

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

Proyecto de exportación de extracto herbolario reyshen al mercado

Autor: Jorge Alberto Núñez Servín

**Tesina presentada para obtener el título de:
Lic. En Comercio internacional**

**Nombre del asesor:
María de la Luz Ponce Avila**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

“ PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE EXTRACTO HERBOLARIO REYSHEN AL MERCADO DE CANADÁ ”

TESINA

Que para obtener el titulo de :
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

JORGE ALBERTO NÚÑEZ SERVÍN

Asesor:

L.C.I. MARIA DE LA LUZ PONCE AVILA

No. De acuerdo LCI 000201 CLAVE 16PSU0011T



INDICE

Dedicatoria.....	4
Introducción.....	5
Resumen Ejecutivo.....	6

1.- La Empresa y el Personal Clave.

1.1 Antecedentes de la Empresa.....	9
1.2 Misión, Objetivos y Metas.....	10
1.3 Cadena de valor y procesos medulares.....	12
1.4 Organización actual y equipo directivo.....	13
1.5 Fortalezas y debilidades.....	15

2.- Producto.

2.1 Clasificación arancelaria de su producto de acuerdo al Sistema Armonizado (SA); Clasificación Industrial (SCIAN); Y Clasificación de Comercio Exterior según la clasificación 3 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CCUCI o SSITC en ingles) de las Naciones Unidas.	19
2.2 Principales productos competidores directos y/o indirectos.....	20
2.3 Principales tipos de productos y tipos de mercado.....	21
2.4 Normas y Controles de Calidad.....	22
2.5 Tecnología e investigación y desarrollo como herramientas para mantener ventajas.....	23
2.6 Mantenimiento y respaldo al producto.....	23
2.7 Costos de fabricación o de adquisición.....	24
2.8 Valor para el cliente y ventajas competitivas del producto.....	24

3.- Selección del Mercado Meta.

3.1 Situación actual del sector de que se trate: en los ámbitos global y domestico y en los mercados preseleccionados.....	28
3.2 Selección del país meta.....	32
3.3 Aspectos cualitativos del mercado. Características y segmentación del mercado Prácticas comerciales y situación general de precios, canales y promoción.....	36
3.4 Aspectos cuantitativos del mercado Medición y tendencias del consumo y de las importaciones, en valor y/o en volumen.....	42
3.5 Barreras de acceso al mercado.....	44
3.6 Análisis de la competencia tanto domestica como internacional.....	46
3.7 Análisis del macroentorno, detección de oportunidades y amenazas.....	47

4.- Aspectos Operacionales.

4.1 Definición de objetivos y metas en el mercado seleccionado.....	63
4.2 Adecuación de la mezcla de mercadotecnia.....	63
4.3 Determinación de la demanda corriente, estratégica y de la región meta.....	64
4.4 Cotizaciones, INCOTERMS, transporte, seguros.....	65
4.5 Envase y embalaje.....	66
4.6 Documentos Requeridos	67
4.7 Contratos y formas de pago	67
4.8 Programa de actividades a corto plazo.....	68

5.- Aspectos Financieros.

5.1 Inversiones.....	70
5.1.1 Capital de trabajo.....	70
5.1.2 Inversión fija.....	70
5.1.3 Inversión diferida.....	70
5.2 Estructura financiera.....	71
5.3 Presupuesto de ingreso.....	71
5.4 Presupuesto de egreso.....	71
5.5 Punto de equilibrio.....	73
5.6 Estado de resultados.....	73
5.7 Razones financieras.....	74
5.8 TIR.....	75
Conclusión.....	76
Bibliografía.....	78
Anexos.....	79

DEDICATORIA

Este proyecto es dedicado a mis padres, que con tanto esfuerzo, cariño y dedicación me sacaron adelante.

Porque siempre fueron mis amigos y hoy que tengo la oportunidad de expresar lo que para mi su amistad a llegado a significar.

Siempre a mi lado con su sincero pensar comparten mi pasado, mi presente, mi caminar.

Con sus sabios consejos fuerza a mi espíritu supieron dar y por eso adradezco a DIOS lo tanto que me han sabido amar.

INTRODUCCION

La actual globalizacion ofrece altas ventajas y deventajas para los paises tercermundistas. Estos demandan productos con un alto valor agregado tanto para consumo nacional como para la exportación, evitando en este ultimo un regreso como importacion permanente.

Se deberia de analizar cuidadosamente la problemática que trae consigo la exportacion de "materias primas" y como repercute la importacion de estas materias primas ya transformadas en productos de ultimo consumo.

De esta manera debemos de reflexionar y crear una cultura empresarial, creando una organizaci3n y administracion interna adecuada para explotar el mercado internacional con productos de alta calidad, en procesos industriales para una mayor cantidad de beneficios reflejados desde la empresa hasta la economia nacional.

RESUMEN EJECUTIVO

KAMUHRO es una empresa fundada en el año de 1994 en la ciudad de Morelia Michoacán, con el apoyo del Centro de Investigaciones Genéticas de Morelia AC. y, ha encaminado sus esfuerzos a la aplicación de la biotecnología de la industria alimenticia y medicinal. Su director es el dueño y responsable de la empresa.

El giro de la empresa es la producción de sepas para el aprovechamiento de sus propiedades, haciendo enfoque en el hongo Reishi ya que aparte de su cultivo, y extracto, lo encontramos en solución alcoholada (REYSHEN). Esta solución presenta un potencial de mercado bastante elevado ya que proviene de los libros sagrados del oriente y esta cultura ha penetrado en una porción considerable a nivel global.

Los laboratorios se encuentran equipados para soportar una producción de hasta mil litros al mes dando una ventaja competitiva para la demanda existente en el mercado.

En el presente proyecto, Canadá es elegido como mercado meta por las siguientes características:

- Presenta una demanda de alrededor de 15 millones y medio de personas consumidoras de este producto,
- Este ya es conocido y comprado, esto significa que no deberá de existir creación de una cultura sobre el consumidor.
- Los precios de venta de este tipo de producto en este país son muy elevados, por lo cual, Kamuhro puede enfocarse tanto en el punto de costo como en el de calidad para el posicionamiento en este mercado.
- Los ingresos per cápita de este sector son de 22, 450 dólares al año, lo cual nos ofrece en un futuro, un rango de ataque para posicionamiento como producto de lujo.
- En Canadá existen diversos apoyos de publicidad en el sector salud para productos medicinales y herbolarios con resultados comprobables, con la finalidad de hacerle llegar al consumidor alternativas de tratamientos preventivos y patológicos costeables por estos mismos, otorgando ventajas competitivas sobre productos que no estén dentro de este programa.

La entrada del producto deberá de ser enfocada como inicio en las metrópolis y provincias con mayor concentración urbana y económicamente activa como son: Ontario, Ottawa, Alberta, Vancouver, Montreal y Toronto

Se piensa competir por medio de:

- Precio, que se encuentra situado alrededor de un 75% a bajo del precio de compra en Canadá,
- Calidad, ya que se elabora bajo estrictas normas de calidad, y atención personalizada al comprador confortándolo con información completa acerca del producto

Realizando una inversión de \$ 497,296.772 (pesos) y operando con una venta mensual de 9,000 unidades, se obtendría el siguiente estado de resultados

ESTADO DE RESULTADO

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingreso	14040000	14040000	14040000	14040000	14040000
Costo Variable	5443156.8	5443156.8	5443156.8	5443156.8	5443156.8
Margen de Contribución	8596843.2	8596843.2	8596843.2	8596843.2	8596843.2
Costos Fijos	161428.6	161428.6	161428.6	161428.6	161428.6
Utilidad antes de Impuesto	8435414.6	8435414.6	8435414.6	8435414.6	8435414.6
ISR 35%	2952395.11	2952395.11	2952395.11	2952395.11	2952395.11
PTU 10%	843541.46	843541.46	843541.46	843541.46	843541.46
Utilidad Neta	4639478.03	4639478.03	4639478.03	4639478.03	4639478.03

Esto arroja una rentabilidad de 932.93 %; con una tasa interna de retorno (TIR) de 834%.

Bajo este esquema se presentan diversos factores a favor que propone que el proyecto de exportación del extracto REYSHEN es viable para su inversión y muy factible para su culminación.

ANEXO II - GLOSARIO DE TERMINOS

La Empresa es el sujeto del presente estudio.

ANEXO III - PLAN DE NEGOCIOS

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

CAPITULO I

La Empresa y el Personal Clave

1.1. INTRODUCCION

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

El presente estudio de factibilidad se realizó en el mes de 1991, con el apoyo del Centro de Investigaciones Científicas de Mar del Plata, que ha financiado sus esfuerzos a la realización de este estudio de factibilidad, tanto en el aspecto técnico como en el económico.

KAMUHRO HONGOS EXOTICOS

1. La Empresa y el personal clave

1.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

KAMUHRO es una empresa fundada en el año de 1994, con el apoyo del Centro de Investigaciones Genéticas de Morelia AC. y que ha encaminado sus esfuerzos a la aplicación de la biotecnología de la industria alimenticia y medicinal.

Se proyecta a futuro como una empresa consolidada en el mercado nacional alimenticio con productos de alta calidad que contribuyan a una vida sana.

En **KAMUHRO** se trabaja con Lealtad, Ética, Integridad, Compromiso y Respeto a la salud.

El equipo humano esta conformado por profesionales capacitados en el desarrollo de productos que actúen eficazmente en el equilibrio de diversas funciones del organismo, para ello cuenta con biólogos, bioquímicos e ingenieros especializados en el ramo.

DATOS:

El arranque de la empresa se dio con recursos propios de los socios y como a continuación se describe:

Capital social aportado:	\$ 50,000.00
Formación de activos:	

Activo circulante	Aportación de socios en efectivo:	\$ 202,486.00
-------------------	-----------------------------------	---------------

Formación de activos fijos:	Capital contable:	\$ 252,486.00
-----------------------------	-------------------	---------------

Adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario, por un total de: \$ 252,486.00

Revolución N. 554

Col. Centro C.P 58000

Morelia, Michoacán, México

Teléfono: 01(443) 3-12-10-81 Fax: 01 (443)3-12-11-01

www.hongos-kamuhro.com.mx

Email: kamuhoro@yahoo.com.mx

1.2 Misión, Objetivos y Metas

VISIÓN

KAMUHRO Hongos exóticos tiene como visión: ser un centro de producción, comercialización, investigación y desarrollo tecnológico, que impulse el desarrollo del estado y del país, a través del aprovechamiento de los hongos; reconocido por su:

- Producción de hongos medicinales
- Producción de hongos comestibles
- Producción de hongos para uso agroindustrial
- Mejoramiento Genético y certificación de cepas
- Comercialización de extractos medicinales herbolarios científicamente comprobados que ayuden en la salud del consumidor.

MISIÓN

Ser una empresa competitiva en el ramo de la medicina herbolaria nacional e internacionalmente, generadora de recursos para el estado y el país, para así fomentar el crecimiento nacional de la industria a través de la investigación y explotación de Recursos Naturales.

OBJETIVO

Diseñar y elaborar técnicas de producción, almacenamiento, conservación y distribución para mantener con éxito productos medicinales y comestibles de excelente calidad en el mercado nacional, iniciando local y estatalmente a fondo, generando así los recursos financieros necesarios para alcanzar nuestras metas.

METAS

Ser una empresa líder en el ramo de la medicina herbolaria, llegando a abarcar más del 50% del mercado nacional en lo que ha nuestra línea de productos se refiere, además de incursionar estratégicamente en países extranjeros en los cuales pudiéramos cubrir nuestras expectativas de venta, que seria de un millón de pesos anuales, siendo así reconocida internacionalmente por nuestros productos de alta calidad.

1.3 Portafolio de negocios

La empresa cuenta con una germinación de diferentes hongos comestibles donde a cada uno se le puede llegar a dar cualquiera de las siguientes 3 presentaciones extractos, semillas, concentrados:

KAMUHRO Hongos Exóticos, cuenta con sepas de diversos hongos comestibles entre las que figuran las siguientes

- Pleurotus florida (sombrero color crema y sombrero color gris)
- Pleurotus ostreatus (sombrero color café)
- Pleurotus D'jamor (sombrero color rosa)
- Lentinula edodes (shiitake)
- Agaricus bisporus (champiñón)

Dentro de la diversa gama de producción con la que cuenta la empresa, el hongo por el cual se desarrollo especial interés para el proyecto de exportación es el **Ganoderma Lucidum**.

 <p>ESTRELLA</p>	 <p>INTERROGACIONES</p>
 <p>VACAS DE EFECTIVO</p>	 <p>PERROS</p>

1. El eje vertical, marca la tasa de crecimiento de mercado, muestra el ritmo anual en que crecen los diversos mercados en donde esta ubicada la unidad de negocios.
2. El eje horizontal, participación relativa de mercado, muestra la participación de mercado para cada UNE, en relación con la participación del competidor más grande en la industria.

Dentro del análisis de matriz el hongo **REISHI (Ganoderma Lucidum)** presentándose como extracto en solución alcoholada con el nombre **REYSHEN**, y se encuentra situado como producto con signo de interrogación ya que existe una carencia de ventas debido a que su lanzamiento al mercado acaba de comenzar.

1.4 Cadena de valor y procesos medulares

(Ver anexo 1)

Actividades Primarias:

- **Logística interna:** La empresa cuenta con abastecimiento interno que comienza desde la colecta y reproducción in Vitro por cultivo de tejido, hasta la propagación a micelio (semillas) y reproducción bajo control (hongos); esto habla de una independencia en lo que a materia de producción se refiere.
- **Operaciones:** Se tiene un proceso productivo que cuenta con 7 pasos importantes para lograr el producto final, siendo vigilados por el encargado del departamento de jefatura de laboratorio.
- **Logística Externa:** Venta directa al cliente en sus oficinas y subcontratación de transporte y paquetería.
- **Mercadotecnia y Ventas:** La mercadotecnia empleada es a base de trípticos, folletos, posters, página Web y todo esto relacionado con información que le pueda servir tanto al consumidor final como al distribuidor autorizado. Como principal producto tenemos al REYSHEN (Ganoderma Lucidum) al cual se introduce como inicio en el mercado local contando con tiendas de distribución como Naturamex, Sanborn's, Rshoping, Anafarmex, Nadro y Tiendas Naturistas. Posteriormente se piensa la expansión a nivel nacional por medio de las mismas sucursales dejando como punto final pero no menos importante el mercado internacional.
- **Servicio:** Cuenta con atención personalizada, página de Internet donde se pueden atender quejas, dudas, contraindicaciones del medicamento y agradecimientos.

Actividades de Apoyo:

- **Abastecimiento:** Es basado de acuerdo a las órdenes de producción presentadas.
- **Desarrollo Tecnológico:** KAMUHRO cuenta con el material necesario para la extracción del hongo; además de contar con los aparatos de esterilización para llevar a cabo los estándares de calidad en cuanto a asepsia e higiene se refiere. Por otro lado la empresa esta equipada eficientemente con tecnología avanzada para el llenado, etiquetado y envasado del producto del ganoderma lucidum con material totalmente reciclable.
- **Desarrollo de Recursos Humanos:** Cuenta con personal capacitado para llevar a cabo cada una de las tareas específicas de acuerdo al departamento al que corresponda; mantiene cursos de capacitación esporádicos o según se requerido por la empresa, y actualiza cada uno de los manuales de los procesos de producción para evitar errores y accidentes dentro del proceso.

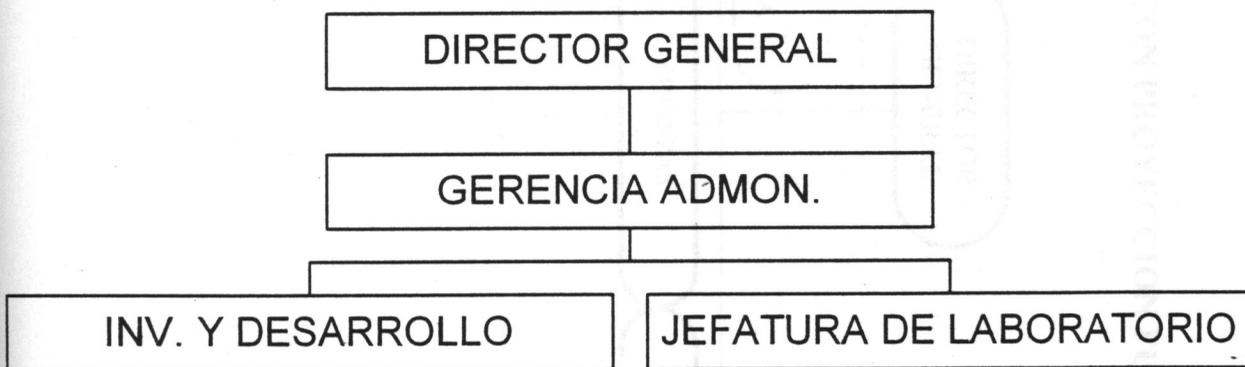
Procesos Medulares.

La empresa presenta actividad en los siguientes procesos:

1. Proceso de desarrollo de nuevos productos
2. Proceso de manejo eficiente de inventarios.
3. Proceso de pedidos-pagos.

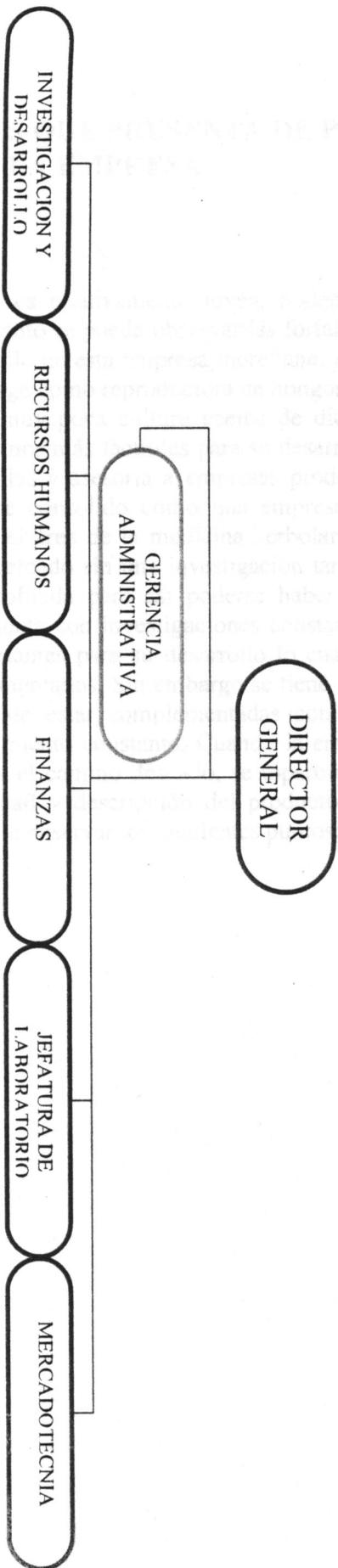
1.5 Organización actual y equipo directivo. Posiciones clave vacantes.

ORGANIGRAMA ACTUAL DE LA EMPRESA



Datos otorgados por la empresa

ORGANIGRAMA CON PROYECCION FUTURA



1.6 Fortalezas y debilidades

FORTALEZAS Y DEBILIDADES QUE PRESENTA DE PRIMERA INSTANCIA LA EMPRESA.

