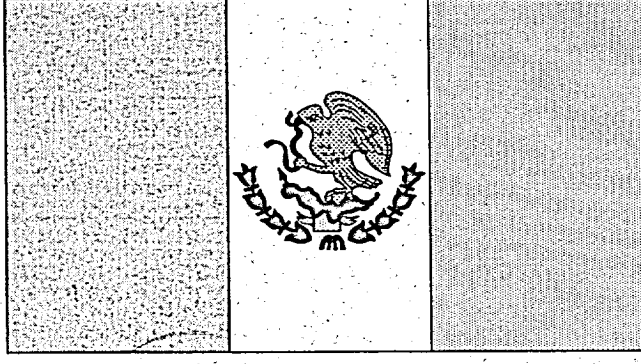


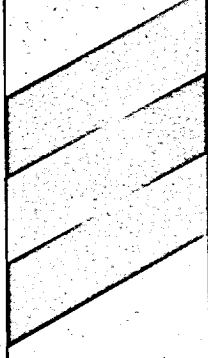
doc
CA1
EA660
93M26
EXF

b2546103 (E)
b2546115 (F)



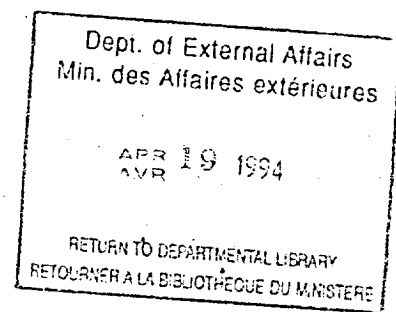
MEXICO
Guidelines for Canadian
Fish and Processed Food Exporters
1993/94

External Affairs and
International Trade Canada



Canada

MEXICO
Guidelines for Canadian
Fish and Processed Food Exporters
1993/94



AGRI-FOOD, FISHERIES AND RESOURCES DIVISION

International Marketing Bureau
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Canada K1A 0G2
Tel:(613) 995-1712
Fax:(613) 943-1103

March 1993

Printed on
recycled paper



32781762 (F)
32678824 (F)

43-267-485 (e)
43-267-486 (F) 62546115

ABSTRACT

The report *Mexico: Guidelines for Canadian Fish and Processed Food Exporters 1993* provides an overview of the Mexico market for fish and processed food products, including information on various aspects of the Mexico economy and factors influencing food imports into that market. Other information in the report includes: basic data; the Mexican market in brief; NAFTA; country information; consumption habits; domestic Mexican industries; business travel; documentation; labelling; trade contacts; importers/distributors/users; transportation; freight forwarders; and warehouse firms.

NOTICE TO READERS

The recent signing of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) between Canada, Mexico and the United States sets the stage for the opening of a range of new opportunities for Canadian agri-food and fish exporters. This document has been prepared with a view to providing Canadian fish and processed food exporters with basic information on the Mexican market. The report identifies market opportunities of potential interest to Canadian food exporters and provides data on the socio-economic characteristics of the Mexican economy, such as population, land area, standards, language, business travel and political structure. Information on the domestic Mexican market includes data on demand, supply, imports, distribution channels, marketing opportunities, domestic industries, transportation, consumption habits and other material relevant to the Mexican market.

Various market access factors are identified in the report. They include documentation, tariffs, inspections, packaging, labelling and regulations. A section of the report deals with modes of transportation in Mexico. Lists of the major fish and processed food importers/distributors/users in Mexico (p.19), International Trade Centres (p.29) across Canada and the Geographic Trade Divisions at External Affairs and International Trade Canada (p.28), are provided as contact points for Canadian food exporters interested in the Mexican market. In addition, a list of the major trade contacts for Canada-Mexico trade relations are provided as a source of information for doing business with Mexico.

Care has been taken to ensure the accuracy of the information in this guideline at the time of preparation. However, prudent **Canadian fish and processed food exporters are advised to check all relevant details with their commercial contacts and to adhere strictly to the specifications set by Mexican importers and authorities.**

This report is one in a series of "Country Guidelines" being prepared by the Agri-Food, Fisheries and Resources Division of External Affairs and International Trade Canada. Any questions about this report, or other current or upcoming country guidelines, should be directed to the Agri-Food, Fisheries and Resources Division (TAA), International Marketing Bureau of External Affairs and International Trade Canada at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario. [Tel:(613) 995-1712, Fax:(613) 943-1103].

The report was researched, compiled, and drafted by Gary G. Smith of **INFI-GAR Economic Services.**

TABLE OF CONTENTS

MEXICAN MARKET: BASIC DATA	1
THE MARKET IN BRIEF	2
NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT	3
COUNTRY INFORMATION	5
CONSUMPTION HABITS	7
DOMESTIC INDUSTRIES	8
BUSINESS TRAVEL	13
DOCUMENTATION	15
LABELLING	17
TRADE CONTACTS	18
IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS	19
TRANSPORTATION	22
CANADIAN FREIGHT FORWARDERS	25
MEXICAN FREIGHT FORWARDERS	26
MEXICAN WAREHOUSE FIRMS	27
GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS	28
INTERNATIONAL TRADE CENTRES	29
BIBLIOGRAPHY	30

MEXICAN MARKET: BASIC DATA

LOCATION	Mexico is the northernmost country in Latin America. It shares a 3,234 kilometre border with the United States, and is bounded on the west by the Pacific Ocean, on the east by the Caribbean Sea, and to the south by Guatemala and Belize.
CLIMATE	Tropical in the south, temperate in the central highlands, and dry to the north.
LANGUAGE	Spanish is spoken by 90% of the population. It is estimated that 40% of Mexico City's business population speaks English.
POPULATION	Mexico has over 85 million people, increasing by 1.9% in 1991.
MEASURES	Metric System.
TIME	Mexico City is 6 hours behind GMT.
ECONOMY	GDP (current \$US billions) = \$280.3 in 1991. GDP per capita (current \$US) = \$3,307 in 1991. Real GDP growth (annual % change) = 3.6 in 1991. Real GDP per capita (annual % change) = 1.5 in 1991. CPI (annual % change) = 18.8 in 1991. Money supply (M1) growth (annual % change) = 122.2 in 1991. Labour force (millions) = 26.6 in 1991. Open unemployment (% workforce) = 3.0 in 1991. Gross fixed investment (% of GDP) = 20.5 in 1991. Government financial deficit (% of GDP) = 1.5 in 1991.
INDUSTRIES	Oil, mining, petrochemicals, fishing, forestry, automobiles, commercial banking, chemicals, maquiladoras, transportation, communications, entertainment, agriculture, stock raising, and foreign trading companies.
POLITICAL	Federal republic comprised of 31 states and one federal district (Mexico City) which is the seat of the federal government.
IMPORTS	The main products imported by Mexico from Canada are motor vehicle parts, iron and steel products, meat & livestock, wheat, aircraft and parts, newsprint, telecom equipment & parts, and milk powder, wood pulp, paper products, sulphur, and office/data processing equipment.
EXPORTS	The main products exported to Canada from Mexico are automotive vehicles and parts, engines and parts, radio, telephone and audio equipment, ignition wiring sets, vegetables, and petroleum oils.

THE MARKET IN BRIEF

In August 1992, senior trade officials from Canada, Mexico and the United States announced the conclusion of negotiations on the North American Free Trade Agreement (NAFTA). Once ratified with expected implementation in 1994, the agreement will create the largest free trade zone in the world, encompassing 365 million consumers with a combined gross national product (GNP) of over \$6 trillion. Mexico is already Canada's largest trading partner in Latin America, with two-way trade exceeding \$3.1 billion in 1991. This is expected to double before the end of the decade as NAFTA gradually eliminates tariffs and licensing requirements that protected the Mexican market from outside competition, evident in the fact that Canadian exports to Mexico increased dramatically in the first three-quarters of 1992. Mexican policy measures over the past eight years have made the economy more market-oriented than previous, and have enabled Mexico to become a full partner in the globalization of the world economy.

NAFTA will open many new market prospects for Canadian fish and processed food products, even though Mexico is largely an unknown territory to many Canadian exporters. Based on current trends within the Mexican economy, markets for Canadian food products should continue to grow at a substantial rate over the next few years. Changes in eating patterns in Mexico, due to increased urbanization and increasingly higher incomes, are creating a situation where numerous exciting and new opportunities exist for marketing activities developed and implemented by Canadian food exporters. Success in Mexico requires a detailed knowledge of the market, in addition to providing competitive products suited to newly emerging Mexican requirements.

Mexico's total apparent consumption of fish, crustaceans, and mollusc increased 13% on average during the last four years to currently exceed one million tons. The Mexican market for these products is expected to continue increasing at an average annual rate of 3.5% to reach US\$1.2 billion by 1994. Canada has a 4.2% average share of the import market concentrated in fresh and frozen processed fish, in particular salmon, cod, hake, lobster and crab. The Mexican processed food products market also offers significant sales potential for Canadian firms. Canadian specialty food products have developed a market niche in Mexico despite U.S. competition.

Mexico has embarked on an exciting new era by shedding its inward-looking past and joining the global economy. Foreign investment has been liberalized; the NAFTA will eventually eliminate tariffs between Canada and Mexico; many non-tariff trade barriers have been removed; and outdated and unnecessary regulatory obstacles are being eliminated. Mexico is building stronger economic relations based on liberalized trade throughout the world, especially on the North American continent. Canadian fish and food exporters are well positioned to enjoy tangible benefits resulting from increased exports to the Mexican marketplace. The number of visitors to the Canadian Embassy in Mexico City more than quadrupled in the first half of 1992, evidence of an increased interest in a marketplace that has largely been ignored by Canadian exporters.

NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT

On December 17, 1992, Brian Mulroney, George Bush and Carlos Salinas de Gortari simultaneously signed a new North American Free Trade Agreement (NAFTA) in Ottawa, Washington and Mexico City, thus signifying their intention to seek domestic approval. In less than two years, they and their negotiators had successfully met the challenge of putting together a new trading framework for North America. The Agreement provides a new set of rules to cover investment and more than \$300 billion in annual three-way trade, and it will open the door to a vast new potential in trade and investment relations among the three countries.

The NAFTA provides for the progressive elimination of all tariffs on goods qualifying as North American under its rules of origin. For most goods, existing customs duties will either be eliminated immediately or phased-out in five or 10 equal annual stages. For certain sensitive items, tariffs will be phased-out over a period of up to 15 years. Tariffs will be phased-out from the applied rates in effect on July 1, 1991, including the U.S. Generalized System of Preferences (GSP) and the Canadian General Preferential Tariff (GPT) rates. Tariff phase-outs under the Canada-U.S. FTA will continue as scheduled under that Agreement. The NAFTA provides that the three countries may consult and agree on a more rapid phase-out of tariffs.

The Agreement extends the benefits of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) to include Mexico. It also strengthens and expands that accord to provide an even firmer foundation for trade and investment. It provides a framework of rules within which private entrepreneurs can seek to expand their market and investment activities. It is tailored for the demanding conditions of a large, open economy. It will make the three economies more capable of taking on broader competition on a global basis. The gradual elimination of most Mexican tariff and non-tariff barriers through the NAFTA will open up even more opportunities to Canadian exporters and investors in Mexico.

Like the FTA, the NAFTA forms an integral part of the GATT-based multilateral trade relations system and is fully consistent with GATT requirements. The NAFTA incorporates the fundamental national treatment obligation of the GATT. Once goods have been imported into one NAFTA country from another NAFTA country, they must not be the object of discrimination. This commitment extends to provincial and state measures. The three countries have agreed not to impose new customs users fees similar to the U.S. merchandise processing fee or the Mexican customs processing fee ("*derechos de trámite aduanero*"). Mexico will eliminate by June 30, 1999, its existing customs processing fee on North American goods.

The FTA continues to govern agricultural trade between Canada and the U.S. Within the NAFTA, Canada and Mexico have a separate agreement. Mexico's market will be opened through the immediate elimination of import licences and phase-out of tariffs. Key Canadian exports include grains, oilseeds, pork, fish, potatoes and processed foods. Canada's import quotas for supply managed egg, poultry and dairy products remain unaffected by the Agreement, Mexico will also exclude these sectors. Canada and Mexico retain the right for 10 years to impose special tariffs to prevent sudden surges of import-sensitive products. For Canada, the safeguards apply to certain fruits and vegetables. Health and safety standards are maintained and can be strengthened.

Seafood Industry

Immediate elimination on most fresh and frozen fish including trout, salmon, sole, herring, mackerel, haddock, hake, most dried and smoked fish and many shellfish including crabs. Under the Agreement, there will be a five-year phase-out for lobster, scallops, halibut and prepared fish products, including fish sticks. There will be a 10-year phase-out for sardines, frozen fish fillets and shrimp. Most Mexican fish products already enter Canada duty free, but there will be a five-year phase-out for further processed fish products.

Food and Beverage Industry

The NAFTA sets out separate bilateral undertakings on cross-border trade in agricultural products, one between Canada and Mexico, and the other between Mexico and the United States. As a general matter, the rules of the Canada-U.S. FTA on tariff and non-tariff barriers will continue to apply to agricultural trade between Canada and the United States. Trilateral provisions in the NAFTA address domestic support for agricultural goods and agricultural export subsidies. In addition, there is agreement by all three countries not to use health and sanitary regulations as disguised trade barriers.

Canada and Mexico will eliminate all tariff and non-tariff barriers on their agricultural trade, with the exception of those in the dairy, poultry, egg and sugar sectors. Canada will immediately exempt Mexico from import restrictions covering wheat, barley and their products, beef and veal, and margarine. Canada and Mexico will eliminate immediately or phase-out within five years tariffs on many fruit and vegetable products, while tariffs on remaining fruit and vegetable products will be phased-out over 10 years. A small number of these products will be subject to the special transitional safeguard. The three countries have agreed to recognize Canadian Whiskey, Tequila, Mezcal, Bourbon Whiskey and Tennessee Whiskey as "*distinctive products*" and to prohibit the sale of products under these names unless they meet the requirements of their country of origin. There will be an eight-year phase-out of Canadian and Mexican tariffs on beer.

COUNTRY INFORMATION

POLITICAL CLIMATE

During the administration of President Carlos Salinas de Gortari, Mexico has earned respect around the world for sweeping reforms to Mexican society. In less than three years, the Mexican government stabilized the economy and restored vigorous growth while privatizing and deregulating many Mexican industries, including transportation. The result has been lower costs within the economy, increased efficiency, and the launching of an aggressive entrepreneurial spirit among Mexican businessmen. Mexican authorities have withdrawn from many sectors of the economy, such as airlines, steel, secondary petrochemicals, automobiles, pharmaceuticals, textiles, cement, electronic appliances and services (tourism, banking and communications), to let market forces prevail.

Mexico is quickly moving toward becoming a developed nation by exhibiting stability, both within government and society as a whole. Exporters considering the Mexican market can expect a reasonably secure government structure, with somewhat less political risk than has been experienced heretofore. Business and government in Mexico have cultivated a working relationship based on cooperation, which has led to reasonable dialogue during policy development. Trade regulations are being restructured in keeping with the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations, under the auspices of the General Agreement on Tariff and Trade (GATT) and the North American Free Trade agreement (NAFTA). With free trade leading the way to sustained economic growth, Mexico is becoming an inviting and profitable place to conduct business.

ECONOMIC CLIMATE

Today's Mexico is experiencing a dynamic transformation unsurpassed even in a world of dramatic political and economic change. In the last few years, the country has actively pursued a program of modernization, incorporating new technological advances into all sectors of the economy while improving the quality of life for its people. Mexico's Gross Domestic Product (GDP) of US\$280.3 billion in 1991, places the country among the world's top 15 economies. Real growth has risen from a negative number in the mid-1980's to 3.6% for 1991. In the next three years the country hopes to attain an annual 5% increase in the GDP. Through close public/private sector cooperation, Mexico's inflation has been reduced from 160% in 1988 to approximately 19% in 1991. After decades of protectionism, the Mexican economy is now one of the most open in the world.

Economic indicators in the Mexican economy have shown impressive growth rates over the last few years as the country displays structural elements typical of developed industrialized economies. Since 1988, Mexico has experienced a dramatic structural transformation based on the far-reaching economic reforms aspired to by President Carlos Salinas de Gortari. The reform agenda was based on an agenda encompassing eight fundamental components: 1) liberalization of trading relationships; 2) deregulation and simplification of economic regulations; 3) reduction in the rate of inflation; 4) privatization of state-owned industries; 5) renegotiation of the foreign debt; 6) liberalization of foreign investment regulations; 7) reduction in government deficits; and, 8) the articulation of a National Development Plan (*Plan Nacional de Desarrollo*).

The National Development Plan is viewed as the necessary framework aimed at modernizing and expanding Mexico's infrastructure over a decade. All projects under the plan are intended to adhere to environmental regulations and policies. Key features of the plan which will affect the importation of fish and processed food products include the following:

- * Construct 15,000 kilometres of new four-lane highway.
- * Expand or create 3 industrial ports in the Gulf of Mexico and 3 more on the Pacific Coast.
- * Modernize 15,000 kilometres of railroad.
- * Develop and upgrade industrial parks in order to double their current employment capacity.
- * Construct 6 to 8 million housing units.
- * Increase the area of land under irrigation by two million hectares.

Many of these changes were inspired by urgent necessity, but even more important, Mexico has the inherent strengths and strategic advantages which have made such rapid, positive change possible and effective. These developments reflect Mexico's commitment to pursue a market-oriented menu of reforms that stimulate growth and development.

DEMOGRAPHICS

Mexico is experiencing rapid population growth and it is expected that number will increase to over 100 million people by the year 2000, putting considerable pressure on the domestic food supply. Because Mexico experienced population growth rates of approximately 3.5% during the 1960's-70's, (more than half of Mexico's citizens are under 20 years old), a large portion of future demand for food products will be from teenagers and young adults. Nearly a million new workers enter the employment market each year, as a new entrepreneurial spirit is sweeping the country, a spirit supported by the well developed leadership in Mexico's business community. Urban migration within Mexico has been substantial over the last decade which will increase domestic demand for fish and processed food products through increased urbanization. In addition, the tourism sector is a top priority for government and private business which should provide significant demand for imported food products. The National Plan seeks to attract 10 million tourists and \$5 billion annually in tourist revenues to Mexico by 1994. In response to this initiative, government and private developers have launched a series of major hotel and resort facilities known as "mega-projects". Therefore, Mexico's young affluent population with increases in disposable personal income, combined with a flourishing tourist industry figures, establish an evolving population base that will lead to substantial future demand for fish and processed food products.

MAJOR CITIES

Mexico City	19,396,000
Guadalajara	3,400,000
Monterrey	3,300,000
Puebla	1,135,000
Leon	837,000
Ciudad Juarez	751,000
Tijuana	637,000
Torreon	604,000

POPULATION PYRAMID

0-10 yrs	25 %
11-20 yrs	26 %
21-30 yrs	19 %
31-40 yrs	13 %
41-50 yrs	7 %
51-60 yrs	5 %
61-70 yrs	3 %
71-80 yrs	2 %

CONSUMPTION HABITS

Traditional Mexican fish and food dishes are reflected in those found in many Canadian restaurants, such as chili, tacos, burritos, fajitas, enchiladas, tortillas, etc. While it is true that many of these dishes are a regular part of the Mexican national gastronomy, consumers often prepare a large array of other dishes which combine many different foodstuffs. During the Nineteenth Century, Mexican cooks strived, for religious reasons based around Lent, to prepare with distinct elegance, all fish and seafood dishes.

Many dishes emerged from the Lent tradition, dishes which still make up a large portion of Mexican cooking today. *Torrefas* bathed in honey is a well known lent dessert made with bread, eggs, milk and vanilla, and cooked in a coal hearth. Another famous lent dish is *Huevos Reales* (Royas Eggs). Stews and casseroles included a dash of garlic and cinnamon to give them a distinct lent flavour. Many Mexican historians include clam soup, European spinach or sardine ravioli, and fish with melted cheese and tomato sauce Veracruz style, as lent dishes. Lamprey is eaten with pleasure, the same with salmon and lobster mayonnaise, and finished off with various famous lent turnover pastries. Shrimp, catfish, salted codfish cooked in a tomato sauce, white bean soup, *romeritos*, rosemary cooked in tomato sauce with potatoes, (also popular at Christmas) beet salad, *capirotada*, a typical Mexican dessert made of bread, raisins, peanuts, bathed in a brown sugar syrup; fried beans, and wine or beer were, and remain, indispensable components of any feast. Amongst the customs of small towns is the preparation of *axolotl*, edible salamanders, fresh water shrimps, frogs, as well as purslane, spinach and *quelites*.

Mexican consumers are experiencing an increase in disposable income as the result of the strengthening national economy. These increases are resulting in the purchase of a more diverse variety of food products, both for consumption at home and in more social settings like restaurants. Imports of food products have increased due largely to a curiosity to try new products and because imports are viewed as a status symbol. The metropolitan centres of Mexico City, Guadalajara and Monterrey contain over one-third of the total Mexican population and offer a large selection of restaurants and cafes featuring international cuisine, in addition to the wide diversity which can be found in the main tourist areas of Acapulco, Cancun and Puerto Vallarta. It is not uncommon to find many food establishments with French, Italian, Spanish, Polish, Argentinean, Swiss, Arabic, Lebanese, Japanese, Indian and Chinese food on the menu. Mexico is also experiencing an increase in the popularity of specialty restaurants like sushi bars, vegetarian cuisine, health-food cafes, and fast food outlets like McDonald's and Fuddruckers. Mexican consumers are influenced by "Westernized" advertising and cultural tendencies, a fact that is becoming increasingly evident in Mexican food consumption patterns and habits.

Business travellers should note that it is common in Mexico for a business meeting to take place over a "power breakfast". Mexicans consider breakfast to be an extremely important meal, and often encourage the scheduling of significant meetings to occur during breakfast, another reflection of the personal approach taken by many Mexican with respect to the conduct of business.

DOMESTIC INDUSTRIES

The Mexican food and beverage industry now accounts for more than one-quarter of the country's manufacturing production. But the industry is only beginning to fulfil the potential afforded by Mexico's immense natural resources. Processed food exports now exceed \$1 billion a year, and fresh food exports are valued at more than \$2 billion. These numbers are expected to rise steadily as a result of deregulation, new processing technology and modernization, as well as the rapid growth in world wide demand for quality foods and beverages. At present, global demand for processed food products is rising by 10% each year. Mexico is a new frontier for investment and sourcing opportunities for fisheries and agricultural products.

FISHERIES SECTOR

Mexico's Secretariat of Fisheries recently released a document *The Fisheries Sector of Mexico*, which thoroughly examines all components of the domestic fisheries industry in Mexico. The report provides a brief overview of Mexico's fisheries sector and is aimed at assisting private investors to assess and identify potential areas of interest. Highlights of the report are provided below; copies can be obtained by contacting the Mexican Secretariat of Fisheries, the Mexican Embassy, or the offices of the Trade Commissioner of Mexico located in Canada.

PRODUCTION

Mexico's fisheries production has averaged 1.7% annual growth since 1980, increasing from 1,257,148 tons in 1980 to 1,483,079 tons in 1991, valued at \$1.1 billion dollars. Production volume growth was the most significant for sardines, anchovies, tuna, shrimp, shark, and dogfish throughout the period. Mexico is ranked seventeenth in world fisheries production, and is among the top five world producers of dogfish, shark, and tilapia; sixth in the production of anchovy and oyster; seventh in tunids; and eighth shrimp production.

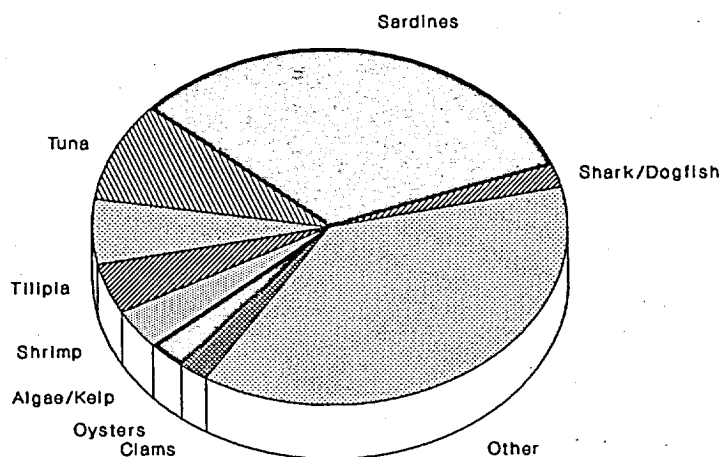
FISHING FLEET

The deep-sea fishing fleet in Mexico is comprised of 3,287 vessels, of these, 1,315 are on the Gulf of Mexico and the Caribbean Sea, and 1,972 vessels are based in Pacific ports. Riverside fishing vessels number 71,470, with 35,287 located on the Pacific Coast and 33,189 distributed on the Gulf of Mexico and the Caribbean Sea. Total storage capacity for the entire fleet is 133,390 tons.

