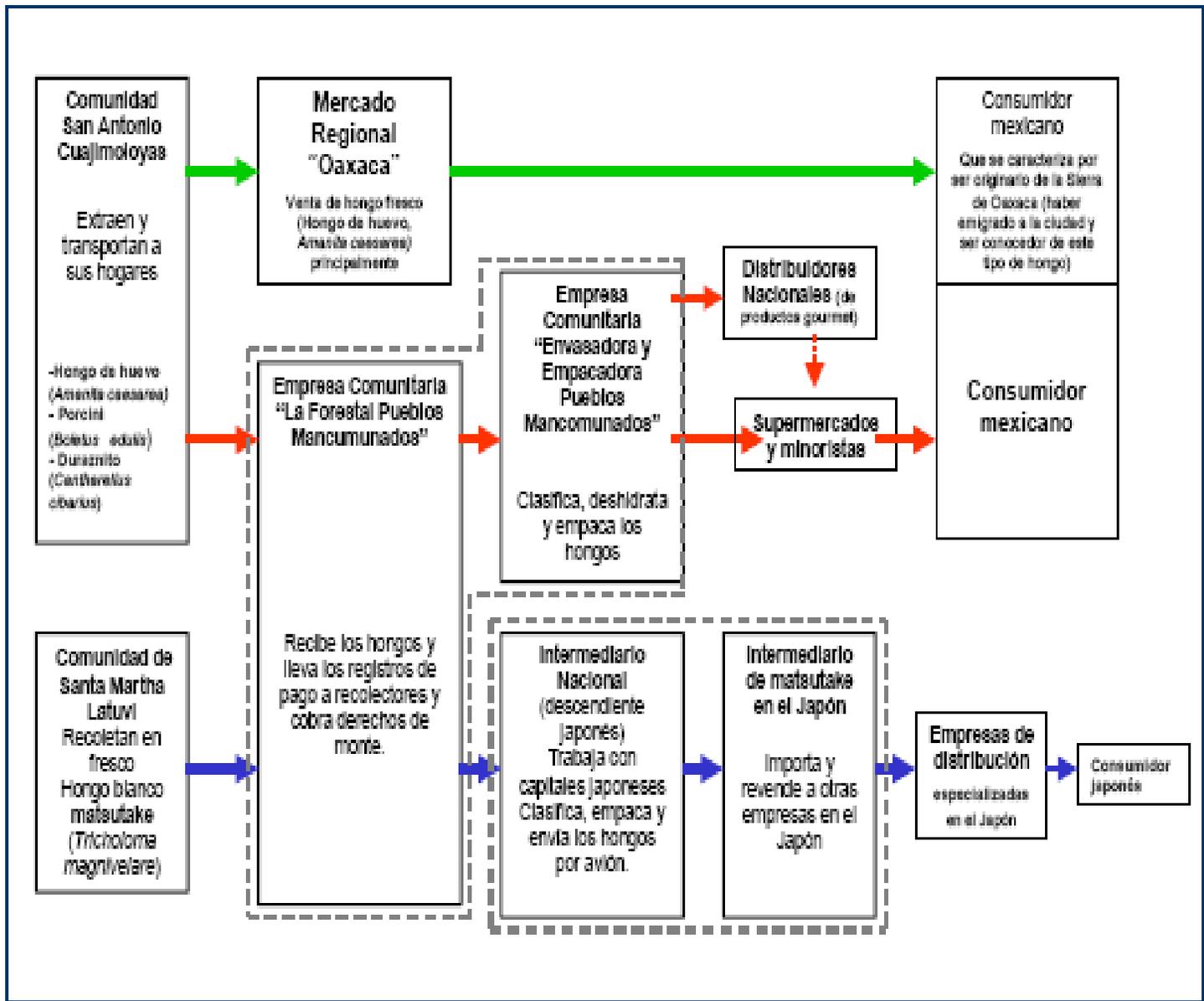
### **Cadena 3**

Se trata de un nuevo canal de comercialización para los hongos boletus, amanitas, cantharellus y otros que son colectados por diferentes comunidades.

La empresa Envasadora y Empacadora Pueblos Mancomunados los deshidrata, empaque y distribuye en diferentes tiendas gourmet y naturista del País.

### Anexo 3

#### Cadena de distribución de hongos recolectados por otras comunidades Oaxaqueñas (incluye el matsutake)



Fuente: Methodus Consultora, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte <http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF>  
14/11/2006

En esta cadena de distribución se puede observar la importancia los actores y sus actividades que incluyen la recolección, el cultivo, la transformación, el transporte y la venta, resaltando el hecho de que el proceso puede ser llevado a cabo por comerciantes privados o por cooperativas comunitarias.