Ya que como la empresa **KAMUHRO** es relativamente joven, podemos notar su evolución de manera más clara, y por lo tanto se puede observar las fortalezas que han sido creadas para el crecimiento y desarrollo de esta empresa moreliana. Así mismo al crearse en el año de 1994 esta empresa surge como reproductora de hongos comestibles en un mercado demasiado hostil y con muy poca cultura acerca de dicho producto orillando a la empresa a buscar otros caminos más factibles para su desarrollo. De esta manera comienza con el cultivo de semillas y asesoría a empresas productoras en el ramo; y debido a que desde el inicio se consolidó como una empresa dedicada a investigaciones constantes, incursiona en el área de la medicina herbolaria. Hasta este punto se nota que la empresa surgió al mercado sin una investigación tanto de campo como de mercado lo suficientemente profunda para así poderse haber desarrollado satisfactoriamente. Ya que la empresa cuenta con investigaciones constantes, a través del tiempo a sufrido cambios muy importantes para su desarrollo lo cual denota una apertura para nuevos cambios y diversos mercados. Sin embargo se tiene que tomar en cuenta que las investigaciones deberán de estar complementadas con estudios del mercado para así mantenerse en un crecimiento constante. Cuando la empresa decide que el ramo de la medicina herbolaria es el camino deseado, se toparon con muchas dificultades, como los permisos de sanidad y descripción del producto para con el mismo organismo. Desde entonces se puede observar los siguientes puntos:

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Pioneros de este producto en el país.	Problemas de tiempo para iniciación en el mercado.
Perseverancia.	Falta de delegación de Responsabilidades.
Pruebas al mercado.	Departamentalización ineficiente.
Inversiones a la Investigación.	
Seriedad.	No existe plan de mercadotecnia.
Permisos necesarios de gobierno Concedidos.	Capacidad de producción no determinada.
Materia prima utilizada completamente reciclable.	Creación de cultura para mercado meta
Diseño de los diversos productos Conformados.	
Transformaciones necesarias a la Empresa.	

2. Proyecto

CONTENIDO DEL PROYECTO

El presente proyecto de exportación de SEPAS a Canadá se refiere a la exportación de cinco toneladas de SEPAS de alta calidad, con un contenido de agua de 10-12%, para ser utilizados en la industria de la construcción. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros.

El presente proyecto de exportación de SEPAS a Canadá se refiere a la exportación de cinco toneladas de SEPAS de alta calidad, con un contenido de agua de 10-12%, para ser utilizados en la industria de la construcción.

CAPITULO II

Producto

El presente capítulo describe el producto que se va a exportar, el SEPAS, y sus características. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros.

El presente capítulo describe el producto que se va a exportar, el SEPAS, y sus características. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros. El SEPAS es un material de construcción que se utiliza para la fabricación de bloques de concreto y para la fabricación de morteros.

1. Producto

EL HONGO DEL TERCER MILENIO

Reishi (*Ganoderma Lucidum*) es un hongo de la familia de las poliporáceos, crece sobre árboles de madera dura, algunas variedades solo viven asociadas a coníferas, su textura es maderosa, miden 5.20 cm., de diámetro, con una superficie esmaltada brillante de color amarillo hasta rojiza o café, algunas veces carinegro, en la parte interna presenta poros blanquecinos que se tornan café cuando se tocan, frecuentemente presenta zonas concéntricas que indican crecimiento, el estípite puede ser café rojizo hasta amarillento, excéntrico o lateral, sinuoso y puede llegar a medir hasta 10 centímetros.

Crece en los bosques densos, húmedos y con poca luz. Aparecen en árboles muertos, pinos y quercus. Sus esporas tienen un recubrimiento externo que hace difícil su germinación. Antiguamente, cuando el hongo era descubierto, se debía guardar en secreto, aún a los familiares más cercanos. Su historia esta muy bien documentada en la farmacopea china, escrita en el siglo I o II antes de Cristo, en ella se dice que tiene los más grandes y efectivos poderes curativos.

El *Ganoderma Lucidum* es usado como preventivo cuando el individuo esta sano, su uso activa el sistema inmunológico, revitaliza el organismo, actuando mejor cuando se esta a la mitad de la vida; su uso continuo, actúa previniendo la degeneración corporal, manteniendo la salud y aumentando la longevidad. El hongo trabaja nutriendo y reconstruyendo el organismo por si mismo. El proceso es gradual pero seguro y no produce efectos secundarios

Llevando una dieta adecuada y tomando este hongo regularmente se ha logrado mejorar los tratamientos de muchas enfermedades crónicas.

Este hongo esta siendo cultivado en condiciones controladas en casetas con ambiente regulado con la finalidad de extraer sus principios activos, los cuales han sido usados principalmente por Japón y China por sus propiedades vigorizantes y curativas, haciendo énfasis en su característica de actuar como anticancerígeno e inmunomodulante.

1.1. Clasificación arancelaria de acuerdo al sistema armonizado (SA)

Clasificación arancelaria	1302	Jugos, extractos vegetales, materias pecticas, pectinales. Alcoholados' extractos fluidos, sólidos o tinturas.
	1302.19	Los demás
	1302.19.99	Los demás
Clasificación SCIAN (NAICS)	113	Silvicultura y registración
	11321	Cuartos de niños del bosque y acopio de los productos de bosque. (Forest Nurseries and Gathering of Forest Products)
	113210	Forest Nurseries and Gathering of Forest Products
CUCI	29294	Savias Y Extractos Vegetales.

TIGI

www.census.gov

www.tradeport.org

2.2 Principales productos competidores directos y/o indirectos o sucedáneos.

DIGITALICOS	<p>Correctores de problemas cardiacos Digoxina, (250mg) Reacciones no cardiacas: Anorexia, Náusea, vómito, diarrea, ginecomastia, debilidad, fatiga, cefalea, trastornos visuales, depresión, incluso psicosis. Erupciones cutáneas y discrasias sanguíneas. Reacciones cardiacas. Arritmia</p>
INTERFERON	<p>Antiviral, y monomodulante y antitumoral. Roferon – A (quimio y bioterapia) Reacciones secundarias: síndrome pseudogripal, fiebres, cefalea, leucopenia. Reacciones crónicas: discrasias sanguíneas, fatiga, anorexia, náuseas, diarrea, vértigo, pérdida de peso, parestesia y depresión</p>
ERITROPOYETINA HUMANA	<p>Inmunoestimulante Eprex Reacciones secundarias: Erupciones cutáneas, cefalea, pirexia, elevación de presión sanguínea, convulsiones, depresión e impotencia. Leucomax Reacciones secundarias: Elevación de presión sanguínea, depresión e impotencia</p>
VIGORIZANTES Y VITAMÍNICOS	<p>Pharmaton Reacciones hipervitaminosis, shock, anafiláctico. Benerva. Reacciones: Hipervitaminosis, nauseas, vómito, erupciones cutáneas, shock anafiláctico. Minvinros Reacciones: Carcinogénesis, malformaciones del sistema nervioso central, ojos, paladar y tracto genitourinario, potencialmente teratogénico.</p>

Como productos naturales encontramos los productos vitamínicos como Raíz de Ginseng, Uña de Gato y Espirulina

PRODUCTO	NECESIDADES QUE SATISFACEN	COMPETENCIA DIRECTA	COMPETENCIA INDIRECTA
REISHI (Ganoderma Lucidum)	La salud del consumidor.	_____	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Farmacéuticos: Digitalicos, Interferon, Eritropoyetina Humana, Vigorizantes y vitminicos. ➤ Naturistas: Raíz de Ginseng, Uña de gato, espirulina.

2.3. Principales tipos de productos y tipos de mercado

GANODERMA LUCIDUM	MERCADOTECNIA ACTIVA	MERCADOTECNIA DE EXPOTACION
INDUSTRIAL		
REVENTA	X	X
INSTITUCIONAL		
CONSUMO	X	X

Datos proporcionados por la empresa.

2.4. Normas y controles de calidad.

La empresa **KAMUHRO** ha sido muy cuidadosa en lo que a normas y a control de calidad se refiere para la extracción del hongo **REYSHEN**. Los controles son estrictos desde la elaboración del micelio para la producción del hongo medicinal *ganoderma lucidum* que es la materia prima básica para la elaboración del extracto.

Todos los procedimientos son cuidadosamente llevados a cabo en ambientes escépticos y partes del proceso son totalmente estériles con la finalidad de evitar contaminantes así como bacterias y micromicetos.

Se lleva un seguimiento muy estricto del proceso tanto en la asepsia como en especificaciones del principio activo. Actualmente se cuenta con manuales de procedimientos para cada uno de los pasos y elementos a utilizar en la elaboración del extracto entre lo cuales se puede mencionar:

- Manual de cuarto de incubación
- Manual de cuarto estéril
- Manual de estufa de incubación
- Manual de técnicas de esterilización
- Manual de autoclave
- Manual de actividades y procedimientos
- Manual de uso y operación de equipo
- Manual de operaciones de laboratorio
- Manual de potenciómetro
- Manual de técnicas de extracción

Todo lo anterior se realiza con el fin de evitar hasta el mínimo error para lograr los más altos estándares de calidad, y así, lograr la eficiencia de todo el personal tanto activo como de nuevo ingreso.

Respecto a la calidad del producto es obtenida por la materia prima seleccionada que se utiliza para la elaboración, el respaldo técnico y las estrictas normas de calidad dando a esto seguridad y eficacia. Además los elementos utilizados de empaque, embalaje y etiquetado son totalmente reciclables; así como también ninguno de los residuos son clasificados como tóxicos. (Ver anexo 2)

El producto esta respaldado técnicamente con estudios realizados en el Instituto de Investigaciones Químico – Biológicas de la U.M.S.N.H. en el C.I.N.V.E.S.T.A.V., así como en los laboratorios de Monterrey Nuevo León México. De tal manera que después de los estudios realizados la Secretaria de Salud de Michoacán, Dirección de Regularización y Fomento Sanitario, Laboratorio Estatal de Regularización y Fomento Sanitario han otorgado los respectivos permisos sanitarios y fitosanitarios necesarios que avalan el contenido del principio activo y su calidad para la comercialización y consumo humano

Por otro lado se cuenta con certificados de análisis para verificar la autenticidad reciclable y no toxico del material utilizado en el envase.

Datos proporcionados por la empresa.

Normas regulatorias:

05-28-96 NORMA Oficial Mexicana NOM-010-RECNAT-1996, publicada con fecha 05-28-96; Que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos. (Ver anexo 3)

2.5. Tecnología e investigación y desarrollo como herramientas para mantener ventajas.

El hongo REYSHEN ha sido motivo de estudio en prestigiosas instituciones como la Universidad de Cornell en New York, Estados Unidos, en varias universidades japonesas como la de Kobe, así como también en Corea y otros países. Muchos de estos principios han sido obtenidos por libros sagrados del continente asiático. Los mencionados estudios han arrojado sorprendentes resultados de eficacia del producto en afecciones tan severas como tumores cancerosos, incluso del tipo sarcoma 180, que es uno de los más agresivos, problemas de inmunodeficiencia, así como enfermedades relacionadas con el corazón y el exceso de colesterol en la sangre entre otros. Actualmente, se sigue estudiando el extracto del hongo REYSHEN encontrándose cada vez más cualidades dentro de sus componentes.

En México, hace algún tiempo que se aprobó por las instituciones del sector salud llevando acabo algunos protocolos médicos para respaldar la eficiencia del producto en nuestro país.

Por otra parte, en clínicas particulares ya se han llevado a cabo pruebas con pacientes inmunodeficientes, hipertensos, y con problemas de fatiga crónica, los cuales han respondido positivamente al tratamiento con el hongo REYSHEN.

Por parte de la empresa se cuenta con un departamento especializado en la investigación para encontrar mejores técnicas de separación, cuantificación y aprovechamiento de los principios activos dando con esto un respaldo al producto

2.6. Mantenimiento y respaldo al producto

Las investigaciones que se efectúan en diversas universidades del mundo. Por otro lado la empresa KAMUHRO cuenta con el departamento de investigación, inversión y desarrollo que avala la calidad del producto. Dentro del respaldo del producto se cuenta con un servicio postventa en el cual se le da información completa al consumidor acerca del beneficio, contraindicaciones y uso del producto ya sea por vía e-mail o por teléfono.

2.7. Costos de fabricación o de adquisición.

El costo que presenta la empresa en la elaboración del producto terminado oscila entre los \$42 y los \$45 pesos, esto es determinado según la cosecha del hongo.

2.8. Valor para el cliente y ventajas competitivas del producto

Dentro de las ventajas competitivas del Reishi (*Ganoderma lucidum*) encontramos que su aplicación es en la medicina verde, medicina integral y medicina alternativa a diferencia de otros productos naturistas como hierbas o procesados. Además la empresa cuenta con tecnología avanzada y suficiente para competir en el mercado internacional, empaque novedoso y totalmente reciclable, altos estándares de calidad, confiabilidad de producto y de empresa.

La ventaja competitiva nacional más fuerte del producto es la calidad, autenticidad y que es único en su especie; es decir, no existe competencia directa que afecte el auge del extracto en el mercado nacional.

Como las ventajas competitivas del producto nos podemos referir a las siguientes:

Las principales actividades terapéuticas del producto documentadas son:

- Inmunoestimulante: Reactiva el sistema inmunológico, actuando directamente sobre la producción de linfocitos T y en la activación de la inmunoglobulina G (IgG)
- Presenta propiedades antitumorales y anticancerígenos.
- Reduce el colesterol en la sangre y cantidades excesivas de grasas.
- Reduce el nivel de glucosa sanguínea y restaura las funciones del páncreas.
- Reduce lípidos sanguíneos y estabiliza los glóbulos rojos.
- Inhibe la trombosis, reduciendo la aglutinación plaquetaria.
- Mejora las funciones de la corteza de las glándulas suprarrenales para mantener el balance endócrino.
- Refuerza el sistema inmunológico.
- Previene la degeneración celular.
- Previene síntomas de senilidad y ayuda mantener el vigor.
- Reduce los efectos colaterales de medicamentos hipotensores: Previene la degeneración de los órganos.
- Inhibe la liberación de histamina, reduciendo las alergias.

También se ha comprobado que el *Ganoderma lucidum* es un auxiliar importante por su eficacia en los siguientes padecimientos: (ver anexo 4)

ALERGIAS:

Inhibe la producción de Histamina por lo cual reduce la respuesta alérgica.

ALZHEIMER'S:

Aumenta la capacidad intelectual y mejora la memoria.

ARTRITIS / REUMATISMO:

Analgésico y Antiinflamatorio, en estudios recientes redujo inflamaciones en un 50% por la inhibición de la síntesis de prostaglandinas.

CANCER:

Trabaja conjuntamente y puede combinarse con la terapia convencional anticancerígena (Quimioterapias, radiaciones y cirugía), ha demostrado su eficacia en la reducción tumoral de cáncer de pulmones, senos, hígado, páncreas, recto, riñones y cerebro.

Además coadyuva a disminuir los eventos dañinos de las quimioterapias.

CORAZÓN:

Previene la formación de coágulos de sangre por su mecanismo de acción como antiagregante plaquetario, evitando daño al corazón y así evita infartos al miocardio, previniendo la angina de pecho, arritmia cardíaca y facilitando la circulación sanguínea de las arterias coronarias.

FATIGA CRONICA:

Aumenta la capacidad vital del organismo inhibiendo la fatiga, astenia y adinamia.

HIGADO:

Es un hepatoprotector potente sin interferir en el metabolismo de las sustancias alimenticias (proteínas, azúcares y grasas).

DIABETES:

Controla eficazmente la hiperglicemia (aumento de la azúcar a niveles normales facilitando la segregación insulínica del páncreas)

VIH VIRUS (SIDA):

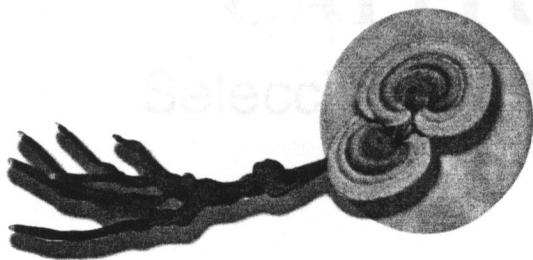
Estimula la actividad inmunológica de los linfocitos "T" inhibiendo la propagación del virus VIH.

HIPERTENSIÓN ARTERIAL:

Por su administración diaria ofrece un control continuo de las cifras tencionales por su acción normopresora arterial periférica sin efectos colaterales, además reduce en un 60% la hipercolesterolemia así como la disminución y control de los triglicéridos.

VIAS RESPIRATORIAS:

Facilita la fisiología respiratoria como broncodilatador por su acción sobre receptores bronquioalveolares, en **Bronquitis** El 90 % de los pacientes experimentan una mejoría y en el **Asma** se presenta un alivio mediado en el término de un par de semanas.



Actualmente, los efectos de los compuestos activos han sido profundamente analizados por prestigias universidades en diferentes países como: Japón, China y Estados Unidos, entre otros. Cuenta con un alto contenido de polisacáridos, glicoproteínas, triterpenos, ácidos grasos libres, adenosina, entre otros, que de acuerdo a estudios recientes, son los responsables de las propiedades curativas y estimulantes.

El *Ganoderma lucidum* es considerado un adaptógeno, por ser una sustancia no tóxica, que no presenta efectos colaterales, no está limitado a órganos específicos; tiene efectos normalizantes en general. Es usado como preventivo cuando el individuo está sano, revitaliza el organismo; utilizándolo continuamente, actúa previniendo la degeneración corporal e incrementando la longevidad. Es capaz de mantener la salud

3.1 Situación actual de la industria o sector de que se trate: en los ámbitos global y doméstico.

Dentro del mercado domestico encontramos ya grandes empresas productoras de productos naturistas y herbolarios de diversas especies, y que se encuentran exportando a diferentes partes del mundo con éxito. Aunque se pueden señalar productos, remedios, te, etc., dentro del mercado nacional no existe ningún producto que se le parezca o iguale al hongo Reishi, por lo cual, **KAMUHRO** se puede definir como empresa única en su especie y sin competencia directa. La gran ventaja es que actualmente en México existe una gran aceptación por los productos naturales y como medicina alternativa, además de que ha entrado con gran fuerza las creencias y remedios orientales como la acupuntura, y esto ofrece un gran rango de ataque en el mercado existente a los productos naturistas y herbolarios en general.

Ámbito global

Las setas medicinales surgen como sustento en la región del oriente como alimento y como bases medicinales de manera que cada una de estas regiones se hacía autosuficiente en ese aspecto. A través de los años estos implementos medicinales se pasaron a diversas culturas, que hoy en día los conocemos en Latinoamérica como una alternativa de la medicina o productos naturistas. En la actualidad los países productores de estas setas como Bangla Desh, Bhután, Camboya, la India, Indonesia, Laos, Malasia, Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia y Vietnam se han organizado en un programa especial para que el sustento obtenido de esta actividad sea mayor que la que reciben únicamente dentro de su región. Debido a que la gran mayoría de estos países miembros son únicamente recolectores, no representan una amenaza de monopolio.

El programa de la sociedad de EC-FAO sobre la información y el análisis para la gerencia de bosque sostenible (Bangla Desh, Bhután, Camboya, la India, Indonesia, Laos, Malasia, Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia y Vietnam: Ligando esfuerzos nacionales e internacionales en Asia del Sur y Asia sur oriental se diseña realzar capacidades del país de recoger y de analizar datos relevantes, y de diseminarse y la información actualizada sobre la silvicultura, y de hacer esta información más fácilmente disponible para la toma de decisión estratégica. Trece países en Asia del sur y sur oriental (Bangla Desh, Bhután, Camboya, la India, Indonesia, Laos, Malasia, Nepal, Pakistán, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia y Vietnam) participan en el programa. Funcionando bajo dirección del grupo de funcionamiento Asia-Pacífico de la Comisión de la silvicultura (APFC) en estadística y la información, la iniciativa es puesta en ejecución por la organización de alimento y de agricultura de los Naciones Unidas en sociedad cercana con los expertos de países el participar. Dibuja en la experiencia ganada de los esfuerzos similares de EC-FAO en África, y la América del Caribe y latina y es financiada por la Comisión de las Comunidades Europeas.