INDUSTRY COMPOSITION

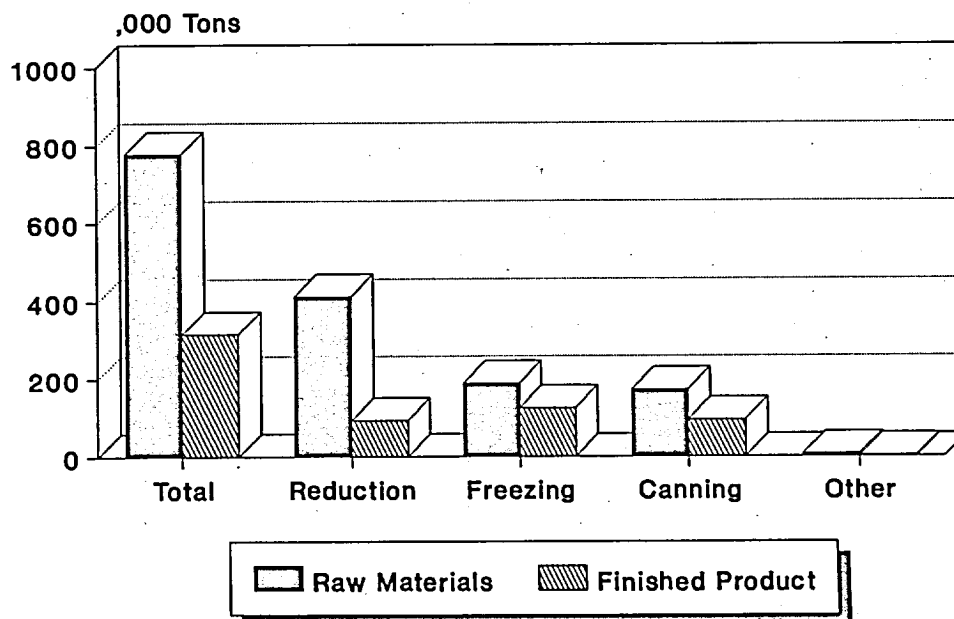
Domestic Mexican fisheries firms processed 778,397 tons in 1991, yielding 316,615 net tons in finished products. The industry is comprised of 413 private enterprises and cooperatives. Reduction was the largest transformation activity performed in 1991, with freezing and canning providing the bulk of the remaining production. The Mexican Secretariat of Fisheries is seeking greater participation of the private and public sectors in cooperation with foreign entrepreneurs to help modernize the Mexican processing industry by developing new technologies. In addition, domestic Mexican firms are hoping to establish related businesses in packing, raw materials, refrigeration equipment, and processing, as well as the design of new product presentations.

MEXICAN FISHERIES PRODUCTION Major Species 1991



Source: Secretariat of Fisheries

DOMESTIC MEXICAN FISHERIES Processing Activities 1991



Source: Secretariat of Fisheries

FOREIGN TRADE

Mexico enjoys a surplus of fisheries products equal to \$399 million U.S. dollars in 1991. Imports of fisheries products totalled 55,663 tons in 1991, including 11,298 tons of animal meal; 8,481 tons cod; 3,430 tons tuna; 746 tons squid; 518 tons of fat and oils; and 31,190 tons of all other species. Exports of fisheries products totalled 454,238 tons in 1991, including 263,450 tons shrimp; 36,059 tons of tuna and such; 22,131 tons abalone; 18,424 tons algae and kelp; 15,890 tons lobster; 3,399 tons of skins; and 94,885 tons of all other species.

FOREIGN INVESTMENT

New investments are required for all phases of the Mexican fisheries production process and the government is encouraging investment to help generate profits. Access to Mexico's national fishing waters for foreign vessels is allowed under specific conditions, namely when the Secretariat of Fisheries declares a surplus for a specific species; permission is then granted in accordance with reciprocal treatment and within international agreements to which Mexico has subscribed. Canadians may also have access to commercial catch from Mexican waters through the creation of joint ventures with up to 49% foreign capital. In order to permit Canadian entrepreneurs full participation in the modernization of Mexico's fisheries infrastructure, the Fisheries Law permits foreign capital to own up to 100% of ventures involved in the production, distribution, and marketing of marine products.

AQUACULTURE

The development of aquaculture has been identified as a priority program within the national fisheries policy of Mexico, helping to create a favourable environment for potential Canadian investors. Canadian participation in aquaculture projects requires the creation of a joint-venture, with Canadian capital accounting for up to 49% of capital formation. Canadians can participate with up to 100% of the capital involved in the production, distribution, and marketing of aquaculture products. The Mexican government will grant licenses for up to 50 years for aquaculture projects which can be renewed for similar terms thereafter.

PROCESSED FOOD & BEVERAGE SECTOR

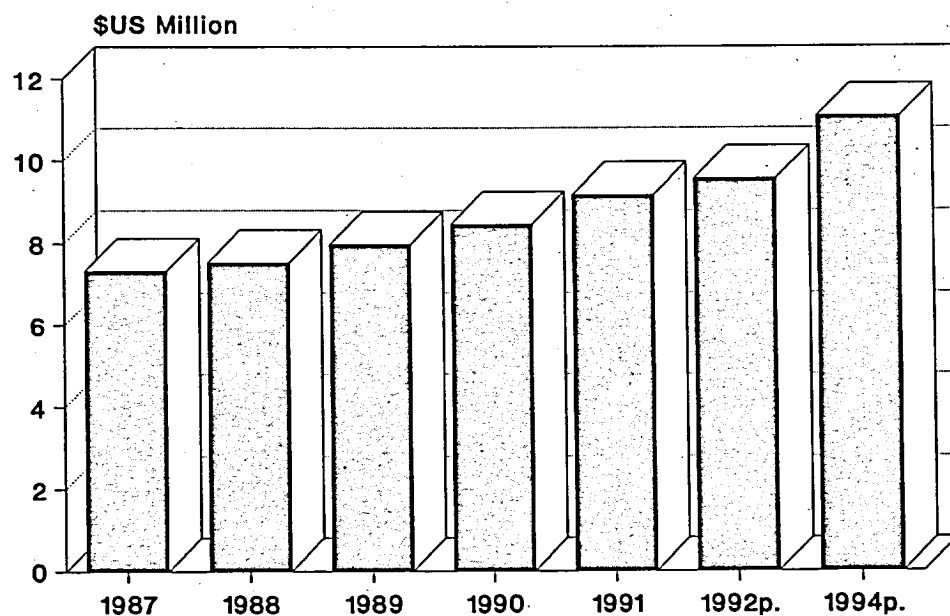
Mexico currently imports in excess of \$2 billion of agricultural and food products annually. The Canadian and Mexican agricultural sectors are more complementary than in competition with each other, given the climatic conditions of each country. There is a growing sector of aggressive food processing firms emerging from the economic reforms of President Salinas de Gortari, firms using new technologies and advanced production systems.

PRODUCTION

The food industry in Mexico represents 17% of total employment, generated from over 60,000 different companies. Most food processing firms are largely comprised of bakeries, corn mills and tortilla retailers with a small number of employees per firm; in addition to the larger operations like breweries, mineral and soda drinks and sugar mills. The processed food industry is largely concentrated around Mexico's large metropolitan centres, primarily the Distrito Federal which includes Mexico City. With the development of the frozen food industry in Canada, the possibility of establishing plants in Mexico has become attractive for the following reasons: 1) the counter-growing season which could reduce inventory costs; 2) low labour costs; and 3) long-term political stability.

MEXICAN CONSUMPTION

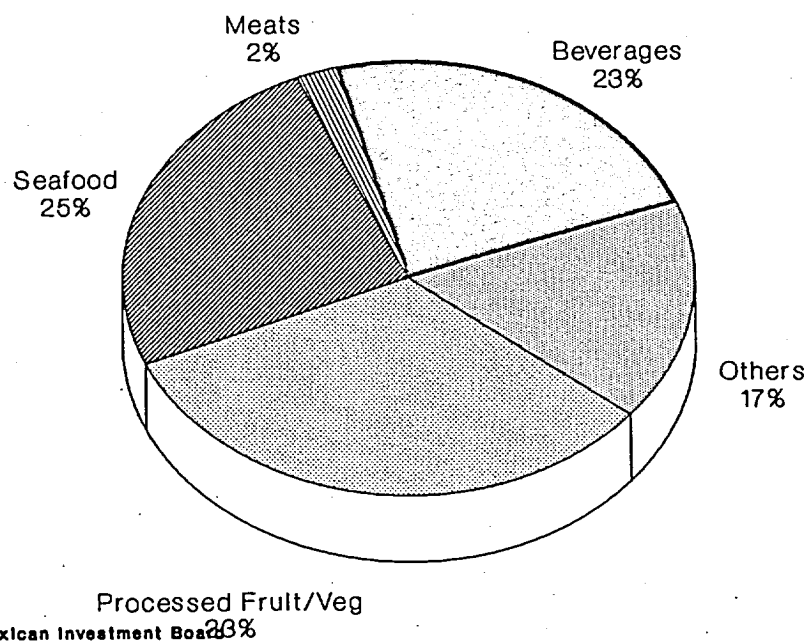
Processed Foods



Source: EAITC

MEXICAN EXPORTS

Food & Beverages 1991



Source: Mexican Investment Board

INDUSTRY COMPOSITION

The Mexican food processing sector is similar to Canada's in that there is an extensive range of products offered to consumers from a variety of agricultural products. Similarities for consumers include baked goods, frozen products, canned goods, microwaveable goods, and fresh products. Mexican food processing firms serve the urban consumer through large supermarket chains like *Gigantes*. The market is mainly dominated by American and European transnational corporations who flood the supermarkets with familiar trademark food products. Most of these firms purchase raw product in Mexico, add foreign processing, packaging and marketing technology and promote the product to Mexican consumers. However, there is a growing domestic presence developing in the Mexico food processing industry, with the *Directorio de la Industria Alimentaria* listing over 4,000 of the largest firms, a sizeable portion of which are Mexican owned.

FOREIGN TRADE

Canada is among Mexico's major trading partners for processed food and beverage products, along with the United States, Japan, the United Kingdom, Germany and France. The United States accounts for approximately 75% of Mexico's foreign trade in this sector, while Canada averages about 6% of two-way trade. Mexican processed food and beverage imports are comprised of dairy products (milk, cream, cheese); meat and edible meat offal; beverages, spirits & vinegar (wine, beer, waters); sugars and sugar confectionery (cane or beet sugar, chocolate); and animal or vegetable fats & oils (rape, colza, mustard). Other products of import significance to the Mexican market include: processed meats, food preparations, butter, lard, bread and crackers, sauces and preparations, malt extract, soups and broths, sausages, yogurt, jams, prepared vegetables, biscuits and cookies, protein concentrates, maple syrup, flour, pastas, mustard, spices, prepared fruits, and frozen vegetables.

Mexico has a strong food processing and beverage exporting industry. The United States is the main buyer for all Mexican exports of food products except: honey (Germany), meat (Japan), and garbanzos (Spain). Mexico has drastically increased its exports of poultry products, especially chicken brochettes to the Japanese market. Mexico is among the world's largest producers and exporters of honey. Mexico is becoming a major exporter of processed fruits and juices such as orange, strawberries, pineapples, bananas, mangos, passionfruit, guavas and melons. From 1986-1991, Mexico's concentrated orange juice exports increased by more than 150 percent. Mexico's fresh vegetable crop supports a rapidly expanding frozen and canned export industry. Popular frozen vegetable exports include broccoli, cauliflower, spinach, peas, sweet corn and lima beans. Preserved products include white and green asparagus, olives, mushrooms, cucumbers, peas and potatoes, all processed with advanced technologies. Mexico is an exporter of beverage products, including the world's third largest exporter of coffee. Exports of beer have increased to Canada, the United States, France, England, Japan and Australia, while Tequila products are exported to 36 countries under different brand names.

BUSINESS TRAVEL

External Affairs and International Trade Canada in conjunction with the Bank of Montreal and the Atlantic Canada Opportunities Agency have commissioned a basic primer to assist Canadian firms pursue business in Mexico. *PARTNERING FOR SUCCESS* covers not only the opportunities, but the challenges associated with those opportunities. The handbook includes a few brief sections dealing with important considerations for Canadian businessmen travelling to Mexico which are provided below.

Visas

A tourist card in a valid passport does not entitle the foreign visitor to carry on business operations. Visitors who plan to do business in Mexico should enter the country on a non-immigrant visa as an employee of a company, or as a self-employed individual. Those travelling on tourist visas are not allowed to receive remuneration from Mexican sources. Visas are readily obtained from Mexican consulates throughout the world.

Currency

As of January 1, 1993, Mexico has a new monetary unit called the "*Nuevo Peso*" (N\$), or "New Peso". The value of a New Peso is equal to one thousand old Pesos, and is divided into one hundred cents (¢). The old circulating banknotes and coins continue to be used along with the new banknotes and coins. The New Peso banknotes have the same designs and colours as those of equivalent value previously in use. The only difference is that New Peso banknotes have different denominations. The new coins have different designs, and are smaller, and more practical than the old coins. The New Peso is meant to facilitate monetary transactions. With its decimal point three places to the left, the New Peso will make commercial transactions and calculations simpler. Another benefit is that amounts in New Pesos will use less space in computer systems and on forms.

All major credit cards are accepted throughout Mexico's business and tourist areas. Money can be changed at a bank or at an exchange house (*Casa de Cambio*) where the rate is often better. Many banks are willing to cash travellers' cheques without a fee, while others may charge 1.0 percent of the value of the cheques. As of late 1991, devaluation against the dollar was halved from 40 centavos to 20 centavos in any given day, ending speculation about further changes to exchange rate policy. The abolition of exchange controls means that Mexico now only has one exchange rate.

Shopping

Mexico has a value-added tax (IVA) similar to the Canadian GST. As in Canada, some establishments include this tax in their prices, others do not but it will appear as a separate item on your final bill. Occasionally, all prices in a list such as a menu may be reduced by a certain percentage to conform to anti-inflation regulations. In some cases, prices are not listed on items such as souvenirs. This is an invitation to bargain and you may be able to negotiate your way down to about half of the original asking price. It is customary to tip waiters (5-15 percent), barbers or hairdressers (15 percent), and tourist guides (10 percent), though not taxi drivers.

Taxis

You are well advised to take taxis, particularly when visiting Mexico City. With its population of 20

million, its many narrow twisting streets, and its eccentric street names and numbering plan, the capital presents a challenge to Mexican drivers, let alone newcomers. Taxis are generally available and can be hailed on the street. The cheapest taxis are coloured yellow or green. The meter should be switched on but if it is not, settle the fare to the destination in advance. The more expensive taxis tend to gather in front of the hotels and do not have meters. Their fares should be negotiated in advance. You may find that the ride back to a hotel in a regular taxi costs far less than it did from the hotel. Fares rise by at least 10 percent and in some cases double after dark. The complexity of Mexico City's street plan can foil even its taxi drivers. To avoid excessive fares, consult a map before you get into a cab.

Time Zones

Most of the country is on Eastern Standard Time minus one hour. The far northwest of Mexico is on Pacific Time. Some northern border states have adopted Daylight Savings Time which advances the clocks by an hour between April and November.

Business Hours

Business hours usually run from 9 a.m. to 6 p.m. with a two-hour lunch break. In some locations, especially Mexico City, lunch hours are staggered. In these cases, restaurants and other businesses may stay open throughout the day. The industrial city of Monterrey mirrors the business outlook and business hours of the U.S., reflecting its proximity to the Texas border. However, it is not unusual to find business people in their offices at 7 p.m. or 8 p.m. and meetings are sometimes scheduled at these times. Retailers are open from 10 a.m. to 7 p.m. Some close during the lunch hour. Banking hours are normally from 9 a.m. to 1:30 p.m. though some banks will also open from 4 p.m. to 6 p.m. to handle certain kinds of transactions. Certain banks open from 9 a.m. to 5 p.m. on weekdays as well as on Saturday mornings. Government offices are open to the public from 8:30 a.m. to 2:30 p.m., Monday through Friday, but many government agencies have had their hours extended until 7 p.m. or 8 p.m. to better serve the public. Factories work eight shifts per week, beginning at 7 a.m. or 8 a.m., with half day shift on Saturday mornings.

Statutory Holidays

Mexicans celebrate nation-wide holidays on January 1 and 6, February 5, March 21, May 1 and 5, September 16, November 20, and December 25. December 1 is an obligatory holiday for the inauguration of a new president every six years, the last inauguration having occurred in 1988. Most religious holidays are frequently observed in private industry although not always in government offices. Such holidays include the Thursday and Friday of Easter week, All Saints' Day, (*Día del Muerto*) on November 1 and 2, and December 12.

Telephones and Faxes

Mexico's telecommunications infrastructure continues to have room for improvement. There are just under 11 million phones serving a population of 85 million; the system is overloaded and line quality tends to be poor. There is a long waiting list to get a telephone installed and thus there is strong demand for cellular telephones. The white pages of the telephone directory are reserved exclusively for personal listings. Business numbers will appear in the yellow pages which are organized according to trade. Few switchboard operators speak English and it may be best to find a Spanish speaking person to help you make the initial contact. Faxes are increasingly being used in the larger centres though performance is uncertain in more remote areas. It is advisable to call ahead and let the party know you are sending a fax to avoid it being misdirected or ignored.

DOCUMENTATION

Every product exported to Mexico requires a specific set of accompanying documents, and Mexican customs officials insist on the absolute accuracy and completeness of all documentation. It is best to work with a Mexican customs broker to ensure that documents appropriate to the transaction are included with the shipment. The following basic documents are required for freight shipments to Mexico.

COMMERCIAL INVOICE

The most important shipping document is the commercial invoice and it must accompany all shipments, whichever the carrier (by air, sea, train or truck, even if the person is hand carrying the items) and whether or not the items are for sale in Mexico (including temporary imports, samples, literature or gifts). The commercial invoice, for whatever amount it covers, no longer needs to be legalized by a consulate. Invoices should be prepared in Spanish. If they are prepared in any other language, the Spanish translation may follow the original text in the invoice, or the invoices should be accompanied by a written translation signed by the seller, the buyer, or the customs broker. All weights and measures should be indicated in metric equivalents in addition to or instead of other systems.

The original and all copies should be signed manually by the exporter, indicating the name and position of the signee. The signature may be accompanied (although it is not required) by a statement to the effect that the value and other details thereof are true and correct. Only in the case where the exporter does not sign the invoice, the Mexican importer could sign it to certify that it is correct. The commercial invoice must contain the following information:

- a) place and date of issuance;
- b) complete name and address of buyer or importer in Mexico;
- c) complete name and address of exporter;
- d) detailed description of the merchandise;
- e) f.o.b. unit value and total value of each item listed on the invoice;
- f) signature of seller, name and position; and
- g) shipper's invoice number and customer's order number.

All shipments to Mexico must be insured. In the case of maritime shipments, the commercial invoice, together with the packing list and the bill of lading should be sent to the Mexican importer through an international messenger service (DHL, Federal Express, etc). When the goods are shipped by air, all documents (invoice, packing list and airway bill of lading) accompany the goods on the plane and the airline is responsible for their delivery to the importer or customs broker. It is usually useful to accompany the invoice by a catalogue or other literature of the goods shipped (if available), since it may be very helpful for their proper classification for import duty purposes.

PACKING LIST

A packing list is necessary when more than one package is shipped. This document should be sent, together with the commercial invoice(s), to the buyer or customs broker as consignee. The number of copies needed can vary between 4 and 7, according to the means of transportation. The packing list may be included within the invoice, and the list should include:

- a) number of packages;
- b) detailed list of merchandise contained in each package (as described on the invoice);
- c) net, gross and legal weight in metric equivalents of each package and of the total shipment; and
- d) volume or measurements, in metric, of each package and of the total shipment.

BILLS OF LADING

Bills of lading should be consigned to the Mexican importer or customs broker. Although each carrier will have particular forms, the bill of lading should show the quantity of shipments, the types of packages making up the shipment, weight and measurements, as well as marks. It will also customarily include:

- a) the name, type and address of shipper, name and address of the Mexican importer, consignee or customs broker;
- b) port of origin and port of destination;
- c) description of the goods;
- d) listing of freight and other charges;
- e) number of bills of lading in the full set and date; and
- f) signature of the carrier's official acknowledging receipt on board of the goods for shipment.

The information on the bills of lading should correspond with that the information on the invoice, as well as the packing list.

SPECIAL CERTIFICATES

All fish products, foodstuffs and beverages require a health certificate, certificate of origin and certificate of free sale. Products which are subject to sanitary regulation for which prior authorization to import into Mexico is required include all fish products, dairy products, vegetable and plant products, fish fats and oils, vegetable fats and oils, lactose and food preparations (vegetable-based dietetic and diabetic foods; jams, jellies, marmalades, fruit or nut purees/pastes of citrus fruits; milk protein concentrates; custard and gelatin powders for diabetics).

Secretaría de Salud (SS) no longer provides a registration (Reg. SSA No.) number for imported products. However, importers must apply to the SS for an "*Autorización Sanitaria Previa de Importación*" for all products subject to sanitary regulation as indicated above. Products falling outside this category require that the importer present an "*Aviso Sanitario de Importación*" at the customhouse on entry of the goods, together with other certifying documents. Fresh and frozen fish products require a permit from the Secretariat of Fishing (*Secretaría de Pesca*).

It is also possible to obtain a special permit to import a relatively small quantity of fish, foods and beverages to test the Mexican market before the registration procedures are undertaken. Once the goods are shipped, the importer or the customs broker need to obtain an import franchise from the Secretariat of Health on every shipment. This is granted with the presentation of the invoice, packing list, bill of lading and Secretariat of Health registration letter and the payment of a 1% fee on the invoice value.

LABELLING

Canadian firms proposing to export processed food products and beverages to Mexico must first find, legally appoint and register with the *Secretaría de Hacienda y Crédito Público* (SHCP) a Mexican company as its representative for the import of such products into Mexico. In turn, the Mexican importer or agent must register the proposed product with the *Secretaría de Salud* (SSA). If the SSA is satisfied the product complies with Mexican food safety laws, a SSA registration number is issued for which there is a registration fee. In addition to the fee, to obtain registration, the following information must be provided:

- a) a certificate, issued by the Canadian federal (or a provincial) Department of Health stating the product could or is being sold in Canada; the certificate must be written in Spanish, notarized and consularized by one of the Mexican consulates in Canada;
- b) a physio-chemical analysis of the product conducted by a federal or provincial Department of Health laboratory or authorized laboratory; analysis results must be in Spanish and consularized by Mexican authorities;
- c) a step-by-step technical description of the production of the product, in Spanish, and consularized;
- d) a description, in Spanish of the primary (and any secondary) packaging or container specifying materials, form, sealing material and capacity; and
- e) copies of the product label and colour photographs of the product.

All labels attached to foods and beverages must be approved by the Mexican SSA and must meet the following requirements: The writing or printing must be clear and easily legible; when the generic name of the product suggests the presence therein of some substance, the product must contain that substance; if the label carries allusive figures, drawings, or paintings that suggest the presence of one or more substances, the product must contain them; foodstuffs subject to spontaneous alteration must carry labels indicating the date of preparation and the date on which the preservation expires (the date of preparation may be in a code, known to Mexican authorities); foodstuff containers exposed to the action of water or dampness must use tops or lids on which must be indicated in indelible printing the origin, name of the product, and the registry number; and if the product contains a preservative or stabilizer, the proportion thereof must be clearly stated. The label of every registered food product must carry the following statement: *Aceptado S.S.A. No. _____*, followed by the number of the corresponding licence. All information shown on products must be in Spanish, as must all advertising and data shown on wrappings, packaging, and containers. Information must be legible and in understandable terms. Publicity, inscriptions, or any indications that would lead to misconceptions concerning origin, constituent parts, use, characteristics, or properties are forbidden.

TRADE CONTACTS

CANADIAN CONTACTS IN MEXICO

Embassy of Canada
Calle Schiller No. 529
Col. Polanco, Apart. Postal 105-05
11560 Mexico D.F., Mexico
Tel:(011-52-5) 724-7900
Fax:(011-52-5) 724-7982/7984

Canadian Chamber of Commerce
Rio De La Plata
Nombre 30,
06500 Mexico, D.F.
Mexico
Tel:(011-52-5) 286-2526/0901

Canadian Trade Office
Edificio Kalos, C.P.64000,
Zaragoza 1300 SUR,
Monterrey, Nuevo Leon, Mexico
Tel:(011-52-83) 44-32-00
Fax:(011-52-83) 44-30-48

MEXICAN CONTACTS IN CANADA

Embassy of Mexico
130 Albert Street, Suite 1800
Ottawa, Ontario K1P 5G4
Tel:(613) 233-8988
Fax:(613) 235-9123

Consulate General of Mexico
2000 Rue Mansfield, Suite 1015
Montreal, Quebec H3A 2Z7
Tel:(514) 288-2502
Fax:(514) 288-8287

Consulate General of Mexico
60 Bloor Street W., Suite 203
Toronto, Ontario M4W 3B8
Tel:(416) 922-2718
Fax:(416) 922-8867

Consulate General of Mexico
#810-1139 West Pender Street
Vancouver, B.C. V6E 4A4
Tel:(604) 684-3547
Fax:(604) 684-2485

Mexican Honorary Consulate
3107 Vercheres Street, S.W.
Calgary, Alberta
T2T 3R6
Tel:(403) 245-0303

Mexican Honorary Consulate
380 Chemin St. Louis
Number 1407,
Quebec, Quebec G1S 4M1
Tel:(418) 681-3192

Bancomext
Trade Commission of Mexico
P.O. Box 32, Suite 2712,
TD Bank Tower
66 Wellington Street
Toronto, Ontario M5K 1A1
Tel:(416) 867-9292
Fax:(416) 867-1847

Bancomext
Trade Commission of Mexico
200 Granville Street
Suite 1365,
Vancouver, B.C.
V6C 1S4
Tel:(604) 682-3648
Fax:(604) 682-1355

Bancomext
Trade Commission of Mexico
C.P. 305,
Place Bonaventure, Floor "F",
Fraham Hallway, Suite 18,
Montreal, Quebec H5A 1B4
Tel:(514) 393-1758
Fax:(514) 393-3340

MEXICAN FEDERAL GOVERNMENT DEPARTMENTS

**Secretariat for Commerce and
Industrial Promotion**
Alfonso Reyes No. 30,
Col. H. Condesa
06140 Mexico, D.F., Mexico
Tel:(011-52-5) 211-0036

Secretariat of Fishing
Secretaria de Pesca
Av. Alvaro Obregon, No. 269,
Col. Roma Sur
06700 Mexico, D.F., Mexico
Tel:(011-52-5) 211-0063

Secretariat of Health
Secretaria de Salud
Donceles No. 39,
Col. Centro Historico
06010 Mexico, D.F., Mexico
Tel:(011-52-5) 512-9994

IMPORTERS/DISTRIBUTORS/USERS

Direct exporting to Mexico is not simple, it demands that you visit Mexico, learn about the market, and meet with potential end-users, distributors, agents, and government trade officials. Exporters must develop a network of contacts on the Mexican side and establish close working relationships with several key individuals. In light of constantly evolving circumstances, the following list of Mexican importers, distributors and users cannot be timeless or exhaustive, Canadian fish, processed food and beverage exporters are advised to check all relevant details with their commercial contacts and to adhere strictly to the specifications set by Mexican importers and authorities.

