



Universidad Tecnológica de la Mixteca

Modelo de trazabilidad y guía práctica para la exportación de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño como estrategia para la introducción del producto a la Unión Europea

Tesis

**Para obtener el grado de Licenciado en Ciencias
Empresariales**

Presenta:

Daniela Ochoa Hernández

Director

Dra. Ivonne Maya Espinoza

Co-director

Dr. Agustín Santiago Alvarado

Huajuapán de León, Oaxaca a 15 de noviembre 2019

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN06
CAPÍTULO 1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1 Planteamiento del problema10
1.2 Justificación11
1.2.1 Preguntas de investigación12
1.2.2 Propuesta de hipótesis12
1.2.3 Pertinencia y relevancia13
1.3 Marco teórico13
1.4 Objetivo general22
1.5 Limitaciones de la tesis23
1.6 Metodología23
CAPÍTULO 2. CONTEXTO DE LA COMERCIALIZACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA	
2.1 Preámbulos acerca de la Unión Europea25
2.2 Antecedentes de la comercialización en la Unión Europea29
2.3 Datos económicos y poblacionales31
2.4 Hábitos de consumo en la Unión Europea34

CAPÍTULO 3. NORMATIVIDAD PARA EXPORTAR JUGO INDUSTRIALIZADO A BASE DE NOPAL ORGÁNICO OAXAQUEÑO Y PROPUESTA DE MODELO DE TRAZABILIDAD

<i>3.1 Comercio entre la Unión Europea y México</i>	<i>.....37</i>
<i>3.2 Normatividad mexicana para exportar jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea</i>	<i>.....39</i>
<i>3.3 Normatividad de la Unión Europea para importar jugo industrializado orgánico oaxaqueño</i>	<i>.....47</i>
<i>3.4 Documentos para exportar a la Unión Europea</i>	<i>.....50</i>
<i>3.5 Seguridad alimentaria y logotipo en el etiquetado de los productos orgánicos comercializados en la Unión Europea</i>	<i>.....53</i>
<i>3.6 Propuesta de modelo: Trazabilidad</i>	<i>.....55</i>

CAPÍTULO 4. PROPUESTA DE GUÍA DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA DE JUGO INDUSTRIALIZADO A BASE DE NOPAL ORGÁNICO OAXAQUEÑO

<i>4.1 Guía para exportar a la Unión Europea jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño</i>	<i>.....63</i>
--	----------------

<i>CONCLUSIONES</i>	<i>..... 82</i>
----------------------------	-----------------

<i>REFERENCIAS</i>	<i>.....84</i>
---------------------------	----------------

<i>APÉNDICE</i>	<i>.....89</i>
------------------------	----------------


ÍNDICE DE TABLAS

<i>Figura 1. Metodología para la elaboración de una guía de exportación</i>24
<i>Figura 2. Países miembros de la Unión Europea</i>27
<i>Figura 3. Bandera de los países que conforman la Unión Europea</i> 28
<i>Figura 4. Sucesos económicos en la Unión Europea</i>29
<i>Figura 5. Diréctrices que rigen el sector empresarial en la Unión Europea</i>34
<i>Figura 6. Exportaciones de alimentos a la Unión Europea 2017</i>38
<i>Figura 7. Determinación de la fracción arancelaria del jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño</i>42
<i>Figura 8. Certificado SAGARPA orgánico</i>45
<i>Figura 9. Logo orgánico de la Unión Europea</i>46
<i>Figura 10. Principales Puertos de la Unión Europea</i>49
<i>Figura 11. Elaboración de jugo de nopal orgánico</i>56
<i>Figura 12. Ruta que sigue la mercancía desde la Ciudad de Oaxaca al Puerto de Veracruz</i>57
<i>Figura 13. Ruta que sigue la mercancía desde el Puerto de Veracruz hacia el Puerto de Algeciras en España</i>58
<i>Figura 14. Modelo de trazabilidad</i>60

ÍNDICE DE FIGURAS



<i>Tabla 1. Guía para exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea</i> 21
<i>Tabla 2. Evolución: PIB anual Zona Euro</i>31
<i>Tabla 3. Población en la Unión Europea</i>32
<i>Tabla 4. Agricultura Orgánica: Indicadores</i>36
<i>Tabla 5. Documentos y regulaciones no arancelarias para exportar</i>40
<i>Tabla 6. Impuesto a la exportación de jugo a base de nopal orgánico</i>42



INTRODUCCIÓN

En la última década, el mundo ha mostrado constantes cambios, en aspectos culturales, tecnológicos, políticos y sociales, esto se debe a la globalización y a que las economías están interconectadas, por ende las economías no pueden estar aisladas las unas de las otras. Por ello, es de suma importancia que los países estrechen lazos comerciales entre sí para generar mayores canales de comercialización que permitan simplificar el flujo de mercancías a nivel internacional.

La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir, que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2017, p.6)

De acuerdo con la Secretaría de Economía (S.E, 2018) México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).s

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI (Secretaría de Economía, 2018), este favorable panorama está fundamentado a partir de que el país decidió abrir paso al desarrollo económico en el comercio internacional y la apertura de mercados.

Es importante destacar que el incremento en los intercambios comerciales refuerza claramente la visión de México y sus empresas como excelente socio para realizar transacciones comerciales. Entre sus principales socios comerciales destacan Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) entró en vigor en julio de 2000 con 15 países miembros de región europea. Este tratado rige las relaciones de libre comercio entre naciones europeas y México, constituyendo así, un acuerdo comercial con el mayor bloque económico del mundo (actualmente consta de 28 países) y que forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Comunidad Europea firmado el 8 de diciembre de 1997, instrumento jurídico que permitió iniciar las negociaciones comerciales con la Unión Europea (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2018).

La Unión Europea se convirtió en el tercer socio comercial (por volumen de ventas) de México, su intercambio comercial pasó de 21 mil 127.3 millones de dólares (mdd) en el año 2000 a 72 mil 218.2 mdd en 2018, esto fue un crecimiento medio de 7.5% anual (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2018). Lo que ha permitido la exportación de materias primas, entre los que destacan productos alimenticios.

A nivel internacional nuestro país exporta diversos productos y materias primas, ya que los suelos mexicanos son excelentes productores de alimentos agrícolas, debido a sus suelos fértiles, destacando al estado de Oaxaca entre los principales productores (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural [SADER], 2019).