BANGLADESH

Producción medicinal y de plantas aromáticas en millones de moneda local

) Medicinal and aromatic plants	4.64	0.16
---------------------------------	------	------

Las plantas comestibles en Bangladesh incluyen varias especies, tal como aureum de Acrostichium, Avicennia alba, marina de Avicennia, los officinalis de Avicennia, gymnorhiza de Bruguiera, sexangula de Bruguiera, los fomes de Heritieria, los fruticans de Nypa, mucronata de Rhizophora, los caseolaris de Sonneratia, acida de Sonneratia y granatum de Xylocarpus. Las setas proporcionan el alimento de la subsistencia para la gente local. No hay información actual disponible en la utilización de setas. Las medicinas se van, raspan, y la fruta de muchas plantas se utiliza comúnmente como medicinas en Bangladesh. Entre el más común están el pata del kurus (antidysonberica de Holarrhene), el horitaka (chebula de Terminalia), el amlaki (emblica de Phyllanthus) y el bohera (belerica) de Terminalia

BHUTAN

Total de exportación de todos sus productos contando madera
Moneda local

NWFP export (Nu. in million)	49 477	46 910	29 000
------------------------------	--------	--------	--------

Hacen sus transacciones de estos productos por medio del organismo NWFP

CHINA

Producción de China en toneladas

NWFP	1995	1996	1997
Raw lacquer	2 971	3 994	4 415
Tong oil tree seed	402 148	410 066	453 355
Camellia oil seed	623 126	695 733	856 868
Tallow tree seed	38 834	42 306	40 912

Chinese gallnut	10 085	9 879	11 060
Palm tree bark	52 955	58 549	58 158
Pine seeds	548 157	580 819	702 982
Dried bamboo shoots	174 561	183 052	217 216
Walnut	230 677	239 162	248 383
Chestnut	247 025	340 302	378 183
Scraped lac	3 415	3 019	2 711

Tabla 3. International markets and trade flow for major Chinese NWFP

NWFP	Annual production $\times 10^4$ MT	Annual export amount $\times 10^4$ MT	International market or trade flow
Resin	50.4	26.0	Japan, Germany, UK, France, Holland, Italy
Tong oil	12.0	2.0	EU, USA, Southeast Asia, Hong Kong
Tallow oil	2.0	1.5	EU, USA
Essential oil	0.45	0.26	European and American countries
Lacquer varnish	0.3	0.2	Germany, Egypt, Indonesia, USA
Bamboo poles	600-700	9.0	Germany, France, Holland
Dried bamboo shoots	17.0	2.0	Hong Kong, Southeast Asia
Shiitake	12.0	2.0	Transit trade in Hong Kong

Black auricular fungus	0.5	0.1	Transit trade in Hong Kong
White auricular fungus	0.1	0.05	Transit trade in Hong Kong
Walnut	15.0	5.0	USA, EU, Australia, Canada, Japan, Switzerland
Chestnut	3.3	2.5	Hong Kong, Southeast Asia, USA, Canada
Pear	250.0	5.0	Hong Kong, Southeast Asia
Tea	7.6	2.5	USA, EU, Egypt, Russia
Honey	17.8	--	Germany, UK, USA, Japan
<i>Eucomia ulmoides</i> gum	0.2	0.1	Japan, USA, Germany, France, Italy, Malaysia, Spain, UK
Ginkgo leaves	0.7	0.2	USA, Germany, France, Japan, Korea
Wild brake	0.25	0.1	Japan

INDIA

Porcentaje de contribución a la organización por parte de INDIA

Essential oils	3.4	3.1	2.2	1.9	2.0	3.2
Oil seeds/fatty oils	8.3	8.7	10.5	10.1	14.9	11.1

3.2 Selección de país meta.

SELECCIÓN DEL MERCADO META

EXTERNOS	CANADA	CHILE	ESPAÑA	ITALIA
Población	31.592.805 (julio 2001)	15.328.467 (julio 2001)	40.037.995 (julio 2001)	57.679.825 (julio 2001)
Poder de paridad adquisitiva del país	2 paridad de poder adquisitivo - \$774,7 trillones (2000)	1 paridad de poder adquisitivo - \$153,1 mil millones (2000)	3 paridad de poder adquisitivo - \$720,8 trillones (2000)	4 Poder de paridad adquisitivo-\$1.273 mil millones (2000)
Tasa de Crecimiento anual de paridad adquisitiva en %	3 4,3% (2000)	1 5,5% (2000)	2 el 4% (2000)	4 2,7% (2000)
	3	4	2	1

Valor de las importaciones ARANCELARIA	\$238.2 mil millones (f.o.b., 2000)	\$17 mil millones (f.o.b., 2000)	\$153.9 millones (f.o.b., 2000)	\$231.4 mil millones (f.o.b., 2000)
	4	2	1	3
Tamaño del mercado	15-64 años: 68,28% (varón 10,846,151; hembra 10,725,800) 65 años y excedente: 12,77% (varón 1.715.071; hembra 2,319,842) (2001)	15-64 años: 65,39% (varón 4,993,416; hembra 5,029,739) 65 años y excedente: 7,36% (varón 467,477; hembra 660,528) (2001)	15-64 años: 68,2% (varón 13,701,065; hembra 13,605,314) 65 años y excedente: 17,18% (varón 2,881,334; hembra 3,998,668) (2001)	15-64 años: 67,48% (varón 19,375,742; hembra 19,546,332) 65 años y excedente: 18,35% (varón 4,368,264; hembra 6,215,620) (2001)
En cuanto a su población	4	1	3	2
Tratados comerciales	TLCAN	Tratado de libre comercio México - Chile	TLCUE	TLCUE
Impuestos y aranceles	0% de aranceles, con un impuesto del 0 %	9% de arancel, con un impuesto del 18 % y en caso de vía aérea 2%	0% de aranceles, con un impuesto del 11 %	0% de aranceles, con un impuesto del 20 %
En cuanto a menor pago	4	1	3	2

IMPORTACIONES POR FRACCION ARANCELARIA				
	4	2	1	3
Afinidad Cultural (Idioma, Religión, etc.)	Religión: El 42% católico, el 40% protestante, el otro 18%. Idioma: Inglés 59,3% (funcionario), francés 23,2% (funcionario), otros 17,5%	Religión: El 89% Católico, El 11% Protestante, el NEGL% Judío. Idioma: Español	Religión: El 99% católico, el otro 1%. Idioma: Español castellano (funcionario) el 74%, Castellano el 17%, gallego el 7%, Basque el 2%	Religión: católico con comunidades protestantes y judías maduras y una comunidad inmigrante musulmana cada vez mayor Idiomas: Italiano, alemán, francés, Esloveno.
Estabilidad Social y Política	Estable	Estable	Estable	Estable
Distancia geográfica	Coordenadas: 60 00 N, 95 00 W. Área total: 9.976.140 kilómetros	Coordenadas: 30 00 S, 71 00 W. Área total: 756.950 kilómetros	Coordenadas: 40 00 N, 4 00 W. Área total: 504.782 kilómetros	Coordenadas: 42 50 N, 12 50 E. Área total: 301.230 kilómetros
Ferías Especializadas En el Sector	WESTERN FOODS ANBEVERAGE SLOW	AGRO-INDUSTRIA	TECNOLOGIA ALIMENTARIA	SANA
Apoyo Institucional de su país en el Mercado	Conserjería Bancomext	Conserjería Bancomext	Conserjería Bancomext	Conserjería Bancomext

Facilidad de distribución del producto	Amplia	Amplia	Amplia	Amplia
Familiaridad del consumidor con el producto	Amplia	Media	Baja	Moderada
INTERNOS				
Experiencia de su empresa en el país en cuestión	ninguna	ninguna	ninguna	ninguna
Contactos de negocios previamente establecidos	ninguno	ninguno	ninguno	ninguno
Personal disponible para atender ese mercado	si	si	si	si
Recursos técnicos suficientes	si	si	si	si
Recursos financieros suficientes	si	si	si	si
TOTAL DE PUNTOS	32	18	21	24

3.3 Aspectos cualitativos del mercado. Características y segmentación del mercado. Prácticas comerciales y situación general de precios, canales y promoción.

3.3.1 Aspectos cualitativos del mercado.

Nombre del país	Canadá
Población	31.592.805 (julio 2001)
Producto nacional bruto	US \$ 542.8 mil millones
Ingreso per capita	US \$ 22, 450
Moneda	Dólar canadiense
Industrias destacadas	Procesamiento y no procesamiento de minerales, industria alimenticia, y productos de papel y madera.
Sus principales exportaciones	E.U.A., Japón, Inglaterra, Alemania
Sus principales importaciones	E.U.A., Japón, Inglaterra, alemania, Taiwan, Korea del sur, México.
Exporta	Pulpa, granos, petroleo crudo, timbers, ores
Importa	Alimentos procesados, beverages, petroleo crudo, chemicals, maquinaria industrial.
Metropolis	Otawa (capital con 819, 300), Toronto (3.4 millones) Montreal (2.9 millones) Vancouver (1.4 millones).
Religiones	El 42% católico, el 40% protestante, el otro 18%.
Lenguajes	Inglés 59,3% (funcionario), francés 23,2% (funcionario), otros 17,5%
Grupos étnicos	Islas britanicas 40%, originarios franceses 27%, otros europeos 20%.

Tipo del gobierno:

confederación con democracia parlamentaria

Divisiones administrativas:

10 provincias y 3 territorios *; Alberta, Colombia británico, Manitoba, Nuevo Brunswick, Terranova, territorios del noroeste *, Nueva Escocia, Nunavut *, Ontario, príncipe Edward Island, Quebec, Saskatchewan, territorio de Yukon *

3.3.2 Segmentación del mercado.

	2001					
	Ambos sexos	Masculino	Femenino	Ambos sexos %	Masculino %	Femenino %
POBLACION						
Edades	31,081,887	15,388,494	15,693,393	100	100	100
25-29	2,120,333	1,072,875	1,047,458	6.8	7	6.7
30-34	2,274,092	1,147,864	1,126,228	7.3	7.5	7.2
35-39	2,655,304	1,339,855	1,315,449	8.5	8.7	8.4
40-44	2,662,148	1,332,702	1,329,446	8.6	8.7	8.5
45-49	2,384,489	1,189,366	1,195,123	7.7	7.7	7.6
50-54	2,112,758	1,052,514	1,060,244	6.8	6.8	6.8
55-59	1,624,744	803,402	821,342	5.2	5.2	5.2
60-64	1,291,501	631,077	660,424	4.2	4.1	4.2
65-69	1,136,356	546,895	589,461	3.7	3.6	3.8
70-74	1,010,538	463,554	546,984	3.3	3	3.5
75-79	816,617	340,125	476,492	2.6	2.2	3
80-84	523,743	196,102	327,641	1.7	1.3	2.1
85-89	289,316	94,574	194,742	0.9	0.6	1.2
90 y más	141,305	36,761	104,544	0.5	0.2	0.7
SUMA	21,043,244	10,247,666	10,795,578	67.8	67	69
- 2.7 % de población no letrada	568,167	276,686	291,480	2.7	2.7	2.7
TOTAL	20,475,076	9,970,980	10,504,098	65.1	64.3	66.3

El producto será dirigido a la población mayor de 25 años y que sea letrada, esto significa que será para un total de 20, 475,076 personas, de los cuales el 76.6% son urbanos; esto quiere decir que se cuenta con una cantidad de 15, 683,908 ciudadanos que pueden estar cerca e identificados con el producto por medio de las campañas de publicidad para que el producto tenga mayores posibilidades de éxito en este mercado. Además el gobierno de Canadá cuenta con apoyos muy fuertes para la población dentro del ramo de salud (abarcando gran parte del mercado naturista) y ya que este producto irá recomendado y tratado por pacientes, y así como diversos y reconocidos doctores se pueden esperar grandes logros dentro de este mercado. Por otro lado el ingreso per cápita (22,450 usd) de esta población se encuentra de media a alta en las metrópolis y ciudades de este país pudiendo así, sustentar el costo del producto

3.3.2 Características del mercado

Inglés y francés son los idiomas oficiales, aunque se hablan más de cincuenta lenguas diferentes, más de la cuarta parte de la población canadiense habla el francés como lengua natal, los cuáles en su mayoría reside en la provincia de Québec. Es por eso que el mercado y etiquetado de los productos deberán ser en los dos idiomas:

El tipo de cambio para junio de 1999 fue de \$1.47 dólares canadienses por un dólar americano y para 2002 fue de \$ 1.58143 por uno. En sí, la estabilidad del dólar canadiense esta bien soportada que una devaluación extrema es prácticamente imposible.

Indicadores económicos recientes sobre Canadá revelan que la creación de empleos alcanzará 1.9% lo que significa 100,800 nuevos empleos, de ellos uno de cada dos se generará en la provincia de Ontario; el aumento de la producción, ventas y consumo se espera alcance 5.2% para 2001 y 4.3% para el año 2002; todo esto se verá reflejado en el Producto Interno Bruto (PIB) con un crecimiento del 4%. Esto significa que las personas que reciben un ingreso fijo tendrán más poder adquisitivo y en consecuencia habrá más consumo de bienes y servicios. Lo anterior favorece en gran parte a exportadores potenciales hacia el mercado, ya que la población tiene, más acceso para la compra de bienes importados de buena calidad.

El mercado canadiense está transformándose en un mercado más segmentado y diferenciado a medida que los consumidores se vuelven más selectivos en la compra de bienes y servicios. Esta tendencia traerá consigo la apertura de oportunidades para los productos especializados, nichos de mercado. Los productos básicos también deben ser diseñados para cubrir las necesidades de cada consumidor.

El canadiense es exigente como consumidor, la creciente incorporación de nuevas tecnologías en artículos de primera necesidad así como artículos de entretenimiento, se convierte en una combinación clave para la comercialización de nuevos productos. También es evidente que existen tendencias a comprar artículos de lujo y bien terminados. Generalmente los mercadólogos han encontrado que el consumidor canadiense demanda más los productos confiables y de larga duración.

Por la apertura comercial y la gran variedad de productos extranjeros que los consumidores compran, Canadá es uno de los mercados en los que países en desarrollo tienen oportunidad de exportar sus productos y servicios. Sin embargo, el verdadero reto no es exportar a Canadá, sino permanecer en el mercado satisfactoriamente. Sus principales socios comerciales son en orden de importancia, Estados Unidos, Japón, México, Reino Unido, China, Alemania, Francia y Taiwán.

Actualmente, México es el tercer socio comercial de Canadá con 5,156 millones de USD, superado por los EU. y Japón con 137,135 y 9,444 millones de USD respectivamente.

Los patrones de consumo han cambiado significativamente, tiendas al detalle, departamentales y de mercancía en general, están siendo remplazadas por tiendas tipo almacén, donde se ofrecen descuentos en una amplia gama de productos y no cuentan con una inversión importante en exhibidores e infraestructura. Las tiendas especializadas, por ejemplo farmacias, tiendas de deportes, ropa para hombre y tiendas de computadoras, juegan un papel más importante dentro del sector al detalle.

Productos Naturistas

Los Canadienses están cada día más conscientes de la importancia que tiene su salud. Con esta tendencia ha llegado una nueva ola de productos y prácticas para la salud profundamente diferente del modelo convencional occidental médico y farmacéutico. Terapias y remedios derivados de antiguas fuentes del conocimiento incluyendo Europeas, Chinas, Indias, y aborígenes han aparecido y se han incrementado en la sociedad contemporánea canadiense, Los canadienses de todas las edades y todos los círculos sociales están dispuestos a probar productos a base de hierbas y toda clase de fuentes naturales, para de alguna manera, tener un mayor control sobre el cuidado de su salud. En este sentido, recientemente se han dado a conocer nuevos descubrimientos para dar a los consumidores, un mayor conocimiento sobre productos naturistas seguros, efectivos y de alta calidad.

Debido a la vasta mayoría de productos naturistas seguros, las nuevas regulaciones se aplicarán a los productos que sean menos seguros ya sea por su naturaleza, por la manera en que son producidos o por la manera de ser usados.

Los canadienses están mostrando un mayor interés en alimentos o ingredientes alimenticios que tengan beneficios para la salud o tengan algún valor terapéutico. Algunos de estos productos incluyen nutrientes tanto de fuentes animales como vegetales, como aminoácidos, grasas, fibras, pigmentos de plantas y animales, antioxidantes, vitaminas y minerales.

Aunque estos alimentos (denominados “nutraceuticals” por el Departamento de Servicios de Mercado e Industria de Agricultura y Agro – Alimentos de Canadá) tienen potencial de crecimiento y capacidad de incrementar el interés en el mercado internacional, en Canadá poco se conoce acerca de esta industria.

Las industrias relevantes para estos productos fueron identificados como: alimenticias y farmacéuticas, las cuales utilizarían ingredientes biológicamente disponibles ya sea de origen vegetal o animal. Estos productos tienden a ser una consecuencia de la experiencia y recursos existentes de una compañía, difiriendo un poco de su línea regular de productos. Los “Neutraceuticals” se regirán por las normas y regulaciones similares a las de los productos para la salud

LOS DIEZ PRODUCTOS NATURISTAS MÁS USADOS EN CANADÁ

- Echinacea
- Ajo
- Ginseng
- Manzanilla
- Ginko biloba
- Evening primrose oil
- St. John’s Wort
- Jalea Real
- Tea Tree Oil
- Devil’s Claw

3.3.3 Situación general de precios y prácticas comerciales.

	<p>Toi-Reishi 60X250mg. capsules Minimum order : 2 bottles</p>	<p>Cdn\$ 63.00 each</p>	<p>*US\$42.00each</p>
<p>Freight Cost</p>		<p>Cdn\$14.00 per order</p>	<p>US\$ 10.00 per order</p>

Este tipo de producto en el mercado internacional radica entre los cuarenta y 100 dólares estadounidenses en diversas presentaciones, o hasta cobrar desde 7 usd la onza en presentaciones de extracto de agua o alcohol.

Prácticas Comerciales.

SALUDO

El apretón de manos firmemente, sobre la reunión y la despedida. Hello es un saludo común para la gente de discurso ingles, en las partes francesas de Québec, la sacudida de la mano debe ser poco menos firme, y Bounjour es el saludo del apropiado, intercambiando besos ligeros en cada mejilla es típico. Los nombres de pila usualmente no son utilizados en situaciones de negocio, excepto por amigos cercanos. Utilice las tarjetas de visita impresas en francés e inglés para los clientes de discurso franceses.

En cuanto a los sistemas de negociación, existen dos formas básicas de pago de los importadores a sus proveedores: a los 21 días o a los 30 días, después del arribo de la mercancía a Canadá. Por lo general, las cartas de crédito no son aceptables en este país. El exportador puede escoger y negociar con el importador las condiciones del envío, el cual puede ser C+F (costo y flete a cargo del exportador) o CIF (costo, seguro y flete a cargo del exportador). El precio cotizado por el importador a sus clientes en Canadá, incluirá los costos C+F o CIF, así como cualquier costo relacionado con el recibo y nacionalización del embarque, más una comisión que generalmente está entre el 5% y el 15%. Además, desde enero de 1991 están prohibidas las ventas en consignación en Canadá, razón por la cual toda mercancía debe tener un precio definido. El cumplimiento de este requisito es verificado por la Oficina de Aduanas del Departamento de Agricultura, a través del formulario de Confirmación de Venta (*Confirmation of Sale*) que el importador debe presentar debidamente diligenciado y firmado para la liberación de los embarques.

3.3.4 Canales de distribución.

Es básico que estos productos cuenten con un agente, representante o distribuidor en Canadá que asuma la responsabilidad tanto del proceso de importación como de cómo de la comercialización y distribución de los mismos.

Todos aquellos productos naturistas que hayan cumplido las regulaciones canadienses y aprueben el grado de calidad requerido, el camino que tiene más probabilidades de triunfar es el de formar una alianza estratégica con una contraparte canadiense. Tal alianza servirá para enfrentar y solucionar las dificultades que se presenten al introducir los productos y para actuar acorde con los estándares y requerimientos regulatorios de Canadá.

