**El Mango Mexicano.**Este documento ofrece una guía completa para la exportación del mango variedad Kent, cultivado en el estado de Jalisco, con destino a mercados clave como Estados Unidos, Canadá, Europa (con especial atención en España y los Países Bajos) y Asia (en particular, China).

En él se detallan de manera precisa los aspectos esenciales para garantizar el éxito de esta actividad comercial, abarcando desde las etapas de producción hasta los requisitos normativos y administrativos, la estructura de costos, la logística y el transporte, los procesos de empaque, la formalización de contratos, los métodos de pago, así como las estrategias de marketing internacional y el aseguramiento de la calidad. La exportación de productos perecederos, como el mango, presenta desafíos significativos debido a factores como la estacionalidad, que influye en la rentabilidad, y las exigencias específicas para su transporte y conservación. Por ello, este dossier proporciona una visión integral y práctica sobre los elementos clave para posicionar el mango mexicano en el mercado global, consolidándolo como una de las oportunidades  
de negocio más prometedoras en el ámbito de la exportación, gracias a su creciente demanda y reconocimiento internacional.  
  
  
  
¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA EXPORTAR MANGO MEXICANO?  
  
  
Para exportar mango mexicano, se necesita un certificado fitosanitario emitido por el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), cumplir con los requisitos fitosanitarios y de calidad del país de destino, registrar el empaque y los huertos exportadores, y gestionar la documentación de exportación.

🎯 Requisitos detallados:  
  
  
Certificado Fitosanitario: Este documento es emitido por SENASICA y certifica que el mango cumple con las regulaciones fitosanitarias del país de destino.  
  
Tratamientos Pos-cosecha: Dependiendo del país de destino, pueden ser necesarios tratamientos como hidrotérmico o irradiación para garantizar la calidad y sanidad del mango.  
  
Registro de Empaques y Huertos: Es necesario registrar los lugares donde se empaca y cultiva el mango para exportación.

Documentación de Exportación: Incluye la factura comercial, el conocimiento de embarque (BL), el certificado de origen, y otros documentos requeridos por las autoridades aduaneras y sanitarias.

Requisitos Específicos del País de Destino: Cada país tiene sus propias regulaciones en cuanto a calidad, empaque, etiquetado y otros aspectos. Es fundamental investigar y cumplir con estos requisitos específicos.

Incoterms: Los Incoterms (International Commercial Terms) son términos estandarizados que definen las responsabilidades del vendedor y el comprador en la transacción internacional, incluyendo la logística y el transporte.

Logística: La selección del medio de transporte (aéreo, marítimo, terrestre) y la gestión de la cadena de frío son cruciales para mantener la calidad del mango durante el transporte.

Trazabilidad: Es importante implementar un sistema de trazabilidad que permita identificar el origen del mango y seguir su recorrido desde el huerto hasta el destino final.  
Etiquetado: El etiquetado debe cumplir con las regulaciones del país de destino, incluyendo información sobre el producto, la empresa, la fecha de caducidad o consumo preferente, y otros datos relevantes.

Registro de Marca (Opcional): Aunque no es obligatorio, registrar la marca del mango puede proteger la propiedad intelectual y facilitar la promoción del producto en el mercado internacional.  
  
  
¿CÓMO INICIAR OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL?  
  
Para iniciar como una empresa con negocios al exterior en México, hace falta registrarse en el padrón de importadores y exportadores. Se trata de un listado, monitoreado por el SAT, donde se encuentran todas las personas morales o físicas que hacen comercio  
exterior.  
  
  
Posteriormente, deberás contratar los servicios de alguna de las aduanas autorizadas en el país, según el destino de tu mercancía. Por mencionar un ejemplo, el SAT dispone que las aduanas autorizadas para despachar mercancía con dirección norte-sur o viceversa son:  
  
Colombia  
Ciudad Reynosa  
Matamoros (con restricciones)  
Subteniente López  
Ciudad Hidalgo  
  
  
  
  
Una vez te decidas a iniciar operaciones, debes emprender ciertas acciones de prevención. Un seguro de carga, por ejemplo, es una inversión que no puedes pasar por alto. Con el valor de tus bienes  
protegidos durante el traslado, tus preocupaciones disminuyen.  
  