México es el cuarto productor de alimentos orgánicos en el mundo. Se destinan aproximadamente un millón de hectáreas exclusivamente para la siembra de productos agrícolas. Oaxaca, Chiapas, Michoacán, Chihuahua y Nuevo León son líderes en superficie destinada a esta actividad, siendo en los tres primeros estados en conjunto donde se concentran el 50% de estas tierras (Procuraduría Federal del Consumidor, 2018).

El Estado de Oaxaca cuenta con un clima propicio para el cultivo de diversas especies de frutas y hortalizas de manera orgánica. Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, durante el primer trimestre del año 2019, el Estado de Oaxaca ocupó el 26° lugar por el valor de sus exportaciones, que alcanzaron un monto de 168,484.0 mdd (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2019). Dentro de los cultivos que predominan en el Estado de Oaxaca se encuentra: el agave para la producción de mezcal, el cacao para la producción de chocolate, el café, maíz, frijol y el nopal (SADER, 2019).

Entre los principales países consumidores de productos orgánicos se encuentran Alemania, Francia y Suiza (International Federation of Organic Agriculture Movements [IFOAM], 2018). Cabe mencionar que, sus reglamentaciones con respecto al consumo de alimentos son rigurosas, debido a los niveles de calidad existentes en dicha región, por ende, se recomienda que los productos que deseen ser comercializados en la Unión Europea, cuenten con certificados de calidad (IFOAM, 2018), además de certificados orgánicos que obedecen a prácticas locales orgánicas rigurosas.

Como objeto de estudio nos situaremos en el estado de Oaxaca, donde existe un grupo de productores constituidos, los cuales se dedican a la fabricación de jugo industrializado a base de nopal orgánico, el cual cuenta con diversos estándares de calidad, avalados por organismos certificadores que respaldan las buenas prácticas de elaboración e inocuidad del mismo.

Sin embargo, se detectó que dichos productores, no aprovechan su capacidad de producción y por ende no incrementan sus niveles de venta y márgenes de ganancia, ya que el mercado local no recurre al consumo frecuente de este tipo de alimentos por diversos factores, entre los que podemos mencionar, los hábitos alimenticios, la falta de cultura con respecto a los productos orgánicos, así como el costo que representan los mismos entre los consumidores mexicanos.

Los principales consumidores de productos con características orgánicas se encuentran en el continente europeo, ya que estos cuentan con hábitos alimenticios más saludables, conocimiento con respecto a la cultura orgánica, además, de que su poder adquisitivo es más alto con respecto al de nuestro país.

Tomando en cuenta mi experiencia colaborando con productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño, existen diversas variables las cuáles complican la comercialización a nivel nacional, entre las que destacan, el desconocimiento con respecto a los productos orgánicos, el poder adquisitivo de los clientes locales, el bajo consumo de productos saludables. Esto sirve para que los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico, busquen comercializar su producto en mercados donde exista un auge con respecto al consumo de productos orgánicos, lo que ha implicado la necesidad por exportar el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a países en el extranjero. Cabe mencionar que el antes mencionado jugo ha participado en ferias internacionales como la feria ANUGA celebrada en Alemania, y la Fruit Attraction en España, donde el producto tuvo una gran aceptación.

Con base a la información anterior y a pesar de que los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño, cuentan con un producto de calidad, certificado con base en la reglamentación orgánica en nuestro país, no están aprovechando esta ventaja competitiva debido al desconocimiento de los requisitos y formalidades que se establecen en la Unión Europea referente a la importación de alimentos orgánicos a su territorio. Situación que les impide realizar transacciones comerciales con dicha región y con ello generar mayores márgenes de utilidad, además de aprovechar la capacidad de producción con la que cuentan.

Por ello, es necesario que los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño cuenten con una herramienta que sirva como guía y muestre la información necesaria para la exportación de su producto.

La presente investigación pretende dar respuesta a las necesidades de información de productores, con respecto a la exportación del jugo, para introducirlo al mercado de la Unión Europea, a través de la elaboración de una guía, donde se muestren los principales lineamientos, normas y un modelo de trazabilidad, redactado de manera sencilla y práctica, con la finalidad de que los productores conozcan la información indispensable que se requiere para exportar productos orgánicos a la Unión Europea y visualicen el proceso a seguir en la exportación de su producto.

Este trabajo de investigación se divide en cuatro capítulos. En el primero se muestra el diseño de la investigación en la cual se desarrolla la estructura metodológica del tema de tesis, se desarrolla el planteamiento del problema, la justificación de la investigación, los objetivos generales y específicos, así como las limitaciones, concluyendo con la metodología de la investigación.

El capítulo dos hace referencia a la Unión Europea dando un preámbulo sobre la misma, continuando con los antecedentes de comercialización de dicha región, posteriormente se mencionan datos económicos y poblacionales. En este capítulo también se hace mención a los hábitos de consumo en la Unión Europea y el consumo de productos orgánicos.

Con lo que respecta al capítulo tres, en este se muestra la normatividad para exportar jugo industrializado a base de nopal orgánico al mercado de la Unión Europea, en este se muestran los requisitos y lineamientos con los que debe contar el producto para su futura exportación. Aunado a lo anterior se muestra la propuesta del modelo de trazabilidad del jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño.

Finalmente, en el capítulo cuatro se muestra la propuesta de guía de exportación en donde, de manera práctica y sencilla se le muestra a los productores los requisitos que deben cumplir para lograr exportar su producto a la Unión Europea. Como parte final, se añaden los análisis y conclusiones de esta investigación, así como un apéndice de términos y su respectiva bibliografía.

CAPÍTULO 1.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El desarrollo de la presente investigación siguió la estructura metodológica que se presenta en este capítulo. Para formalizar la investigación se inició con el planteamiento del problema, posteriormente se justifican las razones del porqué del estudio, se estableció el objetivo general junto con los objetivos específicos. Para finalizar con las preguntas de investigación, sus limitaciones y la metodología en donde se indicó el proceso para el logro de los objetivos.

1.1 Planteamiento del problema

A pesar de que México cuenta con el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM), y que los productos orgánicos son tendencia de consumo en este territorio, dichos productores no están introduciendo su producto a este mercado, desaprovechando la capacidad de producción con la que cuentan, la cual permitiría el consumo potencial en la región de la Unión Europea. Lo anterior debido a que desconocen los requisitos y formalidades (normas y lineamientos) primordiales que rigen en la Unión Europea para que su producto logre ser introducido en este mercado, situación que dificulta la exportación y provoca el desaprovechamiento de la demanda creciente de los productos orgánicos en el mercado internacional, especialmente el mercado europeo.