Alimentos en su Hogar, S.A. de C.V.
Canela 104-B, Col. Granjas México
06400 México, D.F., Mexico
Contact: Dr. Claudio Lemionet
Tel:(5) 657-4424
Fax:(5) 657-6892
Products: grocery

Alimentos Sanimex, S.A. de C.V.
Calzada de la Viga 216
Col. Lorenzo Boturini
México D.F., Mexico
Contact: Sr. Moisés Nankin
Tel:(5) 740-9676/8333/8668
Fax:(5) 740-8248
Products: grocery, meat products

Ardura de Mexico, S.A. de C.V.
Av. Central 143
Col. Unidad Industrial Vallejo
07700 México D.F., Mexico
Contact: José Manuel Ardura
Tel:(5) 754-6197/752-4227
Fax:(5) 586-6191
Products: meat products

Atunes y Derivados, S.A. de C.V.
Estereo Urios S/N. Seis.
Mazatlán, Sin. Mexico
Contact: Sr. Saúl García
Tel:(678) 491-99
Products: canned seafood, canned

Cafe el Marino, S.A. de C.V.
Km. 1193.5 Carr.
Int'l al Sur., Anáhuac 82180
Mazatlán, Sin. Mexico
Contact: Javier Lizarraga Mercado
Tel:(678) 84-93-11
Fax:(678) 84-93-54
Products: grocery

Casa Autrey, S.A. de C.V.
Av. Poniente 146., No. 554,
Industrial Vallejo
07720 México, D.F. Mexico
Contact: Lic. Jorge Eduardo Mendoza
Tel:(5) 368-4786/58
Fax:(5) 368-2488
Products: grocery

Cia. Eurolatina de Comercio, S.A.
Anatole France 27
Col. Polanco-Reforma
11550 México, D.F., Mexico
Contact: Sr. F. Rivera Duarte
Tel:(5) 570-6659/6679
Products: grocery

Cia. Orendain, S.A. de C.V.
Av. Vallarta No. 6230., Jocotán.
45010 Zapopan, Jalisco. Mexico
Contact: Carlos Orendain Hernández
Tel:(36) 27-18-29
Fax:(36) 27-13-76
Products: distilled spirits

Conagra Mexico, Incorporated
Flores No. 39-20., Piso Juárez
06600 México, D.F. Mexico
Contact: Lynch Grattan
Tel:(5) 533-5203
Fax:(5) 514-6106
Products: frozen, pickled, preserves

Consupharma, S.A. de C.V.
Insurgentes Sur., No. 4120.
La Joya Tlalpan
14090 México, D.F. Mexico
Contact: Lic. Francisco Cortina
Tel:(5) 573-2500
Fax:(5) 679-7694
Products: grocery

Dinamica Alimenticia, S.A. de C.V.
Filiberto Gómez 98, Col. Tlalnepantla
54000 Estado de México, Mexico
Contact: Sr. Arturo Mendoza
Tel:(5) 390-4855
Fax:(5) 390-7296
Products: grocery

Distribuidora de Prod. Refrigerados
J. López Hickman 603, Col. Caracol
64810 Monterrey, N.L., Mexico
Contact: Sr. Moisés Hernández
Tel:(83) 44-1875/40-4295/40-4740
Fax:(83) 40-2415
Products: grocery

Distribuidora Puig, S.A. de C.V.
Paris No. 255.
El Carmen Coyoacán.
04100 México, D.F. Mexico
Contact: Manuel Alonso Jaudenes
Tel:(5) 658-7199
Fax:(5) 554-2874
Products: wines, distilled spirits

E & J Vinateros de California, S.A.
Norte 45., No. 958.
Industrial Vallejo.
02300 México, D.F. Mexico
Contact: Ing. Héctor Meléndez R.
Tel:(5) 368-4811
Fax:(5) 368-6118
Products: wines

Exclusivas Píñfi, S.A. de C.V.
Andrómaca., No. 39.
Amplización Granada.
11529 México, D.F. Mexico.
Contact: Lic. Guillermo Figueroa
Tel:(5) 254-1455
Products: wines

G.I. Urbi, S.A. de C.V.
Lafayette 14, Col. Anzures
11590 México, D.F., Mexico
Contact: Sr. E. Chávez Ponce
Tel:(5) 254-1803
Products: grocery

Gigante, S.A. de C.V.
Av. Ejército Nacional 769-A
Col. Nueva Granada
11520 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 545-5161/250-3011
Fax:(5) 250-9171
Products: grocery, seafood

Grupo Cosmos, S.A. de C.V.
Tennyson 133, Col. Polanco
11560 México D.F., Mexico
Contact: Sr. Elías Lanson
Tel:(5) 203-4420
Fax:(5) 254-0656
Products: grocery

Grupo Distr. Tucan, S.A. de C.V.
Fresnillo 60-5, Col. 20 de Noviembre
15310 México D.F., Mexico
Contact: Sr. Rodolfo Arellano
Tel:(5) 702-2226/3858
Fax:(5) 795-0491

Grupo Fomer, S.A. de C.V.
Recreo., No. 113., Del Valle
03100 México, D.F. Mexico
Contact: Lic. Fernando Zamora R.P.
Tel:(5) 524-2679
Fax:(5) 524-6503
Products: wines, alcoholic beverages

Importaciones Cantabria, S.A.
Calle de la Cazuela, No. 28-A.
Ejidos del Moral.
09040 México, D.F. Mexico
Contact: Javier Bueno Garcia
Tel:(5) 694-9094
Fax:(5) 694-9154
Products: wines

Importaciones Freser, S.A. de C.V.
Calle 5., No. 2712/22, Mcdo. de Abas.
Guadalajara, Jalisco. Mexico
Contact: Sr. Oscar Fregoso Cortés
Tel:(36) 47-67-07
Fax:(36) 22-85-61
Products: grocery

Importaciones Tulipanes, S.A.
Golfo de Cortés.
No. 3061-H., San Lucas.
44690 Guadalajara, Jalisco. Mexico
Contact: Ing. Ramiro Ruelas Garcia
Tel:(36) 15-30-08
Fax:(36) 41-68-22
Products: grocery

Importaciones y Exportaciones
Camino a Sta. Teresa No. 13, Torre 7
P.H. 4 Pedregal del Lago
México D.F., Mexico
Contact: Arq. J.A. Rodriguez L.
Tel:(5) 652-2390
Fax:(5) 784-1860
Products: frozen foods

Indalmex, S.A. de C.V.
Av. de la Luz 34
Col. Cuautitlán Izcalli
54830 Cuautitlán, Estado de México
Contact: Lic. Jorge Saint Martin
Tel:(5) 872-2535/3300
Fax:(5) 872-2239/6099
Products: grocery, meat products

Indust. Agrícola Carredana, S.A.
Cazuela., No. 28.
Ejidos del Moral.
09040 México, D.F. Mexico
Contact: Javier Bueno Garcia
Tel:(5) 594-9094
Fax:(5) 694-9154
Products: fine food products

Indust. Agropecuaris Santa Anita
Empresa., No. 78.
Mixcoac.
03910 México, D.F. Mexico
Contact: Victor Monarque Estrada
Tel:(5) 563-8870
Fax:(5) 611-3229
Products: grocery

Industrial Sidrera, S.A.
Paseo Jacarandas 328 Altos
Col. Sta.
María Insurgentes
06430 México, D.F., Mexico
Contact: Sr. Pablo Oria
Tel:(5) 547-9336/9337
Fax:(5) 541-0557
Products: grocery

Kraft General Foods de Mexico
Poniente 116.,
No. 553.
Industrial Vallejo.
07729 México, D.F. Mexico
Contact: Lic. Rafael Gorostieta G.
Tel:(5) 567-1100
Fax:(5) 587-7979
Products: grocery

La Fortuna de Monterrey, S.A.
Químicos 223
Col. Tecnológico
Monterrey, N.L., Mexico
Contact: Lic. Fidel Cantú Martinez
Tel:(83) 58-2903/3520/6033
Fax:(83) 55-6034
Products: grocery

Lactival S.A. de C.V.
Encarnación Ortiz 1608
Col. del Gast
02950 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 355-0985
Fax:(5) 355-5384
Products: meat products

Lomeli Int'l Trade Centre
López Mateos Norte 400,
Piso 5
Guadalajara, Jal., Mexico
Tel:(36) 163-122/8/7
Fax:(36) 163-171
Products: grocery

Marcas Mundiales, S.A. de C.V.
San Luis Tlatilco.,
No. 14.
Parque Industrial Naucalpan.
53460 Naucalpan, Edo. de México.
Contact: Lic. Eduardo Solórzano B.
Tel:(5) 872-3383
Fax:(5) 565-0802
Products: distilled spirits

Maxie Distribuidores, S.A. de C.V.
Plaza Pedregal del Lago,
Camino Sta., Teresa 13,
Nivel 1, Local 12
México D.F., Mexico
Contact: Ing. Richard le Vine
Tel:(915) 652-7999
Fax:(915) 652-4656
Products: seafood

Operadora de Productos Pecuarios

Av. los Angeles 1101 Ote.
Col. del Norte
64500 Monterrey, N.L., Mexico
Contact: Ing. Andoni Arruti
Tel:(83) 51-1788/3723/0746
Products: grocery, meat products

Organizacion Agor, S.A. de C.V.

Av. Insurgentes Sur.,
No. 1748.
Desp. 502. Florida.
01030 México, D.F. Mexico
Contact: Bernardo Aguilar H.
Tel:(5) 524-2764
Fax:(5) 534-8523
Products: grocery

Pacific Star Foods de Occidente

Eugenio Cuzin.,
No. 930.
Parque Industrial Belenes.
45150 Zapopan, Jalisco. Mexico
Contact: José Luis Mota Vallari
Tel:(36) 56-18-50
Fax:(36) 56-91-53
Products: prepared foods

Participaciones Mariano, S.A.

Serapi Rendón., No. 112.
San Rafael
06470 México D.F. Mexico
Contact: Adolfo Castañeda Méndez
Tel:(5) 566-3058
Fax:(5) 546-7015
Products: grocery

Pescadería la Marinera, S. de R.L.

Calz. de la Viga
No. 124-34
Delg. V. Carranza
15820 México D.F., Mexico
Contact: Carlos Arenas Valderrama
Tel:(5) 552-7455/7544/7566
Products: seafood

Pescados Industrializados, S.A.

Av. Puerto de Manzanillo y Ver. S/N
Parque Ind. Alfredo Bonfil.
82050 Mazatlán Sin. Mexico
Contact: Sr. Fernando Valdez Patt
Tel:(678) 555-31
Fax:(678) 259-37
Products: seafood, grocery

Petro Corporation International

Calle 5 No. 24-F,
Alce Blanco
San Bartolo Naucalpan
Edo. de México, Mexico
Contact: Sr. David Cherem
Tel:(5) 360-0231/360-1082
Fax:(5) 562-9017
Products: grocery

Productos y Distribuidora Mora

Filomeno Mata.
No. 13., Centro.
06000 México, D.F. Mexico
Contact: Oscar Eduardo Culbeaux
Tel:(5) 521-7853
Fax:(5) 521-7793
Products: grocery

Productos Españoles, S.A. de C.V.

Libra., No. 100.
Prados Churubusco.
04230 México, D.F. Mexico
Contact: Joaquín Gómez Garat
Tel:(5) 670-9453
Fax:(5) 581-6025
Products: wines

Productos Gabi, S.A. Dde C.V.

Calle Dos., No. 3.
Alce Blanco.
53370 Naucalpan, Edo. de México.
Contact: Fernando García Pineda
Tel:(5) 358-6501
Fax:(5) 358-9546
Products: grocery

Proveedora de Perecederos, S.A.

Centeno 421-A
Col. Granjas México
08400 México D.F., Mexico
Contact: Sra. Socorro Macías
Tel:(5) 650-6422/6618
Fax:(5) 657-7232
Products: perishable products

Representaciones Reco, S.A.

Oscar Wilde., No. 232.
Colinas de San Jerónimo.
64630 Monterrey, N.L. Mexico
Contact: Alberto Coronado Q.
Tel:(83) 48-96-67
Fax:(83) 48-50-04
Products: grocery

SAT-COM, S.A. de C.V.

Av. Ejército Nacional 728,
3er. Piso, Col. Polanco
11550 México, D.F., Mexico
Contact: Ing. Eduardo Morales
Tel:(5) 254-1852/545-9593
Fax:(5) 531-3028
Products: grocery

Seagram's de Mexico, S.A. de C.V.

Horacio 1855-4., Los Morales, Polanco
11510 México, D.F. Mexico
Contact: Ramón Valdez González
Tel:(5) 531-3240
Fax:(5) 395-7491
Products: alcoholic beverages

Sersa de Occidente, S.A. de C.V.

Calle 5., No. 1078., Zona Industrial.
44940 Guadalajara, Jalisco. Mexico
Contact: Sergio Sánchez Ontiveros
Tel:(36) 10-5657
Products: seafood, grocery

Super Bocados Camargo

Tuxtla 402, Col. Mitras Norte
64320 Monterrey, N.L., Mexico
Contact: Adán or Gilbero Cano
Tel:(83) 70-0196/71-0093
Fax:(83) 73-4151
Products: grocery

Super Importado

Cofre de Perote 244-B, Lomas de Chap.
11000 México, D.F., Mexico
Contact: Sr. Isaac Cojab
Tel:(5) 202-4127
Products: grocery

Super Mayoreo Naturista, S.A.

Av. Primero de Mayo., No. 178.
San Andrés Atoto.
53500 Naucalpan, Edo. de México.
Tel:(5) 300-5331
Fax:(5) 300-1667
Products: grocery

Universal de Comercio Exterior, S.A.

José Vascon. 220 Piso 4, Col. Condesa
06140 México D.F., Mexico
Contact: Dr. Enrique Morales
Tel:(5) 211-0044/0052
Fax:(5) 211-0101
Products: grocery

TRANSPORTATION

Mexico has developed a remarkably strong infrastructure well suited to world class foreign trade. Advantages include 39 international airports, 240,000 kilometres of highways, a railway network of 26,000 kilometres and the capacity for 26 million kilowatts of electrical power. Of prime importance to the country's transportation network are 16 main ports which, in 1990, were responsible for the movement of approximately 167 million tons of goods. Under President Salinas de Gortari, the Mexican government has invested significantly in the transportation and communication sectors, and the private sector is also cooperating in a number of innovative projects, including funding directed toward highway improvements across Mexico.

CANADIAN EXPORTS TO MEXICO (\$Cdn ,000)

	ROAD	RAIL	WATER	AIR	OTHER	TOTAL
1987	170,656	72,526	255,173	23,571	54	521,980
1988	162,004	98,349	196,223	29,933	5	486,556
1989	242,388	125,153	150,457	85,929	3	603,959
1990	240,132	155,455	101,704	97,990	45	595,326
1991	250,286	73,853	140,622	59,745	36	524,544

Source: Statistics Canada, *Exports-Merchandise Trade*, #65-202.

Exporters can purchase transport services to Mexico in two ways. The trucking company, railway sales office, airline cargo office or marine shipping agent can be contacted directly, or a freight forwarder can be used to arrange the whole transportation package. In many instances, and especially for new exporters, the services of a freight forwarder are recommended. The freight forwarder can consolidate shipments as needed, advise on the mode of transport best serving the exporter's needs, and arrange for customs documentation, the services of a Mexican customs broker, and transport, warehousing and distribution within Mexico if required. Depending on the terms of sale, customs clearing, import licensing, import duties, and transportation, warehousing and distribution within Mexico could be left up to the Mexican importer.

As regards the actual process of transportation, trucking companies with affiliates in Mexico or interchange agreements with Mexican carriers can often provide better services as they experience less delays at the border during trans-shipment. Above all, the exporter should question his freight forwarder, trucking company or other transport company to ensure that the firm has experience in moving goods to and within Mexico. Experience and established contacts are key to the successful handling of shipments to Mexico. Based on the volume of merchandise shipped, the most important Mexican ports of entry are: Mexico City International Airport for air shipments; Manzanillo, Acapulco, Vera Cruz and Tampico-Altamira for maritime traffic; and Tijuana in the northwest and Nuevo Laredo in the northeast for land based traffic.

TRUCKING

Trucking is the primary transport mode used for moving goods between Canada and Mexico, with approximately 40% of shipments moving by road. Most refrigerated cargo bound for Mexico is carried on specially equipped trucks, as substantial cold storage facilities can be found in Brownsville and Laredo, Texas. Trucking is also the principal mode of transport for small, less-than-load (LTL) shipments of general merchandise. In general, road transport from major Canadian cities to Laredo takes 3 to 7 days and once customs have been cleared, 1 to 2 days are needed to reach Mexico City. There is currently no customs preclearing system in place for motor transport across the Mexico-U.S. Border. Depending on customs and trans-shipment delays, total transit times from major Canadian cities to Mexico City can range between 6-15 days.

In 1990, the Mexican government enacted new federal transport regulations which dramatically liberalized the domestic transport industry. The trucking sector was opened up to new competition, licensing procedures were simplified and route and freight restrictions were eliminated. Under the NAFTA, Canadian trucking firms will have greater freedom to provide trucking services into Mexico, and by opening up the trucking of cargo between the United States and Mexico over a six-year period.

RAIL

There are ten border points in the United States from which rail shipments can cross into Mexico, with the three primary crossings in Laredo, El Paso and Eagle Pass. Most Mexican importers prefer that shipments be routed through Laredo. Rail transport to Mexico consists mainly of "piggybacking" (TOFC, trailer on flat car) although COFC (container on flat car) and double stack (2 containers on flat car) shipping are becoming more popular. Virtually no mechanical refrigerated cars operate into or out of Mexico. Transit times from major Canadian cities to Laredo can take anywhere from 7 to 12 days depending on the originating city and the routing. However, several days can be added to the transit time when lines are congested near the border or in Mexico. In general, TOFC and COFC train shipments are faster and are given higher priority than box car shipments of bulk goods. Since January 3, 1990, Mexico has had a mandatory system of preclearing, and provided the correct preclearing procedures have been followed, shipments can now move across the border in less than 24 hours. Freight rates on intermodal containers are now set by market forces, without any price fixing arrangements. Exporters should also note that a 15% V.A.T. on total freight charges within Mexico must be paid to the Mexican authorities at the border.

MARINE

There is now a permanent direct marine service to Mexico from the port of Halifax. For details, contact the Port of Halifax or Protos Shipping Limited. In most instances, rail and road rates are competitive with marine rates although marine shipping is substantially slower. For some shipments however (e.g. bulk grains), marine transport is highly suitable and particularly large shipments of any kind, marine transport rates can be very competitive. For general cargo entering Mexico by sea, exporters can expect a 4 to 5 day delay, in addition to transit times of 10 to 20 days, as goods are custom cleared and moved to an importer's warehouse. Most marine shipments are transferred to trucks at Mexican ports for shipment into the interior.

AIR

Air transport is used for the movement of high-value and very perishable goods between Canada and Mexico. At present, most direct air traffic between the two countries is charter vacation traffic which

does not lend itself well to cargo transport (lack of capacity and irregular scheduling). With all the uncertainties facing the international airline community, it is difficult to project the future of air routes to Mexico other than to say that charters will most likely continue to dominate the market, at least on the passenger side. Exporters should also note that flight schedules to Mexico have historically been subject to frequent change by commercial carriers. Administrative and customs clearance procedures at Mexican airports take approximately 3 to 4 days.

Toronto and Vancouver enjoy direct commercial services with Mexico City. Direct scheduled air services between Canada and Mexico are supplemented by carriers offering connections at U.S. points such as Los Angeles, Dallas, Chicago, Miami and New York. Thus, Canadian shippers can increase their capacity and frequency options for access to the Mexican market by utilizing domestic airlines and the interline services of U.S. carriers. Other important Mexican cities including Chihuahua, Hermosillo, Guadalajara, Monterrey and others have direct air connections from major cities in the United States.

FREIGHT FORWARDERS

Freight forwarders can arrange shipments by any transport mode for Canadian fish and food exporters to Mexico. They offer a unique service package to first-time exporters as well as to established ones. Exporters whose shipments do not fill a truck trailer, railcar or marine container will often use a freight forwarder to consolidate shipments bound for Mexico, which can lead to cost savings. Freight forwarders can advise on the mode of transport best serving the exporter's needs, and arrange for customs documentation, the services of a Mexican customs broker, and transport, warehousing and distribution within Mexico if required. In many instances, and especially for new exporters, freight forwarders are indispensable as they can simplify the overall business of exporting to Mexico, taking care of details otherwise left up to the exporter. With recent reform of Mexican transport regulations, the system of granting exclusive licenses for freight handling in the border zone has been eliminated and freight forwarders (through Mexican affiliates) are increasingly active in Mexico, as increased competition has also led to better services.

INSURANCE

Exporters should be aware that if goods are being sold to a Mexican destination (c.i.f. Mexico City), Mexican regulations stipulate that insurance covering transit in Mexico must be purchased from a Mexican insurance company. Exporters may be inclined to quote terms of sale that limit the seller's responsibilities to delivery at the Mexico-U.S. border (c.i.f. Laredo).

CANADIAN FREIGHT FORWARDERS

This list provides the names of Canadian freight forwarders with agents or offices in Mexico. The list is drawn from the Business Opportunities Sourcing system (BOSS), operated by Industry, Science and Technology Canada (ISTC). In light of constantly evolving circumstances, the list cannot be timeless or exhaustive, exporters should therefore contact the Canadian freight forwarder to ensure the firm offers the appropriate forwarding services.

A & F Baillargeon Corporation
Mississauga, Ontario
Tel:(416) 564-6683
Fax:(416) 564-0789
Offices: B.C., Prairies, Ont, Que, N.S.

Allcargo Forwarders Int'l Inc.
Edmonton, Alberta
Tel:(403) 461-7829
Fax:(403) 450-3839
Offices: Alta

Allfreight Customs Limited
Mississauga, Ontario
Tel:(416) 676-9393
Fax:(416) 676-9498
Offices: B.C., Ont, Que

CAN AM Freight Services
Etobicoke, Ontario
Tel:(416) 798-4799
Fax:(416) 798-4929
Offices: Man, Ont, Que

Carson Customs Brokers Limited
Toronto, Ontario
Tel:(416) 363-6421
Fax:(416) 363-8103
Offices: B.C., Ont, Que

Cole McCubbin Limited
Thunder Bay, Ontario
Tel:(807) 622-5861
Fax:(807) 623-6513
Offices: B.C., Alta, Man, Ont, Que

D.H.L. Int'l Express Limited
Mississauga, Ontario
Tel:(416) 673-2230
Fax:(416) 673-7888
Offices: B.C., Alta, Man, Ont, N.S.

Danzas (Canada) Limited
Mississauga, Ontario
Tel:(416) 629-4141
Fax:(416) 629-9698
Offices: B.C., Alta, Man, Ont, Que

Elmac World Transport Limited
Etobicoke, Ontario
Tel:(416) 234-9333
Fax:(514) 842-8060
Offices: Ont, Que, N.S.

Kuehne & Nagel Int'l Limited
Mississauga, Ontario
Tel:(416) 673-3981
Fax:(416) 673-0006
Offices: B.C., Alta, Man, N.B., N.S.

Locher Evers International
Vancouver, British Columbia
Tel:(604) 669-6622
Fax:(604) 685-6087
Offices: B.C., Man, Ont, Que

Milne & Craighead Customs Brok.
Calgary, Alberta
Tel:(403) 263-7856
Fax:(403) 265-3299
Offices: B.C., Alta, Man, Sask, Ont

Nippon Express Canada Limited
Dorval, Quebec
Tel:(514) 631-6436
Fax:(514) 631-5905
Offices: B.C., Ont, Que, N.S.

Panalpina Incorporated
Toronto, Ontario
Tel:(416) 367-5577
Fax:(416) 367-4790
Offices: B.C., Alta, Man, Ont, Que

Schenker of Canada Limited
Etobicoke, Ontario
Tel:(416) 234-9300
Fax:(416) 234-9292
Offices: B.C., Alta, Man, Ont, N.S.

SDI Int'l Freight (Canada) Inc.
Dorval, Quebec
Tel:(514) 636-7643
Fax:(514) 636-5783
Offices: B.C., Ont, Que

Skyway Int'l Freight Forwarders Inc.
Lachine, Quebec
Tel:(514) 636-0250
Fax:(514) 636-9451
Offices: Que

Spectra Pac. Air Cargo Express Ltd.
Richmond, British Columbia
Tel:(604) 270-8881
Fax:(604) 270-0895
Offices: B.C., Que

Starber International Inc.
Montreal, Quebec
Tel:(514) 285-1500
Fax:(514) 845-1581
Offices: B.C., Ont, Que

TNT Railfast
Toronto, Ontario
Tel:(416) 537-2171
Fax:(416) 537-6257
Offices: B.C., Alta, Man, Ont, Que

Union Air Transport
Mississauga, Ontario
Tel:(416) 677-0464
Fax:(416) 677-0313
Offices: B.C., Ont, Que

MEXICAN FREIGHT FORWARDERS

The Canadian Embassy in Mexico compiled this list from various Mexican sources. In light of constantly evolving circumstances, the list cannot be timeless or exhaustive. Exporters should consult directly with specific companies to ensure that they can adequately provide the required forwarding services.

Advemar, S.C.