En Canadá las compañías farmacéuticas tienden a agruparse en las áreas metropolitanas con el propósito de atender a las cadenas de distribución y cercanía a empresas proveedoras de sus diferentes insumos requeridos. Como consecuencia, se tiene fuerte presencia en las provincias de Notario y Québec, con concentraciones en las ciudades de Toronto y Montreal.

En lo que respecta a los productos naturistas son distribuidos principalmente por tiendas naturistas, farmacias y tiendas de autoservicio. Los fabricantes de productos naturistas han construido su reputación con base en calidad y servicio del producto. Algunos productos como formulas, compuestos y esencias herbales especiales son cruciales para ciertos tratamientos, además son preparados y recomendados por especiales de la salud.

3.3.5 Ferias y Exposiciones.

CANADIAN PHARMACISTS ASSOCIATION CONFERENCE AND EXIBITION.
Saskatoon, Sk.

PHARMACEUTICAL SCIENCES GROUP UPDATE.
Markham, Notario.

INTERMED.
National trade center Toronto, Canadá.

WESTERN FOODS ANBEVERAGE SLOW.
Toronto, Canadá.

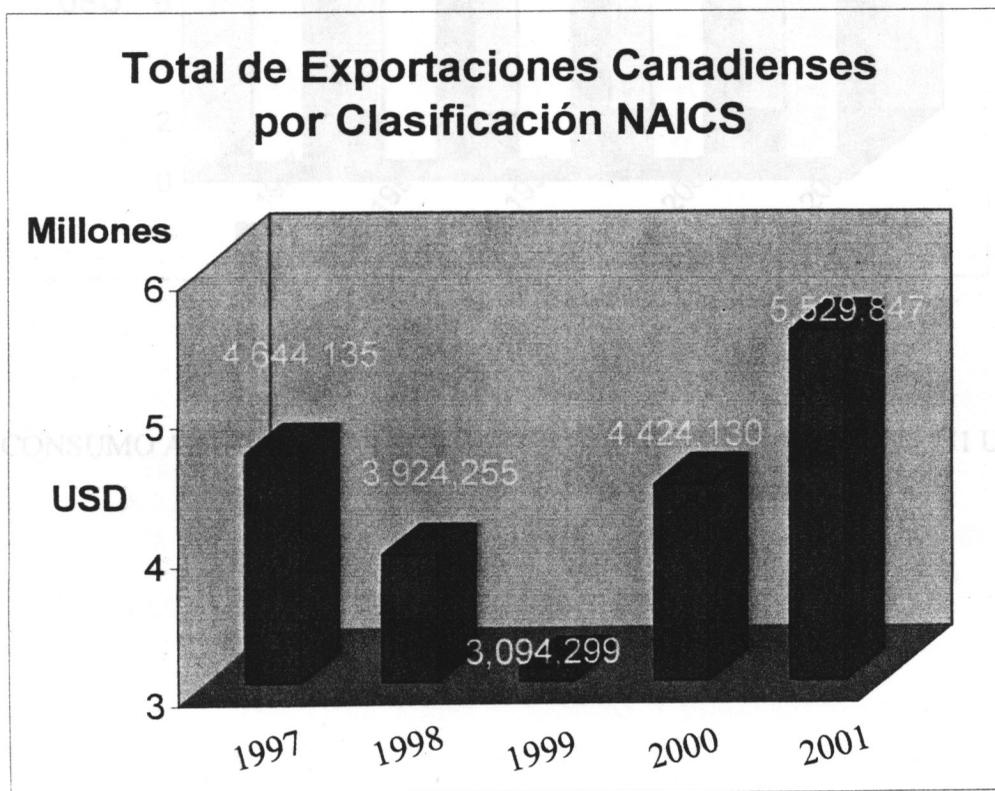
3.4 Aspectos cuantitativos del mercado. Medición y tendencias del consumo y de las importaciones, en valor y/o volumen en los últimos años

3.4 Aspectos cuantitativos del mercado Medición y tendencias del consumo y de las importaciones, en valor y/o en volumen
IMPORTACION DE PRODUCTOS NATURISTAS

Millones de dólares					
Fracción	Descripción	1996	1997	1998	1999
121190	Otras raíces	23.27	22.42	25.36	11.11
121120	Raíz de ginseng	4.00	4.05	5.00	1.81
121110	Raíz de licorice	0.06	0.23	0.29	0.02

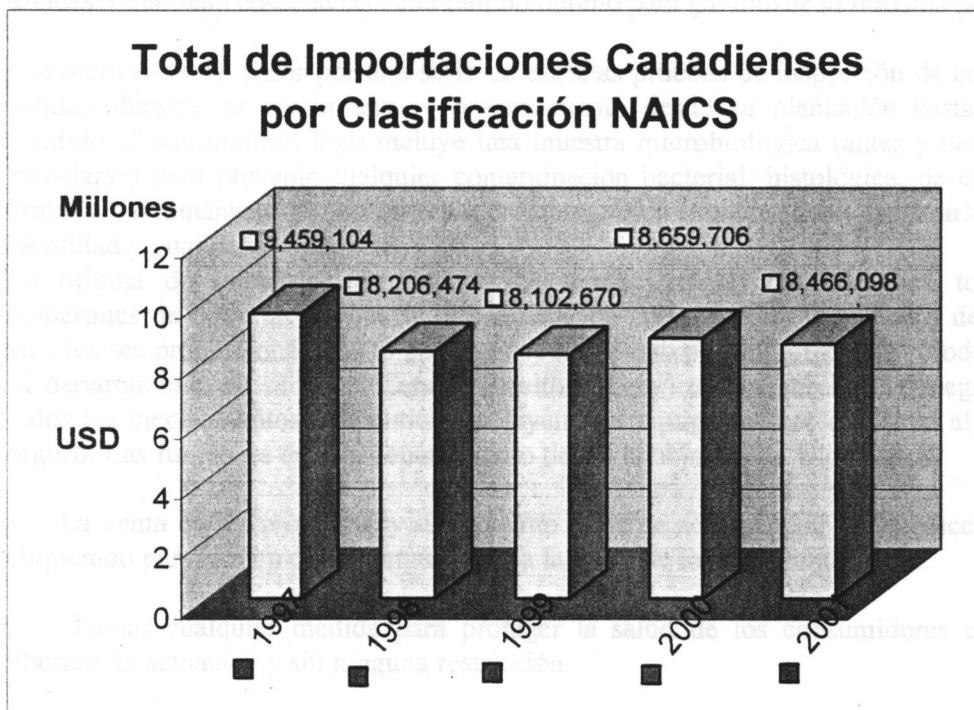
Título	Total de Exportaciones Canadienses
Industria	NAICS 113210 - Forest Nurseries and Gathering of Forest Products
Origen	CANADA
Destino	Todos los países
Periodo	5 años

Datos obtenidos de *Statistics Canada*



Título	Total de Importaciones Canadienses
Industria	NAICS 113210 - Forest Nurseries and Gathering of Forest Products
Origen	CANADA
Destino	Todos los países
Periodo	5 años

Datos obtenidos de *Statistics Canada*



CONSUMO APARENTE = (IMP) 8, 466,098 – (EXP) 5, 529,847 = 2, 936,251 USD

3.5 Barreras de acceso al mercado

La aceptación de productos naturistas en Canadá está basada principalmente en referencias de hierbas tradicionales, probando que no son riesgosos o inseguros cuando se usan en el tratamiento de enfermedades menores o leves. Algunos fabricantes canadienses desean introducir al mercado productos para tratar enfermedades más serias; en ese caso, deben presentar una evidencia clínica y científica para sustentar sus indicaciones específicas.

Bajo el presente marco regulatorio, todos los productos naturistas vendidos en Canadá deben cumplir un criterio específico de seguridad y calidad. Este criterio incluye el asegurarse que las hierbas no contengan pesticidas y estén libres de drogas; que no sean tóxicas y que sean cosechadas en el tiempo óptimo para garantizar su máxima potencia.

Las hierbas deben pasar por una serie de estrictas pruebas de inspección de control de calidad durante su crecimiento y procesamiento desde su plantación hasta que es vendido al consumidor. Esto incluye una muestra microbiológica (antes y después de mezclarse) para prevenir cualquier contaminación bacteriana, histológica, de esporas y otros contaminantes; y una prueba cromatográfica líquida para asegurarse de la identidad y cualidades botánicas.

La oficina de impuestos de Canadá (Revenue Canadá) requiere para todos los embarques de importación que la documentación como factura, certificado de origen, etc., les sea proporcionada tanto por el proveedor como por importador del producto.

El departamento de salud de Canadá (health Canadá) es responsable de asegurar que todos los medicamentos terapéuticos incluyendo el equipo médico que entra al país sea seguro. Las funciones de este departamento tienen el objetivo de vigilar que:

- 1.- La venta de los productos y su consumo estén de acuerdo con las instrucciones de etiquetado para que no cause ningún daño a la salud de los consumidores.
- 2.- Tomar cualquier medida para proteger la salud de los consumidores con total libertad de actuación y sin ninguna restricción.
- 3.- Seleccionar los productos y medicamentos que tengan un uso o tratamiento específico para alguna enfermedad.

Antes de que los medicamentos sean puestos a la venta, deben ser aprobados como seguros para su uso y consumo por el departamento de Canadá.

Las solicitudes de registro de los medicamentos deben contar con los requerimientos específicos y deben ser sustentadas cuando sean solicitadas.

El fabricante debe proporcionar evidencia clínica del medicamento para demostrar la seguridad y eficiencia del producto ante el departamento de salud en el caso de cualquier reclamación o petición sobre el mismo

Cuando un ingrediente herbal posea propiedades farmacológicas y sea usado para la prevención o tratamiento de alguna enfermedad o padecimiento el producto será regulado como medicamento.

El departamento de salud a implementado un programa para rembolsar a los solicitantes los costos que afecten el precio en los medicamentos por cuestión de aprobaciones.

Un factor importante son las regulaciones de protección al medio ambiente, estas controlan la fabricación e importación de los productos bio-tecnológicos que no hayan sido cubiertas por otras regulaciones como por ejemplo las sustancias ni vivientes, y todo esto para asegurarse de que sustancias tóxicas no entren en el país.

Los estándares y especificaciones con que deben contar los ingredientes medicinales y no medicinales son:

- Regulaciones y procedimientos para alimentos y medicamentos
- Guía para la buena practica de la fabricación
- Regulaciones para el mejoramiento o corrección de errores de patente
- Regulaciones de fabricación y almacenamiento de medicinas de patente
- Regulaciones sobre medicinas de patente
- Existen otras regulaciones como de producción, fabricación, composición, etiquetado, mercadeo, almacenamiento, publicidad, importación, y exportación de los productos destinados al consumidor.

La legislación de publicidad y etiquetado incluye:

- Ley de competencia
- Regulaciones de procedimientos del empaquetado y etiquetado para el consumidor
- Ley de marcas registradas
- Ley de tarifas arancelaria.

En cuanto a las barreras arancelarias no se tiene ningún problema ya que no existen para este producto además de contar con un impuesto del 0%

3.6 Análisis de la competencia.

PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE PRODUCTOS NATURISTAS DE CANADA

	Millones de dólares			Crecimiento % 1998 / 1997
	1996	1997	1998	
Estados unidos	6.886	7.636	9.318	22.02
Rep. Popular China	7.529	6.738	8.028	19.14
Hong Kong	1.349	1.393	1.777	27.57
Alemania	0.876	0.706	0.781	10.65
Francia	1.101	0.571	0.750	31.45
Turquí	0.588	0.597	0.731	22.37
Italia	1.461	2.055	0.628	-69.43
India	0.501	0.339	0.445	31.43
Marruecos	0.277	0.292	0.370	26.52
Egipto	0.261	0.274	0.2487	-9.72
México	0.099	0.100	0.208	107.81
Otros	2.342	1.717	2.071	20.61
total	23.270	22.418	25.355	13.10

Fuente: world trade atlas 1999

PRINCIPALES PRODUCTOS NATURISTAS IMPORTADOS POR CANADA

Producto	Millones de dólares		Crecimiento % 1998 / 1997
	1997	1998	
Plantas	12.570	13.309	5.88
Hierbas	8.632	8.925	3.39
Hierbas para infusiones	0.333	1.720	416.62
Raíces	0.599	0.915	52.80
Cortezas	0.181	0.333	84.02
semillas	0.102	0.153	49.43

Fuente: world trade atlas 1999

Producto	Millones de dólares		Crecimiento % 1998 / 1997
	1997	1998	
Hierbas	0.037	0.107	186.40
Plantas	0.029	0.092	221.55
Raíces	0.034	0.009	-74.30

world trade atlas 1999

3.7 Analisis de macroentorno.

Localización:	Norteamérica nortea, confinando el Océano Atlántico del norte y el Océano Pacífico del norte, norte de los E.E.U.U. coextensivos
Coordenadas geográficas:	60 00 N, 95 00 W
Referencias cartográficas:	Norteamérica
Área:	<p><i>total:</i> 9.976.140 kilómetros sq</p> <p><i>tierra:</i> 9.220.970 kilómetros sq</p> <p><i>agua:</i> 755.170 kilómetros sq</p>
Área - comparativo:	levemente más grandes que los E.E.U.U.
Límites de la tierra:	<p><i>total:</i> 8.893 kilómetros</p> <p><i>países de la frontera:</i> Los E.E.U.U. 8.893 kilómetros (incluye 2.477 kilómetros con Alaska)</p>

Línea de la costa:	243.791 kilómetros
Demandas marítimos:	<p><i>zona contigua:</i> 24 NM</p> <p><i>plataforma continental:</i> 200 NM o al borde del margen continental</p> <p><i>zona económica exclusiva:</i> 200 NM</p> <p><i>mar territorial:</i> 12 NM</p>
Clima:	varía de templado en el sur a subártico y al ártico en el norte
Terreno:	sobre todo llanos con las montañas en el oeste y tierras bajas en sureste
Extremos de la elevación:	<p><i>el punto más bajo:</i> Océano Atlántico 0 m</p> <p><i>el punto más alto:</i> Montaje Logan 5.959 m</p>
Recursos naturales:	mineral de hierro, níquel, cinc, cobre, oro, plomo, molibdeno, potasa, plata, pescado, madera, fauna, carbón, petróleo, gas natural, hidroelectricidad
Utilización del suelo:	<p><i>tierra de labrantío:</i> el 5%</p> <p><i>cosechas permanentes:</i> el 0%</p> <p><i>pastos permanentes:</i> el 3%</p> <p><i>bosques y arbolado:</i> el 54%</p> <p><i>otro:</i> el 38% (est 1993.)</p>
Tierra irrigada:	7.100 kilómetros sq (est 1993.)

Peligros naturales:	el permafrost continuo en el norte es un obstáculo serio al desarrollo; las tormentas ciclónicas forman al este de las montañas rocosas, un resultado de mezclarse de las masas de aire del interior, y del producto árticos, pacíficos, y norteamericanos más de la lluvia y de la nieve del país
Ambiente - ediciones actuales:	contaminación atmosférica y lluvia ácida que resulta que afecta seriamente los lagos y los bosques perjudiciales; fundición del metal, utilidades carbón-que se queman, y emisiones del vehículo que afectan productividad agrícola y del bosque; contaminada que se convierte de las aguas del océano debido a agrícola, a industrial, minar, y actividades de la silvicultura
Ambiente - acuerdos internacionales:	<p><i>partido a:</i> La Contaminación atmosférica, Óxidos Del Contaminación-Nitrógeno Del Aire, Ventila Los Agentes contaminadores Orgánicos Contaminación-Persistentes, Contaminación-Sulfuro 85, Contaminación-Sulfuro 94, Recursos Vivos Antártico-Marinas, Sellos Antárticos, Tratado Antártico, Biodiversidad, Cambio Del Clima, Desertificación, Especie Puesta en peligro, Modificación Ambiental, Desechos Peligrosos, El Descargar Marina, Interdicción Nuclear De la Prueba, Protección De la Capa De Ozono, Contaminación De la Nave, Madera Tropical 83, Madera Tropical 94, Wetlands Del Aire Del Aire</p> <p><i>firmado, pero no ratificado:</i> Compuestos orgánicos Contaminación-Volátiles del aire, protocolo Antártico-Ambiental, protocolo de Cambiar-Kyoto del clima, derecho del mar, conservación marina de la vida</p>
Geografía - nota:	país segundo más largo en el mundo (después de Rusia); localización estratégica entre Rusia y los E.E.U.U. vía la ruta polar del norte; el aproximadamente 85% de la población se concentra a 300 kilómetros de la frontera de US/Canadá

Canadá Gente	
Población:	31.592.805 (julio 2001 de est.)
Estructura de edad:	<p>0-14 años: 18,95% (varón 3.067.102; hembra 2, 918,839)</p> <p>15-64 años: 68,28% (varón 10.846.151; hembra 10,725,800)</p> <p>65 años y excedente: 12,77% (varón 1.715.071; hembra 2,319,842) (est 2001.)</p>
Tarifa de crecimiento de la población:	0,99% (est 2001.)
Índice de natalidad:	Población 11,21 cumple años/1,000 (est 2001.)
Índice de mortalidad:	Población 7,47 muertes/1,000 (est 2001.)
Tarifa de la migración neta:	Población 6,13 emigrantes/1,000 (est 2001.)
Cociente del sexo:	<p><i>En el nacimiento:</i> 1,05 hombre(s)/mujer</p> <p><i>bajo 15 años:</i> 1,05 hombre(s)/mujer</p> <p><i>15-64 años:</i> 1,01 hombre(s)/mujer</p> <p><i>65 años y excedente:</i> 0,74 hombre(s)/mujer</p> <p><i>población total:</i> 0,98 hombre(s)/mujer (est 2001.)</p>
Tarifa de la mortalidad infantil:	5,02 nacimientos vivos muertes/1,000 (est 2001.)
Esperanza de vida en el nacimiento:	<p><i>Población total:</i> 79,56 años</p> <p><i>varón:</i> 76,16 años</p> <p><i>hembra:</i> 83,13 años (est 2001.)</p>
Tarifa de	1,6 niños nacimientos/mujeres (est 2001.)

fertilidad total:

HIV/AIDS - tarifa del predominio del adulto:	0,3% (est 1999.)
---	------------------

HIV/AIDS - gente que vive con HIV/AIDS:	49.000 (est 1999.)
--	--------------------

HIV/AIDS - muertes:	400 (est 1999.)
--------------------------------	-----------------

Nacionalidad:	<i>sustantivo:</i> Canadian(s) <i>adjetivo:</i> Canadiense
----------------------	---

Grupos étnicos:	Origen británico el 28%, origen francés el 23%, el otro 15% europeo, Amerindia el 2%, otro, sobre todo asiático, africano, árabe de las islas el 6%, fondo mezclado el 26%
------------------------	--

Religiones:	El 42% católico, el 40% protestante, el otro 18%
--------------------	--

Idiomas:	Inglés 59,3% (funcionario), francés 23,2% (funcionario), otros 17,5%
-----------------	--

Instrucción:	<i>Definición:</i> la edad 15 y el excedente pueden leer y escribir <i>población total:</i> el 97% (est 1986.) <i>varón:</i> EL NA% <i>hembra:</i> EL NA%
---------------------	--

Canadá	
Gobierno	
Nombre del país:	<i>forma larga convencional:</i> ningunos <i>forma corta convencional:</i> Canadá
Tipo del gobierno:	confederación con democracia parlamentaria
Capital:	Ottawa
Divisiones administrativas:	10 provincias y 3 territorios *; Alberta, Colombia británico, Manitoba, Nuevo Brunswick, Terranova, territorios del noroeste *, Nueva Escocia, Nunavut *, Ontario, príncipe Edward Island, Quebec, Saskatchewan, territorio de Yukon *