Cabe mencionar que en 2016, Suiza tuvo el consumo per cápita más alto (274 €) de todo el mundo, seguido de Dinamarca (227 €) y Suecia (197 €), por lo que sitúa al continente europeo como el mayor consumidor de productos orgánicos a nivel internacional (InfoAgro, 2018).

En ese sentido, se han identificado las diversas problemáticas que enfrentan los productores oaxaqueños al momento de exportar sus productos (D. Carrasco, entrevista personal realizada el 15 de febrero de 2018):

- Desconocimiento de las normativas arancelarias establecidas por la Unión Europea.
- Falta de conocimiento con respecto a los requisitos del mercado de exportación para productos orgánicos en la Unión Europea.
- Falta de información con respecto al modelo de trazabilidad, para enviar el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea.

La incidencia ante tales problemáticas demuestra la necesidad de proporcionar a los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño, una herramienta que sirva como guía para proporcionarles información con respecto a los lineamientos, normas y el modelo de trazabilidad, con la finalidad de cumplir las condiciones necesarias para exportar a la Unión Europea.

1.2 Justificación

Derivado de la entrevista realizada al Presidente del Consejo de Agroindustriales de Oaxaca Sociedad Civil (D. Carrasco, entrevista realizada el 15 de febrero de 2018) se identificó que los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño no obtienen los márgenes de ganancia correspondientes a la calidad del producto que ofrecen, además de que no aprovechan la capacidad de producción con la que cuentan, ya que producen más productos de lo que exige el mercado nacional, debido al incipiente consumo de productos orgánicos en el país y al costo que representan en el mercado local, cabe mencionar que dicho producto cuenta con las características idóneas para su exportación, sin embargo, los productores desconocen los lineamientos que rigen en la Unión Europea para la exportación de productos alimenticios, lo cual ha detenido esta actividad en su sector.

Tomando en cuenta la información anterior y, observando la viabilidad de la introducción de los productos orgánicos mexicanos en el mercado internacional, sería conveniente además tomar en cuenta los hábitos alimenticios de la población europea, ya que, como señala Javier Jussepe, Director de Biotecnología y Agronegocios de la Unidad de Promoción de Exportaciones de ProMéxico: “El consumo de orgánicos está a la alza. Los europeos tienen mejores hábitos alimenticios que los estadounidenses” (Secretaría de Economía, 2018).

Debido a las ventajas que ofrece la producción orgánica, diversos países han adoptado estas prácticas de cultivo y consumo. Puede deberse a la tendencia de la población por consumir alimentos libres de sustancias químicas que puedan afectar su salud y al ecosistema, además de contar con mejor poder adquisitivo.

Según el último estudio realizado por la AIJN Asociación Europea de Fabricantes de Zumos, el consumo total durante 2017 ha sido de 9.187 millones de litros, con un consumo *per cápita* de 17,9 litros por persona, por ende los países de la Unión Europea son los principales consumidores de zumo de fruta y néctares a nivel internacional (AIJN, 2018).

Ante el avance de la comercialización de mercaderías que se realiza a nivel mundial, el nopal se incluyó en los tratados comerciales que tiene nuestro país dentro del tratado de Libre Comercio, con los Estados Unidos y Canadá, así como con la Unión Europea. En el caso del nopal, existe un número reducido de empresas que están comercializando dicho producto a nivel internacional, como caso de éxito se encuentra la empresa Nopal Azteca, la cual, después de 12 años de operación en la región de Milpa Alta, (Ciudad de México) ha posicionado sus productos derivados del nopal mexicano en lugares como Bélgica, Suiza, Francia, España, Holanda, Alemania y Estados Unidos, así como en las cadenas más importantes de tiendas de autoservicio y restaurantes de la República Mexicana (Secretaría de Economía, 2018).

Tomando la información antes mencionada como preámbulo, se puede determinar que existe viabilidad para la exportación del jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea, si los productores contarán con los conocimientos básicos referentes a las normas, lineamientos y el modelo de trazabilidad, que se establece en dicha región para que este logre ser introducido y posteriormente comercializado.

1.2.1 Preguntas de investigación

1. ¿Como propiciar la introducción de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea?
2. ¿Los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño cuentan con la información necesaria con respecto a los requisitos que establece este mercado, para que estos pueden acceder y cubrir el mercado europeo?

1.2.2 Propuesta de hipótesis

Es importante señalar que no es tarea fácil la introducción de productos en el mercado internacional, sin embargo los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño cuentan con la capacidad de producción suficiente para cubrir la demanda de la Unión Europea, lo que contribuiría a mejorar sus márgenes de ganancia, ya que los que perciben ahora no son los redituables para su actividad, esto se debe a la baja demanda de los productos orgánicos en nuestro país, además del poder adquisitivo de los consumidores locales.

Tomando como preámbulo el consumo de los productos orgánicos en países europeos, se determinó exportar el jugo industrializado a base de nopal orgánico a dicha región, sin embargo los productores del mismo desconocen los requisitos y formalidades necesarios para introducir sus productos en dicha región, con la información existente es posible elaborar una guía y metodología de trazabilidad para la exportación de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño que incentive a los productores su venta en la Unión Europea, que de manera práctica y sencilla muestre los requisitos, normativas y el modelo de trazabilidad, necesarios para exportar jugo orgánico a la Unión Europea.

1.2.3 Pertinencia y relevancia

La presente tesis contribuye a resolver la problemática con respecto al desconocimiento de los requisitos que se establecen para introducir jugo de nopal industrializado a base de nopal orgánico en el mercado de la Unión Europea, a través del desarrollo de una guía práctica que permita a los productores conocer la normativa, requisitos y el modelo de trazabilidad, indispensables para la comercialización con la Unión Europea.

Si los productores logran conocer y cumplir los lineamientos que se mencionarán en la guía, y logran exportar su producto, esto podrá contribuir a aprovechar su capacidad de producción, así como el aumento de sus índices de ganancia. Cabe mencionar que el alcance de la investigación es exploratorio y descriptivo, por ende, no se realizará la medición de resultados.

1.3 Marco teórico

Las teorías bajo las cuales se centrará este tema de investigación serán las basadas en el comercio exterior y las prácticas con respecto a los productos orgánicos, además de información con respecto a la trazabilidad del producto.

La situación económica de México y del Mundo se ha transformado de manera sustancial en las últimas décadas. En el ámbito internacional, ante la creciente competencia, se han formado bloques económicos donde se le ha dado más importancia al comercio exterior, así como a los flujos de capital con el propósito de contribuir al desarrollo de las economías.