Av. Insurgentes Sur No.421-306,
Edif.B, Hipódromo Condesa
06100 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 564-1347
Fax:(5) 574-6282

Consolidated Freightways

Av. Lázaro Cárdenas
1694-209
44900 Guadalajara, Jal., Mexico
Tel:(36) 12-0567
Fax:(36) 12-9641

Operaciones Aduanales, S.A.

Soles No. 36
Peñón de los Baños
15520 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 760-1018
Fax:(5) 760-1018

Agén. de Buques Int'l, S.A. de C.V.

Av. Gonzalitos 254 Norte
Col. Vista Hermosa
64620 Monterrey, N.L., Mexico
Tel:(83) 46-0125
Fax:(83) 46-3545

Extra Transporte, S.A. de C.V.

Guatemala 240
Col. Vista Hermosa
64620 Monterrey, N.L., Mexico
Tel:(83) 48-4646/4884
Fax:(83) 33-4420

Servicio Internacional, S.A.

Durango No. 209,
5o. Piso, Roma
06720 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 514-8405
Fax:(5) 514-8405

Agén. Marítimas del Pacífico, S.A.

Rubén Darío 13, 1er. Piso
Col. Pol. Chapultepec, Del.M. Hidalgo
11560 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 545-0832
Fax:(5) 250-6049

Imex, S.C.

Av. Irapuato No. 188
Peñón de los Baños
15520 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 762-3334
Fax:(5) 762-8497

Tecomar, S.A.

Benjamín Franklin 232, 3er. Piso
Col. Escandón, Del.M. Hidalgo
11800 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 271-0088/277-2030
Fax:(5) 271-4010

Atchison Topeka & Santa Fe

Nápoles 36, Desp. 101
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
06600 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 514-9564/525-2515
Fax:(5) 514-9564

Intercontinental Cargo, S.A.

Chimalhuacán No. 53-A
Peñon de los Baños
15520 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 762-4915
Fax:(5) 571-8636

Trafimar, S.A.

Homero 1425, Desp. 801
Col. Polanco, Del.M. Hidalgo
11550 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 395-5255/5201
Fax:(5) 395-7360

Atlas Van Lines Mex., S.A. de C.V.

José María Rico 116, 2o. Piso
Col. Del Valle, Del.B. Juárez
03100 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 534-4512
Fax:(5) 524-7534

Intertransit, S.A.

Tehuantepec No. 86-404
Roma Sur
06760 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 584-1683
Fax:(5) 564-7794

Trans Carga Internacional, S.A.

Norte 196 No. 694
Col. Pens. Mexicano, Del.V. Carranza
15510 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 760-1422
Fax:(5) 760-0114

Cargamex, S.A. de C.V.

Londres 38, 4o. Piso
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
06600 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 511-1522
Fax:(5) 511-9257

Mundicarga y Serv., S.A. de C.V.

Florencia No. 18-402
Juárez
06600 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 533-2550
Fax:(5) 533-2250

Tran. Marítima Mexicana, S.A. de C.V.

Av. de la Cúspide 4755
Col. Parques del Ped., Del. Tlalpan
14010 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 652-4111
Fax:(5) 656-5256

MEXICAN WAREHOUSE FIRMS

The Canadian Embassy in Mexico compiled this list from various Mexican sources. In light of constantly evolving circumstances, the list cannot be timeless or exhaustive. Exporters should consult directly with specific companies to ensure that they can adequately provide the required warehousing services.

Almacenadora de Hermosillo, S.A.
Blvd. Luis Encinas y Monteverde
San Benito
83190 Hermosillo, Son., Mexico
Tel:(621) 4-0730
Fax:(621) 4-0783

Almacenadora del Nordeste, S.A.
Av. Manuel L. Barragán y Prol.
Lerdo de Tejada No. 777, Centro
San Nic. de los Garza, N.L., Mexico
Tel:(83) 76-0505
Fax:(83) 76-0505

Almacenadora del Norte, S.A.
Roble Ote. No.300, Edificio Torre
Alta, Valle del Campestre
66250 Garza Garcia, N.L., Mexico
Tel:(83) 35-4576
Fax:(35-4636

Almacen. Monterrey, S.A. de C.V.
Virginia Fábregas No. 80
San Rafael
06470 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 705-5150
Fax:(5) 705-5150

Almacenadora Prime, S.A.
Pte. 148,
No. 901
Industrial Vallejo
02300 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 567-4411

Almacenadora Somex (ALSOMEX)
Av. Chapultepec No.480,
4o. Piso, Roma
06700 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 286-7893
Fax:(5) 211-6136

Almacenadora Tijuana, S.A.
Av. Ferrocarril No. 319
20 de Noviembre
22430 Tijuana,
B.C.N., Mexico
Tel:(66) 81-2985

Almacenadora, S.A.
Calz. Camarones No. 14
San Salvador Xochimalca
02870 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 541-3140
Fax:(5) 541-1442

Almacenes de Deposito Gomez
Tres Anegas No. 425
Nueva Industrial Vallejo
07700 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 754-8749
Fax:(5) 754-6496

Almacenes de Depositos Ocejo
Ote. No. 3118,
Tablas
07870 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 760-4280
Fax:(5) 751-1533

Almacenes del Pais, S.A. de C.V.
Blvd. Centro Ind., No. 1023-1025
Industrial Puente de Vigas
54070 Tlalnepantla, Edo. Mex., Mexico
Tel:(5) 390-4843
Fax:(5) 390-5040

Frigoríficos y Almacenes, S.A.
San Juan de Aragón No. 214
Constitución de la República
07460 México,
D.F., Mexico
Tel:(5) 577-0041

Latex Distribuidora
Bosque de Duraznos 65-208
Col. Bos. de la Lomas, Del.M. Hid.
11700 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 596-6111
Fax:(5) 596-6920

Mudanzas Gou, S.A. de C.V.
Calle Nueva Santo Domingo 163
Fracc. Ind. San Antonio, Del. Azcap.
02760 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 561-2900
Fax:(5) 352-6157

Mudanzas Transcontainer, S.A.
Via Dr. Gustavo Baz 295-F
Col. Viveros de la Loma
5-1080 Tlalnepantla, Mex., Mexico
Tel:(5) 397-5756
Fax:(5) 398-7716

Seifert Int'l de Mudanzas, S.A.
Prol. Petróleos Mexicanos 75,
Bodega 3, Col. Ampliación Petrolera
02480 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 352-7250
Fax:(5) 352-5870

Tradicsa, S.A. de C.V.
Poniente 134 No. 813
Col. Industrial Vallejo
Del. Azcapotzalco
02300 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 358-1550

Universal Transport, S.A.
Grúas 17, Col. San Ped. de los Pinos
Del. A. Obregón
01130 México, D.F., Mexico
Tel:(5) 272-6081/0325
Fax:(5) 271-3143

EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE CANADA GEOGRAPHIC TRADE DIVISIONS

If you are seeking advice and information about a specific area or country, Trade Commissioners in the **Geographic Trade Divisions** are available to assist you. They are located at 125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2 [Fax:(613) 996-9103]. In addition, there are several Trade Commissioners at the Embassy of Canada in Mexico City, and another located at the satellite trade office in Monterrey.

LATIN AMERICA AND CARIBBEAN TRADE DIVISION (LGT)

Tel:(613) 996-5546; Fax:(613) 943-8806

Argentina, Bermuda, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Commonwealth Caribbean, Costa Rica, Cuba, Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, French West Indies, Guatemala, Haiti, Honduras, Mexico, Netherlands Antilles, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Puerto Rico, Uruguay, Venezuela

UNITED STATES TRADE AND INVESTMENT DEVELOPMENT DIVISION (UTI)

Tel:(613) 991-5849; Fax:(613) 990-9119

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Detroit, El Segundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

UNITED STATES TRADE AND TOURISM DEVELOPMENT DIVISION (UTO)

Tel:(613) 993-7343; Fax:(613) 990-9119

Atlanta, Buffalo, Boston, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphia, Princeton, San Juan, Washington

ASIA PACIFIC SOUTH TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PST)

Tel:(613) 996-0917; Fax:(613) 996-4309

Afghanistan, Australia, Bangladesh, Bhutan, Brunei, India, Indonesia, Malaysia, Myanmar, Nepal, New Zealand, Philippines, Singapore, South Pacific Islands, Sri Lanka, Thailand

EAST ASIA TRADE DIVISION (PNC)

Tel:(613) 992-7359; Fax:(613) 996-4309

China, Hong Kong, Indochina, Korea, Taiwan

JAPAN TRADE DEVELOPMENT DIVISION (PNJ)

Tel:(613) 995-1281; Fax:(613) 943-8286

AFRICA AND MIDDLE EAST TRADE DEVELOPMENT DIVISION (GBT)

Tel:(613) 990-6593; Fax:(613) 990-7431/7

Algeria, Angola, Benin, Botswana, Burkina-Faso, Burundi, Cameroon, Cape Verde, Central African Republic, Chad, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Ethiopia, Equatorial Guinea, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guineau-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauritius, Morocco, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Principe, Rwanda, Sao Tomé, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, South Africa, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zaire, Zambia, Zimbabwe, Bahrain, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Oman, People's Democratic Republic of Yemen (South), Qatar, Saudi Arabia, Syria, United Arab Emirates, Yemen Arab Republic (North)

CENTRAL AND EASTERN EUROPE TRADE DEVELOPMENT DIVISION (RBT)

Tel:(613) 996-2858; Fax:(613) 995-1277

Albania, Bulgaria, C.I.S., Czechoslovakia, Hungary, Mongolia, Poland, Romania, Yugoslavia

WESTERN EUROPE TRADE, INVESTMENT AND TECHNOLOGY DIVISION (RWT)

Tel:(613) 995-9401; Fax:(613) 995-6319

Austria, Belgium, Cyprus, Denmark (incl. Greenland), Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, United Kingdom

INTERNATIONAL TRADE CENTRES

External Affairs and International Trade Canada and Industry, Science and Technology Canada established **International Trade Centres (ITCs)** across Canada to assist first-time and experienced exporters by providing export publications, recruiting participants for trade fairs and missions, providing a wide range of services to companies seeking export counselling, technology transfer or joint ventures with foreign investors. Co-located with the regional offices of Industry, Science and Technology Canada (ISTC), the centres operate under the guidance of EAITC and all have resident Trade Commissions. For further information exporters are encouraged to contact the ITC nearest you. Export counselling is also available through External Affairs and International Trade Canada's Info Export Office in Ottawa which can be reached toll free at 1-800-267-8376; local callers: 993-6435.

NEWFOUNDLAND

International Trade Centre
215 Water Street, Suite 504,
P.O. Box 8950,
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-5511
Fax: (709) 772-2373

NEW BRUNSWICK

International Trade Centre
P.O. Box 1210,
Assumption Place
770 Main Street
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 851-6452
Fax: (506) 851-6429

MANITOBA

International Trade Centre
P.O. Box 981,
330 Portage Avenue, 8th Floor,
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4099
Fax: (204) 983-2187

P.E.I.

International Trade Centre
P.O. Box 1115,
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400,
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

QUEBEC

International Trade Centre
P.O. Box 247,
Stock Exchange Tower
800 Place Victoria, Suite 3800,
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185
Fax: (514) 283-8794

SASKATCHEWAN

Saskatoon
International Trade Centre
The S.H. Cohen Building
#119-4th Avenue South, 4th Floor,
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel: (306) 975-5315
Fax: (306) 975-5334

Regina

International Trade Centre
1955 Smith Street
4th Floor,
Regina, Saskatchewan
S4P 2N8
Tel: (306) 780-5020
Fax: (306) 780-6679

BRITISH COLUMBIA

International Trade Centre
P.O. Box 11610,
900-650 West Georgia Street
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434
Fax: (604) 666-8330

NOVA SCOTIA

International Trade Centre
P.O. Box 940, Station "M",
1801 Hollis Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-4782
Fax: (902) 426-2624

ONTARIO

International Trade Centre
Dominion Public Building,
4th Floor,
One Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5053
Fax: (416) 973-8161

ALBERTA

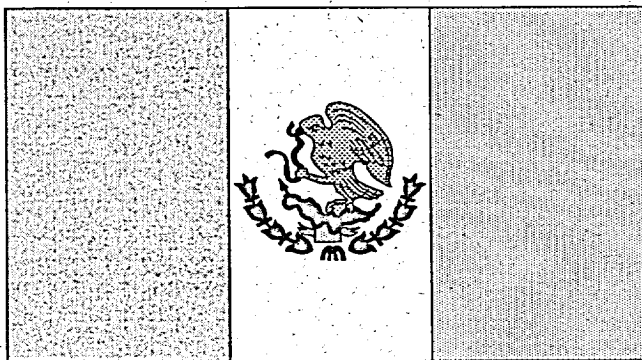
Edmonton
International Trade Centre
Room 540, Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Tel: (403) 495-2944
Fax: (403) 495-4507

Calgary

International Trade Centre
Suite 1100,
510-5th Street S.W.,
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel: (403) 292-6660
Fax: (403) 292-4578

BIBLIOGRAPHY

- Agriculture Canada. *Canada-Mexico Trade*. Ottawa, 1992.
- Agriculture Canada. *Mexico: Agri-Food Export Market Assessment*. Ottawa, 1991.
- Asociación de Hoteles y Moteles en la Ciudad de México. *Donde*. México D.F., No. 5, Febrero/Marzo 1992.
- Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C. *Boletín 'ANTENA' de ANTAD*. México, D.F., Numero 75, Volumen 8, Enero-Febrero 1992.
- Cámara Nacional de la Industria Pesquera. *Directorio de Socios 1991*. México, D.F., 1991.
- Cámara Nacional de la Industria Pesquera. *La Industria Pesquera Mexicana*. México, D.F., 1991.
- Cámara Nacional de la Industria Pesquera. *Panorama Pesquero*. México, D.F., Volumen 1, Número 4 y 5, 1992.
- Canadian Embassy in Mexico City. *Market Study on the Mexican Market and Distribution System for Fish and Fish Products*. México, D.F., 1991.
- Canadian Embassy in Mexico City. *Market Study on the Mexican Market for Meat and Livestock Products*. México, D.F., 1991.
- Canadian Embassy in Mexico City. *Shipping Documents and Customs Regulations for Selling to Mexico*. México, D.F., 1992.
- Canadian Embassy in Mexico City. *The Market for Bottled Drinking Water in Mexico*. México, D.F., February 1992.
- External Affairs and International Trade Canada. *ANTAD 1992*. Ottawa, August 1992.
- External Affairs and International Trade Canada. *Canada Export*. Ottawa, Vol. 10. No. 16, 1992.
- External Affairs and International Trade Canada. *Mexico-Canada: Partnering For Success*. Ottawa, 1992.
- External Affairs and International Trade Canada. *Mexico Economic Review*. Ottawa, June 30, 1992.
- External Affairs and International Trade Canada. *Selecting and Using Foreign Agents and Distributors*. Ottawa, 1991.
- External Affairs and International Trade Canada. *Transportation Services Between Canada and Mexico*. Ottawa, 1991.
- Government of Canada. *North American Free Trade Agreement: An Overview and Description*. Ottawa, August 1992.
- Government of Canada. *North American Free Trade Agreement: The NAFTA Manual*. Ottawa, August 1992.
- Guadalajara Weekly*. Guadalajara, Vol. 12, Number 20, March 20, 1992.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía Información. *Mexico: Economic and Social Information*. Aguascalientes, Volume II, Number 3, September-December 1990.
- La Prensa*. México, D.F., Año LXIV, Numero 23,282. jueves 26 de Marzo de 1992.
- Lloyd Intermediación, S.A. de C.V. *Reporte Económico*. Guadalajara, Año 26, Marzo 1992.
- Ocho Columnas*. Guadalajara, Año XVII, Numero 5500, domingo 22 de marzo de 1992.
- Ocho Columnas*. Guadalajara, Año XVII, Numero 5500, lunes 23 de marzo de 1992.
- Ocho Columnas*. Guadalajara, Año XVII, Numero 5500, martes 24 de marzo de 1992.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Partners in Trade: A North American Free Trade Zone*. México, D.F., 1992.
- Secretaría de Pesca. *Legal Framework for Fisheries 1992*. México, D.F., 1992.
- Secretaría de Pesca. *PESCA: The Fisheries Sector of Mexico*. México, D.F., 1992.
- Standards Council of Canada. *Trade Winds*. Ottawa, April 1992.
- Statistics Canada. *Merchandise Trade Balance*. Ottawa, #65-202, 1992.
- The News*. México, D.F., Vol. XLII, No. 262, Friday March 27, 1992.
- The News*. México, D.F., Vol. XLII, No. 263, Saturday March 28, 1992.
- Time Magazine. *Mexico: A Place of Opportunity*. November 26, 1990.
- Western Diversification Office. *A Market Study of the Mexican Food and Beverage Industry*. Winnipeg, 1992.




MEXIQUE

Conseils à l'intention des exportateurs canadiens
de poisson et d'aliments transformés
1993/94

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada



Canada

LIBRARY E / BIBLIOTHEQUE A E

3 5036 20096257 2

DOCS

CA1 EA660 93M26 EXF

Mexico : guidelines for Canadian
fish and processed food exporters
1993/94

32781762

MEXIQUE

**Conseils à l'intention des exportateurs canadiens
de poisson et d'aliments transformés
1993/94**

DIRECTION DE L'AGRO-ALIMENTAIRE, DES PÊCHERIES ET DES RESSOURCES

Direction générale du marketing international
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

125, promenade Sussex
Ottawa (Canada) K1A 0G2

Tél:(613) 995-1712
Télec:(613) 943-1103

Mars 1993



*Imprimé sur du
papier recyclé*

RÉSUMÉ

Les présents conseils s'adressent aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter du poisson et des aliments transformés au Mexique en 1993. Elles y trouveront des renseignements sur le marché mexicain des produits de la pêche et des aliments transformés, sur divers aspects de l'économie du pays et du marché mexicain des produits alimentaires, ainsi qu'une foule d'autres informations utiles sur différents sujets : les données de base, un survol du marché, l'ALENA, des renseignements généraux, les habitudes de consommation, l'industrie mexicaine des aliments et boissons, les voyages d'affaires, les documents d'expédition, l'étiquetage commercial, les transports, ainsi que des listes de personnes-ressources, d'importateurs, distributeurs et utilisateurs, de transitaires et d'entreprises mexicaines d'entreposage.

AVIS AUX LECTEURS

La signature récente de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, le Mexique et les États-Unis ouvre une foule de nouvelles possibilités aux exportateurs canadiens de poisson et de produits agro-alimentaires. Le présent document vise à fournir à ces derniers des renseignements généraux sur le marché mexicain. On y donne un aperçu des débouchés commerciaux susceptibles de les intéresser, de même que des informations sur différents aspects socio-économiques du pays tels la population, le territoire, les normes, la langue, les voyages d'affaires et le régime politique. On y trouve également divers renseignements sur le marché mexicain portant notamment sur la demande et l'offre, les importations, les voies de distribution, les débouchés commerciaux, l'industrie mexicaine des aliments et boissons, les transports, les habitudes de consommation et autres données pertinentes.

On y analyse les conditions d'accès au marché, plus particulièrement les documents d'expédition, les tarifs, les inspections, l'emballage, l'étiquetage et la réglementation. Une section traite des divers modes de transport au Mexique. Les exportateurs y trouveront également une liste des principaux importateurs, distributeurs et utilisateurs mexicains de poisson et d'aliments transformés (p.21), une liste des Centres de commerce international au Canada (p.31) et une liste des Directions commerciales géographiques d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (p.30). Enfin, ils y trouveront une liste de personnes-ressources, au Canada et au Mexique, en mesure de les aider dans leurs démarches.

On a pris grand soin, dans la préparation de ce guide, de vérifier l'exactitude des données fournies. Toutefois, on recommande aux exportateurs canadiens de poisson et d'aliments transformés de vérifier toute donnée pertinente avec leurs relations d'affaires et de respecter rigoureusement les directives établies par les importateurs et les autorités mexicaines.

Les présents conseils font partie d'une série de guides à l'intention des exportateurs canadiens sur divers marchés étrangers, préparés par la Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et des ressources d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. Pour toute question relative au présent guide, ou à tout autre guide publié ou à paraître, prière de s'adresser à la Direction de l'agro-alimentaire, des pêcheries et des ressources (TAA), Direction générale du marketing international, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) [tél. : (613) 995-1712; téléc. : (613) 943-1103].

Les informations contenues dans le présent guide ont été compilées par M. Gary G. Smith, d'INFI-GAR Economic Services, qui s'est également chargé de la rédaction.

TABLE DES MATIÈRES

DONNÉES DE BASE SUR LE MARCHÉ MEXICAIN 1

SURVOL DU MARCHÉ 2

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN 3

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX 5

LES HABITUDES DE CONSOMMATION 7

L'INDUSTRIE MEXICAINE DES ALIMENTS ET BOISSONS 8

LES VOYAGES D'AFFAIRES 14

LES DOCUMENTS D'EXPÉDITION 16

L'ÉTIQUETAGE COMMERCIAL 19

PERSONNES-RESSOURCES 20

IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS ET UTILISATEURS 21

LES TRANSPORTS 24

TRANSITAIRES CANADIENS 27

TRANSITAIRES MEXICAINS 28

ENTREPRISES MEXICAINES D'ENTREPOSAGE 29

DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES D'AECEC 30

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL 31

BIBLIOGRAPHIE 32

DONNÉES DE BASE SUR LE MARCHÉ MEXICAIN

GÉOGRAPHIE	Le Mexique est le pays le plus septentrional d'Amérique latine. Il partage une frontière de 3 234 kilomètres avec les États-Unis et est limité à l'ouest par l'océan Pacifique, à l'est par la mer des Antilles et au sud par le Guatemala et le Belize.
CLIMAT	Tropical au sud, tempéré dans les régions montagneuses du centre et aride au nord.
LANGUE	Environ 90 p. 100 de la population mexicaine parle l'espagnol. On estime à 40 p. 100 le pourcentage des gens d'affaires, à Mexico, qui parlent anglais.
POPULATION	Le Mexique a une population de plus de 85 millions d'habitants; en 1991, la croissance démographique a été de 1,9 p. 100.
MESURES	Le Système international.
HEURE	Mexico a 6 heures de retard par rapport à l'heure de Greenwich.
ÉCONOMIE (données de 1991)	<p>PIB en milliards de dollars US courants: 280,3</p> <p>PIB par habitant en dollars US courants : 3 307 \$</p> <p>Taux de croissance réelle du PIB : 3,6 %</p> <p>Taux de croissance réelle du PIB par habitant : 1,5 %</p> <p>Taux d'inflation : 18,8 %</p> <p>Taux de croissance de la masse monétaire (M1) : 122,2 %</p> <p>Population active : 26,6 millions</p> <p>Taux de chômage déclaré : 3,0 %</p> <p>Investissement brut en capital fixe : 20,5 % du PIB</p> <p>Déficit budgétaire : 1,5 % du PIB</p>
INDUSTRIES	Pétrole, mines, pétrochimie, pêches, forêts, automobile, banques, produits chimiques, maquiladoras, transports, communications, loisirs, agriculture, élevage et import-export.
RÉGIME POLITIQUE	Le Mexique est une république fédérale composée de 31 États et d'un district fédéral (Mexico) qui est également le siège du gouvernement fédéral.
IMPORTATIONS	Principaux produits importés du Canada par le Mexique : pièces d'automobile, produits du fer et de l'acier, viande et bétail, blé, avions et pièces, papier journal, matériel de télécommunications et pièces, lait en poudre, pâte de bois, produits du papier, soufre et matériel d'informatique et de bureautique.
EXPORTATIONS	Principaux produits exportés au Canada par le Mexique : véhicules automobiles et pièces, moteurs et pièces, matériel téléphonique, radio et audio, fils d'allumage, légumes et hydrocarbures.

SURVOL DU MARCHÉ

En août 1992, les responsables du commerce du Canada, du Mexique et des États-Unis annonçaient la conclusion des négociations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Après ratification (l'entrée en vigueur est prévu pour 1994), l'ALENA créera la plus importante zone de libre-échange au monde : un marché de quelque 365 millions de consommateurs dans trois pays dont le produit national brut (PNB) total dépassera les 6 billions de dollars. Le Mexique est déjà le plus grand partenaire commercial du Canada en Amérique latine. On estime que le commerce bilatéral entre ces deux pays, qui dépassait 3,1 milliards de dollars en 1991, doublera d'ici l'an 2000 par suite de l'élimination graduelle des tarifs et des licences d'importation qui protégeaient l'industrie mexicaine de la concurrence étrangère. Déjà, les exportations canadiennes vers le Mexique ont augmenté de beaucoup aux trois premiers trimestres de 1992. Les politiques appliquées par le gouvernement du Mexique depuis 8 ans ont contribué à rendre l'économie mexicaine davantage axée sur le marché et à faire du pays un partenaire à part entière dans la mondialisation des marchés.

L'ALENA ouvrira une foule de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens de poisson et d'aliments transformés, bien que bon nombre d'entre eux n'aient encore jamais exporté sur le marché mexicain. Compte tenu des tendances actuelles de l'économie mexicaine, les débouchés pour les produits alimentaires canadiens devraient continuer à croître à un rythme soutenu au cours des prochaines années. Les changements observés dans les habitudes alimentaires des Mexicains, occasionnés par l'urbanisation et la hausse des revenus, ont eu pour effet de créer des occasions d'affaires très intéressantes pour les exportateurs canadiens de produits alimentaires. Pour réussir au Mexique, les fournisseurs canadiens doivent connaître à fond le marché et offrir des produits concurrentiels adaptés aux nouvelles exigences des Mexicains.