## FUENTES DE CONSULTA

### BIBLIOGRÁFICAS

Arrollo Ortiz Juan Pablo “El Sector Agropecuario en el Futuro de la Economía Mexicana”, Fundación Friederich Naumann, Colegio Nacional de Economía A.C., Facultad de Economía UNAM, México, 1979.

Bancomext, “Alimentos Frescos, Guía de Exportación Sectorial”, 2ª. Edición México, 2000, Pág. 320

Carbonell Miguel, Leyes y códigos de México, Ley General de Salud y disposiciones complementarias, Ed. Porrúa, México, 2004

Flores Paredes Joaquín “El Contexto del Comercio Exterior de México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global”, UNAM FES-CUAUTITLÁN, México, 2001, Pág. 158

Márquez Díaz Claudia, “Exportación de Setas Mexicanas a Japón: una alternativa para la diversificación de nuestro Comercio Exterior”, UNAM ENEP-ACATLÁN, México, 2000, Pág. 126

Moreno Valdez H., Moreno Castellanos J., Trejo Vargas P., “Comercio Exterior sin Barreras”, Ediciones Fiscales ISEF, México, 2003, Pág. 291.

Witker Jorge, Hernández Laura, Régimen Jurídico del Comercio Exterior en México, UNAM, México, 2002. Pág. 292

Rosado Miguel Ángel “Metodología de Investigación y Evaluación”, Ed. Trillas, México, 2003, Pág. 253

## HEMEROGRÁFICAS

Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, 17 de Septiembre del 2004, Pág. 93

Bancomext, Acuerdo de Asociación Económica México-Japón, oportunidades para incrementar y diversificar las exportaciones de México, Febrero 2005, Consejería Comercial de México en Japón

Bancomext, Guía básica del Exportador. Novena Edición, 2002, Pág. 99

Centro de producción y experimentación forestal (CEFOR) Informe sobre el mercado de hongos silvestres UNEP-WCMC/ METHODUS CONSULTORA S.C.

ITSEEM-CCOEF0, Estudio Estratégico del sector Comunitario Forestal del Estado de Oaxaca, 1998.

Ley aduanera, Editorial Instituto Superior de Estudios Fiscales (ISEF), Año 2006

Ley de impuesto sobre la renta, Ley del Impuesto al Activo, Reglamentos, Ed. Sista, México 2003

Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) e Instituto Nacional de Ecología (INE). Estadística sobre el aprovechamiento de especies forestales no maderables, 1996-2000.

## **ELECTRÓNICAS**

BANCOMEXT <http://www.bancomext.gob.mx>

BANCO DE MÉXICO. Indicadores económicos:  
<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/consulta>

BANXICO <http://www.banxico.gob.mx>

BRITISH BANKERS ASSOCIATION: <http://www.bba.org.uk>

CAAAREM <http://www.caaarem.org.mx>

CEFOR [http://www.cefor.cl/proy \\_ micorrizacion.html](http://www.cefor.cl/proy _ micorrizacion.html)

CIDE y proyecto de conservación y manejo sustentable de recursos forestales en México (PROCYMAF) 2000 <http://beta.semarnat.gob.mx/pfnm>

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGÍA SEMARNAT <http://www.ine.gob.mx>

News on the International Service for National Agricultural Research (ISNAR)  
“Reconocimiento y respuestas de la investigación agrícola a las nuevas demandas tecnológicas: Agroindustria y recursos naturales”  
<http://www.isnar.cgiar.org/programs/idg/inia-bid/ProyMexi.htm>

Jetro marketing guidebook for major imported products  
<http://www.jetro.org.mx>.

MATSIMAN <http://www.matsiman.com>

METHODUS CONSULTORA, S.C. reporte de Investigación sobre la producción de Hongos Silvestres en la Sierra Norte <http://www.raises.org/centros/Manejocampesino/Recursosnomaderables/Reportemercadohongos.PDF>

METHODUS <http://www.prodigy.net.mx>

PROCYMAF SEMARNAT <http://www.procymaf.semarnat.mx>

SAGARPA <http://www.sagarpa.gob.mx>

SECRETARÍA DE ECONOMÍA <http://www.secretaría de economía.gob.mx>

SEMARNAT <http://www.semarnat.gob.mx>