En los últimos años, la presencia de la Unión Europea(UE) en América Latina se ha hecho más patente, y si bien en décadas pasadas la relación entre ambas partes se basaba en la cooperación, hoy en día se hace evidente por parte de la Unión Europea, el interés de establecer una zona de libre comercio con este continente (Arroyo et al., 2008).

Para México, la relación con la Unión Europea ha sido de gran importancia estratégica diversificar su economía exterior y no depender de un solo país. Además, la Unión Europea (UE) es, para México, una fuente de inversión externa muy importante y un mercado potencial para sus productos (Vargas & Flores, 2018). Para contextualizar al lector con respecto al comercio internacional, y los fundamentos que deben seguirse se mencionarán algunas características de este término:

Importación

La importación consiste en el ingreso legal de mercancía. Es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. La Importación surge por dos razones principales: la escasez de producción del producto en el mercado interno y el bajo costo económico de importar ante costos altos de producción o comercialización en el país (Comercio y aduanas, 2012).

Exportación

La exportación hace referencia al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros (Gómez, Gómez & Schwentesius, 2003).

Cabe mencionar que la Ley Aduanera vigente contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal.

- a) La exportación definitiva que se define en el artículo 102 de la citada Ley como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.
- b) La exportación temporal es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para elaboración, transformación o reparación.

En esta investigación la exportación a realizar del jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño, corresponde a la forma definitiva, toda vez que permanecerá en el extranjero por tiempo ilimitado.

México es un país que cuenta con numerosos tratados y acuerdos comerciales, los cuáles le han brindado acceso preferencial a las mercancías que exporta. Entre los países y asociaciones con los que México ha fortalecido lazos comerciales en América se encuentra: Estados Unidos de América y Canadá (TLCAN); Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, en Centroamérica; en América del Sur, Colombia, Chile, Perú y Uruguay; así como Argentina, Cuba, Brasil, Ecuador y Paraguay, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

En Europa se han suscrito tratados comerciales con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), y en Asia, con Japón e Israel. Mención especial merece el acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP), recientemente concluido, y que abre la posibilidad de fortalecer relaciones con nuevos países como Australia, Brunei Darussalam, en Asia se han realizado tratados comerciales con: Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam (ProMéxico, 2016).

Cabe mencionar que los exportadores deciden comercializar sus productos en el extranjero debido a diversas razones entre las que se encuentran (ProMéxico, 2016):

1. Mejorar márgenes de ganancia.
2. Dificultades de venta en el mercado interno.
3. Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada en las empresas.
4. Vender mayores volúmenes del producto.

La exportación no está vinculada al tamaño de la empresa, siempre y cuando esta se comprometa y adquiera el compromiso de cumplir con la calidad, creatividad y profesionalismo que se establece en los mercados internacionales.

Las empresas usualmente exportan hacia (ProMéxico, 2016):

- a) Mercados más cercanos.
- b) Mercados en rápido crecimiento.
- c) Mercados más similares culturalmente.
- d) Mercados donde la competencia es menos agresiva.
- e) Mercados grandes.

Barreras a la exportación

Las barreras a la exportación, son consideradas como limitaciones de tipo operativo, actitudinal y estructural, que impiden a las empresas dar inicio, expandir o sostener sus operaciones exportadoras. Entre las principales barreras destacan (Morgan y Katsikeas, 1997):

Barreras de conocimiento: conformado por la falta de conocimiento sobre aspectos como los procedimientos de la exportación y las habilidades para hacer frente a problemas específicos que puedan surgir durante la exportación.

Barreras competitivas: está conformada por los obstáculos que surgen por la competencia de otras empresas en los mercados extranjeros. Factores que se presentan en términos de tecnología, servicios post-venta, precio y calidad del producto.

Barreras gubernamentales: debido a la falta de apoyo del gobierno y la falta de incentivos fiscales.

Barreras legales: se hace mención con respecto a las tarifas arancelarias, políticas de financiamiento internacional y políticas nacionales de exportación, que no ofrecen incentivos a los países exportadores.

Barreras culturales: la falta de exposición a otras culturas y el desconocimiento de otros idiomas, impiden que los países aprovechen las oportunidades de comercialización en el extranjero.

Apesar de que existen diversas barreras con respecto a la exportación, existen diversas ventajas que ofrece esta actividad entre las que destacan:

- Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada de producción.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.
- Acceso a nuevos mercados.
- Menores riesgos por variaciones de la demanda interna.

Aranceles

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos (ProMéxico, 2016).

Fracción arancelaria

En México la clasificación arancelaria (codificación numérica) consta de 8 dígitos, a la cual se le conoce como fracción arancelaria. Esta clasificación se acompaña de las notas explicativas del Sistema Armonizado y de notas nacionales, las cuales son creadas en apoyo a la interpretación de las notas explicativas. Esta clasificación se reglamenta en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, la cual cuenta con 2 artículos:

En el primero se define la Tarifa o impuesto de dicha Ley –mejor conocida como TIGIE. En su segundo artículo se establecen las Reglas Generales y Complementarias para interpretarla. La TIGIE es un instrumento jurídico mediante el cual se define la política comercial de un país, no sólo permite indicar los impuestos a la exportación e importación de los diferentes productos que se comercian, sino que también brinda estadísticas del comercio con el objeto de establecer y evaluar distintas políticas públicas, así como realizar análisis económicos más específicos.

De acuerdo con la Secretaría de Economía(2019), la estructura actual de la TIGIE es:

Secciones: 22

Capítulos: 98

Partidas: 1,231

Subpartidas: 5, 212

Fracciones: 12, 450

Dumping

La Organización Mundial del Comercio define el dumping como: una situación de discriminación internacional de precios: el precio de un producto, cuando se vende en el país importador, es inferior al precio a que se vende ese producto en el mercado del país exportador. Así pues, en el más sencillo de los casos, el dumping se determina simplemente comparando los precios en los dos mercados. Uno de los ejemplos más claro se sucito en México cuando este, no freno la importación de fructosa que llego al país a un precio hasta 50% menos del que se fijo en Estados Unidos, ocasionando la importación de 1.4 millones de toneladas de jarabe de fructosa y desplazando al azúcar nacional, misma que también vio limitado su ingreso al mercado estadounidense.

Subvención

Hay dos tipos generales de subvenciones: las subvenciones a la exportación y las subvenciones internas. Las primeras constituyen un beneficio conferido a una empresa por el gobierno que está supeditado a las exportaciones. Las segundas constituyen un beneficio que no está directamente vinculado a las exportaciones. (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2019).