Au Mexique, la consommation apparente totale de poissons, de crustacés et de mollusques a augmenté de 13 p. 100 en moyenne au cours des quatre dernières années, dépassant aujourd'hui un million de tonnes. On s'attend à ce que le marché mexicain des produits de la pêche continue à progresser au rythme annuel moyen de 3,5 p. 100 pour atteindre 1,2 milliard de dollars américains en 1994. Le Canada détient une part moyenne de 4,2 p. 100 du marché des importations, constituée essentiellement de produits de la pêche frais et congelés, dont le saumon, la morue, le merlu, le homard et le crabe. Le marché mexicain des aliments transformés offre également de bonnes possibilités aux entreprises canadiennes. Des fournisseurs canadiens de spécialités alimentaires ont trouvé un créneau dans le marché mexicain en dépit de la concurrence américaine.

Le Mexique est entré dans une nouvelle ère en tournant le dos au protectionnisme et en ouvrant son marché à la concurrence internationale : on a libéralisé les investissements étrangers, l'ALENA prévoit l'élimination graduelle des tarifs douaniers entre le Canada et le Mexique, de nombreuses barrières non tarifaires ont été levées et les règlements désuets et inutiles sont des obstacles en voie de disparition. En libéralisant son commerce, le Mexique a entrepris de renforcer ses relations économiques avec le reste du monde, notamment le continent nord-américain. Les exportateurs canadiens de poisson et d'aliments transformés sont en bonne position pour se tailler une place dans le marché mexicain. Le nombre de visiteurs à l'ambassade du Canada à Mexico a plus que quadruplé au cours du premier semestre de 1992, ce qui dénote un intérêt accru pour un marché trop longtemps négligé par les exportateurs canadiens.

L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN

Le 17 décembre 1992, MM. Brian Mulroney, George Bush et Carlos Salinas de Gortari ont signé simultanément, à Ottawa, à Washington et à Mexico, un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et signifié leur intention de faire ratifier l'Accord dans leurs législatures respectives. En moins de deux ans, les trois chefs de gouvernement ont, avec l'aide de leurs négociateurs, réussi à instaurer un nouveau cadre de relations commerciales pour l'ensemble du continent nord-américain. L'Accord prévoit de nouvelles règles qui régiront les investissements et des échanges commerciaux trilatéraux évalués à plus de 300 milliards de dollars par année. Ainsi, l'ALENA ouvre une multitude de possibilités nouvelles en matière d'investissements et de relations commerciales entre les trois pays signataires.

L'ALENA prévoit l'élimination graduelle de tous les tarifs douaniers applicables aux produits nord-américains satisfaisant aux règles d'origine qu'il prescrit. Sur la plupart des marchandises, les droits de douane seront soit éliminés sans délai, soit éliminés graduellement, par tranches égales sur 5 ou 10 ans. Sur certains produits de nature délicate, les tarifs seront éliminés graduellement sur une période d'au plus 15 ans. L'élimination progressive des tarifs se fera sur la base des taux en vigueur au 1^{er} juillet 1991, y compris ceux du Système généralisé de préférences américain (GSP) et du Tarif canadien de préférence général. Les éliminations tarifaires entreprises dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada - États-Unis (ALE) se poursuivront comme prévu. L'ALENA prévoit que les trois pays peuvent d'un commun accord accélérer le processus d'élimination des tarifs.

L'ALENA étend les avantages de l'ALE au Mexique. De plus, il renforce et élargit l'accord bilatéral en établissant une base plus solide pour le commerce et les investissements. Il fournit un ensemble de règles dans le cadre duquel les entreprises privées pourront étendre leur marché et accroître leurs investissements. Il est conçu en fonction des conditions exigeantes d'une vaste économie ouverte. Grâce à l'ALENA, les trois pays signataires seront plus en mesure d'affronter la concurrence à l'échelle mondiale. L'élimination graduelle de la plupart des barrières tarifaires et non tarifaires du Mexique prévue dans le cadre de l'ALENA y ouvrira de nouvelles possibilités aux exportateurs et aux investisseurs canadiens.

Tout comme l'ALE, l'ALENA s'intègre au système multilatéral du GATT régissant les échanges commerciaux et satisfait en tous points à ses exigences. L'ALENA fait sienne l'obligation fondamentale relative au traitement national imposée par le GATT. Lorsque des marchandises sont importées par une partie à l'ALENA en provenance d'une autre partie, elles ne doivent pas faire l'objet de discrimination. Cet engagement s'applique également aux provinces et aux États. Les trois pays signataires ont convenu de ne pas imposer de nouveaux frais de douane similaires aux frais de traitement des marchandises aux États-Unis ou aux frais de traitement douanier mexicains (*derechos de trámite aduanero*). Le 30 juin 1999, le Mexique aura éliminé le prélèvement de frais de traitement douanier sur les marchandises nord-américaines.

Les règles de l'ALE continuent de s'appliquer au commerce des produits agricoles entre le Canada et les États-Unis. Dans le cadre de l'ALENA, le Canada et le Mexique ont conclu une entente distincte. Le marché mexicain s'ouvrira grâce à l'abolition immédiate des licences d'importation et à l'élimination graduelle des tarifs. Parmi les principaux produits exportés par le Canada, citons les oléagineux, le porc, le poisson, les pommes de terre et les aliments transformés. Les contingents d'importation du Canada applicables aux oeufs, à la volaille et aux produits laitiers soumis à la gestion de l'offre ne sont pas touchés par l'ALENA. Le Mexique exclura également ces secteurs. Le Canada et le Mexique se réservent

le droit, pendant 10 ans, d'imposer des tarifs spéciaux pour empêcher une entrée soudaine de produits d'importation sensibles. Au Canada, des mesures de sauvegarde s'appliquent à certains fruits et légumes. Les normes en matière de santé et de sécurité sont maintenues et peuvent même être renforcées.

Secteur des produits de la pêche

L'ALENA prévoit dès l'entrée en vigueur l'élimination des tarifs applicables à la plupart des poissons frais et congelés, dont la truite, le saumon, la sole, le hareng, le maquereau, l'aiglefin et le merlu, à la plupart des poissons séchés et fumés et à de nombreux crustacés y compris le crabe. Pour ce qui est du homard, des pétoncles, du flétan et des produits de la pêche transformés, y compris les bâtonnets de poisson, l'élimination se fera graduellement sur 5 ans; quant à la sardine, aux filets de poisson congelés et à la crevette, elle se fera sur 10 ans. La plupart des produits de la pêche mexicains entrent déjà sur le marché canadien en franchise de droits; l'ALENA prévoit une élimination sur 5 ans des tarifs applicables aux autres produits de la pêche transformés.

Secteur des aliments et boissons

L'ALENA comporte des engagements bilatéraux distincts pour le commerce transfrontalier des produits agricoles : un entre le Canada et le Mexique, et un autre entre le Mexique et les États-Unis. De manière générale, les règles prévues dans l'ALE au sujet des barrières tarifaires et non tarifaires continueront de s'appliquer au commerce canado-américain de produits agricoles. Des dispositions trilatérales de l'ALENA portent sur les soutiens intérieurs aux produits agricoles et sur les subventions à l'exportation de ces produits. En outre, les trois parties ont convenu de ne pas recourir aux règlements en matière de santé et d'hygiène comme barrières commerciales indirectes.

Le Canada et le Mexique élimineront toutes les barrières tarifaires et non tarifaires sur leurs produits agricoles, à l'exception des produits laitiers, de la volaille, des oeufs et du sucre. Dès l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Canada exemptera le Mexique des restrictions à l'importation imposées sur le blé, l'orge et leurs sous-produits, sur le boeuf, le veau et la margarine. Sur un grand nombre de fruits et légumes, le Canada et le Mexique élimineront les tarifs sans délai ou sur 5 ans; sur les autres produits dans ce secteur, les tarifs seront éliminés sur 10 ans. Un petit nombre de ces produits seront assujettis à une sauvegarde spéciale de transition. Les trois pays ont convenu de classer le whisky canadien, la tequila, le mezcal, le whisky bourbon et le whisky du Tennessee dans la catégorie des *produits distinctifs* et de n'en autoriser la vente sous ces appellations que s'ils satisfont aux exigences de leur pays d'origine. Les tarifs canadiens et mexicains applicables à la bière seront éliminés sur 8 ans.

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CLIMAT POLITIQUE

Sous le gouvernement du président Carlos Salinas de Gortari, le Mexique s'est attiré le respect du monde entier pour les profondes réformes sociales et économiques que l'on y a amorcées. En moins de trois ans, le gouvernement mexicain a stabilisé l'économie et en a ravivé la croissance en privatisant et en déréglementant de nombreux secteurs de son industrie, dont celui des transports. Les réformes ont eu pour effet de réduire les coûts, d'accroître l'efficacité et de propager chez les gens d'affaires un véritable esprit d'entreprise. Pour laisser jouer les lois du marché, le gouvernement mexicain s'est retiré de nombreux secteurs de l'économie, dont le transport aérien, l'acier, les produits pétrochimiques secondaires, l'automobile, les produits pharmaceutiques, les textiles, le ciment, les appareils électroniques et les services (le tourisme, les banques et les communications).

Grâce à la stabilité acquise, aussi bien dans le fonctionnement de l'État que dans celui de l'ensemble de la société, le Mexique est en voie de prendre sa place aux rangs des pays développés. Les exportateurs qui reluquent ce marché peuvent compter sur une structure gouvernementale relativement sûre, la situation politique s'étant grandement améliorée. Le milieu des affaires et le gouvernement ont développé des rapports de travail fondés sur la collaboration, ce qui a permis d'améliorer le dialogue dans l'élaboration des politiques. On a entrepris, dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), de refondre la réglementation en matière de commerce afin qu'elle se conforme à l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales. Grâce à la croissance soutenue qu'il connaîtra dans un régime de libre-échange, le Mexique est en voie de devenir un marché attrayant et lucratif.

CLIMAT ÉCONOMIQUE

Le Mexique traverse une période de mutations profondes sans précédent, même dans un monde où le changement politique et économique est la norme. Ces dernières années, le pays a poursuivi sans relâche un programme de modernisation qui voulait intégrer les plus récents progrès technologiques à tous les secteurs de l'économie et ainsi améliorer la qualité de vie des Mexicains. Par son produit intérieur brut (PIB), qui se chiffrait à 280,3 milliards de dollars américains en 1991, le Mexique se classe parmi les 15 premières économies au monde. La croissance réelle, négative au milieu des années quatre-vingt, a atteint 3,6 p. 100 en 1991. Dans les trois prochaines années, le pays espère enregistrer une croissance annuelle de 5 p. 100 de son PIB. Résultat d'une étroite collaboration entre le secteur privé et le secteur public, le taux d'inflation a été ramené de 160 p. 100 en 1988 à environ 19 p. 100 en 1991. Après des décennies de protectionnisme, l'économie mexicaine est maintenant l'une des plus ouvertes au monde.

Depuis quelques années, les indicateurs de l'économie mexicaine affichent des taux de croissance impressionnants, à mesure que la structure mexicaine se rapproche de celle des pays industrialisés. Depuis 1988, le Mexique connaît des changements spectaculaires, résultat des réformes économiques en profondeur entreprises par le président Carlos Salinas de Gortari. Le programme des réformes portait sur huit grands secteurs : 1) libéralisation des échanges commerciaux; 2) déréglementation (ou simplification des règlements) dans divers secteurs de l'économie; 3) abaissement du taux d'inflation; 4) privatisation de certaines industries d'État; 5) rééchelonnement de la dette extérieure; 6) libéralisation de la réglementation sur les investissements étrangers; 7) réduction du déficit budgétaire; et 8) formulation d'un Plan de développement national (*Plan Nacional de Desarrollo*).

Le Plan de développement national constitue le cadre global des projets de modernisation et d'expansion des infrastructures envisagés au Mexique au cours de la prochaine décennie. Tous les projets qui seront entrepris dans le cadre du Plan devront être conformes aux règlements et politiques en matière d'environnement. Voici un résumé des principaux éléments du Plan qui auront des répercussions sur les importations de poisson et d'aliments transformés :

- * Construction de 15 000 kilomètres d'autoroutes à quatre voies.
- * Agrandissement ou aménagement de trois ports industriels dans le golfe du Mexique et de trois autres sur la côte du Pacifique.
- * Modernisation de 15 000 kilomètres de voies ferrées.
- * Développement et amélioration des parcs industriels afin d'y doubler le nombre d'emplois.
- * Construction de 6 à 8 millions d'unités domiciliaires.
- * Augmentation de la superficie des terres irriguées de 2 millions d'hectares.

Bon nombre de ces changements répondaient à des besoins pressants. C'est grâce aux forces et aux avantages stratégiques qu'il possède que le Mexique a réussi, en peu de temps, à apporter d'importants changements à ses infrastructures. Les progrès réalisés jusqu'ici s'inscrivent dans les visées du gouvernement mexicain de poursuivre un programme de réformes axé sur le marché et qui stimule la croissance et le développement.

ASPECTS DÉMOGRAPHIQUES

Le Mexique connaît une forte croissance démographique. On prévoit que sa population dépassera 100 millions d'habitants en l'an 2000, ce qui fera considérablement augmenter la demande de produits alimentaires. Comme le Mexique a enregistré un taux d'accroissement démographique moyen de 3,5 p. 100 dans les années soixante et soixante-dix (plus de la moitié des Mexicains sont âgés de moins de 20 ans), une part importante de la demande future de produits alimentaires proviendra des adolescents et des jeunes adultes. Près d'un million de nouveaux travailleurs entrent sur le marché du travail chaque année; un nouvel esprit d'entreprise anime le pays, un esprit qu'entretiennent les dirigeants très compétents du monde des affaires mexicain. Au cours de la dernière décennie, le Mexique a connu une forte migration urbaine, ce qui fera augmenter la demande en produits de la pêche et en aliments transformés. En outre, le tourisme est un secteur jugé prioritaire par le gouvernement et les entreprises, ce qui ne peut qu'ajouter à la demande pour des aliments importés. D'ici 1994, le Plan de développement national vise à attirer 10 millions de touristes et à générer 5 milliards de dollars en recettes liées au tourisme. Avec pareil objectif en vue, des promoteurs des secteurs public et privé ont lancé une série de très grands projets de construction d'hôtels et de centres de villégiature. Ainsi, la jeune population à l'aise du Mexique, dont le revenu disponible ne cesse d'augmenter, et une industrie du tourisme des plus florissantes concourront très certainement à faire augmenter la demande future de produits de la pêche et d'aliments transformés.

PRINCIPALES VILLES

Mexico	19 396 000
Guadalajara	3 400 000
Monterrey	3 300 000
Puebla	1 135 000
Leon	837 000
Ciudad Juarez	751 000
Tijuana	637 000
Torreon	604 000

PYRAMIDE D'ÂGES

0-10 ans	25 %
11-20 ans	26 %
21-30 ans	19 %
31-40 ans	13 %
41-50 ans	7 %
51-60 ans	5 %
61-70 ans	3 %
71-80 ans	2 %

LES HABITUDES DE CONSOMMATION

On trouve dans bon nombre de restaurants canadiens divers plats typiques de la cuisine mexicaine tels le chili, les tacos, les burritos, les fajitas, les enchiladas, les tortillas, etc. Un grand nombre de ces plats font partie de la cuisine mexicaine traditionnelle, mais les Mexicains consomment aussi d'autres plats combinant une grande variété d'aliments. Au cours du XIX^e siècle, les chefs cuisiniers mexicains se sont efforcés, pour des motifs religieux le plus souvent liés au Carême, d'ajouter une touche d'élégance à tous les plats à base de poissons et de fruits de mer.

C'est ainsi que le Carême a donné naissance à de nombreux mets que l'on trouve encore aujourd'hui dans la cuisine mexicaine. En voici quelques exemples : les *torrejas* trempés dans le miel constituent un dessert bien connu fait d'un mélange de pain, d'œufs, de lait et de vanille, le tout cuit sur charbon de bois; les *huevos reales* (œufs royaux) sont aussi un mets très apprécié; pendant le Carême, on rehaussait le goût des ragoûts et plats en cocotte en ajoutant une pincée d'ail et de cannelle. Selon nombre d'historiens mexicains, les plats suivants étaient aussi consommés pendant le Carême : soupe aux palourdes, raviolis européens aux épinards ou aux sardines et poisson nappé de fromage fondu et de sauce tomate Veracruz. Les Mexicains raffolent aussi des lamproies et du saumon ou homard mayonnaise et complètent souvent leur repas avec des chaussons fourrés de compotes de toutes sortes. Voici encore d'autres exemples de mets traditionnels : crevettes, poisson-chat et morue salée cuits dans une sauce tomate, soupe aux haricots blancs, *romeritos*, romarin cuit dans une sauce tomate avec pommes de terre (plat également consommé à Noël), salade de betteraves, *capirotada*, dessert typiquement mexicain fait de pain, de raisins et d'arachides, trempé dans un sirop de sucre brun. Les haricots frits et le vin ou la bière ont toujours été et sont encore au menu des festins. Certaines petites villes ont conservé différentes coutumes culinaires dont la préparation de l'*axolotl* (salamandre comestible), de crevettes d'eau douce, de grenouilles, de pourpier, d'épinards et de *quelites*.

Le regain de vie de l'économie du Mexique s'est traduit par une hausse du revenu disponible des Mexicains. La consommation de produits alimentaires, tant à la maison qu'au restaurant, a augmenté et s'est diversifiée. La hausse des importations de produits alimentaires est en grande partie attribuable au fait que les Mexicains aiment essayer de nouveaux produits et que la consommation de produits importés est perçue comme un signe de réussite sociale. Plus du tiers de la population mexicaine est concentrée dans les grandes agglomérations de Mexico, de Guadalajara et de Monterrey. Ces villes offrent un vaste choix de restaurants et de cafés où l'on sert de la cuisine du monde entier, sans compter la grande variété d'établissements que l'on trouve dans les grands centres touristiques comme Acapulco, Cancun et Puerto Vallarta. Il n'est pas rare de trouver des restaurants dont le menu affiche des plats français, italiens, espagnols, polonais, argentins, suisses, arabes, libanais, japonais, indiens ou chinois. On trouve aussi au Mexique de plus en plus de restaurants spécialisés (où l'on sert des sushis, de la cuisine végétarienne et des aliments naturels) et de restaurants à service rapide comme les McDonald's et les Fuddruckers. Les consommateurs mexicains subissent aujourd'hui l'influence de la publicité et de la culture occidentales, tendance que l'on observe de plus en plus dans leurs habitudes alimentaires.

Les gens d'affaires en voyage doivent noter qu'au Mexique les réunions d'affaires se déroulent souvent autour d'un petit déjeuner. Les Mexicains considèrent le petit déjeuner comme un repas très important; il n'est donc pas rare que les réunions stratégiques se tiennent à ce moment-là, autre élément de l'«aspect humain» des relations d'affaires au Mexique.

L'INDUSTRIE MEXICAINE DES ALIMENTS ET BOISSONS

L'industrie mexicaine des aliments et boissons représente maintenant plus du quart des activités de fabrication du pays. Néanmoins, elle commence à peine à exploiter tout le potentiel qu'offrent les immenses ressources naturelles du Mexique. Les exportations d'aliments transformés dépassent aujourd'hui 1 milliard de dollars par année; on estime à plus de 2 milliards de dollars la valeur des exportations d'aliments frais. On prévoit que ces résultats progresseront de manière soutenue par suite de la déréglementation, des nouvelles techniques de transformation et des projets de modernisation, ainsi que de la croissance rapide de la demande mondiale pour des aliments et boissons de qualité. À l'heure actuelle, la demande mondiale de produits alimentaires transformés s'accroît de 10 p. 100 par année. Le Mexique offre un nouveau territoire propice à l'expansion aux investisseurs et à ceux qui recherchent des fournisseurs de produits de la pêche et de l'agriculture.

SECTEUR DES PÊCHES

Le ministère mexicain des Pêches a récemment publié un document sur le secteur des pêches au Mexique, dans lequel on examine en profondeur les divers aspects de l'industrie mexicaine. Ce rapport a pour but d'aider les investisseurs privés à cerner et à évaluer les secteurs d'intérêt potentiels. Nous en re prenons ci-dessous les grandes lignes. Pour en obtenir un exemplaire, communiquer avec le ministère mexicain des Pêches, l'ambassade du Mexique ou les bureaux canadiens de la Délégation commerciale du Mexique.

PRODUCTION

Depuis 1980, la production mexicaine de produits de la pêche enregistre une croissance annuelle moyenne de 1,7 p. 100; elle est passée de 1 257 148 tonnes en 1980 à 1 483 079 tonnes en 1991, et sa valeur totale est estimée à 1,1 milliard de dollars. Au cours de cette période, ce sont la sardine, les anchois, le thon, la crevette, le requin et l'aiguillat qui ont enregistré le plus haut taux de croissance (en volume). Le Mexique occupe le dix-septième rang mondial parmi les pays producteurs de poisson. Il se classe cinquième pour la production d'aiguillat, de requin et de tilapia, sixième en ce qui concerne les anchois et les huîtres et septième et huitième pour la production de thon et de crevette, respectivement.

FLOTTE DE PÊCHE

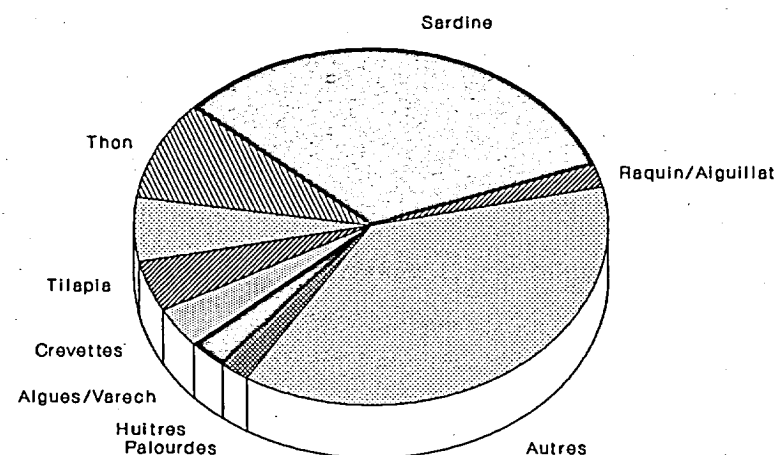
La flotte mexicaine de pêche en haute mer se compose de 3 287 navires dont 1 315 pêchent dans le golfe du Mexique et la mer des Caraïbes et 1 972 sont basés dans différents ports du Pacifique. Les bâtiments côtiers sont au nombre de 71 470, dont 35 287 pêchent sur la côte du Pacifique et 33 189 exploitent le golfe du Mexique et la mer des Caraïbes. L'ensemble de la flotte de pêche mexicaine a une capacité totale de 133 390 tonnes.

STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

En 1991, les entreprises mexicaines du secteur de la pêche ont transformé 778 397 tonnes de produits de la mer, produisant ainsi 316 615 tonnes nettes de produits finis. L'industrie se compose de 413 entreprises privées et coopératives. En 1991, la transformation a été la principale activité de l'industrie, suivie de la congélation et de la mise en conserve. Le ministère mexicain des Pêches veut promouvoir des alliances stratégiques entre sociétés publiques, entreprises privées et producteurs étrangers dans le but de mettre au point de nouvelles technologies et de moderniser son industrie de transformation des produits de la pêche. En outre, des entreprises mexicaines souhaitent se lancer dans des activités connexes comme l'emballage, les matières premières, le matériel de réfrigération, la transformation et la conception de nouveaux emballages.

PRODUCTION MEXICAINE DE PROD. DE LA MER

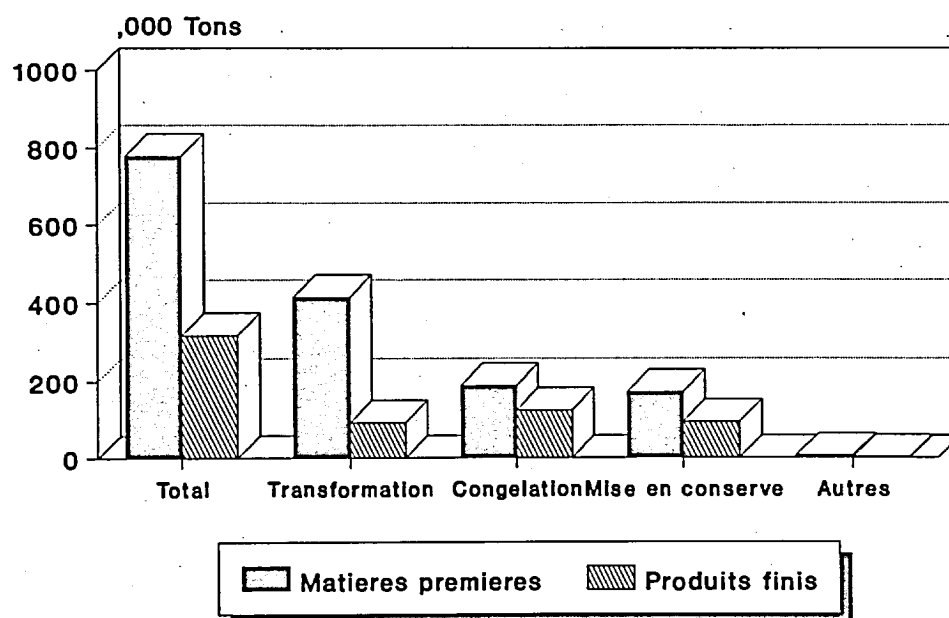
Principales especes 1991



Source: Ministère des Pêches

PECHERIES MEXICAINES

Activités de transformation 1991



Source: Ministère des Pêches

COMMERCE EXTÉRIEUR

Dans le secteur des produits de la pêche, le Mexique a enregistré en 1991 un surplus commercial de 399 millions de dollars américains. Cette année-là, les importations de ces produits ont atteint 55 663 tonnes, dont 11 298 tonnes d'aliments pour animaux, 8 481 tonnes de morue, 3 430 tonnes de thon, 746 tonnes de calmar, 518 tonnes de graisses et d'huiles et 31 190 tonnes de toutes les autres espèces. Quant aux exportations, elles se sont chiffrées à 454 238 tonnes, dont 263 450 tonnes de crevettes, 36 059 tonnes de thon (et variétés assimilées), 22 131 tonnes d'ormeau, 18 424 tonnes d'algues et de varech, 15 890 tonnes de homard, 3 399 tonnes de peaux de poisson et 94 885 tonnes de toutes les autres espèces.