Así mismo, será necesario que te informes adecuadamente sobre todos los trámites y documentos solicitados por las diferentes instituciones. Esto incluye, los requisitos expedidos para presentar  
tu solicitud ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.  
  
  
¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA EXPORTAR MANGO MEXICANO?  
  
  
TRÁMITES QUE TODO EXPORTADOR DE MANGO DEBE SABER  
  
  
Documentación necesaria para el despacho aduanero de productos en México  
  
Si bien, siempre es recomendable verificar posibles actualizaciones y cambios con un profesional, los documentos solicitados suelen ser fáciles de expedir. Los siguientes son los documentos básicos necesarios para el despacho aduanero de bienes en México:  
  
RFC  
Padrón De Exportadores Sectorial O Padrón De Importadores  
Factura Comercial  
Encargo Conferido  
Carta De Instrucciones Al Agente Aduanal  
Lista De Empaque  
Certificado De Origen  
Documentos Del Transporte  
Documentos Que Avalen El Cumplimiento De Las Regulaciones Y Restricciones No Arancelarias Ahora bien, el Padrón de exportadores sectorial es necesario únicamente si piensas exportar alguno de estos productos: alcohol, cerveza, tequila, vino, licor, cigarros y tabacos labrados y bebidas energizantes; así como minerales de hierro y sus concentrados. En el caso del documento de transporte, deberá ser expedido por la persona a cargo de la transportación de tu mercancía. Sea el medio terrestre, aéreo o marítimo, este documento es necesario para certificar el contrato de transporte y entrega de mercancía. Mientras, los documentos para el cumplimiento de las regulaciones arancelarias, pueden variar según los impuestos aplicados (ad valorem, específicos y mixtos). Los documentos para restricciones no arancelarias se basarán en su valor bien cualitativo o cuantitativo.  
  
  
📊 ¿Vale la Pena Exportar Mango?  
  
Variedad Premium: Kent es la variedad más demandada internacionalmente por su sabor dulce, textura firme y excelente vida de anaquel.  
  
  
El mango es uno de los frutos tropicales más versátiles por su cualidad para ser procesado en forma de jugo, helados, tartas o conservas; sin olvidar que es uno de los ingredientes favoritos de la alta repostería y la cocina internacional. Resulta interesante que, aun cuando la pandemia mundial afectó seriamente el proceso de exportación de miles de productos, en el caso del mango haya ocurrido lo contrario: desde 2019 a la fecha su venta ha crecido un promedio de 4.5 % anual, porcentaje incluso mayor al de otros frutos tropicales como el plátano, la piña y el aguacate. Entonces, ¿vale la pena exportar mango mexicano? Podemos asegurar que sí, y hay muchas razones para hacerlo de inmediato, sobre todo por las enormes ventajas geo-comerciales que tiene nuestro país en su demanda internacional. México es el quinto productor de mango en el mundo y el primero en Latinoamérica: la India ocupa el primer lugar con más de 18 mil toneladas anuales (cerca del 42 % de la producción mundial), seguida de China, Tailandia e Indonesia. Sin embargo, a pesar de que India es el mayor productor, México es el principal exportador a nivel mundial: diariamente, alrededor de 80 millones de cajas de mango se mueven en los mercados internacionales, y los indicadores apuntan a que este proceso de expansión se mantendrá estable hasta el 2025. Respecto a la ventaja geo-comercial, la mejor noticia es que nuestros principales clientes están a la vuelta de la esquina: de los 28 países que consumen mango mexicano, Estados Unidos y Canadá compran anualmente el 98 % de la exportación mundial, lo que resulta muy conveniente para nuestros exportadores nacionales.  
  