Agente aduanal

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 159 de la Ley Aduanera, Agente aduanal es la persona física autorizada por el Servicio de Administración Tributaria, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros.

Barreras o medidas no arancelarias

Cuotas de importación u otras restricciones cuantitativas, licencias de importación no automáticas, recargos aduanales u otros derechos y cargos, procedimientos aduanales, subsidios a las exportaciones, para la fijación de normas, restricciones a las inversiones que niegan el acceso a un mercado o lo hacen excesivamente difícil, para los bienes y servicios de origen extranjero. Existe una gran diversidad de estas barreras al comercio exterior, aunque las más utilizadas son las sanitarias, fito-zoosanitarias, etiquetado, calidad, ecológicas y seguridad (ProMéxico, 2016).

Embarque

El código aduanero vigente nos define al embarque como: la acción de cargar las mercaderías sobre los medios de transporte en que han de salir del recinto aduanero con destino al exterior o a otras Aduanas del país.

Incoterms

Los Incoterms son términos utilizados en el Comercio Internacional para definir las obligaciones y responsabilidades asumidas por el comprador y vendedor de un producto. Los Incoterms nacen con el objetivo de evitar estas confusiones, ya que establecen reglas a nivel internacional. Los beneficios de los incoterms son (TIBA, 2016):

1. Definen claramente cuáles son los derechos y obligaciones de las partes involucradas en una negociación internacional.
2. Muestran el compromiso de cada parte (comprador, vendedor).
3. Permite a ambas partes conocer hasta qué lugar o situación le genera riesgo una operación.
4. Se ocupan solo de la relación entre vendedores y compradores en un contrato de compraventa o en la negociación internacional como tal.
5. En caso de algún litigio, controversia, o en el peor de los casos, demandas, la instancia legal que llevara el caso.

La Cámara de Comercio Internacional, en su publicación 175 menciona lo siguiente:

Incoterms EXW (En Fábrica).
 Incoterms FCA (Franco transportista).
 Incoterms CPT (Transporte Pagado Hasta).
 Incoterms CIP (Transporte y Seguro Pagados hasta).
 Incoterms DAT (Entregado en Terminal).
 Incoterms DAP (Entregado en un Lugar).
 Incoterms DDP (Entregado con Pago de Derechos).
 Incoterms FAS (Franco al Costado del Buque).
 Incoterms FOB (Franco a Bordo).
 Incoterms CFR (Costo y Flete).
 Incoterms CIF (Costo, Flete y Seguro).

Los más comunes son:

Incoterms FAS: “Franco al Costado del Buque” significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel momento.

Incoterms FOB (Franco a bordo): El vendedor entrega la mercancía poniéndola a bordo del buque, en el puerto designado por el comprador. Los gastos de terminal en el puerto de embarque y el despacho de exportación son por cuenta del vendedor.

Incoterms CFR (Costo y flete): el exportador cumplirá con su obligación de entregar los bienes una vez la mercancía esté cargada y estibada en el puerto de embarque convenido.

Por otro lado, deberá asumir los costes del flete de transporte internacional, y demás recargos derivados del transporte hasta el puerto de destino, incluyendo la realización del despacho de aduanas de exportación.

Incoterms CIF (Costo, flete y seguro): El vendedor debe cumplir con su obligación de entregar los bienes una vez ha llegado al puerto de destino convenido, haciéndose cargo de los costes y flete internacional necesarios para transportar la mercancía, y realizar el despacho de exportación mercancía.

Para este tema de investigación se eligió el DAT (Delivered At Terminal), más adelante se expondrán los motivos por los cuáles se eligió este incoterm.

Como se mencionó anteriormente, en este tema de tesis, se definirán algunos de los términos más revalentes con respecto al tema de productos orgánicos para contextualizar al lector con este tema.

Agricultura orgánica

El Codex Alimentarius define agricultura orgánica como un sistema holístico de producción que promueve y mejora la salud del agroecosistema, incluyendo la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del suelo, prefiriendo el uso de prácticas de manejo dentro de la finca al uso de insumos externos a la finca, tomando en cuenta que condiciones regionales requieren de sistemas adaptados a las condiciones locales. Esto se logra utilizando en lo posible métodos culturales, biológicos y mecánicos en oposición a materiales sintéticos para satisfacer cualquier función específica dentro del sistema (Food and Agriculture Organization [FAO], 2019).

Producción orgánica

Se define como un sistema de producción que utiliza insumos naturales, rechazando los insumos de síntesis química (fertilizantes, insecticidas, plaguicidas) y los organismos genéticamente modificados mediante prácticas especiales como composta, abonos verdes, control biológico, repelentes naturales a partir de plantas, asociación y rotación de cultivos. Incluye en su particular filosofía y prácticamente de tal modo que aspira a una sostenibilidad integral del sistema de producción, se basa en estándares específicos y precisos de producción que pretenden alcanzar un agroecosistema social, ecológico y económicamente sustentable (FAO, 2019).

Productos orgánicos

Los productos orgánicos certificados son aquellos que se producen, almacenan, elaboran, manipulan y comercializan de conformidad con especificaciones técnicas precisas (normas), y cuya certificación de productos “orgánicos” corre a cargo de un organismo especializado. Una vez que una entidad de este tipo ha verificado el cumplimiento de las normas que rigen el ámbito de los productos orgánicos, se concede una etiqueta al producto. Esta etiqueta variará de acuerdo con el organismo de certificación que la expida, pero puede tomarse como garantía de cumplimiento de los requisitos fundamentales de un producto “orgánico” desde la finca hasta el mercado. Es importante señalar que la etiqueta de calidad orgánica se aplica al proceso de producción, y garantiza que el producto se ha creado y elaborado en forma que no perjudique al medio ambiente. Esta etiqueta respalda, un proceso de producción, a diferencia de la certificación de calidad (FAO, 2019).

Certificación orgánica

La certificación orgánica es el procedimiento mediante el cual un organismo da una garantía por escrito, de que un producto, un proceso o un servicio están conforme a los requisitos especificados.

La certificación se materializa en un certificado. El certificado es un documento emitido conforme a las reglas de un sistema de certificación, que indica con un nivel suficiente de confianza, que un producto, proceso o servicio debidamente identificado, está conforme a una norma o a otro documento normativo especificado (FAO, 2019).