Independencia:	el 1 de julio de 1867 (de Reino Unido)
Día de fiesta nacional:	Día De la Independencia Día/Canadá, El 1 De Julio (1867)
Constitución:	El 17 De Abril 1982 (De Acto De la Constitución); originalmente, la maquinaria del gobierno fue instalada en el acto británico de Norteamérica de 1867; carta de las derechas y de los costumbres no escritos
Sistema legislativo:	de acuerdo con ley común inglesa, excepto en Quebec, en donde prevalece el sistema legal civil basado en ley francesa; acepta la jurisdicción obligatoria de ICJ, con reservaciones
Sufragio:	18 años de la edad; universal
Rama ejecutivo:	<p><i>jefe del estado:</i> Reina ELIZABETH II (desde el 6 de febrero de 1952), representada por Gobernador General Adrienne CLARKSON (desde el 7 de octubre de 1999)</p> <p><i>jefe gobierno:</i> Primer ministro Jean CHRETIEN (desde el 4 de noviembre de 1993)</p> <p><i>gabinete:</i> El ministerio federal elegido por el primer ministro entre de los miembros de su propio partido que se sienta en el parlamento</p> <p><i>elecciones:</i> ningunos; el monarca es hereditario; general del gobernador designado por el monarca en el consejo del primer ministro para un término de cinco años; después de elecciones legislativas, al general del gobernador señala al líder del partido de la mayoría en la Cámara de los Comunes automáticamente para hacer primer ministro</p>

Rama legislativo:	<p>el parlamento bicameral o Parlamentario consiste en el senado (un cuerpo que al gobernador designan al servicio hasta alcanzar 75 años de la edad general y se seleccionan a miembros en el consejo del primer ministro; su límite normal es 104 senadores) y la Cámara de los Comunes las comunas del DES o de Chambre (301 asientos; miembros elegidos por voto popular directo para servir términos de cinco años)</p> <p><i>elecciones:</i> Cámara de los Comunes - pasado sostenido el 27 de noviembre de 2000 (al lado de sosténgase 2005)</p> <p><i>resultados de elección:</i> por ciento del voto por el partido en fecha enero de 2001 - partido liberal el 42%, alianza canadiense el 22%, bloque Quebec hoy el 13%, nuevo partido democrático el 4%, partido conservador progresivo el 4%; asientos por el partido en fecha enero de 2001 - partido liberal 172, alianza canadiense 66, bloque Quebecois 38, nuevo partido democrático 13, partido conservador progresivo 12</p>
--------------------------	---

Rama judicial:	<p>Tribunal Supremo de Canadá (al primer ministro a través del general del gobernador designan a los jueces); Corte federal de Canadá; Tribunal de apelación federal; Cortes provinciales (éstos se nombran vario tribunal de apelación, corte del banco de las reinas, corte superior, Tribunal Supremo, y Tribunal de Justicia)</p>
-----------------------	---

Partidos y líderes políticos:	<p>Bloque Quebecois [Gilles DUCEPPE]; Alianza Canadiense [DÍA De Stockwell]; Partido Liberal [Jean CHRETIEN]; Nuevo Partido Democrático [Alexa MCDONOUGH]; Partido Conservador Progresivo [Joe CLARK]</p>
--------------------------------------	---

Grupos y líderes políticos de presión:	<p>Na</p>
---	-----------

Participación internacional de la organización:	ABEDA, ACCT, AfDB, APEC, ARF (socio) del diálogo, AsDB, la Asociación de Naciones del c@sureste Asiático (socio) del diálogo, grupo de Australia, BIS, C, CCC, CDB (no-regional), CE (observador), EAPC, EBRD, ECE, ECLAC, ESA (estado) de la cooperación, FAO, G- 7, G-10, IADB, la AIEA, IBRD, ICAO, ICC, ICFTU, ICRM, IDA, IEA, IFAD, IFC, IFRCs, IHO, la OIT, el FMI, IMO, Inmarsat, la INTELSAT, Interpol, IOC, IOM, ISO, ITU, MINURCA, MIPONUH, MONUC, NAM (huésped), OTAN, NEA, NSG, OAS, la OCDE, OPCW, OSCE, PCA, la O.N.U, UNCTAD, UNDOF, la UNESCO, UNFICYP, UNHCR, UNIKOM, UNMEE, UNMIBH, UNMIK, UNMOP, UNTAET, UNTSO, UNU, UPU, WCL, WFTU, Who, WIPO, WMO, WToO, WTrO, ZC
--	--

Representación diplomática en los E.E.U.U.:	<p><i>jefe de la misión:</i> Embajador Michael KERGIN</p> <p><i>chancery:</i> Avenida Nanovatio, Washington, Dc 20001 De 501 Pennsylvania</p> <p><i>teléfono:</i> [1] (202) 682-1740</p> <p><i>FAX:</i> [1] (202) 682-7726</p> <p><i>general del consulate(s):</i> Atlanta, Boston, búfalo, Chicago, Dallas, Detroit, Los Ángeles, Minneapolis, York nueva, y Seattle</p> <p><i>consulate(s):</i> Miami, Princeton, San Francisco, y San Jose</p>
--	---

Representación diplomática de los E.E.U.U.:	<p><i>jefe de la misión:</i> Embajador Paul CELLUCCI</p> <p><i>embajada:</i> Impulsión De 490 Sussex, Ottawa, Ontario K1N 1G8</p> <p><i>dirección el enviar:</i> P. O. Box 5000, Ogdensburg, NY 13669-0430</p> <p><i>teléfono:</i> [1] (613) 238-5335, 4470</p> <p><i>FAX:</i> [1] (613) 238-5720</p> <p><i>general del consulate(s):</i> Calgary, Halifax, Montreal, Quebec, Toronto, y Vancouver</p>
--	--

Descripción de la bandera:	tres vendas verticales de rojo (lado del alzamiento), de blanco (anchura, cuadrado dobles), y de rojo con una hoja roja del arce centrada en la venda blanca
-----------------------------------	--

Canadá	Economía
---------------	-----------------

Economía - descripción:	<p>Como una sociedad industrial afluente, de alta tecnología, Canadá se asemeja hoy de cerca a los E.E.U.U. en su sistema económico orientado comercialmente, el patrón de la producción, y estándares vivos del colmo. Desde la guerra mundial II, el crecimiento impresionante de la fabricación, la explotación minera, y los sectores de servicio ha transformado la nación de una economía en gran parte rural en una sobre todo industrial y urbana. Los índices de crecimiento verdaderos han hecho un promedio de casi 3,0% desde 1993. El desempleo está bajando y los excesos de presupuesto de gobierno se están dedicando parcialmente a reducir la deuda de sector público grande. El acuerdo 1989 de libre cambio de Nosotros-Canadá' (FTA) y acuerdo de libre cambio norteamericano 1994 (NAFTA) (que México incluido) han tocado de un aumento dramático en la integración comercial y económica con los E.E.U.U.. Con sus grandes recursos naturales, la mano de obra experta, y la planta capital moderna Canadá goza de perspectivas económicas sólidas. Dos sombras asoman, el primer ser la callejón sin salida constitucional de continuación entre las áreas inglesas y francófonas, que ha estado levantando la posibilidad de una fractura en la federación. Otra preocupación a largo plazo es el flujo del sur a los E.E.U.U. de las personas profesionales engañadas por una paga más alta, impuestos más bajos, y la infraestructura de alta tecnología inmensa.</p>
--------------------------------	---

Gdp:	Paridad de poder adquisitivo - \$774,7 mil millones (est 2000.)
-------------	---

Gdp - tarifa de crecimiento verdadero:	4,3% (est 2000.)
---	------------------

Gdp - per capita:	Paridad de poder adquisitivo - \$24.800 (est 2000.)
--------------------------	---

Gdp - composición por el sector:	<i>Agricultura: el 3%</i> <i>industria: el 31%</i> <i>servicios: el 66% (est 2000.)</i>
---	---

Población debajo de la línea de la pobreza:	EL NA%
--	--------

Renta o consumición de la casa por parte del porcentaje:	<i>lo más bajo posible el 10%: 2,8%</i> <i>el lo más arriba posible 10%: 23,8% (1994)</i>
---	--

Tasa de inflación (precios de consumo):	2.6% (2000)
--	-------------

Mano de obra:	16,1 millones (2000)
----------------------	----------------------

Mano de obra - por la ocupación:	servicios el 74%, fabricando el 15%, construcción el 5%, agricultura el 3%, el otro 3% (2000)
---	---

Indice de desempleo:	6,8% (est 2000.)
-----------------------------	------------------

Presupuesto:	<i>réditos:</i> \$126,1 mil millones <i>gastos:</i> \$125,3 mil millones, incluyendo gastos en inversión de capital de \$14,8 mil millones (2000)
Industrias:	minerales procesados y sin procesar, productos alimenticios, productos de madera y del papel, equipo del transporte, productos químicos, productos pesqueros, petróleo y gas natural
Tarifa de crecimiento de la producción industrial:	4,5% (est 2000.)
Electricidad - producción:	567,193 mil millones KVH (1999)
Electricidad - producción por fuente:	<i>combustible fósil:</i> 26,38% <i>hydro:</i> el 60% <i>nuclear:</i> 12,31% <i>otro:</i> 1,31% (1999)
Electricidad - consumo:	497,532 mil millones KVH (1999)
Electricidad - exportaciones:	42,911 mil millones KVH (1999)
Electricidad - importaciones:	12,953 mil millones KVH (1999)
Agricultura - productos:	trigo, cebada, gárgola, tabaco, frutas, vehículos; productos lácteos; productos de bosque; pescados
Exportaciones:	\$272.3 billion (f.o.b., 2000 est.)

Exportaciones en materia :	vehículos de motor y piezas, papel prensa, pulpa de madera, madera, petróleo, maquinaria, gas natural, aluminio, equipo de las telecomunicaciones, electricidad
Socios de exportación:	Los EE.UU. El 86%, Japón El 3%, Reino Unido, Alemania, Corea Del sur, Netherlands, China (1999)
Importaciones:	\$238.2 billion (f.o.b., 2000 est.)
Importaciones - materias:	maquinaria y equipo, petróleo crudo, productos químicos, vehículos de motor y piezas, bienes de consumo durables, electricidad
Socios de importación:	Los EE.UU. El 76%, Japón El 3%, Reino Unido, Alemania, Francia, México, Taiwán, Corea Del sur (1999)
Deuda - externa:	\$1.9 billón (2000)
Asistente económico - donante:	ODA, \$1.3 billón (1999)
Moneda:	Canadian dollar (CAD)
Tipo de cambio	: Dólares canadienses por dólar de los EE.UU. - 1,5032 (enero de 2001), 1,4851 (2000), 1,4857 (1999), 1,4835 (1998), 1,3846 (1997), 1,3635 (1996)
Año fiscal:	1 Abril - 31 Marzo
Canadá Comunicaciones	
Teléfonos - líneas principales en uso:	18.5 millones (1999)
Celulares:	4.207 millones (1997)

Sistema telefónico:	gravamen general: el servicio excelente proporcionó por la tecnología moderna doméstica: sistema basado en los satélites doméstico con cerca de 300 estaciones terrestres internacionales: 5 cables submarinos coaxiales; estaciones terrestres basadas en los satélites - 5 la INTELSAT (4 1 Pacífico Océano de Océano Atlántico y) y 2 Intersputnik (región de Océano Atlántico)
----------------------------	--

Radio estaciones	AM 535, FM 53, onda corta 6 (1998)
-------------------------	------------------------------------

Radios:	32.3 millones (1997)
----------------	----------------------

Estación de televisoras:	80 (1997)
---------------------------------	-----------

Televisiones:	21.5 millones (1997)
----------------------	----------------------

Código de Internet	.ca
---------------------------	-----

Proveedores del servicio Internet	760 (2000 est.)
--	-----------------

Usuarios de Internet	13.28 millones (1999)
-----------------------------	-----------------------

Canadá	Transportación
---------------	-----------------------

Vías férreas	total: 36.114 kilómetros; nota - hay dos sistemas ferroviarios de la carga transcontinental importante: Ferrocarril pacífico nacional (privatizado noviembre de 1995) y canadiense; el servicio del pasajero proporcionó por la firma gobierno-funcionada VÍA, que no tiene ningún trackage de su propia galga estándar: 36.114 galga del kilómetro 1.435-m (156 kilómetros electrificados) (1998)
---------------------	--

Súper carreteras	total: 901,902 km paved: 318,371 km (including 16,571 km of expressways) unpaved: 583,531 km (1999)
-------------------------	---

Vías acuáticas	3,000 km (including Saint Lawrence Seaway)
-----------------------	--

Tuberías	aceite crudo y refinado 23.564 kilómetros; gas natural 74.980 kilómetros
-----------------	--

Puertos y puertos:	Becancour (Quebec), Churchill, Halifax, Hamilton, Montreal, Westminster Nueva, Príncipe Rupert, Quebec, Santo Juan (Nuevo Brunswick), St. Juan (Terranova), Islas Del Sept., Sydney, Trois-Rivieres, Bahía Del Trueno, Toronto, Vancouver, Windsor
---------------------------	--

Marina mercante	Total: 121 naves (1.000 GRT o excedente) que suman 1.767.259 naves de GRT/2,633,290 DWT por el tipo: portador 1, bulto 67, cargo 13, petrolero químico 5, bulto 1, pasajero 3, passenger/cargo 1, petrolero 17, portador railcar 2, rodillo on/roll de 7, pasajero 3, petrolero especializado 1 (de la lancha a remolque de la combinación del petróleo del corto-mar est 2000.)
------------------------	--

Aeropuertos	1,417 (2000 est.)
--------------------	-------------------

Aeropuertos - con los cauces pavimentados	<p><i>total: 517</i></p> <p><i>más de m: 18</i></p> <p><i>2,438 a3,047 m: 15</i></p> <p><i>1,524 a,437 m: 151</i></p> <p><i>914 a,523 m: 244</i></p> <p><i>bajo4 m: 89 (2000 est.)</i></p>
--	--

Aeropuertos sin pavimentar	<p><i>total: 900</i></p> <p><i>1,524 a2,437 m: 74</i></p> <p><i>914 a1,523 m: 362</i></p> <p><i>a914 m: 464 (2000 est.)</i></p>
-----------------------------------	---

Helipuertos	18 (2000 est.)
--------------------	----------------

Capitulo IV

Aspectos Operacionales

4.1 Definición de objetivos y metas en el mercado seleccionado.

4.1.1 Objetivos.

Se pretende que en el mediano plazo (3 a 5 años) KAMUHRO se encuentre exportando regularmente el producto a Canadá, sirviéndole este, como plataforma para el mercado internacional y el desarrollo mercadológico adecuado de su producto en el extranjero, realizando exportaciones de por lo menos la mitad de su producción o el equivalente en ventas netas, por medio de representantes regionales y formando parte de las ferias internacionales más importantes de este ramo de dicho país.

4.1.2 Metas.

Las metas se fijarán a tres años. En el primer año y segundo año se pretende posicionar la marca del producto ya que se tiene conocimiento de este tipo de hongo en el mercado canadiense. Se comenzará por las ciudades de Ontario, Ottawa, Alberta, Vancouver, Montreal, Toronto ya que algunas de estas son metrópolis con gran concentración de urbana, y otras son provincias estratégicas que cuentan con facilidad de distribución o con distribuidoras o comercializadoras importantes. Y para el tercer año se concentrará en los volúmenes de venta que deberán alcanzar por lo menos 1.2 millones de usd de utilidad con respecto al tipo de cambio actual (\$9.98 a la compra).

4.2 Adecuaciones de la mezcla de mercadotecnia

Producto.

- Marca propia.
- Establecer nuevos usos descubiertos del producto y reafirmar los existentes.
- Empaque adecuado con las especificaciones requeridas.

Distribución.

- Exportación a través de un broker, agente o intermediario.
- Establecer un departamento de exportación en la empresa.
- Contratación con comercializadora o distribuidores especializados.

Servicio.

- Página de Internet como servicio de información al consumidor en inglés y francés.
- Atención personalizada a clientes especiales potenciales.

Precio.

- Instituir un precio de penetración para la exportación.
- Ofrecer descuentos especiales con el fin de obtener una distribución masiva.
- "como alternativa" disminuir precio y alcanzar objetivo de rentabilidad por medio de volumen.

Comunicación.

- Utilizar medios de publicidad gratuita.
- Asistir a ferias internacionales.
- Elaborar información en francés e inglés.
- Facilitar muestras gratuitas del producto.
- Establecer programa de publicidad con el cliente, ya sea por parte del cliente o compartida.

4.3 Determinación de la demanda corriente, estratégica y de la región meta.

4.3.1 Determinación de la demanda corriente.

$$Q = q * n * p$$



$$Q = .1872 * 15,683,908 * 42$$



$$Q = 123,313,158.2592 \text{ USD}$$

4.3.2 Determinación estratégica.

Este punto se determina de dos maneras: la primera como liderazgo de diferenciación, ya que, se pretende mostrar al mercado meta la calidad con la que se fabrica el producto, los resultados que ha presentado, y los descubrimientos recientes que se han hecho del hongo como auxiliar de la medicina científica. Y la segunda se presenta como liderazgo en costo, ya que se ha determinado que los costos medios de los productos que se ofrecen en Canadá dentro del ramo, se encuentran por encima del costo al cual se pretende introducir Kamuhro, dándole un plus al producto.

4.3.3 Región meta.

La región meta se localiza en las metrópolis y provincias estratégicamente seleccionadas, ya sea por su posición geográfica, por las comercializadoras o por los puntos comerciales importantes que se localicen en dichas provincias y que pueden ayudar a la pronta distribución o esparción del producto. Se enfoca en las metrópolis porque son las regiones con mayor concentración urbana y económicamente activa, además de que están más cerca y en contacto constante con los medios de comunicación, publicidad, boletines etc., o en su defecto con más contacto físico para con el producto. Por otro lado se ha detectado que en las metrópolis existen mayor número de padecimientos o trastornos físicos de los cuales el producto es apto para su tratamiento. Las ciudades y provincias meta son las siguientes: Ontario, Ottawa, Alberta, Vancouver, Montreal y Toronto, donde se pretende se de a conocer el producto.

La entrada del producto al país de Canadá se efectuara por Alberta ya que en esta provincia no existe ningún impuesto por pagar o aranceles como cuota compensatoria que se apliquen al producto, además de que al comercializador que se contactará le será más fácil distribuir el producto desde ese punto hasta las zonas metropolitanas mencionadas anteriormente.

4.4 Cotización, Incoterms, transporte y Seguro.

	Valor unitario en pesos	Valor total en pesos	Valor unitario en dólares (10.00 pesos T.C)	Valor total en dólares (10.00 pesos T.C)	Tiempo (días)
Precio de exportación en planta	\$ 127.6	\$ 1,148,400	\$ 12.76	\$ 114,840	15 días después del pedido
+ Flete principal	\$ 2.35	\$ 21,116.4	\$.235	\$ 2,111.64	3 A 5 días hábiles
= CPT	\$ 129.95	\$ 1169516.4	\$ 12.995	\$116,951.64	20 días hábiles
+ Seguro	\$.05	\$ 480	\$.005	\$ 48.0	
= CIP	\$ 130	\$ 1169996.4	\$ 13.0	\$116,999.64	20 días hábiles
= DDP	\$ 130	\$ 1169996.4	\$ 13.0	\$116,999.64	20 días hábiles

El costo del envío a cualquier parte de Canadá por vía aérea es el mismo contratando DHL como servicio de flete y seguro, además de encargarse de los tramites aduaneros como servicio adicional, ofreciendo la salida desde la ciudad de Morelia y recogiendo el envío en nuestro domicilio.