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

De nouveaux investissements sont requis à toutes les étapes de production des pêcheries mexicaines, et le gouvernement encourage les investissements comme moyen de faire augmenter la rentabilité. L'accès des navires étrangers aux eaux mexicaines de pêche est permis à certaines conditions, notamment lorsque le ministère des Pêches déclare un surplus pour une espèce donnée. Des autorisations sont alors accordées conformément au traitement réciproque et aux accords internationaux dont le Mexique est signataire. Les Canadiens peuvent également pratiquer la pêche commerciale dans les eaux mexicaines, en formant avec des sociétés locales des coentreprises dans lesquelles ils peuvent détenir au plus 49 p. 100 du capital-actions. Afin de permettre aux entrepreneurs étrangers de participer pleinement à la modernisation des infrastructures de pêche du Mexique, la loi mexicaine sur les pêches autorise la création d'entreprises appartenant en totalité à des intérêts étrangers, dans les secteurs de la production, de la distribution et de la commercialisation des produits de la mer.

AQUICULTURE

Comme l'aquiculture est considérée comme un secteur prioritaire de la politique mexicaine des pêches, elle offre d'intéressantes possibilités aux investisseurs canadiens. Pour participer à des projets d'aquiculture, les entreprises canadiennes doivent créer des coentreprises dans lesquelles ils peuvent détenir jusqu'à 49 p. 100 des actions. En ce qui concerne la production, la distribution et la vente des produits aquicoles, la participation des Canadiens peut aller jusqu'à 100 p. 100. Pour les projets d'aquiculture, le gouvernement mexicain délivre des licences d'une durée maximale de 50 ans, qui peuvent être renouvelées par la suite à des conditions similaires.

SECTEUR DES BOISSONS ET ALIMENTS TRANSFORMÉS

À l'heure actuelle, le Mexique importe chaque année pour plus de 2 milliards de dollars de produits agricoles et alimentaires. Les secteurs canadien et mexicain de l'agriculture sont complémentaires plutôt que concurrentiels, étant donné les conditions climatiques de chaque pays. Les réformes économiques du président Salinas de Gortari ont entraîné la création d'entreprises très dynamiques de transformation de produits alimentaires qui ont recours à de nouvelles technologies et à des méthodes de production avancées.

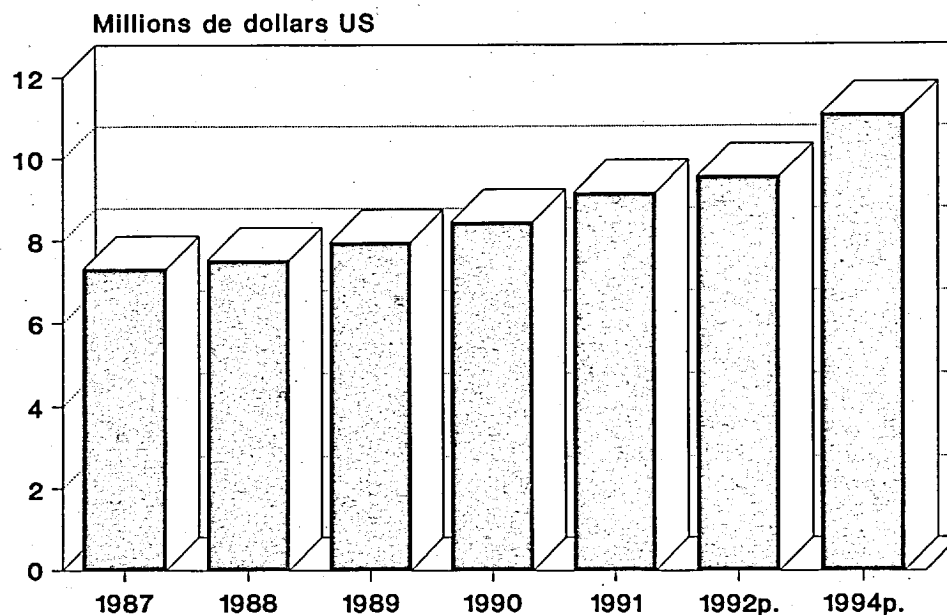
PRODUCTION

Au Mexique, les quelque 60 000 entreprises de l'industrie alimentaire emploient 17 p. 100 de la population active. Ces entreprises sont constituées dans une large mesure de boulangeries-pâtisseries, d'installations de transformation du maïs et de comptoirs de tortillas employant peu de travailleurs par établissement, outre les grandes sociétés comme les brasseries, les fabricants d'eau minérale et de boissons gazeuses et les sucreries. L'industrie des aliments transformés est concentrée principalement autour des grands centres urbains, notamment dans le district fédéral où se trouve Mexico. Vu le niveau de développement atteint par l'industrie canadienne des aliments congelés, l'implantation d'usines au Mexique offre d'intéressantes possibilités pour les raisons suivantes : 1) la

saison des récoltes étant plus longue, il est possible de réduire les coûts de gestion des stocks; 2) les frais peu élevés de main-d'oeuvre; et 3) la nouvelle stabilité politique.

CONSOMMATION MEXICAINE

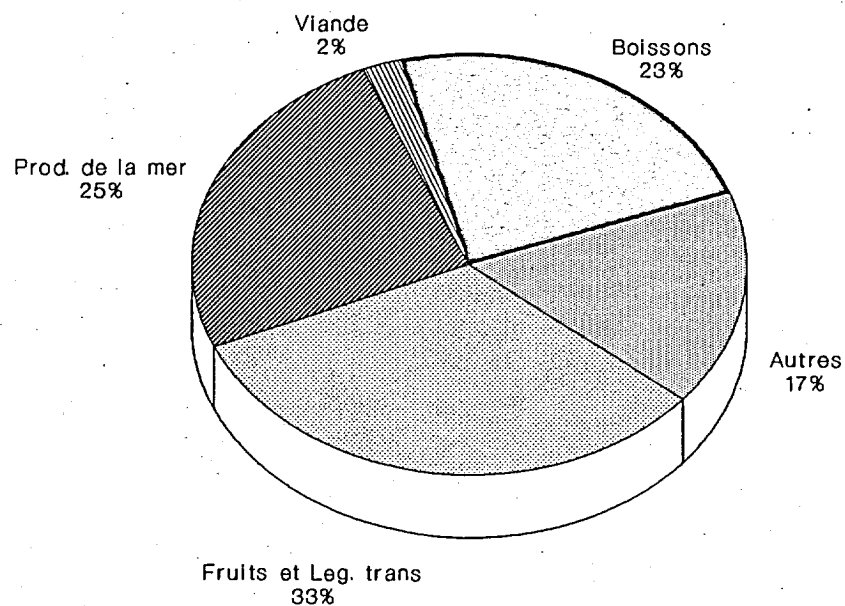
Aliments transformés



Source: AECEC

EXPORTATIONS MEXICAINES

Aliments et boissons 1991



Source: Office mexicain des Invest.

STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Le secteur mexicain des aliments transformés se compare à celui du Canada, du moins en ce qui concerne la multitude de produits que la grande variété des produits agricoles permet d'offrir aux consommateurs : produits de boulangerie et pâtisseries, aliments congelés, aliments en conserve, produits se prêtant à la cuisson au micro-ondes et produits frais. Les entreprises mexicaines de transformation des aliments desservent les consommateurs urbains par l'intermédiaire des grandes chaînes d'alimentation comme *Gigantes*. Le marché est dominé par des multinationales américaines ou européennes dont les produits de marque envahissent les supermarchés. La plupart de ces grandes sociétés achètent les matières premières au Mexique, font appel à des entreprises étrangères pour la transformation, l'emballage et la commercialisation et vendent les produits finis sur le marché mexicain. Toutefois, les entreprises locales de transformation des aliments sont de plus en plus présentes sur le marché mexicain. En effet, le *Directorio de la Industria Alimentaria* a répertorié plus de 4 000 grandes entreprises dans ce secteur, dont un nombre appréciable appartiennent à des intérêts mexicains.

COMMERCE EXTÉRIEUR

Le Canada compte parmi les principaux partenaires commerciaux du Mexique dans le secteur des boissons et aliments transformés, avec les États-Unis, le Japon, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France. Dans ce secteur, 75 p. 100 des échanges commerciaux du Mexique s'effectuent avec les États-Unis, contre 6 p. 100 environ avec le Canada. Les importations mexicaines de boissons et aliments transformés sont constituées de produits laitiers (lait, crème, fromage); de viandes et d'abats comestibles; de boissons, d'alcools et de vinaigre (vin, bière, eaux); de sucre et de confiseries (sucre de canne ou de betterave, chocolat); et de graisses et d'huiles animales ou végétales (navette, colza, moutarde). Le Mexique importe également les produits suivants : viandes transformées, préparations alimentaires, beurre, saindoux, pain et craquelins, sauces et préparations, extrait de malt, soupes et bouillons, saucisses, yaourt, confitures, légumes préparés, biscuits, concentrés de protéines, sirop d'érable, farine, pâtes, moutarde, épices, fruits préparés et légumes congelés.

Le Mexique est un gros exportateur de boissons et d'aliments transformés. Les États-Unis sont le principal client du Mexique pour tous les produits alimentaires, sauf en ce qui concerne le miel (Allemagne), la viande (Japon) et les pois chiches (Espagne). Les exportations mexicaines de produits de la volaille ont augmenté de beaucoup (notamment les brochettes de poulet destinées au marché japonais). Le Mexique est parmi les plus gros producteurs et exportateurs de miel au monde et est en voie de devenir un important fournisseur de fruits transformés et de jus (orange, fraise, ananas, banane, mangue, fruit de la passion, goyave et melon). De 1986 à 1991, les exportations mexicaines de jus d'orange concentré ont connu une hausse de plus de 150 p. 100. Les entreprises mexicaines d'exportation de légumes congelés et en conserve sont en plein essor. Parmi les principaux légumes congelés exportés par le Mexique, citons le brocoli, le chou-fleur, les épinards, les pois, le maïs sucré et les haricots de Lima. Les produits en conserve comprennent l'asperge blanche et verte, les olives, les champignons, les marinades, les pois et les pommes de terre. On recourt pour la transformation de tous ces produits à des technologies de pointe. Le Mexique exporte également des boissons et constitue le troisième plus gros exportateur de café au monde. Les exportations de bière à destination du Canada, des États-Unis, de la France, de l'Angleterre, du Japon et de l'Australie sont à la hausse, et la tequila est exportée dans 36 pays sous différentes marques.

LES VOYAGES D'AFFAIRES

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, en collaboration avec la Banque de Montréal et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, a produit un guide intitulé *Partenariat pour la réussite* afin d'aider les entreprises canadiennes à faire des affaires au Mexique. Cette publication traite des débouchés offerts par ce marché ainsi que des difficultés qui s'y rattachent. On y donne également divers renseignements qui seront très utiles aux gens d'affaires en voyage au Mexique; nous en reproduisons une partie ci-après.

Visas

Une carte de touriste dans un passeport valide n'autorise pas le visiteur étranger à mener des activités commerciales. Les visiteurs qui prévoient faire des affaires au Mexique doivent entrer dans ce pays avec un visa de non-immigrant comme employé d'une société ou travailleur autonome. Ceux qui voyagent avec des visas de touriste n'ont pas le droit de recevoir une rémunération d'origine mexicaine. On peut facilement se procurer des visas auprès des consulats mexicains à travers le monde.

Monnaie

Le 1^{er} janvier 1993, le Mexique a adopté une nouvelle unité monétaire appelée *Nuevo Peso* (N\$), le nouveau peso. Un nouveau peso équivaut à un millième de l'ancien et se divise en 100 cents. Les anciens billets et pièces sont demeurés en circulation. Les billets en nouveaux pesos affichent les mêmes dessins et couleurs que les anciens de valeur équivalente. Tout ce qui les distingue des anciens billets, c'est leur valeur. Les nouvelles pièces ont des dessins différents et sont plus petites, donc plus pratiques à manipuler, que les anciennes. On a adopté le nouveau peso pour faciliter les transactions monétaires et simplifier les calculs. De plus, comme le nouveau peso a été amputé de trois décimales, les sommes d'argent occuperont moins de place dans les systèmes informatiques et sur les formulaires.

Toutes les grandes cartes de crédit sont acceptées dans les centres d'affaires et de tourisme du Mexique. On peut changer ses devises dans les banques ou à un bureau de change (*casa de cambio*) où le taux est souvent meilleur. Nombreuses sont les banques qui acceptent d'encaisser des chèques de voyage sans frais. D'autres prélèvent 1 p. 100 de la valeur des chèques. À la fin de 1991, la dévaluation par rapport au dollar a été réduite de moitié, passant de 40 à 20 centavos, mettant ainsi fin à la spéculation quant à d'autres modifications concernant la politique de taux de change. L'abolition du contrôle des changes signifie qu'il y a maintenant un seul taux de change au Mexique.

Emplettes

Le Mexique prélève une taxe sur la valeur ajoutée (IVA) comparable à la TPS canadienne. Comme au Canada, certains établissements l'incorporent à leurs prix, alors que d'autres l'ajoutent au bas de la facture. Il arrive à l'occasion que tous les prix d'une liste, sur le menu d'un restaurant par exemple, soient réduits d'un certain pourcentage pour respecter la réglementation sur la lutte contre l'inflation. Les prix ne sont pas toujours inscrits sur certains articles comme les souvenirs. C'est là une invitation à marchander; on réussit parfois à faire baisser de moitié le prix initialement demandé. Il est d'usage de laisser un pourboire aux serveurs (5 à 15 p. 100), aux coiffeurs (15 p. 100) et aux guides touristiques (10 p. 100), mais pas aux chauffeurs de taxi.

Taxis

Il est fortement conseillé de prendre des taxis, en particulier quand on visite Mexico. Avec sa population de 20 millions d'habitants, ses nombreuses rues étroites et tortueuses, ses

noms de rue excentriques et sa numérotation bizarre, Mexico constitue un défi pour les automobilistes mexicains et à fortiori pour les pauvres touristes. On peut en général héler un taxi sur la rue. Ceux qui coûtent le moins cher sont de couleur jaune ou verte. Le compteur à bord du taxi doit être à zéro; s'il ne l'est pas, négociez le tarif avant de monter. Les taxis les plus coûteux se regroupent souvent en face des hôtels et n'ont pas de compteur. Il faut alors négocier le tarif à l'avance. Vous constaterez que le retour à votre hôtel coûte beaucoup moins cher que le même trajet à l'aller. Les tarifs augmentent d'au moins 10 p. 100 et doublent parfois même à la tombée de la nuit. Le plan de la ville est si compliqué que même les chauffeurs de taxi ont parfois de la difficulté à s'y retrouver. Afin d'éviter des coûts excessifs, consultez une carte avant de prendre un taxi.

Fuseaux horaires

Le Mexique vit à l'heure normale de l'Est moins une heure, sauf l'extrême nord-ouest qui vit à l'heure du Pacifique. Certains États du nord ont adopté l'heure avancée d'avril à novembre.

Heures d'affaires

Les heures d'affaires sont le plus souvent de 9 h à 18 h avec une pause de deux heures pour le lunch. Dans certains endroits, notamment à Mexico, les heures de lunch sont étalées; les restaurants et autres commerces restent donc ouverts toute la journée. La ville industrielle de Monterrey, qui est située à proximité de la frontière texane, vit au rythme des États-Unis et observe donc les mêmes heures d'affaires. Il n'est pas rare de trouver des gens d'affaires dans leurs bureaux à 19 h ou 20 h, même que l'on fixe parfois des réunions à ces heures-là. Les commerces de détail sont ouverts de 10 h à 19 h. Certains ferment à l'heure du déjeuner. Les heures d'ouverture des banques sont le plus souvent de 9 h à 13 h 30, bien que certaines soient ouvertes également de 16 h à 18 h pour s'occuper de certains types de transactions. Certaines banques ouvrent de 9 h à 17 h en semaine et en matinée le samedi. Les bureaux du gouvernement sont ouverts au public de 8 h 30 à 14 h 30 du lundi au vendredi, et de nombreux organismes prolongent leurs heures d'ouverture jusqu'à 19 h ou 20 h afin de mieux servir le public. Les usines ont des quarts de travail de huit heures qui débutent à 7 h ou 8 h, avec un quart d'une demi-journée le samedi matin.

Jours fériés

Un certain nombre de jours sont fériés dans l'ensemble du Mexique. Ce sont les 1^{er} et 6 janvier, le 5 février, le 21 mars les 1^{er} et 5 mai, le 16 septembre, le 20 novembre et le 25 décembre. Le 1^{er} décembre est un congé obligatoire qui marque l'investiture d'un nouveau président tous les six ans; la dernière fête d'investiture remonte à 1988. Le secteur privé respecte souvent les congés religieux, alors que ce n'est pas toujours le cas dans les bureaux de l'administration publique. Ces congés sont le mardi et le vendredi de la semaine de Pâques, la Toussaint (*Día del Muerto*) les 1^{er} et 2 novembre et le 12 décembre.

Téléphones et télécopieurs

Le réseau mexicain des télécommunications aurait encore besoin d'amélioration. Avec à peine 11 millions de téléphones pour desservir une population de 85 millions de personnes, le réseau téléphonique est surchargé et la qualité des lignes laisse souvent à désirer. Comme il faut attendre très longtemps pour l'installation d'un téléphone, la demande est très forte pour les téléphones cellulaires. Les pages blanches de l'annuaire téléphonique sont réservées exclusivement aux inscriptions personnelles. Les numéros d'affaires ne sont inscrits que dans les pages jaunes et classés par activité. Peu de standardistes parlent anglais; il est donc préférable de trouver une personne qui parle espagnol pour vous aider à établir la communication. Les télécopieurs sont de plus en plus présents dans les grands centres, bien que leur efficacité soit incertaine dans les régions éloignées. Il vaut mieux téléphoner à l'avance et prévenir votre correspondant que vous lui envoyez un document par télécopieur afin d'éviter que celui-ci soit mal acheminé ou ignoré.

LES DOCUMENTS D'EXPÉDITION

Chaque produit exporté au Mexique doit être accompagné des documents appropriés; les douaniers mexicains exigent que ces documents soient complets et remplis avec le plus grand soin. Il est préférable de faire affaire avec un courtier en douane mexicain pour s'assurer que tous les documents requis sont inclus avec l'envoi. On trouve ci-dessous une brève description des principaux documents d'expédition requis au Mexique.

FACTURE COMMERCIALE

La facture commerciale est le document d'expédition le plus important, qui doit accompagner tout envoi, quel que soit le mode de transport (par air, par voie d'eau, par chemin de fer ou par camion, et même par livreur), et que les marchandises (y compris les importations temporaires, les échantillons, les documents ou les cadeaux) doivent être vendues au Mexique ou non. Il n'est cependant plus nécessaire de faire authentifier la facture dans un consulat, quel qu'en soit le montant. Il est préférable de rédiger la facture commerciale en espagnol. Sinon, on peut faire suivre les inscriptions d'une traduction en cette langue ou encore joindre à la facture une traduction signée par le vendeur, l'acheteur ou le courtier en douane. Les poids et mesures doivent de préférence être établis selon le système métrique; si l'on emploie d'autres unités de mesure, il est recommandé d'indiquer l'équivalent SI.

L'original et toutes les copies de la facture doivent être signés personnellement par un représentant de l'exportateur, dont le nom et la fonction seront également indiqués. La signature peut être suivie d'une attestation portant que la valeur et autres renseignements figurant sur la facture sont exacts, bien que cela ne soit pas obligatoire. Pour le cas où la facture ne porterait pas la signature de l'exportateur, l'importateur peut y apposer la sienne afin d'attester de son exactitude. La facture commerciale doit contenir les renseignements suivants :

- a) le lieu et la date de son émission;
- b) le nom et l'adresse complets de l'acheteur ou de la personne qui importe les marchandises au Mexique;
- c) le nom et l'adresse complets de l'exportateur;
- d) une description complète des marchandises;
- e) la valeur unitaire et totale f.a.b. de chacun des articles mentionnés sur la facture;
- f) le nom et la fonction du vendeur, ainsi que sa signature; et
- g) le numéro de facture de l'expéditeur et le numéro de commande du client.

Tous les envois destinés au Mexique doivent être assurés. Si les marchandises doivent être expédiées par voie d'eau, l'exportateur doit faire parvenir la facture commerciale, le bordereau d'expédition et le connaissement à l'importateur mexicain par l'intermédiaire d'un service de messageries internationales (DHL, Federal Express, etc.). Lorsque l'expédition doit se faire par avion, les marchandises doivent être accompagnées de tous les documents nécessaires (facture, bordereau d'expédition et connaissement aérien); la compagnie aérienne se charge de faire parvenir le tout à l'importateur ou au courtier en douane. Il est généralement utile de joindre à la facture un catalogue ou tout autre document décrivant les marchandises expédiées, qui pourra servir à la classification tarifaire.

BORDEREAU D'EXPÉDITION

Dès que l'envoi comprend plus d'un colis, il faut dresser un bordereau d'expédition, que l'on transmet, en même temps que la facture, à l'acheteur ou au courtier en douane en sa qualité

de consignataire. On enverra de 4 à 7 copies selon le mode de transport choisi. Le bordereau d'expédition peut être annexé à la facture et doit indiquer :

- a) le nombre de colis;
- b) un relevé détaillé (et conforme à la facture) des objets qui composent chaque colis;
- c) le poids net, brut et, s'il y a lieu, légal de chaque colis et de l'envoi complet, exprimé en mesures métriques; et
- d) le volume ou les dimensions de chaque colis et de l'envoi complet, exprimés en mesures métriques.

CONNAISSEMENTS

Il faut toujours s'assurer que le consignataire, soit l'importateur mexicain ou le courtier en douane, reçoit chacun des différents connaissements. Bien que les formulaires employés varient selon les transporteurs, il faut s'assurer d'y inscrire les quantités totales expédiées, la nature des colis individuels, les poids et les dimensions, ainsi que les signes distinctifs. Les renseignements suivants figurent aussi normalement sur le connaissement :

- a) le nom, la fonction et l'adresse de l'expéditeur, le nom et l'adresse de l'importateur mexicain, le nom du consignataire ou du courtier en douane;
- b) le port de départ et le port de destination;
- c) une description des marchandises;
- d) les frais de transport et autres;
- e) le nombre total de connaissements et la date; et
- f) la signature de la personne responsable qui a, chez le transporteur, accusé réception des marchandises.

Les renseignements qui sont inscrits sur le connaissement doivent correspondre à ceux qui figurent sur la facture et le bordereau d'expédition.

CERTIFICATS SPÉCIAUX

Tous les produits de la pêche, aliments et boissons doivent être accompagnés d'un certificat de salubrité, d'un certificat d'origine et d'un certificat de vente libre. Les produits assujettis aux règlements mexicains en matière de salubrité et pour lesquels une licence d'importation est requise comprennent les produits de la pêche, les produits laitiers, les légumes et les plantes, les graisses et les huiles de poisson, les graisses et les huiles végétales, le lactose et les préparations alimentaires (aliments diététiques et pour diabétiques à base de légumes; la confiture, la gelée, la marmelade, la purée de fruits ou de noix, la pâte de fruits citrins; les concentrés de protéines de lait; la crème instantanée et la poudre de gélatine pour diabétiques).

Le ministère de la Santé publique (*Secretaría de Salud*) ne fournit plus de numéro d'inscription (Reg. SSA n°) pour les produits importés. Toutefois, les importateurs doivent se procurer, auprès de ce dernier, une *Autorización Sanitaria Previa de Importación* pour tous les produits réglementés énumérés ci-dessus. Pour les produits n'appartenant pas à cette catégorie, l'importateur doit remettre au service des douanes un *Aviso Sanitario de Importación* en même temps que les autres certificats requis. Pour les produits de la pêche frais et congelés, l'importateur doit obtenir une licence du ministère des Pêches (*Secretaría de Pesca*).

Il est aussi possible d'obtenir un permis spécial d'importation à l'égard de quantités réduites de poissons, d'aliments et de boissons, lorsqu'on veut faire l'essai du marché mexicain avant d'entreprendre les formalités d'inscription. Lorsque les marchandises auront été expédiées, l'importateur ou le courtier en douane devra, pour chaque envoi, obtenir une autorisation d'importation délivrée par le ministère de la Santé publique. Pour ce faire,

il devra produire la facture commerciale, le bordereau d'expédition, le connaissement et la lettre du ministère attestant de l'inscription des produits en cause, en plus d'acquitter des frais correspondant à 1 p. 100 du montant de la facture.

L'ÉTIQUETAGE COMMERCIAL

Les entreprises canadiennes qui envisagent d'exporter des boissons et aliments transformés au Mexique doivent au préalable trouver et désigner une entreprise mexicaine qui soit autorisée par le ministère des Finances et de la Dette publique (*Secretaría de Hacienda y Crédito Público - SHCP*) à agir à titre de représentant pour l'importation de tels produits au Mexique. Pour sa part, l'importateur ou l'agent mexicain doit inscrire le produit en question auprès du ministère de la Santé publique (*Secretaría de Salud - SSA*). Si le SSA estime que le produit est conforme aux lois mexicaines en matière de salubrité des aliments, un numéro d'inscription SSA sera délivré, moyennant des frais d'inscription. En plus de payer ces frais, l'importateur devra fournir les renseignements suivants :

- a) Un certificat délivré par le ministère fédéral canadien (ou un ministère provincial) de la Santé faisant état que le produit peut être ou est effectivement vendu au Canada. Ce certificat doit être rédigé en espagnol, notarié et authentifié dans un consulat mexicain au Canada.
- b) Une analyse physique et chimique du produit effectuée par un laboratoire d'un ministère fédéral ou provincial de la Santé ou autre laboratoire autorisé. Les résultats de cette analyse doivent être rédigés en espagnol et authentifiés dans un consulat mexicain.
- c) Une description technique étape par étape du processus de fabrication du produit, produite en espagnol et authentifiée dans un consulat mexicain.
- d) Une description en espagnol de l'emballage ou contenant principal (et de tout emballage ou contenant secondaire) indiquant les matériaux, la forme, le produit d'étanchéité employé et la capacité.
- e) Des copies de l'étiquette et des photographies couleur du produit.