Existen instrumentos comerciales indispensables, para que el exportador realice el cobro de las mercancías que envía a otros países los cuales son: el contrato de compra venta internacional de mercaderías y la carta crédito, los cuales se definen como:

Contrato de compraventa internacional de mercaderías

El contrato de compraventa internacional se basa en el acuerdo entre dos partes (importador y exportador) domiciliados en dos países distintos que se comprometen al intercambio de una mercancía por el pago de un precio. En este contrato deben constar datos como el precio, la cantidad, incoterms (términos o reglas comerciales de uso habitual en el comercio exterior, publicados por la CCI y que establecen la distribución de riesgos, obligaciones y costes entre el exportador e importador en una compraventa internacional), la calidad, las especificaciones técnicas, el puerto de destino, etc (EAE Business School, 2018).

Carta crédito

Es un instrumento de pago que recibe un (exportador/ vendedor/ beneficiario) por medio de un banco confirmador/notificador con el compromiso de honrar el pago a su favor, contra la presentación conforme de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben de cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito emitida por un banco emisor que actúa por cuenta y orden de un importador/ comprador/ ordenante (Bancomext, 2018).

Es importante mencionar que México es uno de los principales exportadores de productos agroalimentarios a nivel internacional. Se entiende como sector agroalimentario a los bienes o servicios relacionados con los productos del campo que, directamente o luego de su elaboración en procesos de diversos tipos en la industria alimentaria, se utilizan para la alimentación humana.

Adicionalmente, el auge que tiene el consumo de productos orgánicos en la Unión Europea propicia a que estos productos puedan introducirse a dichos mercados y sean aceptados por los clientes en esa región.

Existen otros lineamientos en materia de exportación que se mencionarán más adelante en esta tesis, este es un preámbulo de la inserción de las empresas en el ámbito de la exportación, así como la contextualización del comercio en la Unión Europea. Se propone iniciar con la indagación bibliográfica y la normativa de los puntos mencionados anteriormente, así como hacer diversas precisiones referentes a la exportación de productos.

Para la elaboración de la guía de exportación a la Unión Europea de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño, se realizó la indagación entre las diversas guías de exportación existentes.

Se tomó como base del análisis, la Guía para exportar productos Mexicanos a la Unión Europea la cuál fue elaborada por Bancomext en el año 2005, esta guía esta conformada por 394 páginas. En la tabla 1 se mencionan a grandes rasgos los elementos que conforman dicha guía de exportación :

Tabla 1. Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea

Guía para exportar productos Mexicanos a la Unión Europea (UE)
<p><i>Introducción</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Conocimiento de la Unión Europea.</i> 2. <i>Objetivos de la UE.</i> 3. <i>Constitución de la UE.</i> 4. <i>Miembros de la UE.</i> 5. <i>Instituciones (incluye: Comisión Europea, Parlamento Europeo, Consejo de Ministros).</i> 6. <i>Datos económicos y poblacionales.</i> <i>(Incluye: Producto interno bruto, inflación, situación laboral, datos demográficos de la Unión Europea).</i> 7. <i>Prácticas usuales en la UE.</i> 8. <i>Consejos prácticos de negociación con clientes europeos.</i> 9. <i>Tipos de productos a exportar (dependiendo el sector pueden ser alimentos frescos, pesca, alimentos procesados y bebidas, textil y confección, etc.)</i> <i>(Incluye: análisis de mercado, barreras arancelarias, logística y distribución, protección al consumidor, información para la comercialización y promoción, principales organismos europeos, aseguramiento de carga internacional, mecanismos de apoyo).</i> <p><i>perfiles y oportunidades de algunos países que conforman la UE.</i></p> <p><i>Casos de éxito</i></p>

Elaboración propia con base en la Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea (Bancomext, 2005).

Como puede observarse dicha guía de exportación contiene información sumamente amplia con respecto a la Unión Europea, sin embargo no se enfoca a un producto en específico, además este documento no contiene términos que se utilizan en materia de comercio exterior, no cuenta con elementos visuales los cuáles hagan atractiva su lectura, cuenta con terminología compleja para aquellos lectores no inmersos en materia de comercio internacional, además de ser obsoleta ya que fue publicada en 2005, evaluando estas deficiencias con las que cuenta esta guía emitida por una institución gubernamental, se propone realizar una guía práctica, la cuál de manera sencilla y visual, muestre los principales requisitos que requiere un futuro exportador, para este tema se realizará dicha guía enfocada al jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño.

Para el desarrollo de la presente investigación se realizará la propuesta de un modelo de trazabilidad y un modelo de exportación ambos referentes al jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño.

Según el artículo 3 del Reglamento (CE) no 178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 enero de 2002, la trazabilidad es:

La posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento, un pienso, un animal destinado a la producción de alimentos o una sustancia destinados a ser incorporados en alimentos o piensos o con probabilidad de serlo. (Parlamento Europeo y del Consejo, 2002).

Dicha disposición tiene un carácter obligatorio que han de cumplir todos los países de la Unión Europea. Por tanto, se habla, de un sistema de seguimiento y control de vital importancia en cuanto a una gestión eficaz para las industrias alimentarias de manera garantizada, es decir, el funcionamiento efectivo de toda la cadena de suministro la cual es esencial en base a satisfacer las necesidades del consumidor.

Se considera necesario, para este tema de investigación, precisar algunos conceptos y definiciones que brinden una mayor comprensión del mismo (Véase apéndice.)

- Nopal.
- Producción orgánica.
- Certificación.
- Embalaje.
- Transporte multimodal

1.4 Objetivo general

Elaborar una guía sencilla y práctica de exportación para el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea, con el fin de que los productores conozcan los lineamientos con respecto a los requisitos y modelo de trazabilidad, que deben seguir para introducir su producto en la Unión Europea.

1.4.1 Objetivos específicos

1. Identificar los principales requisitos que establece la Unión Europea (en su normativa), para la exportación e introducción en el mercado de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño.
2. Identificar los principales requisitos que establece la Unión Europea para la certificación de productos orgánicos alimenticios.
3. Elaborar un listado que contenga todos y cada uno de los requisitos necesarios que sirvan de manera práctica, para la elaboración de una guía de exportación.