El Incoterm que se pretende utilizar es DDP (Delivered Duty Paid) Alberta Canadá de los Incoterms revisión 2000 CCI, ya que el costo que se ofrece bajo este término es muy rentable, seguro y atractivo para el cliente.

4.5 Envase y Embalaje.

El envase con capacidad de 30 ml. se divide en 3:

1. Tapón Cónico nasal inviolable
2. Frasco o Vaso Profax
3. Inserto o gotero

Cada uno de estos tres elementos es totalmente reciclable (anexo 1) y son elaborados bajo estrictas normas de calidad que los hacen herméticos o vírgenes aptos para productos de consumo humano como lo es el extracto del hongo. Además tiene una etiqueta con la descripción del producto, colores azul, amarillo, y mezcla de café con crema, la marca, imagen del hongo, permiso sanitario, componentes, y código de barras.

El empaque esta fabricado de cartón y colores totalmente reciclables. Su empaque esta diseñado para dar tranquilidad, confianza y seguridad al consumidor. Este cuenta con colores azul tenue, amarillo tenue, y colores mezcladas del café con color crema, simulando la corteza del árbol donde crece el hongo. Cuenta con etiquetas de descripción y componentes del producto, permiso sanitario, código de barras, dosis recomendadas, contraindicaciones, marca, su origen, imagen del hongo y algunos de sus beneficios.

Lista de empaque:

Cantidad 270 lts.

Serán 4 pallets envueltos en una película plástica y flejada, donde 2 pallets contienen 8 cajas y los dos restantes contienen 7 cajas estibadas y selladas con cinta membretada de la empresa KAMUHRO. respectivamente , cada caja contiene 300 frascos de 30ml.

4.6 Documentos requeridos

- Manifiesto de valor en aduana
- Factura comercial
- Instrucciones del exportador
- Pedimento de exportación
- Lista de empaque
- Guía de embarque
- Certificado de origen
- Certificado para exportación (Secretaria de Salubridad)

4.7 Contratos y formas de pago.

El comprador efectuara el paga de la venta mediante una carta de crédito irrevocable, confirmada y con pago a la vista.

Contrato de compra- venta que realizan por una parte la empresa FOCUS SELLARS INC., en Canadá, representada por Sr. Adriano Biscardi y por la otra parte KAMUHRO S.A., en la República Mexicana representada por su gerente María Guadalupe García Ferreira ,a quien en los sucesivos se les dominara como “la vendedora” y “la compradora”. (ver anexo 4)

4.8 Programa de actividades.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES A CORTO PLAZO														
ACTIVIDAD	MESES												Costo o inversión estimada y área responsable	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Diseño de envase		X												Mercadotecnia
Impresión de folletos		X												Mercadotecnia
Capacitación de personal														Recursos Humanos
Estudio de mercado					X									Administrativa y Mercadotecnia
Ampliación de planta													X	Administrativa y Finanzas
Inicio de certificación ISO 9000			X											Administrativa e Investigación y Desarrollo
Contratación de un asesor comercial														Recursos Humanos
Visita al cliente potencial					X									Administrativa
Contratación de edecanes													X	Administrativa
Asistencia a ferias													X	Administrativa y Finanzas

CAPITULO V

Aspectos Financieros

5.1 INVERSIONES

5.1.1 CAPITAL DE TRABAJO

Producto Terminado	432000
Flete	21116.4
Honorarios de Agente aduanal	0
Seguro de la Mercancía	480
Sueldo	10000
Renta	
Servicios	2000
Papelería	1000
Suma	466596.4
Imprevistos	778.372
Total	467374.772

5.1.2 INVERSION FIJA

Equipo de oficina	10000
Equipo de computo	14000
Imprevistos 1.5%	360
Total	24360

5.1.3 INVERSION DIFERIDA

Certificado de libre venta	472
Registro de marca en México	1880
Registro de marca en Canadá	3200
Dir. De Reg. Y Controles en Canadá	10
Total	5562

TOTAL DE INVERSIONES	497296.772
-----------------------------	-------------------

5.2 FINANCIAMIENTO

Estructura Financiera	
Aportaciones de socios	497296.772
Numero de acciones (V.N 100)	4972.96772
Total de acciones por emitir	4973

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS

AÑO	U/ MENSUALES	U/ ANUALES	PRECIO DE VENTA	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
1	9000	108000	130	1170000	14040000
2	9000	108000	130	1170000	14040000
3	9000	108000	130	1170000	14040000
4	9000	108000	130	1170000	14040000
5	9000	108000	130	1170000	14040000

5.4 PRESUPUESTO DE EGRESOS

DATOS	
Inversión fija	24360
Inversión diferida	5562

5.4.1 DEPRECIACIÓN

Depreciación = inversión fija / 5	4872
-----------------------------------	------

5.4.2 AMORTIZACION

Amortización = Inversión diferida/ 10	556.2
---------------------------------------	-------

5.4.3 CLASIFICACION DE COSTOS Y GASTOS

CONCEPTO	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Depreciación	4872		4872		4872		4872		4872	
Amortización	556.2		556.2		556.2		556.2		556.2	
Producto Terminado		5184000		5184000		5184000		5184000		5184000
Flete		253396.8		253396.8		253396.8		253396.8		253396.8
Honorarios de Agente aduanal		0		0		0		0		0
Seguro de la Mercancia		5760		5760		5760		5760		5760
Sueldo	120000		120000		120000		120000		120000	
Renta	0		0		0		0		0	
Servicios	24000		24000		24000		24000		24000	
Papelaria	12000		12000		12000		12000		12000	
SUMA	161428.2	5443156.8	161428.2	5443156.8	161428.2	5443157	161428	5443157	161428	5443157

5.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

DATOS	
Costos fijos	161428.6
Costos variables	5443156.8
Ingresos totales anuales	14040000
Precio de venta	130
Costo variable unitario	50.4
No. Unidades	108000

5.5.1 PUNTO DE EQUILIBRIO (PESOS)

5.1.1 CAPITAL DE TRABAJO

Formula	$CF/1-CV/I$
P.E (pesos)	\$ 263638.33 ANUAL

5.6 ESTADO DE RESULTADOS

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingreso	14040000	14040000	14040000	14040000	14040000
Costo Variable	5443156.8	5443156.8	5443156.8	5443156.8	5443156.8
Margen de Contribución	8596843.2	8596843.2	8596843.2	8596843.2	8596843.2
Costos Fijos	161428.6	161428.6	161428.6	161428.6	161428.6
Utilidad antes de Impuesto	8435414.6	8435414.6	8435414.6	8435414.6	8435414.6
ISR 35%	2952395.11	2952395.11	2952395.11	2952395.11	2952395.11
PTU 10%	843541.46	843541.46	843541.46	843541.46	843541.46
Utilidad Neta	4639478.03	4639478.03	4639478.03	4639478.03	4639478.03

ESTADO DE RESULTADOS EN DOLARES

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso	1404000.0	1404000.0	1404000.0	1404000.0	1404000.0
Costo Variable	544315.68	544315.68	544315.68	544315.68	544315.68
Margen de Contribución	859684.32	859684.32	859684.32	859684.32	859684.32
Costos Fijos	16142.86	16142.86	16142.86	16142.86	16142.86
Utilidad antes de Impuesto	843541.46	843541.46	843541.46	843541.46	843541.46
ISR 35%	295239.511	295239.511	295239.511	295239.511	295239.511
PTU 10%	84354.146	84354.146	84354.146	84354.146	84354.146
Utilidad Neta	463947.803	463947.803	463947.803	463947.803	463947.803

5.7 RAZONES FINANCIERAS

Formula	Rentabilidad = U neta/Inv. Total
U. Neta	4639478.03
Inversión Total	497296.772
Rentabilidad	9.3293
%100	%932.93

CONCLUSION

5.8 TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	Utilidad Neta	Depreciación + Amortización	Inv. Socios	Flujo neto de efectivo
0	0	0	497296.772	-497296.772
1	4639478.03	5428.2	497296.772	4147609.458
2	4639478.03	5428.2	497296.772	4147609.458
3	4639478.03	5428.2	497296.772	4147609.458
4	4639478.03	5428.2	497296.772	4147609.458

TIR = 834%

CONCLUSION

El presente proyecto representa para KAMUHRO una opción para incursionar en el mercado internacional, debido a que se presentan diversos factores a favor. El primero de estos factores es la cercanía entre México y Canadá que además, han celebrado acuerdos de libre comercio de gran importancia como lo es el TLCAN que haciendo el uso correcto y adecuado del mismo representa una ventaja competitiva a la que otros países no tienen acceso.

Otro factor importante es el producto en sí, ya que hoy en día las creencias en las curas herbolarias y naturales a crecido notablemente durante los últimos años en este y en otros países; dándole al extracto (REYSHEN) la oportunidad de tener éxito en el mercado al que se presente teniendo como respaldo estudios que datan desde los libros milenarios Sagrados de la China hasta prestigiadas y reconocidas escuelas en la actualidad para poder comprobar las propiedades y usos de este hongo.

Por otro lado al enfocarse en las oportunidades que presenta Canadá, se puede hacer notar que ya no se tendría que hacer una creación de cultura acerca del producto, porque existen consumidores en potencia en este país resaltando lo costoso que es el producto en sus diferentes presentaciones, creando así una ventaja más para el extracto, debido a que el costo de este, es relativamente bajo en comparación a los ya existentes en dicho país. Sin embargo se debe de tomar en cuenta que estos productos cuentan con un posicionamiento en el mercado oferente, de manera que KAMUHRO no solo tendría manejar el precio como ventaja sino que además deberá ofertar una excelente calidad para lograr el posicionamiento de su producto. Cabe destacar que el gobierno de Canadá, en particular el departamento de Salud, otorga diversas ayudas (publicidad, conferencias, platicas de tipo informativas para el consumidor) a proveedores en el ramo de la medicina tanto científica como herbolaria (esta con resultados comprobables), con el fin prevenir enfermedades o en su defecto tratamientos alternativos de menor costo que ayuden al departamento a no exceder el presupuesto destinado.

En si el proyecto se realizó con expectativas de que se pueda llevar acabo, por esto mismo se trato de apegarlo a la capacidad de la empresa tomando en cuenta: la capacidad de producción, mano de obra, y capitales de inversión factibles para llevar a cabo su realización.

En los próximos años se deberá poner suma atención a los movimientos del mercado, en las estrategias de competencia, tendencias, volúmenes de importación, de consumo, y saturación del producto.

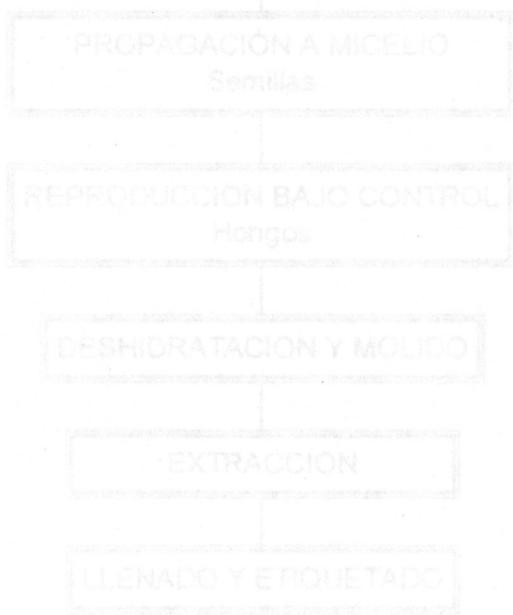
Tomando en cuenta todos estos factores, y analizando tanto la rentabilidad como la reedituabilidad del proyecto, pienso que es factible la culminación del mismo

- Referencias de la empresa (Anexo 4)
- INEGI
- Bancomext. www.bancomext.com
- www.iaa.gov
- Admisión de Canadá. www.ccrs-airc.gc.ca
- world trade atlas 1999
- www.euresur.org
- International trade center. www.intracen.org
- Sistema nacional de integración e información de mercados
www.economia-sniun.gob.mx
- Estadísticas de Canadá. www.statcan.ca

BIBLIOGRAFIA

Anexo 1

- www.hongos-kamuhro.com.mx
- TIGI
- www.census.gov
- www.tradeport.org
- Pagina oficial EC-FAO
- Pagina Internet oficiales China, Japón, India
- Secretaría del Consumidor.
- Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx
- Referencias de la empresa (Anexo 4)
- INEGI,
- Bancomext. www.bancomext.com
- www.cia.gov
- Aduana de Canadá. www.ccra-adrc.gc.ca
- world trade atlas 1999
- www.eurosur.org
- International trade center. www.intracen.org
- Sistema nacional de integracion e información de mercados www.economia-snim.gob.mx
- Estadísticas de Canadá. www.statcan.ca



Anexo 1

PROCESO PARA LA EXTRACCION DEL REISHI

Algunos de los pasos más importantes, en el procedimiento que hemos desarrollado, para extraer las propiedades medicinales de *Ganoderma lucidum* consisten en los siguientes: ante todo el *Ganoderma lucidum* se seca y se muele para después proceder con el proceso de extracción. Solventes especiales y equipo determinado de laboratorio se utilizan como los factores contribuyentes primarios para conducir la extracción de las propiedades medicinales contenidos por el hongo. El procedimiento depende de tiempos y temperaturas específicas para la extracción positiva de los compuestas activos del hongo. El extracto líquido resultante es adicionalmente diluido con agua purificada estéril en una porción determinada. Antes de agregar el agua los procedimientos específicos de control de calidad son desempeñados tal como punto de ebullición, punto de fusión, vida de anaquel, pruebas microbiológicas etc. Como la etapa final, el extracto de *G. lucidum* se envasa en frascoterros 30 ml, se etiquetan y son distribuidos.



Anexo 2

Incrustar copias de resultados de prueba.

NOM-010-RECNAT-1996, Que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca.

HELENA CARABIAS LELLIC, Secretaria de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, con fundamento en los artículos 32 Bis fracciones I, II, III, IV y V de la Ley Federal de la Administración Pública Federal; 11 de la Ley Forestal; 50 fracción VIII de la Reglamentación; 38 fracción II, 40 fracción X, 41, 43, 46, 47, 52, 62, 63 y 64 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, y

CONSIDERANDO

Que en cumplimiento a lo dispuesto en la fracción I del artículo 47 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, el 16 de enero de 1995 se publicó en el Diario Oficial de la Federación con carácter de Proyecto, la presente Norma, bajo la denominación NOM-010-SARH3-1994, ahora NOM-010-RECNAT-1996, que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos; a fin de que los interesados, en un plazo de 90 días naturales, presentaran sus comentarios al Comité Consultivo Nacional de Normalización para la Protección, Fomento y Aprovechamiento de los Recursos Forestales y de Flora y Fauna Silvestre.

Que durante el plazo a que se refiere el considerando anterior, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 del ordenamiento legal citado en el párrafo anterior, estuvieron a disposición del público los documentos a que se refiere dicho precepto legal.

Que de acuerdo con lo que disponen las fracciones II y III del artículo 47 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, los comentarios presentados por los interesados fueron analizados en el seno del citado Comité, tomándose en cuenta aquellos que resultaran procedentes. Las respuestas a los comentarios que se recibieron en el plazo de ley, fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 23 de octubre de 1995.

Que habiéndose cumplido el procedimiento establecido en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización para la elaboración de normas oficiales mexicanas, el Comité Consultivo Nacional de Normalización para la Protección, Fomento y Aprovechamiento de los Recursos Forestales y de Flora y Fauna Silvestre, en reunión celebrada el 8 de agosto de 1995, aprobó la Norma Oficial Mexicana NOM-010-SARH3-1994, ahora NOM-010-RECNAT-1996, que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos; por lo que he tenido a bien expedir la siguiente:

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-010-RECNAT-1996, QUE ESTABLECE LOS PROCEDIMIENTOS, CRITERIOS Y ESPECIFICACIONES PARA REALIZAR EL APROVECHAMIENTO, TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO DE HONGOS.

Anexo 3

05-28-96 NORMA Oficial Mexicana NOM-010-RECNAT-1996, Que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca.

JULIA CARABIAS LILLO, Secretaria de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, con fundamento en los artículos 32 Bis fracciones I, II, III, IV y V de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 11 de la Ley Forestal; 50 fracción VIII de su Reglamento; 38 fracción II, 40 fracción X, 41, 43, 46, 47, 52, 62, 63 y 64 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, y

CONSIDERANDO

Que en cumplimiento a lo dispuesto en la fracción I del artículo 47 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, el 16 de enero de 1995 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** con carácter de Proyecto la presente Norma, bajo la denominación NOM-010-SARH3-1994, ahora NOM-010-RECNAT-1996, que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos; a fin de que los interesados, en un plazo de 90 días naturales, presentaran sus comentarios al Comité Consultivo Nacional de Normalización para la Protección, Fomento y Aprovechamiento de los Recursos Forestales y de Flora y Fauna Silvestre.

Que durante el plazo a que se refiere el considerando anterior, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 del ordenamiento legal citado en el párrafo anterior, estuvieron a disposición del público los documentos a que se refiere dicho precepto legal.

Que de acuerdo con lo que disponen las fracciones II y III del artículo 47 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, los comentarios presentados por los interesados fueron analizados en el seno del citado Comité, tomándose en cuenta aquellos que resultaron procedentes. Las respuestas a los comentarios que se recibieron en el plazo de ley, fueron publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el 23 de octubre de 1995.

Que habiéndose cumplido el procedimiento establecido en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización para la elaboración de normas oficiales mexicanas, el Comité Consultivo Nacional de Normalización para la Protección, Fomento y Aprovechamiento de los Recursos Forestales y de Flora y Fauna Silvestre, en reunión celebrada el 8 de agosto de 1995, aprobó la Norma Oficial Mexicana NOM-010-SARH3-1994, ahora NOM-010-RECNAT-1996, que establece los procedimientos, criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos; por lo que he tenido a bien expedir la siguiente:

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-010-RECNAT-1996, QUE ESTABLECE LOS PROCEDIMIENTOS, CRITERIOS Y ESPECIFICACIONES PARA REALIZAR EL APROVECHAMIENTO, TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO DE HONGOS.

INDICE

0. Introducción
1. Objetivo y campo de aplicación
2. Referencias
3. Definiciones
4. Criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos
5. Grado de concordancia con normas y recomendaciones internacionales
6. Bibliografía
7. Observancia de esta Norma

0. Introducción

0.1. Que de acuerdo con lo establecido en el artículo 11 de la Ley Forestal, el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de recursos forestales no maderables, se sujetará a las normas oficiales mexicanas que expida la Secretaría;

0.2. Que dichas normas tienen la finalidad de conservar, proteger y restaurar los recursos forestales no maderables y la biodiversidad de los ecosistemas, prevenir la erosión de los suelos y lograr un manejo sostenible de esos recursos;

0.3. Que los hongos son un recurso forestal no maderable, que se desarrolla en los bosques, selvas y zonas áridas, predominando en los bosques de clima templado frío y en las selvas tropicales;

0.4. Que el aprovechamiento intensivo y selectivo ocasionado por la demanda y el alto valor comercial de algunos hongos como el "hongo blanco de pino" (*Tricholoma magnivelare*), las "pancitas o pambazos" (*Boletus edulis*), "amarillo" o "duraznillo" (*Cantharellus cibarius*), "chile seco" (*Morchella esculenta*), "elotillo" (*Morchella cónica*), "colmenilla" (*Morchella costata*) y "morilla" (*Morchella elata*) entre otros, pudiera ocasionar una sobreexplotación y poner en riesgo la productividad natural del recurso;

0.5. Que su recolección es una práctica común, ya que se aprovecha con fines alimenticios, principalmente en los estados de la región central del país, en donde la comercialización de algunas especies representa una importante fuente de ingresos para los dueños y poseedores y los pobladores que participan en el aprovechamiento del recurso; y

0.6. Que el aprovechamiento irracional de los hongos, puede ocasionar severos daños al recurso y recursos asociados.

1. Objetivo y campo de aplicación

1.1. La presente Norma es de observancia general en todo el territorio nacional y tiene por objeto establecer los procedimientos, criterios y especificaciones técnicas y administrativas para realizar el aprovechamiento sostenible, transporte y almacenamiento de hongos que se originan en poblaciones naturales.