Toutes les étiquettes d'aliments et de boissons doivent être approuvées par le SSA et satisfaire aux exigences suivantes : le libellé doit être clair et facilement lisible; lorsque le nom usuel laisse entendre que le produit contient une substance donnée, le produit doit réellement en contenir; si l'étiquette présente des illustrations qui laissent supposer la présence d'une ou plusieurs substances, le produit doit réellement en contenir; les aliments susceptibles de se détériorer rapidement doivent porter une étiquette indiquant la date de préparation et la date de péremption (en ce qui concerne la date de préparation, on peut utiliser un code connu des autorités mexicaines); les contenants d'aliments exposés à l'eau ou à l'humidité doivent être munis d'un couvercle sur lequel on doit indiquer, au moyen d'un crayon à encre indélébile, le pays d'origine, le nom du produit et son numéro d'inscription; enfin, si le produit renferme un agent de conservation ou stabilisateur, on doit en indiquer clairement la proportion. Les étiquettes de tous les produits alimentaires inscrits doivent porter la mention *Aceptado S.S.A. N° _____*, suivie du numéro de licence correspondant. Tous les renseignements figurant sur les produits doivent être en espagnol, de même pour la publicité et autre information figurant sur les emballages et les contenants. Tous les renseignements fournis doivent être lisibles et rédigés en termes clairs. Toute publicité, inscription ou indication de nature à induire en erreur quant à l'origine et au contenu du produit, à ses utilisations, à ses caractéristiques ou à ses propriétés est interdite.

PERSONNES-RESSOURCES**PERSONNES-RESSOURCES CANADIENNES AU MEXIQUE**

Ambassade du Canada
Calle Schiller No. 529
Col. Polanco, Apart. Postal 105-05
11560 Mexico D.F., Mexique
Tél. : (011-52-5) 724-7900
Télé. : (011-52-5) 724-7982/7984

Chambre de commerce du Canada
Rio De La Plata
Nombre 30,
06500 Mexico, D.F.
Mexique
Tél. : (011-52-5) 286-2526/0901

Bureau commercial du Canada
Edificio Kalos, C.P.64000,
Zaragoza 1300 SUR,
Monterrey, Nuevo Leon, Mexique
Tél. : (011-52-83) 44-32-00
Télé. : (011-52-83) 44-30-48

PERSONNES-RESSOURCES MEXICAINES AU CANADA

Ambassade du Mexique
130, rue Albert, bureau 1800
Ottawa (Ontario) K1P 5G4
Tél. : (613) 233-8988
Télé. : (613) 235-9123

Consulat général du Mexique
2000, rue Mansfield, bureau 1015
Montréal (Québec) H3A 2Z7
Tél. : (514) 288-2502
Télé. : (514) 288-8287

Consulat général du Mexique
60 Bloor Street W., Suite 203
Toronto (Ontario) M4W 3B8
Tél. : (416) 922-2718
Télé. : (416) 922-8867

Consulat général du Mexique
#810-1139 West Pender Street
Vancouver (C.-B.) V6E 4A4
Tél. : (604) 684-3547
Télé. : (604) 684-2485

Consulat honoraire du Mexique
3107 Vercheres Street, S.W.
Calgary (Alberta)
T2T 3R6
Tél. : (403) 245-0303

Consulat honoraire du Mexique
380, chemin Saint-Louis
Bureau 1407,
Québec (Québec) G1S 4M1
Tél. : (418) 681-3192

Bancomext
Délégation commerciale du Mexique
P.O. Box 32, Suite 2712,
TD Bank Tower
66 Wellington Street
Toronto (Ontario) M5K 1A1
Tél. : (416) 867-9292
Télé. : (416) 867-1847

Bancomext
Délégation commerciale du Mexique
200 Granville Street
Suite 1365
Vancouver (C.-B.)
V6C 1S4
Tél. : (604) 682-3648
Télé. : (604) 682-1355

Bancomext
Délégation commerciale du Mexique
C.P. 305
Place Bonaventure, niveau "F",
Hall Fraham, bureau 18
Montréal (Québec) H5A 1B4
Tél. : (514) 393-1758
Télé. : (514) 393-3340

MINISTÈRES MEXICAINS

**Ministère du Commerce et du
Développement industriel**
Alfonso Reyes No. 30,
Col. H. Condesa
06140 Mexico, D.F., Mexique
Tél. : (011-52-5) 211-0036

**Ministère des Pêches
Secretaria de Pesca**
Av. Alvaro Obregon, No. 269,
Col. Roma Sur
06700 Mexico, D.F., Mexique
Tél. : (011-52-5) 211-0063

**Ministère de la Santé publique
Secretaria de Salud**
Donceles No. 39,
Col. Centro Historico
06010 Mexico, D.F., Mexique
Tél. : (011-52-5) 512-9994

IMPORTATEURS, DISTRIBUTEURS ET UTILISATEURS

Exporter directement au Mexique n'est pas chose simple; il faut se rendre au Mexique, se renseigner sur le marché et rencontrer les éventuels utilisateurs finaux, les distributeurs, les représentants et les responsables commerciaux du gouvernement. Les exportateurs doivent se créer un réseau de personnes-ressources au Mexique et établir des relations d'affaires suivies avec plusieurs d'entre elles. Compte tenu des circonstances toujours changeantes, la liste suivante d'importateurs, distributeurs et utilisateurs mexicains ne peut être ni exhaustive, ni définitive. On recommande aux exportateurs canadiens de poisson, de boissons et aliments transformés de vérifier tout détail pertinent auprès de leurs relations d'affaires et de respecter rigoureusement les règles établies par les importateurs et les autorités mexicaines.

Alimentos en su Hogar, S.A. de C.V.
Canela 104-B, Col. Granjas México
06400 México, D.F., Mexique
Pers.-ress. : Dr. Claudio Lemionet
Tél. : (5) 657-4424
Télé. : (5) 657-6892
Produits : produits d'épicerie

Alimentos Sanimex, S.A. de C.V.
Calzada de la Viga 216
Col. Lorenzo Boturini
México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sr. Moisés Nankin
Tél. : (5) 740-9676/8333/8668
Télé. : (5) 740-8248
Produits : produits d'épicerie et viandes

Ardura de Mexico, S.A. de C.V.
Av. Central 143
Col. Unidad Industrial Vallejo
07700 México D.F., Mexique
Pers.-ress. : José Manuel Ardura
Tél. : (5) 754-6197/752-4227
Télé. : (5) 586-6191
Produits : viandes

Atunes y Derivados, S.A. de C.V.
Estereo Urios S/N. Seis.
Mazatlán, Sin. Mexique
Pers.-ress. : Sr. Saúl García
Tél. : (678) 491-99
Produits : poisson en conserve

Cafe el Marino, S.A. de C.V.
Km. 1193.5 Carr.
Int'l al Sur., Anáhuac 82180
Mazatlán, Sin. Mexique
Pers.-ress. : Javier Lizarraga Mercado
Tél. : (678) 84-93-11
Télé. : (678) 84-93-54
Produits : produits d'épicerie

Casa Autrey, S.A. de C.V.
Av. Poniente 146., No. 554,
Industrial Vallejo
07720 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Lic. Jorge Eduardo Mendoza
Tél. : (5) 368-4786/58
Télé. : (5) 368-2488
Produits : produits d'épicerie

Cia. Eurolatina de Comercio, S.A.
Anatole France 27
Col. Polanco-Reforma
11550 México, D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sr. F. Rivera Duarte
Tél. : (5) 570-6659/6679
Produits : produits d'épicerie

Cia. Orendain, S.A. de C.V.
Av. Vallarta No. 6230., Jocotán.
45010 Zapopan, Jalisco. Mexique
Pers.-ress. : Carlos Orendain Hernández
Tél. : (36) 27-18-29
Télé. : (36) 27-13-76
Produits : spiritueux distillés

Conagra Mexico, Incorporated
Flores No. 39-20., Piso Juárez
06600 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Lynch Grattan
Tél. : (5) 533-5203
Télé. : (5) 514-6106
Produits : conserves au vinaigre,
produits congelés

Consupharma, S.A. de C.V.
Insurgentes Sur., No. 4120.
La Joya Tlalpan
14090 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Lic. Francisco Cortina
Tél. : (5) 573-2500
Télé. : (5) 679-7694
Produits : produits d'épicerie

Dinamica Alimenticia, S.A. de C.V.
Filiberto Gómez 98, Col. Tlalnepantla
54000 Estado de México, Mexique
Pers.-ress. : Sr. Arturo Mendoza
Tél. : (5) 390-4855
Télé. : (5) 390-7296
Produits : produits d'épicerie

Distribuidora de Prod. Refrigerados
J. López Hickman 603, Col. Caracol
64810 Monterrey, N.L., Mexique
Pers.-ress. : Sr. Moisés Hernández
Tél. : (83) 44-1875/40-4295/40-4740
Télé. : (83) 40-2415
Produits : produits d'épicerie

Distribuidora Puig, S.A. de C.V.
Paris No. 255.
El Carmen Coyoacán.
04100 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Manuel Alonso Jaudenes
Tél. : (5) 658-7199
Télé. : (5) 554-2874
Produits : vins et spiritueux distillés

E & J Vinateros de California, S.A.
Norte 45., No. 958.
Industrial Vallejo.
02300 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Ing. Héctor Meléndez R.
Tél. : (5) 368-4811
Télé. : (5) 368-6118
Produits : vins

Exclusivas Pinfi, S.A. de C.V.
Andrómaca., No. 39.
Amplización Granada.
11529 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Lic. Guillermo Figueroa
Tél. : (5) 254-1455
Produits : vins

G.I. Urbi, S.A. de C.V.
Lafayette 14, Col. Anzures
11590 México, D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sr. E. Chávez Ponce
Tél. : (5) 254-1803
Produits : produits d'épicerie

Gigante, S.A. de C.V.
Av. Ejército Nacional 769-A
Col. Nueva Granada
11520 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 545-5161/250-3011
Télé. : (5) 250-9171
Produits : produits d'épicerie, poisson
et fruits de mer

Grupo Cosmos, S.A. de C.V.
Tennyson 133, Col. Polanco
11560 México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sr. Elías Lanson
Tél. : (5) 203-4420
Télé. : (5) 254-0656
Produits : produits d'épicerie

Grupo Distr. Tucan, S.A. de C.V.
Fresnillo 60-5, Col. 20 de Noviembre
15310 México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sr. Rodolfo Arellano
Tél. : (5) 702-2226/3858
Télé. : (5) 795-0491

Grupo Fomer, S.A. de C.V.
Recreo., No. 113., Del Valle
03100 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Lic. Fernando Zamora R.P.
Tél. : (5) 524-2679
Télé. : (5) 524-6503
Produits : vins et boissons alcoolisées

Importaciones Cantabria, S.A.
Calle de la Cazueta, No. 28-A.
Ejidos del Moral.
09040 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Javier Bueno Garcia
Tél. : (5) 694-9094
Télé. : (5) 694-9154
Produits : vins

Importaciones Freser, S.A. de C.V.
Calle 5., No. 2712/22, Mcd. de Abas.
Guadalajara, Jalisco. Mexique
Pers.-ress. : Sr. Oscar Fregoso Cortés
Tél. : (36) 47-67-07
Télé. : (36) 22-85-61
Produits : produits d'épicerie

Importaciones Tulipanes, S.A.
Golfo de Cortés.
No. 3061-H., San Lucas.
44690 Guadalajara, Jalisco. Mexique
Pers.-ress. : Ing. Ramiro Ruelas Garcia
Tél. : (36) 15-30-08
Télé. : (36) 41-68-22
Produits : produits d'épicerie

Importaciones y Exportaciones
Camino a Sta. Teresa No. 13, Torre 7
P.H. 4 Pedregal del Lago
México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Arq. J.A. Rodriguez L.
Tél. : (5) 652-2390
Télé. : (5) 784-1860
Produits : aliments congelés

Indalmex, S.A. de C.V.
Av. de la Luz 34
Col. Cuautitlán Izcalli
54830 Cuautitlán, Estado de México
Pers.-ress. : Lic. Jorge Saint Martin
Tél. : (5) 872-2535/3300
Télé. : (5) 872-2239/6099
Produits : produits d'épicerie et viandes

Indust. Agrícola Carredana, S.A.
Cazueta., No. 28.
Ejidos del Moral.
09040 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Javier Bueno Garcia
Tél. : (5) 594-9094
Télé. : (5) 694-9154
Produits : épicerie fine

Indust. Agropecuaria Santa Anita
Empresa., No. 78.
Mixcoac.
03910 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Victor Monarque Estrada
Tél. : (5) 563-8870
Télé. : (5) 611-3229
Produits : produits d'épicerie

Industrial Sidrera, S.A.
Paseo Jacarandas 328 Altos
Col. Sta.
María Insurgentes
06430 México, D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sr. Pablo Oria
Tél. : (5) 547-9336/9337
Télé. : (5) 541-0557
Produits : produits d'épicerie

Kraft General Foods de Mexico
Poniente 116.,
No. 553.
Industrial Vallejo.
07729 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Lic. Rafael Gorostieta G.
Tél. : (5) 567-1100
Télé. : (5) 587-7979
Produits : produits d'épicerie

La Fortuna de Monterrey, S.A.
Químicos 223
Col. Tecnológico
Monterrey, N.L., Mexique
Pers.-ress. : Lic. Fidel Cantú Martinez
Tél. : (83) 58-2903/3520/6033
Télé. : (83) 55-6034
Produits : produits d'épicerie

Lactival S.A. de C.V.
Encarnación Ortiz 1608
Col. del Gast
02950 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 355-0985
Télé. : (5) 355-5384
Produits : viandes

Lomeli Int'l Trade Centre
López Mateos Norte 400,
Piso 5
Guadalajara, Jal., Mexique
Tél. : (36) 163-122/8/7
Télé. : (36) 163-171
Produits : produits d'épicerie

Marcas Mundiales, S.A. de C.V.
San Luis Tlatilco.,
No. 14.
Parque Industrial Naucalpan.
53460 Naucalpan, Edo. de México.
Pers.-ress. : Lic. Eduardo Solórzano B.
Tél. : (5) 872-3383
Télé. : (5) 565-0802
Produits : spiritueux distillés

Maxie Distribuidores, S.A. de C.V.
Plaza Pedregal del Lago,
Camino Sta., Teresa 13,
Nivel 1, Local 12
México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Ing. Richard le Vine
Tél. : (915) 652-7999
Télé. : (915) 652-4656
Produits : poisson et fruits de mer

Operadora de Productos Pecuarios
Av. Los Angeles 1101 Ote.
Col. del Norte
64500 Monterrey, N.L., Mexique
Pers.-ress. : Ing. Andoni Arruti
Tél. : (83) 51-1788/3723/0746
Produits : produits d'épicerie et viandes

Organizacion Agor, S.A. de C.V.
Av. Insurgentes Sur.,
No. 1748.
Desp. 502. Florida.
01030 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Bernardo Aguilar H.
Tél. : (5) 524-2764
Télé. : (5) 534-8523
Produits : produits d'épicerie

Pacific Star Foods de Occidente
Eugenio Cuzin.,
No. 930.
Parque Industrial Belenes.
45150 Zapopan, Jalisco. Mexique
Pers.-ress. : José Luis Mota Vallari
Tél. : (36) 56-18-50
Télé. : (36) 56-91-53
Produits : aliments préparés

Participaciones Mariano, S.A.

Serapi Rendón., No. 112.
San Rafael
06470 México D.F. Mexique
Pers.-ress. : Adolfo Castañeda Méndez
Tél. : (5) 566-3058
Télec. : (5) 546-7015
Produits : produits d'épicerie

Pescadería la Marinera, S. de R.L.

Calz. de la Viga
No. 124-34
Delg. V. Carranza
15820 México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Carlos Arenas Valderrama
Tél. : (5) 552-7455/7544/7566
Produits : poisson et fruits de mer

Pescados Industrializados, S.A.

Av. Puerto de Manzanillo y Ver. S/N
Parque Ind. Alfredo Bonfil.
82050 Mazatlán Sin. Mexique
Pers.-ress. : Sr. Fernando Valdez Patt
Tél. : (678) 555-31
Télec. : (678) 259-37
Produits : poisson, fruits de mer et
produits d'épicerie

Petro Corporation International

Calle 5 No. 24-F,
Alce Blanco
San Bartolo Naucalpan
Edo. de México, Mexique
Pers.-ress. : Sr. David Cherem
Tél. : (5) 360-0231/360-1082
Télec. : (5) 562-9017
Produits : produits d'épicerie

Productos y Distribuidora Mora

Filomeno Mata.
No. 13., Centro.
06000 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Oscar Eduardo Culbeaux
Tél. : (5) 521-7853
Télec. : (5) 521-7793
Produits : produits d'épicerie

Productos Españoles, S.A. de C.V.

Libra., No. 100.
Prados Churubusco.
04230 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Joaquín Gómez Garat
Tél. : (5) 670-9453
Télec. : (5) 581-6025
Produits : vins

Productos Gabi, S.A. Dde C.V.

Calle Dos., No. 3.
Alce Blanco.
53370 Naucalpan, Edo. de México.
Pers.-ress. : Fernando García Pineda
Tél. : (5) 358-6501
Télec. : (5) 358-9546
Produits : produits d'épicerie

Proveedora de Perecederos, S.A.

Centeno 421-A
Col. Granjas México
08400 México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sra. Socorro Macías
Tél. : (5) 650-6422/6618
Télec. : (5) 657-7232
Produits : aliments périssables

Representaciones Reco, S.A.

Oscar Wilde., No. 232.
Colinas de San Jerónimo.
64630 Monterrey, N.L. Mexique
Pers.-ress. : Alberto Coronado Q.
Tél. : (83) 48-96-67
Télec. : (83) 48-50-04
Produits : produits d'épicerie

SAT-COM, S.A. de C.V.

Av. Ejército Nacional 728,
3er. Piso, Col. Polanco
11550 México, D.F., Mexique
Pers.-ress. : Ing. Eduarzo Morales
Tél. : (5) 254-1852/545-9593
Télec. : (5) 531-3028
Produits : produits d'épicerie

Seagraa's de Mexico, S.A. de C.V.

Horacio 1855-4., Los Morales, Polanco
11510 México, D.F. Mexique
Pers.-ress. : Ramón Valdez González
Tél. : (5) 531-3240
Télec. : (5) 395-7491
Produits : boissons alcoolisées

Sersa de Occidente, S.A. de C.V.

Calle 5., No. 1078., Zona Industrial.
44940 Guadalajara, Jalisco. Mexique
Pers.-ress. : Sergio Sánchez Ontiveros
Tél. : (36) 10-5657
Produits : poisson, fruits de mer et
produits d'épicerie

Super Bocados Casargo

Tuxtla 402, Col. Mitras Norte
64320 Monterrey, N.L., Mexique
Pers.-ress. : Adán or Gilbero Cano
Tél. : (83) 70-0196/71-0093
Télec. : (83) 73-4151
Produits : produits d'épicerie

Super Importado

Cofre de Perote 244-B, Lomas de Chap.
11000 México, D.F., Mexique
Pers.-ress. : Sr. Isaac Cojab
Tél. : (5) 202-4127
Produits : produits d'épicerie

Super Mayoreo Maturista, S.A.

Av. Primero de Mayo., No. 178.
San Andrés Atoto.
53500 Naucalpan, Edo. de México.
Tél. : (5) 300-5331
Télec. : (5) 300-1667
Produits : produits d'épicerie

Universal de Comercio Exterior, S.A.

José Vascon. 220 Piso 4, Col. Condesa
06140 México D.F., Mexique
Pers.-ress. : Dr. Enrique Morales
Tél. : (5) 211-0044/0052
Télec. : (5) 211-0101
Produits : produits d'épicerie

LES TRANSPORTS

En matière de transports, le Mexique s'est doté d'une infrastructure de qualité remarquable, bien adaptée au commerce extérieur. On trouve au Mexique 39 aéroports internationaux, 240 000 kilomètres de routes, un réseau ferroviaire de 26 000 kilomètres et une capacité de production d'électricité de 26 millions de kilowatts, sans oublier ses 16 grands ports de mer par où ont transité en 1990 quelque 167 millions de tonnes de marchandises. Sous la présidence de Salinas de Gortari, l'État mexicain a investi de fortes sommes dans les secteurs des transports et des communications. Le secteur privé a également collaboré à de nombreux projets novateurs, dont le financement des travaux d'amélioration du réseau routier mexicain.

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LE MEXIQUE (en milliers de dollars CAN)

	ROUTE	RAIL	MER	AIR	AUTRE	TOTAL
1987	170 656	72 526	255 173	23 571	54	521 980
1988	162 004	98 349	196 223	29 933	5	486 556
1989	242 388	125 153	150 457	85 929	3	603 959
1990	240 132	155 455	101 704	97 990	45	595 326
1991	250 286	73 853	140 622	59 745	36	524 544

Source : Statistique Canada, Exportations, commerce de marchandises, n° 65-202

Il existe deux moyens pour les exportateurs de se procurer des services de transport vers le Mexique. Ils peuvent faire affaire directement avec les sociétés de camionnage, les bureaux de vente des chemins de fer, les bureaux d'expédition des sociétés aériennes ou les agents des expéditions maritimes, ou bien ils peuvent retenir les services d'un transitaire qui se chargera de tout ce qui a trait au transport. Dans de nombreux cas, et surtout en ce qui concerne les nouveaux exportateurs, on recommande d'avoir recours à un transitaire. Ce dernier peut, au besoin, regrouper les expéditions, recommander le mode de transport qui répond le mieux aux besoins de l'exportateur, s'occuper des documents douaniers, engager un courtier en douane mexicain et régler les questions relatives au transport, à l'entreposage et à la distribution des marchandises au Mexique, si nécessaire. Certaines conditions de vente prévoient que le dédouanement, les licences d'importation, les droits de douane ainsi que le transport, l'entreposage et la distribution des marchandises au Mexique relèvent de l'importateur mexicain.

Dans les conditions actuelles, les sociétés de camionnage qui exploitent des filiales au Mexique ou bénéficient d'ententes de transbordement avec des transporteurs mexicains peuvent offrir un meilleur service car les délais de transbordement à la frontière sont moins longs. Surtout, les exportateurs devraient s'assurer que le transitaire, la société de camionnage ou toute autre société de transport choisie possède l'expérience nécessaire pour assurer le transport de marchandises au Mexique, que ce soit trans-frontière ou à l'intérieur même du pays. L'expérience et l'accès à des personnes-ressources sont des facteurs essentiels à la bonne marche des activités d'expédition. Par le volume de marchandises expédiées, les principaux ports d'entrée au Mexique sont l'aéroport international de Mexico, pour le transport par avion; les villes de Manzanillo, d'Acapulco, de Vera Cruz et de Tampico-Altamira, pour le transport par voie d'eau; et les villes de Tijuana, dans le nord-ouest, et de Nuevo Laredo, dans le nord-est, pour le transport terrestre.

TRANSPORT ROUTIER

Le camionnage est le mode de transport de marchandises le plus utilisé entre le Canada et le Mexique; environ 40 p. 100 des expéditions entre les deux pays se font par voie routière. La plupart des produits réfrigérés destinés au Mexique sont transportés au moyen de camions conçus spécialement à cette fin. On trouve de nombreuses installations frigorifiques à Brownsville et à Laredo, au Texas. Le camionnage est également le principal mode de transport utilisé pour les expéditions de détail de marchandises générales. De façon générale, le transport entre les principales villes canadiennes et Laredo prend de 3 à 7 jours; après le dédouanement, il faut 1 ou 2 jours de plus pour atteindre Mexico. Il n'existe actuellement aucun système de dédouanement préalable pour le transport routier de marchandises entre les États-Unis et le Mexique. Selon les délais qu'entraînent le dédouanement et le transbordement, les temps de transit entre les principales villes canadiennes et Mexico varient de 6 à 15 jours.

En 1990, le gouvernement mexicain a promulgué de nouveaux règlements en matière de transport qui ont entraîné une libéralisation radicale de l'industrie intérieure. Tout en ouvrant la porte à la concurrence, ces mesures ont permis de simplifier le processus d'obtention des licences et d'abolir les restrictions relatives à l'acheminement et au transport. Dans le cadre de l'ALENA, les entreprises canadiennes de camionnage pourront plus librement offrir des services de camionnage à l'intérieur du Mexique. L'ALENA libéralisera sur une période de 6 ans le transport de marchandises par camion entre les États-Unis et le Mexique.

CHEMIN DE FER

On compte dix postes-frontières aux États-Unis par où passent les trains de marchandises qui se rendent au Mexique, les trois principaux étant les postes de Laredo, d'El Paso et d'Eagle Pass. La majorité des importateurs mexicains préfèrent que les expéditions soient acheminées par Laredo. Le transport par train à destination du Mexique se fait principalement par ferroulage (TOFC, remorque sur wagon plat), bien que les expéditions par COFC (conteneur sur wagon plat) et sur deux niveaux de chargement (2 conteneurs sur wagon plat) soient de plus en plus courantes. Les wagons réfrigérés ne sont pratiquement pas utilisés pour le transport en provenance ou à destination du Mexique. Les temps de transit entre les principales villes canadiennes et Laredo peuvent varier de 7 à 12 jours, selon le point d'origine et le parcours emprunté. Toutefois, il arrive que les temps de transit se prolongent lorsque les lignes sont encombrées à la frontière ou à l'intérieur du pays. De façon générale, les expéditions par TOFC et par COFC s'effectuent plus rapidement et reçoivent la priorité sur les expéditions de conteneurs de produits en vrac. Conformément au régime de dédouanement préalable adopté par le Mexique en janvier 1990, les expéditions peuvent franchir la frontière en moins de 24 heures si toutes les formalités requises ont été préalablement remplies. Les frais de transport des conteneurs intermodaux sont maintenant fixés en fonction du marché, sans aucun mécanisme officiel d'établissement des prix. Les expéditeurs doivent aussi prendre note qu'ils devront payer à la frontière une TVA de 15 p. 100 sur les frais de transport en territoire mexicain.