1.5 Limitaciones de la tesis

Derivado de los recientes cambios en materia de comercio exterior, existe un riesgo en cuanto a las modificaciones que puedan surgir en la comercialización las cuales tiendan a afectar o modificar las condiciones comerciales vigentes para los productos industrializados a base de nopal orgánico oaxaqueño en la Unión Europea, al momento de desarrollar la presente investigación. El estudio se realiza para las condiciones actuales que regulan el comercio exterior y las normas, se presupone la existencia de un comprador que se encuentra en la Unión Europea el cuál estará encargado de su distribución y comercialización en dicho territorio. Por lo tanto esta investigación no abunda, en el tratamiento de la forma legal que reviste esa negociación, en el medio de pago que cierre el proceso de exportación. No obstante en la guía podrán encontrarse dichas formalidades a fin de hacerla práctica y viable, así como iniciar y concluir el proceso de exportación.

1.6 Metodología

La presente investigación es exploratoria y descriptiva; se considera exploratoria, debido a que se realiza una indagación de la información que se encuentra actualmente disponible e implica una recolección de datos cualitativos seguido de su respectivo análisis; y descriptiva porque se realizó una revisión de la literatura relacionada con comercio exterior, haciendo énfasis con los negocios en Europa.

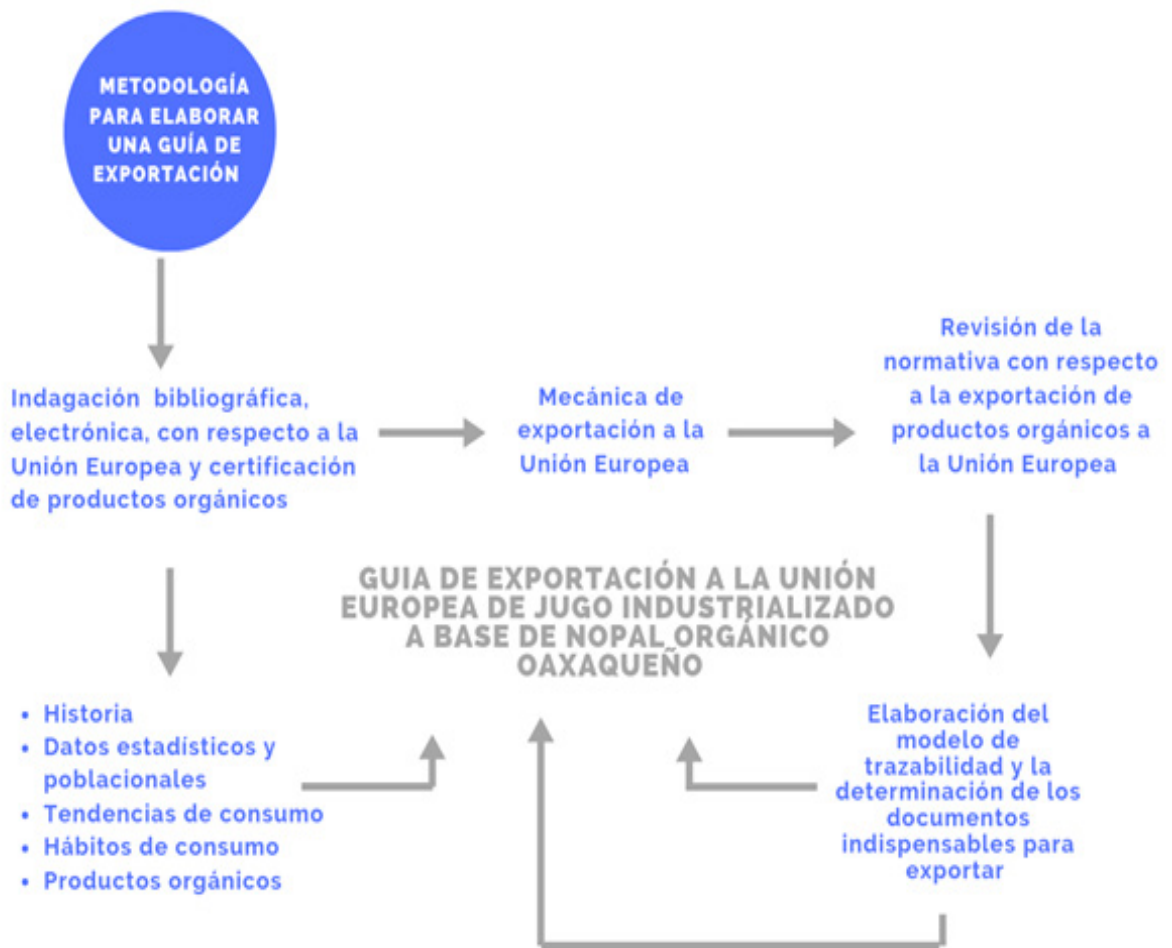
Para el desarrollo de la presente investigación, se retoma información emitida por diversas dependencias gubernamentales (Secretaría de Economía, SAGARPA, SADER, PROMÉXICO, INEGI, Ministerio de Asuntos Exteriores de España), de las cuáles se extrajeron datos estadísticos e información relevante para la complementación de esta propuesta de investigación.

Dentro de la normatividad se identificarán las formalidades legales que en materia de comercio exterior rigen las operaciones de exportación, se identificarán las restricciones arancelarias y no arancelarias para los productos antes señalados, y se propondrá la forma contractual de traslado y entrega que rigen el comercio exterior.

La investigación será cualitativa, utilizando datos sin medición numérica para identificar hechos, interpretarlos y sistematizarlos (Hernández, Fernandez & Baptista 2010). Para el logro de los objetivos, se tomará como base la Metodología propuesta por Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio, de la cuál se extrajeron los siguientes puntos (veáse figura 1):

- a) Análisis de los datos.
 b) Elaboración de la guía y análisis de los resultados de la investigación.

Figura 1. Metodología para la elaboración de una guía de exportación



Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 2.

CONTEXTO DE LA COMERCIALIZACIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA

2.1 Preámbulo acerca de la Unión Europea

La Unión Europea (UE) es una asociación económica y política, formada por 28 países. A partir de los años 60, Bruselas se ha consolidado como la capital de la Unión Europea, cuenta con una moneda única, una bandera, un himno y el día de Europa, que se celebra cada 9 de mayo. En 1951 se constituyó la Comunidad Europea, los seis países fundadores, Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, comenzaban un proyecto económico, político y social que ha generado paz, estabilidad y prosperidad.

La Unión Europea ha contribuido a elevar el nivel de vida de los europeos, ya que está construyendo progresivamente un mercado único en el que personas, bienes, servicios y capital (las cuatro libertades fundamentales de la UE) circulan entre Estados miembros con la misma libertad que si lo hicieran dentro de un mismo país.