2. Referencias

2.1. Norma Oficial Mexicana NOM-008-SCF1-1993, Sistema General de Unidades de Medida, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 14 de octubre de 1993.

2.2. Norma Oficial Mexicana NOM-059-ECOL-1994, que determina las especies y subespecies de flora y fauna silvestres terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y las sujetas a protección especial, y que establece especificaciones para su protección, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 16 de mayo de 1994.

3. Definiciones

Para los efectos de esta Norma se entiende por:

3.1. Centro de almacenamiento: lugar con ubicación permanente y definida, donde se depositan temporalmente materias primas forestales, para su posterior traslado o transformación;

3.2. Centro de transformación: instalación industrial fija o móvil donde por procesos físico-mecánicos o químicos se elaboran productos derivados de materias primas forestales;

3.3. Cuerpo fructífero: cualquiera de las numerosas clases de estructuras reproductivas del hongo, productoras de esporas;

3.4. Especies con estatus: se refiere a las especies y subespecies catalogadas como en peligro de extinción, amenazadas, raras y sujetas a protección especial, en la Norma Oficial Mexicana NOM-059-ECOL-1994, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 16 de mayo de 1994;

3.5. Espora: unidad diminuta de reproducción y propagación, unicelular o pluricelular, sexual o asexual, producida por los hongos y algunas especies vegetales;

3.6. Madurez de cosecha: es el conjunto de características específicas de cada cuerpo fructífero, que determina el momento adecuado para realizar su aprovechamiento en forma sostenible, y se identifica por su etapa de desarrollo y dimensiones;

3.7. Madurez reproductiva: etapa en la cual los cuerpos fructíferos del hongo alcanzan las condiciones óptimas para producir y dispersar esporas;

3.8. Materia prima forestal no maderable: producto que se obtiene del aprovechamiento de cualquier recurso forestal no maderable; así también los productos resultantes de la transformación artesanal, anterior a su movilización comercial;

3.9. Micelio: conjunto o masa de células filamentosas o hifas que forman el cuerpo o talo de un hongo;

3.10. Poblaciones naturales: aquellas que se desarrollan espontáneamente en terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal;

3.11. Práctica cultural: técnica de cultivo aplicada al suelo o la vegetación forestal, con la finalidad de mejorar la condición de desarrollo o regeneración de las especies de interés;

3.12. Recurso forestal no maderable: la vegetación y los hongos de poblaciones naturales, así como sus partes, sustancias y residuos que no están constituidos principalmente por materiales leñosos, y los suelos, de los terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal;

3.13. Responsable técnico: persona física o moral inscrita en el Registro Forestal Nacional encargada de proporcionar la asistencia técnica y dirigir la ejecución del aprovechamiento de los recursos forestales; y

3.14. Secretaría: Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca.

4. Criterios y especificaciones para realizar el aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos

4.1. Del aprovechamiento.

4.1.1. Para realizar el aprovechamiento de hongos, el dueño o poseedor del predio, deberá presentar por escrito una notificación anual, ante la Delegación Federal de la Secretaría en la entidad federativa que corresponda.

4.1.1.1. La notificación deberá contener la siguiente información:

I. Nombre y domicilio del dueño o poseedor del predio;

II. Título que acredite el derecho legal de propiedad o posesión respecto del terreno o terrenos objeto del aprovechamiento o, en su caso, el documento que acredite el derecho para realizar actividades de aprovechamiento;

III. Nombre y número de inscripción del responsable técnico en el Registro Forestal Nacional;

IV. Nombre y ubicación del predio, incluyendo un plano o croquis de localización;

V. Superficie, especies y cantidad estimada en toneladas por aprovechar, incluyendo sus nombres comunes y científicos;

VI. Descripción de los criterios para la determinación de la madurez de cosecha y reproductiva, así como las técnicas de aprovechamiento de cada especie, dentro del marco de los criterios y especificaciones que se establecen en la presente Norma;

VII. Medidas de protección a las especies de fauna silvestre;

VIII. Medidas de protección a las especies de flora y fauna silvestres con estatus;

IX. Medidas para prevenir y controlar incendios, plagas y enfermedades forestales y otros agentes de contingencia; y

X. Medidas de prevención y mitigación de impactos ambientales negativos que pudiera ocasionar el aprovechamiento, durante sus distintas etapas de ejecución, así como en caso de suspensión o terminación anticipada.

4.1.1.2. La elaboración de la notificación y el control técnico del aprovechamiento, será responsabilidad del dueño o poseedor del predio así como del responsable técnico que al efecto contrate, quien deberá estar inscrito en el Registro Forestal Nacional.

4.1.1.3. Las Delegaciones Federales de la Secretaría podrán proporcionar, de considerarlo necesario y con la debida justificación, la asesoría técnica para la elaboración de la notificación, cuando los ejidatarios, comuneros y demás propietarios o poseedores de terrenos forestales o de aptitud preferentemente forestal, por carencia de recursos económicos o por no estar a su alcance medios alternativos de financiamiento, no puedan contratar dichos servicios.

Para estos casos, las Delegaciones de la Secretaría también podrán contratar con personas físicas o morales inscritas en el Registro Forestal Nacional, la prestación de los servicios de asesoría técnica, mediante un proceso de licitación, de conformidad con la normatividad aplicable y en orden a la disponibilidad de los recursos correspondientes. En los supuestos a que se refiere este apartado, la ejecución de la notificación para el aprovechamiento será responsabilidad directa de los ejidatarios, comuneros o demás propietarios o poseedores de los terrenos de que se trate.

4.1.1.4. El aprovechamiento del "hongo blanco de pino" (*Tricholoma magnivelare*), las "pancitas o pambazos" (*Boletus edulis*), "amarillo" o "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, de acuerdo con lo siguiente:

I. La Delegación Federal de la Secretaría en la entidad que corresponda, realizará las evaluaciones y estudios técnicos necesarios, al inicio de cada temporada de lluvias;

II. Hecho lo anterior, la temporada de recolección se dará a conocer a través de los medios de comunicación estatales y regionales;

III. Posteriormente dicha Delegación convocará a los productores o sus representantes que hayan presentado la notificación a que se refiere este apartado, a fin de concertar y definir la temporada de recolección, tomando en cuenta la disponibilidad del recurso y la opinión del Consejo Técnico Consultivo Forestal Regional correspondiente;

IV. Las notificaciones que se presenten con posterioridad al establecimiento de la temporada de recolección, deberán ajustarse al periodo comprendido en la misma;

V. El dueño o poseedor del predio deberá presentar a la Delegación Federal de la Secretaría, un informe trimestral dentro de los 10 primeros días hábiles de los meses de abril, julio, octubre y enero de cada año, y uno al final de la temporada de recolección,

avalado por el responsable técnico, respecto del cumplimiento de lo especificado en la notificación, indicando a su vez, las cantidades aprovechadas en toneladas; y

VI. Cuando se suspenda el aprovechamiento antes del término establecido para la finalización de la temporada de recolección, el dueño o poseedor del predio deberá informarlo a la Delegación de la Secretaría, debiendo en este caso cumplir con las medidas de mitigación de impactos ambientales negativos previstos en la notificación, de acuerdo con la superficie aprovechada.

Para reiniciar el aprovechamiento dentro la misma temporada de recolección, el interesado deberá informarlo por escrito a la Secretaría.

4.1.1.5. Para el caso de los hongos no considerados en el punto 4.1.1.4, el dueño o poseedor del predio deberá presentar en la Delegación de la Secretaría un informe trimestral, dentro de los primeros 10 días hábiles de los meses de abril, julio, octubre y enero de cada año, y uno al final del aprovechamiento, avalado por el responsable técnico, respecto del cumplimiento de lo especificado en la notificación, indicando a su vez, las cantidades aprovechadas en toneladas.

4.1.2. El aprovechamiento de hongos, quedará sujeto a los siguientes criterios y especificaciones técnicas:

4.1.2.1. Se aprovecharán sólo los cuerpos fructíferos en la etapa de madurez de cosecha, identificándolos por su forma de botón, tamaño y apertura, según la especie en aprovechamiento.

Para el caso del "hongo blanco", esta madurez se inicia cuando los cuerpos fructíferos están cerrados (en botón) y tienen una altura mayor de 7 cm.

4.1.2.2. Se deberá remover suavemente la hojarasca que cubre al hongo, cortar al nivel del suelo el cuerpo fructífero y cubrir el sitio de donde se extrajo, con el objeto de proteger el micelio.

4.1.2.3. Se deberán aplicar las medidas de protección al recurso, tales como el control del pastoreo, así como otros agentes de compactación del suelo, evitar incendios y la extracción de la tierra de monte de las áreas productoras.

4.1.2.4. Se deberá promover la realización de prácticas culturales que favorezcan la capacidad de regeneración del recurso.

4.1.3. La Secretaría, por conducto de sus Delegaciones Federales, con base en estudios técnicos y científicos, determinará las áreas de los predios en las que deberá suspenderse temporalmente el aprovechamiento para permitir la recuperación del recurso. Al respecto, la Delegación de la Secretaría notificará a los interesados, a fin de que en un plazo de 20 días hábiles, contado a partir de la fecha en que reciban dicha notificación, manifiesten lo que a su derecho convenga.

4.1.4. Las especies con estatus podrán incorporarse al aprovechamiento previa autorización que al efecto emita el Instituto Nacional de Ecología, de conformidad con lo establecido en la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y demás ordenamientos legales aplicables. Dicha autorización deberá solicitarla el interesado, y una vez obtenida, entregarla anexa a la notificación de aprovechamiento.

4.1.5. En terrenos comprendidos en zonas declaradas como áreas naturales protegidas, el aprovechamiento de hongos podrá realizarse previa autorización que expida el Instituto Nacional de Ecología de conformidad con lo establecido en la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y demás ordenamientos legales aplicables. Dicha autorización deberá solicitarla el interesado y entregarla anexa a la notificación de aprovechamiento.

4.2. Del almacenamiento.

Los responsables de los centros de almacenamiento de hongos, incluyendo aquellos que estén ubicados en las instalaciones de los centros de transformación, deberán:

I. Solicitar la inscripción de los mismos en el Registro Forestal Nacional, acreditando su personalidad y debiendo proporcionar los siguientes datos del establecimiento:

- a.** Nombre, denominación o razón social;
- b.** Domicilio fiscal;
- c.** Copia de la cédula de Identificación Fiscal o del Registro Federal de Contribuyentes;
- d.** Ubicación;
- e.** En su caso, el giro o giros a que se dedique el centro de transformación en cuestión, y
- f.** Capacidad de almacenamiento y, en su caso, de transformación instalada, en toneladas.

II. Informar trimestralmente dentro de los primeros 10 días hábiles de los meses de abril, julio, octubre y enero de cada año, a la Delegación de la Secretaría en la entidad federativa correspondiente sobre las entradas y salidas del producto durante el trimestre inmediato anterior, utilizando los formatos que se anexan como apéndices 1 y 2 de la presente Norma.

4.3. Del transporte.

4.3.1. El transporte de hongos, desde el predio bajo aprovechamiento hacia los centros de almacenamiento, transformación o de embarque, se realizará al amparo de remisión o factura comercial, expedida por el dueño o poseedor del recurso, o el responsable del centro de almacenamiento, siempre y cuando dicho producto se transporte por cualquier vehículo automotor.

4.3.2. La factura o remisión comercial deberá contener, además de los requisitos establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, lo siguiente:

I. Número de folio asignado por la Delegación Federal de la Secretaría, al acusar recibo de la notificación de aprovechamiento correspondiente;

II. Ubicación y número de inscripción del centro de almacenamiento en el Registro Forestal Nacional;

III. En su caso, nombre y ubicación del predio del que proviene el producto, y

IV. Domicilio al que se envía el producto y el peso que se remite.

5. Grado de concordancia con normas y recomendaciones internacionales

5.1. No hay normas equivalentes ni disposiciones de carácter interno que reúnan los elementos y preceptos de orden técnico y jurídico que en esta Norma Oficial Mexicana se integran y complementan.

6. Bibliografía

- 6.1. Cronquist Arthur. 1984. Introducción a la botánica. 2a. ed. C.E.C.S.A. 848 p.
- 6.2. Jiménez Ortega Javier. 1979. Diccionario de Biología. Ed. Concepto. México, D.F. 322 p.
- 6.3. Martínez Maximino 1979. Catálogo de nombres vulgares y científicos de plantas mexicanas. F.C.E. México, D.F. 1220 p.
- 6.4. Pérez Moreno J. y Cerrato Ferrera R. 1993. Ecología y perspectivas de cultivo de los hongos comestibles ectomicorrízicos en México. 2p.
- 6.5. Romahn de la Vega Carlos Fco. 1984. Principales productos forestales no maderables de México. División de Ciencias Forestales. Universidad Autónoma Chapingo. México. 561 p.
- 6.6. Rzedowski Jerzy. 1983. Vegetación de México. Ed. Limusa. México, D.F. 432 p.
- 6.7. SARH-Subsecretaría Forestal y de Fauna silvestre. 1993. Problemática del aprovechamiento del hongo blanco (*Tricholoma magnivelare*). 6 p.
- 6.8. Villarreal L., Pérez Moreno J. 1989. Aprovechamiento y conservación del "matsutake americano" (*Tricholoma magnivelare*) en los bosques de México". Micol. Neotrop. Apl. 2: pp. 131-144.
- 6.9. Zamora Martínez Marisela C. 1994. Guía tecnológica para la recolecta y propagación del hongo blanco de ocote (*Tricholoma magnivelare* (Peck) *Redhead*) SARH-INIFAP. Guía tecnológica No. 3. México, D.F. 28p.

7. Observancia de esta Norma

7.1. Esta Norma es de observancia obligatoria para quienes se dediquen al aprovechamiento, transporte y almacenamiento de hongos de poblaciones naturales.

7.2. Se considera incumplimiento cuando:

- I. Se realicen aprovechamientos sin presentar la notificación correspondiente;
- II. Se proporcione información falsa en la notificación del aprovechamiento;

III. No se presente la información adicional a la notificación, cuando así lo requiera la Secretaría;

IV. No se soliciten las inscripciones registrales, previstas en la presente Norma;

V. Se ejecuten aprovechamientos forestales de hongos en contravención a las disposiciones contenidas en la presente Norma y a lo especificado en la notificación;

VI. No se presenten los avisos e informes previstos en la presente Norma;

VII. Se falsifique o altere la documentación e información requerida para amparar el transporte de hongos;

VIII. Se transporten hongos sin la documentación respectiva, y

IX. Se ejecuten de manera deliberada actos u omisiones que contravengan las disposiciones de la presente Norma.

7.3. Las Delegaciones de la Secretaría promoverán y estimularán la debida observancia de la presente Norma, mediante las acciones de seguimiento y evaluación correspondientes.

La Secretaría, por conducto de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente, realizará las visitas de inspección y auditorías técnicas que se requieran para vigilar el cumplimiento de las disposiciones contenidas en esta Norma.

El incumplimiento de la presente Norma, así como las violaciones e infracciones cometidas respecto de sus disposiciones, se sancionarán en los términos de la Ley Forestal, la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente y demás ordenamientos legales aplicables.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- La presente Norma entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

SEGUNDO.- Los permisos de aprovechamiento de hongos expedidos con anterioridad a la fecha de entrada en vigor de la presente Norma, continuarán teniendo validez sin perjuicio de que su titular solicite se ajusten a las prescripciones establecidas en la misma.

TERCERO.- Los centros de almacenamiento a partir de la entrada en vigor de la presente Norma, tendrán un plazo que no podrá exceder de tres meses para solicitar su inscripción al Registro Forestal Nacional.

CUARTO.- Las notificaciones presentadas con anterioridad a la entrada en vigor de esta Norma, continuarán vigentes, debiendo ajustarse en lo conducente a lo estipulado en el punto 4.1.1.1. de la presente Norma, en un plazo de 60 días naturales, contado a partir de su entrada en vigor.

México, D.F., a 2 de abril de 1996.- La Secretaria de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca, **Julia Carabias Lillo**.- Rúbrica.

Anexo 4 **CONTRATO**

Contrato de compra- venta que realizan por una parte la empresa FOCUS SELLARS INC., en Canadá, representada por Sr. Adriano Biscardi y por la otra parte KAMUHRO S.A., en la República Mexicana representada por su gerente María Guadalupe García Ferreira ,a quien en los sucesivos se les dominara como “la vendedora” y “la compradora”.

DECLARACIONES

Declara la vendedora

I.- Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana el 9 de Diciembre de 1996 según consta en la escritura, publica número 6699 pasada ante la fe del Notario Publico No. 7 Lic. Juan N. Cano en la ciudad de Morelia Michoacán.

II.- Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades las de producción, comercialización, importación y exportación de hongos comestibles, medicinales y todos los derivados y sus productos de los mismos.

III.- Que se cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia, y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración antecedente.

IV.- Que el gerente en su legítimo representante y en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V.- Que tiene su domicilio en la Ciudad de Morelia, Michoacán; mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Declara “La compradora”

I.- Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de Canadá y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a la que se refiere la declaración II de “La vendedora”

II.- Que se conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III.- Que el Señor. Adriano Biscardi. Es su legítimo representante y esta facultado para suscribir este contrato.

IV.- Que tienen su domicilio en 15 Av. #1345 de la ciudad de Ontario Canadá código postal L52364; mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran:

Que tienen interés en realizar operaciones comerciales a que se refiere el siguiente contrato de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLAUSULAS.

Primera: Objeto del contrato. Por medio de este instrumento "La vendedora" se obliga a vender y "la compradora" a adquirir 270 Lts (Litros) de extracto de hongo medicinal Reishi, que es un producto de herbolaria medica, que se usa por sus propiedades curativas y vigorizantes.

Segunda: Precio. El precio de los productos objeto de este contrato, que "La compradora" se compromete a pagar la cantidad de **\$116,999.64 usd** utilizando DDP como termino de negociación estipulado dentro de los INCOTERMS 2000 CCI. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuanto este sea afectado por variaciones en el mercado Internacional o por condiciones económicas políticas, o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, con perjuicio de cualquiera de las partes.

Tercera: Forma de pago. "La compradora" se obliga a pagar a "La vendedora" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes:

- 5 Certificado de Origen "A"
- 6 Presentación de factura, consignataria y la descripción del producto.
- 7 Carta de instrucciones en la que se detalla el manejo del embalaje
- 8 Lista de empaque

Cuarta: De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "La compradora" se compromete a analizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el BANCO BITAL sucursal 21. de la Ciudad de Morelia Michoacán, México, con una vigencia de 6 meses.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por "La compradora"

Quinta: Envase y embalaje de la mercancías. "La vendedora" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes: El extracto REYSHEN será trasportado por vía aérea que contendrán 270 Litros, de extracto repartido en frascos de 30 ml. cada uno. Las cajas deberán estar flejadas.

Sexta: Fecha de entrega. "La vendedora" se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los 40 días posteriores a la fecha en que se reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

Séptima: Patentes y marcas. "La vendedora" declara y "La compradora" reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrado al amparo de la patente No. 69 y la marca 113 No. 7 ante la Dirección General de Desarrollo Tecnológico, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México. "La compradora" se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a "La vendedora" a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a las que se refiere la siguiente cláusula sean debidamente registradas ante la Secretaria de Economía y la Secretaria de Relaciones Exteriores.

Octava: Así mismo "La compradora" se compromete a notificar a "La vendedora", tan pronto tenga conocimiento de cualquier violación o uso indebido a dicha patente y marca durante la vigencia del presente contrato a fin de que "La vendedora" pueda ejercer los derechos que legalmente le corresponda.