Temporada Estratégica: Cosecha escalonada entre marzo y julio, con picos en abril-mayo y mayo-junio.  
  
Ventaja Competitiva: Ideal para exportación por su resistencia al transporte y vida útil prolongada.  
  
🌍 Principales Destinos  
  
Destino  
% Participación  
Tiempo de Tránsito  
Ventaja Clave  
  
Estados Unidos  
68%  
1-3 días  
Flete terrestre rápido  
  
Canadá  
13.1%  
5-6 días  
Creciente demanda  
  
Europa  
8%  
15-20 días  
Mercado Premium  
Asia (China)  
5%  
20-30 días  
Mercado en expansión  
  
  
⚠️ Reto Importante  
Aproximadamente el 12% de la producción se pierde por plagas, enfermedades o mal manejo post-cosecha. Las estrategias que veremos pueden reducir estas mermas al 8-10%.  
  
  
🎯 La Experiencia Clave  
Los exportadores exitosos no compran mango en temporada, lo "reservan" desde noviembre. Esta estrategia puede ahorrarte hasta 40% en costos de materia prima.  
  
🔄 Cómo Funciona el Sistema  
  
1Timing Perfecto  
  
Firmar contratos con productores en noviembre-diciembre (fuera de temporada)  
  
Aprovechar que los productores buscan seguridad financiera para el siguiente año  
  
Ofrecer 20-30% de anticipo sobre precio estimado  
  
Precio base: $4-8 MXN/kg vs. $15-25 MXN/kg en temporada alta  
  
Incluir cláusulas de calidad y certificaciones obligatorias

💰 Ventajas Económicas Comprobadas  
  
Método  
Precio por kg  
Ahorro  
Riesgo  
  
Compra en temporada  
$15-25 MXN  
0%  
Alto (disponibilidad)  
  
Apalabrado inteligente  
$4-8 MXN  
60-70%  
Bajo (contrato)  
  
📋 Elementos del Contrato  
  
Calidad mínima: Frutos de 350-500g, sin daños físicos  
  
Certificaciones: SENASICA obligatorio, GlobalGAP preferible  
  
Entrega: Ventanas específicas según destino  
  
Penalizaciones: Por incumplimiento de calidad o tiempo  
  
🏆 Resultado Comprobado  
Productores prefieren seguridad de venta sobre precios inciertos. Tú obtienes materia prima de calidad a precio competitivo con suministro garantizado.  
  
Financiamiento Cruzado con Agricultores  
🎯 Estrategia Probada  
Invertir en el huerto = control total de calidad + precio preferencial + reducción de mermas del 12% al 8-10%.  
  
🔧 Implementación Práctica  
  
1Inversión en Tecnología Anti-Mosca  
  
Financiar sistemas de control de mosca de la fruta  
  
Inversión: $10,000-50,000 MXN por hectárea  
  
Incluye trampas, feromonas y sistemas de monitoreo  
  
Certificaciones como Contrapartida  
  
Exigir certificaciones SENASICA y GlobalGAP  
  
Cubrir 50% del costo de certificación  
  
Garantizar procesos de calidad desde el origen  
  
📊 Impacto en Mermas  
  
Concepto  
Sin Inversión  
Con Inversión  
Mejora  
  
  
Mermas por mosca  
8-10%  
3-5%  
50% reducción  
Mermas por hongos  
4-6%  
2-3%  
40% reducción  
  
Total exportable  
85-88%  
92-95%  
7-8% más producto  
  
🎯 Elementos del Acuerdo  
Inversión inicial: $10,000-50,000 MXN por hectárea  
  
Recuperación: A través de precio preferencial por 2-3 años  
  
Control de calidad: Inspecciones semanales durante cosecha  
  
Exclusividad: Derecho de primera compra en temporada  
  
  
💡 Ventaja Adicional  
Esta estrategia te permite tener trazabilidad completa del producto, un requisito cada vez más importante en mercados internacionales, especialmente Europa y Estados Unidos.