TRANSPORT MARITIME

Des services directs de transport maritime sont maintenant offerts en permanence entre le Canada et le Mexique à partir du port de Halifax. Pour plus de détails, communiquer avec les autorités du port de Halifax ou la société Protos Shipping. Dans la plupart des cas, les coûts de transport par train et par camion sont comparables à ceux du transport par voie d'eau, bien que les expéditions par bateau soient beaucoup moins rapides. Pour certains types de marchandises, cependant (grain en vrac, par exemple), le transport par bateau convient parfaitement et, surtout en ce qui concerne les marchandises expédiées en grandes quantités, les prix peuvent s'avérer très intéressants. Pour les marchandises générales qui arrivent au Mexique par mer, les exportateurs peuvent compter un délai de 4 ou 5 jours, en plus des temps de transit de 10 à 20 jours avant que la cargaison soit dédouanée et livrée.

à l'entrepôt de l'importateur. La plupart des cargaisons sont transportées par camion à l'intérieur du pays.

TRANSPORT AÉRIEN

On recourt à l'avion pour le transport de marchandises de grande valeur et de produits très périssables entre le Canada et le Mexique. À l'heure actuelle, les vols directs entre les deux pays sont pour la plupart des vols affrétés pour vacanciers qui se prêtent peu au transport de marchandises (manque d'espace et irrégularité des vols). Étant donné les incertitudes qui planent quant à l'avenir des sociétés aériennes internationales, on peut difficilement prévoir quelles seront les routes à destination du Mexique; cependant, il est fort probable que les vols affrétés continueront de dominer le marché, du moins pour ce qui est du trafic voyageurs. Les exportateurs doivent savoir que les horaires des vols commerciaux à destination du Mexique sont sujets depuis très longtemps à de fréquents changements. Les formalités administratives et douanières aux aéroports mexicains nécessitent 3 ou 4 jours.

Des vols commerciaux directs à destination de Mexico sont offerts à partir de Toronto et Vancouver. En plus de ces vols réguliers directs, des transporteurs offrent des vols à destination de grandes villes américaines comme Los Angeles, Dallas, Chicago, Miami et New York. Ainsi, les expéditeurs canadiens peuvent accroître le volume et la fréquence de leurs expéditions à destination du marché mexicain. Certaines compagnies aériennes offrent aussi des vols directs entre des grandes villes mexicaines (Chihuahua, Hermosillo, Guadalajara, Monterrey et d'autres) et américaines.

TRANSITAIRES

Les exportateurs canadiens de poisson et d'aliments transformés peuvent confier à des transitaires le soin d'organiser les expéditions de marchandises vers le Mexique, quel que soit le mode de transport utilisé. Les transitaires offrent des services forfaitaires tant aux nouveaux exportateurs qu'à ceux qui sont déjà bien établis. Pour les exportateurs dont les marchandises ne suffisent pas à remplir un camion, une remorque, un wagon ou un conteneur, le transitaire peut regrouper ces marchandises avec d'autres expéditions destinées au Mexique, ce qui permet de réaliser des économies. Les transitaires peuvent aider les exportateurs à choisir le mode de transport qui leur convient le mieux, s'occuper des formalités douanières, retenir les services d'un courtier en douane mexicain et régler les questions relatives au transport, à l'entreposage et à la distribution des marchandises livrées au Mexique, le cas échéant. Bien souvent, surtout dans le cas des nouveaux exportateurs, les transitaires sont indispensables, car ils peuvent simplifier le processus d'exportation en se chargeant des détails et des problèmes qui incomberaient autrement à l'exportateur. La récente réforme des règlements mexicains en matière de transport a aboli le système d'attribution de licences exclusives concernant le transport dans les secteurs frontaliers; depuis lors, les activités des transitaires affiliés à des entreprises mexicaines ne cessent de s'intensifier, ce qui a entraîné du même coup une amélioration des services.

ASSURANCES

Les exportateurs doivent savoir que s'ils expédient des marchandises à une destination mexicaine (p. ex., c.a.f. Mexico), les lois du pays les obligent à souscrire une police d'assurance auprès d'une société mexicaine. Les exportateurs peuvent être portés à indiquer dans les conditions de vente que leur responsabilité se limite à la livraison des marchandises à la frontière du Mexique et des États-Unis (p. ex., c.a.f. Laredo).

TRANSITAIRES CANADIENS

La liste suivante contient les noms des transitaires canadiens ayant des représentants ou des bureaux au Mexique. Elle est tirée du Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR) dont se charge Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC). Compte tenu des circonstances toujours changeantes, cette liste n'est ni exhaustive, ni définitive; les exportateurs devraient communiquer avec leur transitaire canadien afin de s'assurer que celui-ci offre les services voulus.

A & F Baillargeon Corporation
Mississauga (Ontario)
Tél. : (416) 564-6683
Télé. : (416) 564-0789
Bureaux : C.-B., Prairies, Ont., Qc, N.-É.

Allcargo Forwarders Int'l Inc.
Edmonton (Alberta)
Tél. : (403) 461-7829
Télé. : (403) 450-3839
Bureaux : Alb.

Allfreight Customs Limited
Mississauga (Ontario)
Tél. : (416) 676-9393
Télé. : (416) 676-9498
Bureaux : C.-B., Ont., Qc

CAN AM Freight Services
Etobicoke (Ontario)
Tél. : (416) 798-4799
Télé. : (416) 798-4929
Bureaux : Man., Ont., Qc

Carson Customs Brokers Limited
Toronto (Ontario)
Tél. : (416) 363-6421
Télé. : (416) 363-8103
Bureaux : C.-B., Ont., Qc

Cole McCubbin Limited
Thunder Bay (Ontario)
Tél. : (807) 622-5861
Télé. : (807) 623-6513
Bureaux : C.-B., Alb., Man., Ont., Qc

D.H.L. Int'l Express Limited
Mississauga (Ontario)
Tél. : (416) 673-2230
Télé. : (416) 673-7888
Bureaux : C.-B., Alb., Man., Ont., N.-É.

Danzas (Canada) Limited
Mississauga (Ontario)
Tél. : (416) 629-4141
Télé. : (416) 629-9698
Bureaux : C.-B., Alb., Man., Ont., Qc

Elmac World Transport Limited
Etobicoke (Ontario)
Tél. : (416) 234-9333
Télé. : (514) 842-8060
Bureaux : Ont., Qc, N.-É.

Kuehne & Nagel Int'l Limited
Mississauga (Ontario)
Tél. : (416) 673-3981
Télé. : (416) 673-0006
Bureaux : C.-B., Alb., Man., N.-B., N.-É.

Locher Evers International
Vancouver (Colombie-Britannique)
Tél. : (604) 669-6622
Télé. : (604) 685-6087
Bureaux : C.-B., Man., Ont., Qc

Milne & Craighead Customs Brok.
Calgary (Alberta)
Tél. : (403) 263-7856
Télé. : (403) 265-3299
Bureaux : C.-B., Alb., Man., Sask., Ont.

Nippon Express Canada Limited
Dorval (Québec)
Tél. : (514) 631-6436
Télé. : (514) 631-5905
Bureaux : C.-B., Ont., Qc, N.-É.

Panalpina Incorporated
Toronto (Ontario)
Tél. : (416) 367-5577
Télé. : (416) 367-4790
Bureaux : C.-B., Alb., Man., Ont., Qc

Schenker of Canada Limited
Etobicoke (Ontario)
Tél. : (416) 234-9300
Télé. : (416) 234-9292
Bureaux : C.-B., Alb., Man., Ont., N.-É.

SDI Int'l Freight (Canada) Inc.
Dorval (Québec)
Tél. : (514) 636-7643
Télé. : (514) 636-5783
Bureaux : C.-B., Ont., Qc

Skyway Int'l Freight Forwarders Inc.
Lachine (Québec)
Tél. : (514) 636-0250
Télé. : (514) 636-9451
Bureaux : Qc

Spectra Pac. Air Cargo Express Ltd.
Richmond (Colombie-Britannique)
Tél. : (604) 270-8881
Télé. : (604) 270-0895
Bureaux : C.-B., Qc

Starber International Inc.
Montréal (Québec)
Tél. : (514) 285-1500
Télé. : (514) 845-1581
Bureaux : C.-B., Ont., Qc

TNT Railfast
Toronto (Ontario)
Tél. : (416) 537-2171
Télé. : (416) 537-6257
Bureaux : C.-B., Alb., Man., Ont., Qc

Union Air Transport
Mississauga (Ontario)
Tél. : (416) 677-0464
Télé. : (416) 677-0313
Bureaux : C.-B., Ont., Qc

TRANSITAIRES MEXICAINS

L'ambassade du Canada à Mexico a préparé la liste suivante à partir de diverses sources mexicaines. Compte tenu des circonstances toujours changeantes, cette liste n'est ni exhaustive, ni définitive. Les exportateurs devraient consulter directement les entreprises afin de s'assurer qu'elles offrent les services voulus.

Advemar, S.C.
Av. Insurgentes Sur No.421-306,
Edif.B, Hipódromo Condesa
06100 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 564-1347
Télé. : (5) 574-6282

Agén. de Buques Int'l, S.A. de C.V.
Av. Gonzalitos 254 Norte
Col. Vista Hermosa
64620 Monterrey, N.L., Mexique
Tél. : (83) 46-0125
Télé. : (83) 46-3545

Agén. Maritimas del Pacifico, S.A.
Rubén Darío 13, 1er. Piso
Col. Pol. Chapultepec, Del.M. Hidalgo
11560 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 545-0832
Télé. : (5) 250-6049

Atchison Topeka & Santa Fe
Nápoles 36, Desp. 101
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
06600 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 514-9564/525-2515
Télé. : (5) 514-9564

Atlas Van Lines Mex., S.A. de C.V.
José María Rico 116, 2o. Piso
Col. Del Valle, Del.B. Juárez
03100 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 534-4512
Télé. : (5) 524-7534

Cargamex, S.A. de C.V.
Londres 38, 4o. Piso
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
06600 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 511-1522
Télé. : (5) 511-9257

Consolidated Freightways
Av. Lázaro Cárdenas
1694-209
44900 Guadalajara, Jal., Mexique
Tél. : (36) 12-0567
Télé. : (36) 12-9641

Extra Transporte, S.A. de C.V.
Guatemala 240
Col. Vista Hermosa
64620 Monterrey, N.L., Mexique
Tél. : (83) 48-4646/4884
Télé. : (83) 33-4420

Imex, S.C.
Av. Irapuato No. 188
Peñón de los Baños
15520 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 762-3334
Télé. : (5) 762-8497

Intercontinental Cargo, S.A.
Chimalhuacán No. 53-A
Peñón de los Baños
15520 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 762-4915
Télé. : (5) 571-8636

Intertransit, S.A.
Tehuantepec No. 86-404
Roma Sur
06760 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 584-1683
Télé. : (5) 564-7794

Mundicarga y Serv., S.A. de C.V.
Flores No. 18-402
Juárez
06600 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 533-2550
Télé. : (5) 533-2250

Operaciones Aduanales, S.A.
Soles No. 36
Peñón de los Baños
15520 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 760-1018
Télé. : (5) 760-1018

Servicio Internacional, S.A.
Durango No. 209,
5o. Piso, Roma
06720 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 514-8405
Télé. : (5) 514-8405

Tecomar, S.A.
Benjamin Franklin 232, 3er. Piso
Col. Escandón, Del.M. Hidalgo
11800 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 271-0088/277-2030
Télé. : (5) 271-4010

Trafimar, S.A.
Homero 1425, Desp. 801
Col. Polanco, Del.M. Hidalgo
11550 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 395-5255/5201
Télé. : (5) 395-7360

Trans Carga Internacional, S.A.
Norte 196 No. 694
Col. Pens. Mexicano, Del.V. Carranza
15510 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 760-1422
Télé. : (5) 760-0114

Tran. Maritima Mexicana, S.A. de C.V.
Av. de la Cúspide 4755
Col. Parques del Ped., Del. Tlalpan
14010 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 652-4111
Télé. : (5) 656-5256

ENTREPRISES MEXICAINES D'ENTREPOSAGE

L'ambassade du Canada au Mexique a préparé la liste suivante à partir de diverses sources mexicaines. Compte tenu des circonstances toujours changeantes, cette liste n'est ni exhaustive, ni définitive. Les exportateurs devraient consulter directement les entreprises afin de s'assurer qu'elles offrent les services voulus.

Almacenadora de Hermosillo, S.A.
Blvd. Luis Encinas y Monteverde
San Benito
83190 Hermosillo, Son., Mexique
Tél. : (621) 4-0730
Télé. : (621) 4-0783

Almacenadora del Nordeste, S.A.
Av. Manuel L. Barragán y Prol.
Lerdo de Tejada No. 777, Centro
San Nic. de los Garza, N.L., Mexique
Tél. : (83) 76-0505
Télé. : (83) 76-0505

Almacenadora del Norte, S.A.
Roble Ote. No.300, Edificio Torre
Alta, Valle del Campestre
66250 Garza Garcia, N.L., Mexique
Tél. : (83) 35-4576
Télé. : (35-4636

Almacen. Monterrey, S.A. de C.V.
Virginia Fábregas No. 80
San Rafael
06470 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 705-5150
Télé. : (5) 705-5150

Almacenadora Prime, S.A.
Pte. 148,
No. 901
Industrial Vallejo
02300 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 567-4411

Almacenadora Somex (ALSOHEX)
Av. Chapultepec No.480,
4o. Piso, Roma
06700 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 286-7893
Télé. : (5) 211-6136

Almacenadora Tijuana, S.A.
Av. Ferrocarril No. 319
20 de Noviembre
22430 Tijuana,
B.C.N., Mexique
Tél. : (66) 81-2985

Almacenadora, S.A.
Calz. Camarones No. 14
San Salvador Xochimalca
02870 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 541-3140
Télé. : (5) 541-1442

Almacenes de Deposito Gomez
Tres Anegas No. 425
Nueva Industrial Vallejo
07700 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 754-8749
Télé. : (5) 754-6496

Almacenes de Depositos Ocejo
Ote. No. 3118,
Tablas
07870 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 760-4280
Télé. : (5) 751-1533

Almacenes del Pais, S.A. de C.V.
Blvd. Centro Ind., No. 1023-1025
Industrial Puente de Vigas
54070 Tlalnepantla, Edo. Mex., Mexique
Tél. : (5) 390-4843
Télé. : (5) 390-5040

Frigoríficos y Almacenes, S.A.
San Juan de Aragón No. 214
Constitución de la República
07460 México,
D.F., Mexique
Tél. : (5) 577-0041

Latex Distribuidora
Bosque de Duraznos 65-208
Col. Bos. de la Lomas, Del.M. Hid.
11700 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 596-6111
Télé. : (5) 596-6920

Mudanzas Gou, S.A. de C.V.
Calle Nueva Santo Domingo 163
Fracc. Ind. San Antonio, Del. Azcap.
02760 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 561-2900
Télé. : (5) 352-6157

Mudanzas Transcontainer, S.A.
Via Dr. Gustavo Baz 295-F
Col. Viveros de la Loma
5-1080 Tlalnepantla, Mex., Mexique
Tél. : (5) 397-5756
Télé. : (5) 398-7716

Seifert Int'l de Mudanzas, S.A.
Prol. Petróleos Mexicanos 75,
Bodega 3, Col. Ampliación Petrolera
02480 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 352-7250
Télé. : (5) 352-5870

Tradicsa, S.A. de C.V.
Poniente 134 No. 813
Col. Industrial Vallejo
Del. Azcapotzalco
02300 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 358-1550

Universal Transport, S.A.
Gruias 17, Col. San Ped. de los Pinos
Del. A. Obregón
01130 México, D.F., Mexique
Tél. : (5) 272-6081/0325
Télé. : (5) 271-3143

DIRECTIONS COMMERCIALES GÉOGRAPHIQUES D'AECEC

Si vous avez besoin de conseils ou de renseignements sur une région ou un pays en particulier, les délégués commerciaux des **Directions commerciales géographiques** peuvent vous aider. Ils sont situés au 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2 [télécopieur : (613) 996-9103]. En outre, plusieurs délégués commerciaux sont en poste à l'ambassade du Canada à Mexico et un autre l'est au bureau commercial canadien situé à Monterrey.

DIRECTION DU COMMERCE AVEC L'AMÉRIQUE LATINE ET LES ANTILLES (LGT)

Téléphone : (613) 996-5546; télécopieur : (613) 943-8806

Antilles britanniques, Antilles françaises, Antilles néerlandaises, Argentine, Bermudes, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Équateur, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, Porto Rico, République dominicaine, Uruguay, Venezuela

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT AVEC LES ÉTATS-UNIS (UTI)

Téléphone : (613) 991-5849; télécopieur : (613) 990-9119

Chicago, Cincinnati, Cleveland, Dayton, Denver, Detroit, El Segundo, Los Angeles, Minneapolis, Pittsburgh, San Diego, San Francisco, Santa Clara, Seattle, St. Louis

DIRECTION DE LA PROMOTION DU COMMERCE ET DU TOURISME AVEC LES ÉTATS-UNIS (UTO)

Téléphone : (613) 993-7343; télécopieur : (613) 990-9119

Atlanta, Boston, Buffalo, Dallas, Houston, Miami, New York, Orlando, Philadelphie, Princeton, San Juan, Washington

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE ET PACIFIQUE SUD (PST)

Téléphone : (613) 996-0917; télécopieur : (613) 996-4309

Afghanistan, Australie, Bangladesh, Bhoutan, Brunei, Îles du Pacifique-Sud, Inde, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Népal, Nouvelle-Zélande, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN ASIE DE L'EST (PNC)

Téléphone : (613) 992-7359; télécopieur : (613) 996-4309

Chine, Corée du Sud, Hong Kong, Indochine, Taïwan

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE AVEC LE JAPON (PNJ)

Téléphone : (613) 995-1281; télécopieur : (613) 943-8286

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN AFRIQUE ET AU MOYEN-ORIENT (GBT)

Téléphone : (613) 990-6593; télécopieur : (613) 990-7431/7

Afrique du Sud, Algérie, Angola, Arabie saoudite, Bahreïn, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Égypte, Émirats arabes unis, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Île Maurice, Iran, Iraq, Israël, Jordanie, Kenya, Lesotho, Liban, Liberia, Libye, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Oman, Príncipe, Qatar, République arabe du Yémen (Nord), République centrafricaine, République démocratique du Yémen (Sud), Rwanda, Sao Tomé, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, Syrie, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Ouganda, Zaïre, Zambie, Zimbabwe

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE EN EUROPE CENTRALE ET DE L'EST (RBT)

Téléphone : (613) 996-2858; télécopieur : (613) 995-1277

Albanie, Bulgarie, CIS, Hongrie, Mongolie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie, Yougoslavie

DIRECTION DE L'EXPANSION DU COMMERCE ET DE L'INVESTISSEMENT ET DE LA TECHNOLOGIE (RWT)

Téléphone : (613) 995-9401; télécopieur : (613) 995-6319

Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark (y compris le Groenland), Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Luxembourg, Malte, Norvège, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie

CENTRES DE COMMERCE INTERNATIONAL

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) et Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) ont créé les Centres de commerce international (CCI). Ces centres, que l'on retrouve dans tout le Canada, ont pour but d'aider les exportateurs canadiens, qu'ils en soient ou non à leur première expérience dans le domaine des échanges internationaux. Les CCI peuvent leur procurer des publications spécialisées, les inviter à participer à des foires commerciales ou à des délégations, leur offrir une vaste gamme de services et, notamment, les conseiller en matière d'exportation, de transfert de technologie et de création de coentreprises avec des investisseurs étrangers. Logés sous le même toit que les bureaux régionaux d'ISTC, les CCI relèvent pour l'orientation générale d'AECEC; on peut dans chacun des centres faire appel aux services d'un délégué commercial. Vous pouvez obtenir de plus amples renseignements en vous adressant au CCI le plus proche. Le bureau de renseignements sur les exportations d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, qui se trouve à Ottawa, peut également vous offrir des conseils utiles; on le joint sans frais en composant le 1-800-267-8376 (ou le 993-6435 pour les résidents d'Ottawa).

TERRE-NEUVE

Centre de commerce international
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télécopieur : (709) 772-2373

NOUVEAU-BRUNSWICK

Centre de commerce international
C.P. 1210, Assumption Place
770, rue Principale
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 851-6452
Télécopieur : (506) 857-6429

MANITOBA

Centre de commerce international
C.P. 981
330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4099
Télécopieur : (204) 983-2187

Î.-P.-É.

Centre de commerce international
C.P. 1115
Confederation Court Mall
134, rue Kent, bureau 400
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7H8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

QUÉBEC

Centre de commerce international
C.P. 247
Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télécopieur : (514) 283-8794

SASKATCHEWAN

Saskatoon
Centre de commerce international
Immeuble S.H.-Cohen, 4^e étage
119, 4^e Avenue sud
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-5315
Télécopieur : (306) 975-5334

Regina

Centre de commerce international
1955, rue Smith, 4^e étage
Regina (Saskatchewan)
S4P 2N8
Tél. : (306) 780-5020
Télécopieur : (306) 780-6679

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Centre de commerce international
C.P. 11610
900-650, rue Georgia ouest
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télécopieur : (604) 666-8330

NOUVELLE-ÉCOSSE

Centre de commerce international
C.P. 940, succursale «M»
1801, rue Hollis
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-4782
Télécopieur : (902) 426-2624

ONTARIO

Centre de commerce international
Immeuble Dominion, 4^e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5053
Télécopieur : (416) 973-8161

ALBERTA

Edmonton
Centre de commerce international
Pièce 540, Place Canada
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-2944
Télécopieur : (403) 495-4507

Calgary

Centre de commerce international
Bureau 1100
510, 5^e rue S.O.
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

BIBLIOGRAPHIE

- Agriculture Canada, Le commerce Canada-Mexique, Ottawa, 1992.
- Agriculture Canada, Evaluation du marché des exportations de produits agro-alimentaires vers le Mexique, Ottawa, 1991.
- Asociación de Hoteles y Moteles en la Ciudad de México, Donde, México D.F., N° 5, Febrero/Marzo 1992.
- Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., Boletín "ANTENA" de ANTAD, México, D.F., Numero 75, Volumen 8, Enero-Febrero 1992.
- Cámara Nacional de la Industria Pesquera, Directorio de Socios 1991, México, D.F., 1991.
- Cámara Nacional de la Industria Pesquera, La Industria Pesquera Mexicana, México, D.F., 1991.
- Cámara Nacional de la Industria Pesquera, Panorama Pesquero, México, D.F., Volumen 1, Número 4 y 5, 1992.
- Ambassade du Canada à Mexico, Étude du marché mexicain et du réseau de distribution des produits de la pêche, México, D.F., 1991.
- Ambassade du Canada à Mexico, Étude du marché mexicain des viandes et des produits de l'élevage, México, D.F., 1991.
- Ambassade du Canada à Mexico, Documents d'expédition et réglementation douanière applicable aux exportations vers le Mexique, México, D.F., 1992.
- Ambassade du Canada à Mexico, Le marché mexicain des eaux en bouteille, México, D.F., février 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, ANTAD 1992, Ottawa, août 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, CanadExport, Ottawa, vol. 10, n° 16, 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Mexique-Canada : Partenariat pour la réussite, Ottawa, 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, L'économie du Mexique en revue, Ottawa, 30 juin 1992.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Choix et utilisation des représentants et distributeurs étrangers, Ottawa, 1991.
- Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Services de transport entre le Canada et le Mexique, Ottawa, 1991.
- Gouvernement du Canada, L'Accord de libre-échange nord-américain : Vue d'ensemble et description, Ottawa, août 1992.
- Gouvernement du Canada, L'Accord de libre-échange nord-américain : Guide détaillé de l'ALENA, Ottawa, août 1992.
- Guadalajara Weekly, Guadalajara, vol. 12, n° 20, 20 mars 1992.
- Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía Informacion, Mexico: Economic and Social Information, Aguascalientes, vol. II, n° 3, septembre-décembre 1990.
- La Prensa, México, D.F., Año LXIV, Numero 23,282. Jueves 26 de Marzo de 1992.
- Lloyd Intermediación, S.A. de C.V., Reporte Economico, Guadalajara, Año 26, Marzo 1992.
- Ocho Columnas, Guadalajara, Año XVII, Numero 5500, domingo 22 de marzo de 1992.
- Ocho Columnas, Guadalajara, Año XVII, Numero 5500, lunes 23 de marzo de 1992.
- Ocho Columnas, Guadalajara, Año XVII, Numero 5500, martes 24 de marzo de 1992.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Partners in Trade: A North American Free Trade Zone, México, D.F., 1992.
- Secretaría de Pesca, Legal Framework for Fisheries 1992, México, D.F., 1992.
- Secretaría de Pesca, PESCA: The Fisheries Sector of Mexico, México, D.F., 1992.
- Conseil canadien des normes, Les quatre vents, Ottawa, avril 1992.
- Statistique Canada, Exportations, commerce de marchandises, Ottawa, n° 65-202, 1992.
- The News, México, D.F., vol. XLII, n° 262, vendredi le 27 mars 1992.
- The News, México, D.F., vol. XLII, n° 263, samedi le 28 mars 1992.
- Time Magazine, Mexico: A Place of Opportunity, 26 novembre 1990.
- Ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, Étude de l'industrie mexicaine des aliments et boissons, Winnipeg, 1992.