Novena: Vigencia del Contrato. Ambas partes convienen que una vez que "La vendedora" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera y "La comparadora" haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operara automáticamente su terminación.

Décima: Rescisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación, o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate. La parte que ejercite su derecho a la rescisión

deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el termino a que se refiere el párrafo anterior.

Décima Primera: Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presenta contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuera declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

Décima Segunda: Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectara de manera alguna a la valides y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por diferirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

Décima Tercera: Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

Décima Cuarta: Limite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

Décima Quinta: Legislación Aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la Republica Mexicana particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercaderías y es su defecto por los usos y practicas comerciales reconocidos por estas.

Décima Sexta: Arbitraje. Para la interpretación, ejecución, y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, auspiciada por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., con domicilio en la ciudad de México D.F., de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento de Procedimientos de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (C.I.A.C.)

Se firma este contrato en la Ciudad de Morelia, Michoacán, México al día Seis del mes de Marzo del año Dos Mil tres.

REFERENCIAS DE KAMASHIRO

Autor: Sa C, Shiao M, Wang C Dirección: Department of Life Science, National Tsing Hua University, 101, Sec. 1, Hsinchu Rd., Hsinchu, Taiwan.
 Título: The inhibition of ganoderma acid (an prostaglandin COX) induced by the G-PP elevation in human platelet.
 Fuente: *Thromb Res (THROMBOSIS AND HAEMOSTASIS)* 2001 Jul 15; 99 (2): 135-45 Código de la revista: NBN Info adicional: UNITED STATES

La vendedora

La compradora

Autor: Panjerg J Dirección: Department of Pharmacology, Parkyang Military Medical Academy, Hradec Kralové, panjerg@praha.cz
 Título: Anti-inflammatory triacylenoids from mycelium of *Ganoderma lucidum* and their potential possibility in modern medicine.
 Fuente: *Acta Medica (Hradec Kralovae) (ACTA MEDICA BRADIS) (BRADIS)* 1999; 42 (14): 123-5 Código de revista: C67 Info adicional:

CZECH REPUBLIC

Autor: D'Souza TB, Chinnai SS, Boddy LA Dirección: Department of Microbiology and NSF Center for Microbiology, Michigan State University, East Lansing, Michigan 48824-1101, USA.
 Título: Lignin-modifying enzymes of the white rot basidiomycete *Ganoderma lucidum*.
 Fuente: *Appl Environ Microbiol (APPLIED AND ENVIRONMENTAL MICROBIOL)* 1999 Dec; 65 (12): 5300 Código de la revista: K6 Info adicional: UNITED STATES

Autor: Zhu M, Chang O, Wong LK, Cheng L, Li RC Dirección: Department of Pharmacy, The Chinese University of Hong Kong, Shatin, N.T., Hong Kong, China. qingzhu@cuhk.edu.hk
 Título: Triterpene antioxidants from *ganoderma lucidum*.
 Fuente: *Phytother Res (PHYTOTHERAPY RESEARCH)* 1999 Sep; 13 (6): 529-31 Código de la revista: C67 Info adicional: ENGLAND

Autor: Kim HS, Kwon S, Lee BM Dirección: Division of Toxicology, College of Pharmacy, Sungkyunkwan University, Changan-gu, Chunchun-dong, Kyunggi-do, Suwon 440-746, Korea.
 Título: In vitro cytotoxicity effects of plant polyisocoumarins (*Alnus hirtudensis* Miller, *Lactarius edodes* *Ganoderma lucidum* and

(Anexo 4)

REFERENCIAS DE KAMUHRO

Autor: Su C ; Shiao M ; Wang C **Dirección:** Department of Life Science, National Tsing Hua University, 300, Hsinchu, Taiwan.

Título: Potentiation of ganodermic acid S on prostaglandin E(1)-induced cyclic AMP elevation in human platelets.

Fuente: *Thromb Res (THROMBOSIS RESEARCH)* 2000 Jul 15; 99 (2): 135-45 **Código de la revista:** VRN **Info adicional:** UNITED STATES

Autor: Patocka J **Dirección:** Department of Toxicology, Purkyne Military Medical Academy, Hradec Králové. patocka@pmfhk.cz

Título: Anti-inflammatory triterpenoids from mysterious mushroom *Ganoderma lucidum* and their possibility in modern medicine.

Fuente: *Acta Medica (Hradec Kralove) (ACTA MEDICA (HRADEC KRALOVE))* 1999; 42 (4): 123-5 **Código de la revista:** CT0 **Info adicional:**

CZECH REPUBLIC

Autor: D'Souza TM ; Merritt CS ; Reddy CA **Dirección:** Department of Microbiology and NSF Center for Microbiology, Michigan State University, East Lansing, Michigan 48824-1101, USA.

Título: Lignin-modifying enzymes of the white rot basidiomycete *Ganoderma lucidum*.

Fuente: *Appl Environ Microbiol (APPLIED AND ENVIRONMENTAL MICROBIOLOGY)* 1999 Dec; 65 (12): 5300-5 **Código de la revista:** 6K6 **Info adicional:** UNITED STATES

Autor: Zhu M ; Chang Q ; Wong LK ; Chong FS ; Li RC **Dirección:** Department of Pharmacy, The Chinese University of Hong Kong, Shatin, N.T., Hong Kong, China. minzhu@cuhk.edu.hk

Título: Triterpene antioxidants from *ganoderma lucidum*.

Fuente: *Phytother Res (PHYTOTHERAPY RESEARCH)* 1999 Sep; 13 (6): 529-31 **Código de la revista:** C6Y **Info adicional:** ENGLAND

Autor: Kim HS ; Kacew S ; Lee BM **Dirección:** Division of Toxicology, College of Pharmacy, Sungkyunkwan University, Changan-ku, Chunchun-dong, Kyunggi-do, Suwon 440-746, Korea.

Título: In vitro chemopreventive effects of plant polysaccharides (*Aloe barbadensis miller*, *Lentinus edodes*) and *Ganoderma lucidum* and

Coriolus versicolor).

Fuente: *Carcinogenesis (CARCINOGENESIS)* 1999 Aug; 20 (8): 1637-40 **Código de la revista:** C9T **nfo. adicional:** ENGLAND

Autor: Soko S ; Kaldorf M ; Bothe H **Dirección:** Uniwersytet Slaski, Katedra Botaniki, Systematycznej, Katowice, Poland. sokol@us.edu.pl

Título: Molecular characterization and taxonomic affinities of species of the white rot fungus *Ganoderma lucidum*

Fuente: *Z Naturforsch [C] (ZEITSCHRIFT FUR NATURFORSCHUNG. TEIL C. BIOCHEMIE, BIOPHYSIK, BIOLOGIE, VIROLOGIE)*

1999 May-Jun; 54 (5-6): 314-8 **Código de la revista:** ACL **Info. adicional:** GERMANY

Autor: Yoon SY ; Eo SK ; Kim YS ; Lee CK ; Han SS **Dirección:** College of Pharmacy, Chungbuk National University, Cheongju, Korea.

Título: Antimicrobial activity of *Ganoderma lucidum* extract alone and in combination with some antibiotics

Fuente: *Arch Pharm Res (ARCHIVES OF PHARMACAL RESEARCH)* 1994 Dec; 17 (6): 438-42 **Código de la revista:** C8A **Info. adicional:** KOREA (SOUTH)

Autor: Chiu SW ; Wang ZM ; Leung TM ; Moore D **Dirección:** Department of Biology, The Chinese University of Hong Kong, Shatin, N. T., Hong Kong, China.

Título: Nutritional value of ganoderma extract and assessment of its genotoxicity and antigenotoxicity using comet assays of mouse

lymphocytes.

Fuente: *Food Chem Toxicol (FOOD AND CHEMICAL TOXICOLOGY)* 2000 Feb-Mar; 38 (2-3): 173-8 **Código de la revista:** F3U

Info. adicional: ENGLAND

Autor: Kim DH ; Shim SB ; Kim NJ ; Jang IS **Dirección:** College of Pharmacy, Kyung Hee University, Seoul, Korea

Título: Beta-glucuronidase-inhibitory activity and hepatoprotective effect of *Ganoderma lucidum*.

Fuente: *Biol Pharm Bull (BIOLOGICAL AND PHARMACEUTICAL BULLETIN)* 1999 Feb; 22 (2): 162-4 **Código de la revista:** BPZ

Info. adicional: JAPAN

Autor: Su CH ; Sun CS ; Juan SW ; Ho HO ; Hu CH ; Sheu MT **Dirección:** Center for Biotechnical Development and Research, Taipei Medical College, Taiwan, Republic of China.

Título: Development of fungal mycelia as skin substitutes: effects on wound healing and fibroblast

Fuente: *Biomaterials (BIOMATERIALS)* 1999 Jan; 20 (1): 61-8 **Código de la revista:** A4P **Info. adicional:** ENGLAND

- Autor:** Kim DH ; Shim SB ; Kim NJ ; Jang IS **Dirección:** College of Pharmacy, Kyung Hee University, Seoul, Korea.
- Título:** **Beta-glucuronidase-inhibitory activity and hepatoprotective effect of *Ganoderma lucidum*.**
- Fuente:** *Biol Pharm Bull (BIOLOGICAL AND PHARMACEUTICAL BULLETIN)* 1999 Feb; 22 (2): 162-4 **Código de la revista:** BPZ .
- Info. adicional:** JAPAN
- Autor:** Wasser SP ; Weis AL **Dirección:** International Centre for Cryptogamic Plants and Fungi, Institute of Evolution, University of Haifa, Israel.
- Título:** **Therapeutic effects of substances occurring in higher Basidiomycetes mushrooms: a modern perspective.**
- Fuente:** *Crit Rev Immunol (CRITICAL REVIEWS IN IMMUNOLOGY)* 1999; 19 (1): 65-96 **Código de la revista:**
- Info. adicional:** UNITED STATES
- Autor:** Hijikata Y ; Yamada S **Dirección:** Tokyo Hijikata Clinic, Osaka, Japan.
- Título:** **Effect of *Ganoderma lucidum* on postherpetic neuralgia.**
- Fuente:** *Am J Chin Med (AMERICAN JOURNAL OF CHINESE MEDICINE)* 1998; 26 (3-4): 375-81 **Código de la revista:** 3E4
- Info. adicional:** UNITED STATES
- Autor:** el-Mekkawy S ; Meselhy MR ; Nakamura N ; Tezuka Y ; Hattori M ; Kakiuchi N ; Shimotohno K ; Kaw T ; Otake T
- Dirección:** Research Institute for Traditional Sino-Japanese Medicines, Toyama Medical and Pharmaceutical University, Japan.
- Título:** **Anti-HIV-1 and anti-HIV-1-protease substances from *Ganoderma lucidum*.**
- Fuente:** *Phytochemistry (PHYTOCHEMISTRY)* 1998 Nov; 49 (6): 1651-7 **Código de la revista:** ALB
- Info. adicional:** UNITED STATES
- Autor:** Mizushima Y ; Hanashima L ; Yamaguchi T ; Takemura M ; Sugawara F ; Saneyoshi M ; Matsukage A ; Yoshida S ; Sakaguchi K
- Dirección:** Department of Applied Biological Science, Science University of Tokyo, Chiba, Japan.
- Título:** **A mushroom fruiting body-inducing substance inhibits activities of replicative DNA polymerases.**
- Fuente:** *Biochem Biophys Res Commun (BIOCHEMICAL AND BIOPHYSICAL RESEARCH COMMUNICATIONS)* 1998 Aug 10; 249 (1): 17-22 **Código de la revista:** 9Y8
- Info. adicional:** UNITED STATES
- Auto:** Koyama K ; Imaizumi T ; Akiba M ; Kinoshita K ; Takahashi K ; Suzuki A ; Yano S ; Horie S ; Watanabe Naoi Y
- Dirección:** Department of Pharmacognosy and Phytochemistry, Meiji College of Pharmacy, Tokyo, Japan
- Título:** **Antinociceptive components of *Ganoderma lucidum*.**
- Fuente:** *Planta Med (PLANTA MEDICA)* 1997 Jun; 63 (3): 224-7 **Código de la revista:** P9F

Info. adicional: GERMANY

Autor: Park EJ ; Ko G ; Kim J ; Sohn DH

Dirección: College of Pharmacy, Medicinal Resources Research Center, Wonkwang University, Iksan, Geonbuk, Korea.

Título: Antifibrotic effects of a polysaccharide extracted from *Ganoderma lucidum*, glycyrrhizin, and pentoxifylline in rats with cirrhosis induced by biliary obstruction [published erratum appears in *Pharm Bull* 1998 Jun;21(6):649]

Fuente: *Biol Pharm Bull (BIOLOGICAL AND PHARMACEUTICAL BULLETIN)* 1997 Apr; 20 (4): 417-20 Código de la revista: BPZ

Info. adicional: JAPAN

Autor: Lu L ; Qian Y ; Hu Z ; Ye Y

Dirección: Zhejiang Academy of Medical Sciences, Hangzhou, China.

Título: [Study on certified reference material of germanium in *Ganoderma lucidum*]

Fuente: *Wei Sheng Yen Chiu (WEI SHENG YEN CHIU CEJOURNAL OF HYGIENE RESEARCH)* 1998 Jul; 27 283-4 Código de la revista: CPB

Info. adicional: CHINA

Autor: Wang SY ; Hsu ML ; Hsu HC ; Tzeng CH ; Lee SS ; Shiao MS ; Ho CK

Dirección: Department of Medical Research, Veterans General Hospital-Taipei, Taiwan, Republic of China

Título: The anti-tumor effect of *Ganoderma lucidum* is mediated by cytokines released from activated macrophages and T lymphocytes.

Fuente: *Int J Cancer (INTERNATIONAL JOURNAL OF CANCER)* 1997 Mar 17; 70 (6): 699-705 Código de la revista: GQU

Info. adicional: UNITED STATES

Autor: Kim RS ; Kim HW ; Kim BK

Dirección: Department of Microbial Chemistry, College of Pharmacy, Seoul National University, Korea

Título: Suppressive effects of *Ganoderma lucidum* on proliferation of peripheral blood mononuclear cells

Fuente: *Mol Cells (MOLECULES AND CELLS)* 1997 Feb 28; 7 (1): 52-7 Código de la revista: CRQ

Info. adicional: KOREA

Autor: van der Hem LG ; van der Vliet JA ; Bocken CF ; Kino K ; Hoitsma AJ ; Tax WJ

Dirección: Department of Surgery, University Hospital Nijmegen, The Netherlands.

Título: Ling Zhi-8: studies of a new immunomodulating agent.

Fuente: *Transplantation (TRANSPLANTATION)* 1995 Sep 15; 60 (5): 438-43 Código de la revista: WEJ

Info. adicional: UNITED STATES

Autor: Chen WC ; Hau DM ; Wang CC ; Lin IH ; Lee SS

Dirección: Institute of Radiation Biology, National Tsing Hua University, Hsinchu, Taiwan.

Título: **Effects of Ganoderma lucidum and krestin on subset T-cell in spleen of gamma-irradiated mice.**

Fuente: *Am J Chin Med (AMERICAN JOURNAL OF CHINESE MEDICINE)* 1995; 23 (3-4): 289-98 **Código de la revista:** 3E4

Info. adicional: UNITED STATES

Autor: Eo SK ; Kim YS ; Lee CK ; Han SS

Dirección: College of Pharmacy, Chungbuk National University, Cheongju, South Korea.

Título: **Antiherpetic activities of various protein bound polysaccharides isolated from Ganoderma lucidum**

Fuente: *J Ethnopharmacol (JOURNAL OF ETHNOPHARMACOLOGY)* 1999 Dec 15; 68 (1-3): 175-81 **Código de la revista:** K8T

Info. adicional: IRELAND

Autor: Eo SK ; Kim YS ; Lee CK ; Han SS

Dirección: College of Pharmacy, Chungbuk National University, Cheongju, South Korea.

Título: **Antiviral activities of various water and methanol soluble substances isolated from Ganoderma lucidum**

Fuente: *J Ethnopharmacol (JOURNAL OF ETHNOPHARMACOLOGY)* 1999 Dec 15; 68 (1-3): 129-36 **Código de la revista:** K8T

Info. adicional: IRELAND

Autor: Cheong J ; Jung W ; Park W

Dirección: Ilyang Central Research Institute, Yongin, Kyungki, Korea.

Título: **Characterization of an alkali-extracted peptidoglycan from Korean Ganoderma lucidum.**

Fuente: *Arch Pharm Res (ARCHIVES OF PHARMACAL RESEARCH)* 1999 Oct; 22 (5): 515-9 **Código de la revista:** C8A

Info. adicional: KOREA (SOUTH)

Autor: Gupta SK ; Pereira BM ; Singh AB

Dirección: Centre for Biochemical Technology, Delhi, India.

Título: **Ganoderma lucidum: partial characterization of spore and whole body antigenic extracts.**

Fuente: *J Investig Allergol Clin Immunol (JOURNAL OF INVESTIGATIONAL ALLERGOLOGY AND CLINICAL IMMUNOLOGY)* 2000 Mar-Apr; 10 (2): 83-9 **Código de la revista:** BYJ

Info. adicional: SPAIN

Autor: Argento A ; Tirafferri E ; Marzaloni M

Dirección: Centro Sorveglianza Anticoagulati, Ospedale Infermi di Rimini.

Título: **[Oral anticoagulants and medicinal plants. An emerging interaction]**

Anticoagulanti orali e piante medicinali. Una interazione emergente.

Fuente: *Ann Ital Med Int (ANNALI ITALIANI DI MEDICINA INTERNA)* 2000 Apr-Jun; 15 (2): 139-43 **Código de la revista:** AUZ

Info. adicional: ITALY

Autor: Su HJ ; Fann YF ; Chung MI ; Won SJ ; Lin CN

Dirección: School of Pharmacy, Kaohsiung Medical University, Kaohsiung, Taiwan 807, Republic of C

Título: New lanostanoids of *Ganoderma*.

Fuente: *J Nat Prod (JOURNAL OF NATURAL PRODUCTS)* 2000 Apr; 63 (4): 514-6 **Código de la revista:** JA

Info. adicional: UNITED STATES

Autor: Kabir Y ; Kimura S ; Tamura T

Dirección: Department of Food Chemistry, Faculty of Agriculture, Tohoku University, Sendai, Japan.

Título: Dietary effect of *Ganoderma lucidum* mushroom on blood pressure and lipid levels in spontaneous hypertensive rats (SHR).

Fuente: *J Nutr Sci Vitaminol (Tokyo) (JOURNAL OF NUTRITIONAL SCIENCE AND VITAMINOLOGY)* 1988

34 (4): 433-8 **Código de la revista:** JFD

Info. adicional: JAPAN

Autor: Lee SY ; Rhee HM

Dirección: Department of Pharmacology, Oral Roberts University School of Medicine, Tulsa, OK 74119

Título: Cardiovascular effects of mycelium extract of *Ganoderma lucidum*: inhibition of sympathetic outflow and a mechanism of its hypotensive action.

Fuente: *Chem Pharm Bull (Tokyo) (CHEMICAL AND PHARMACEUTICAL BULLETIN)* 1990 May; 38 (5): 13

Código de la revista: CZP

Info. adicional: JAPAN

Autor: Kanmatsuse K ; Kajiwaru N ; Hayashi K ; Shimogaichi S ; Fukinbara I ; Ishikawa H ; Tamura T

Título: [Studies on *Ganoderma lucidum*. I. Efficacy against hypertension and side effects]

Fuente: *Yakugaku Zasshi (YAKUGAKU ZASSHI. JOURNAL OF THE PHARMACEUTICAL SOCIETY OF JAPAN)*

1985 Oct; 105 (10): 942-7 **Código de la revista:** JON

Info. adicional: JAPAN