Los objetivos de la Unión Europea son:

- Promover la paz, sus valores y el bienestar de sus ciudadanos.
- Ofrecer libertad, seguridad y justicia sin fronteras interiores.
- Favorecer un desarrollo sostenible basado en un crecimiento económico equilibrado y en la estabilidad de los precios, una economía de mercado altamente competitiva con pleno empleo y progreso social, y la protección del medio ambiente.
- Combatir la exclusión social y la discriminación.
- Promover el progreso científico y tecnológico.
- Reforzar la cohesión económica, social y territorial y la solidaridad entre los Estados miembros.

La Unión Europea promueve los derechos humanos y la democracia, y cuenta con los objetivos de reducción de emisiones tóxicas para luchar contra el cambio climático.

Las instituciones que representan a la Unión Europea son:

- El Parlamento Europeo.
- El Consejo Europeo.
- El Consejo de la Unión Europea.
- La Comisión Europea, o Colegio de Comisarios.
- El Tribunal de Justicia de la Unión Europea.
- El Tribunal de Cuentas.
- El Banco Central Europeo dirige y aplica la política monetaria única de la zona euro.

La UE cuenta, además, con otras instituciones y organismos interinstitucionales que desempeñan funciones especializadas: el Comité Económico y Social Europeo representa a la sociedad civil, al sector empresarial y los asalariados; el Comité de las Regiones representa a las autoridades regionales y locales; el Banco Europeo de Inversiones financia proyectos de inversión de la UE y ayuda a las pequeñas empresas a través del Fondo Europeo de Inversiones.

En resumen, la misión de Europa en el siglo XXI es: ofrecer paz, prosperidad y estabilidad a sus ciudadanos; superar las divisiones en el continente; velar para que sus ciudadanos puedan vivir con seguridad; promover un desarrollo económico y social equilibrado y sostenible; hacer frente a los retos de la globalización y preservar la diversidad de los pueblos de Europa; defender los valores compartidos por los europeos, y el cuidado del medio ambiente, el respeto de los derechos humanos y la economía de mercado social. En las siguientes figuras (2 y 3 respectivamente) se muestra los países y sus respectivas banderas de los miembros que conforman la Unión Europea.

Figura 2. Países miembros de la Unión Europea



Fuente: recuperado de Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2016).

Figura 3. Banderas de los países que conforman la Unión Europea

Países que conforman la Unión Europea		
 Alemania	 Austria	 Bélgica
 Bulgaria	 Chipre	 Croacia
 Dinamarca	 Eslovaquia	 Eslovenia
 España	 Estonia	 Finlandia
 Francia	 Grecia	 Holanda
 Hungría	 Irlanda	 Italia
 Letonia	 Lituania	 Luxemburgo
 Malta	 Polonia	 República Checa
 Portugal	 Reino Unido	
 Rumanía	 Suecia	

Fuente: recuperado de Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2016).

2.2 Antecedentes de la comercialización en la Unión Europea

En la Figura 4, se muestran de manera cronológica los sucesos económicos más relevantes en la Unión Europea (Kuntz, 2009):

Figura 4. Sucesos Económicos en la Unión Europea



Fuente: elaboración propia con base en Kuntz Ficker (2017).

(1945 – 1959) Europa pacífica: los albores de la cooperación

En los años 50's, la Comunidad Europea da el primer paso para una unión económica y política de los países europeos para lograr una paz duradera. En 1957 se firma el Tratado de Roma, por el que se constituye la Comunidad Económica Europea (CEE) o “mercado común”.

(1960 – 1969) Etapa de crecimiento económico

La década de los 60's es un buen momento para la economía, favorecido, entre otras cosas, porque los países de la UE dejan de percibir derechos de aduana por las transacciones comerciales entre sí. También acuerdan ejercer un control conjunto de la producción alimentaria para que, de este modo, todo el mundo tenga alimento suficiente para comer. Esto da pronto lugar a un excedente de producción agrícola.

(1970 – 1979) Comunidad creciente: la primera ampliación

El 1 de enero de 1973, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido entran en la Unión Europea, con lo que el número de Estados miembros aumenta a nueve. La política regional de la UE empieza a transferir grandes cantidades de dinero para la creación de empleo e infraestructuras en las zonas más pobres. En la década de los 70's se intensifica la lucha contra la contaminación. La UE adopta nuevas disposiciones para proteger el medio ambiente e introduce por primera vez el concepto de “quien contamina, paga”.

(1980 – 1989) El rostro cambiante de Europa: la caída del muro de Berlín

En 1981 Grecia pasa a ser el décimo miembro de la UE y, cinco años más tarde, se suman España y Portugal. En 1986 se firma el Acta Única Europea, tratado que constituye la base de un amplio programa de seis años, destinado a eliminar las trabas a la libre circulación de mercancías a través de las fronteras de la UE, dando origen al “mercado único”. Con la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, se abre la frontera entre las dos Alemanias, lo que lleva a su unificación en octubre de 1990.

(1990 – 1999) Europa sin fronteras

Con la caída del comunismo en Europa central y oriental, los europeos se sienten más cercanos. En 1993 culmina la creación del mercado único con las “cuatro libertades” de circulación: mercancías, servicios, personas y capitales. En la década de 90’s se firman dos tratados: el de Maastricht (Tratado de la Unión Europea) en 1993 y el de Ámsterdam en 1999. Los ciudadanos se preocupan por la protección del medio ambiente y por la actuación conjunta en asuntos de seguridad y defensa. En 1995 ingresan a la UE tres países más: Austria, Finlandia y Suecia.

(2000 – 2009) Expansión

El euro es la nueva moneda de muchos europeos. Cada vez más países lo adoptan durante esta década. Los países de la UE comienzan a colaborar más estrechamente contra la delincuencia. Cuando, en 2004, diez nuevos países ingresan en la UE, seguidos por Bulgaria y Rumanía en 2007, las divisiones políticas entre la Europa del este y del oeste se dan por zanjadas definitivamente. La crisis financiera sacude la economía mundial en septiembre de 2008. El Tratado de Lisboa, que aporta instituciones modernas y métodos de trabajo más eficientes a la UE, es ratificado por todos los Estados miembros de la UE antes de su entrada en vigor en 2009.

(2010 – Hoy) Una década delicada

La crisis económica mundial golpea de lleno en Europa. La UE ayuda a varios países a hacer frente a sus dificultades y establece la “unión bancaria” para crear un sector bancario más seguro y fiable. En 2012 se entrega el Premio Nobel de la Paz a la Unión Europea.

En 2013 Croacia se convierte en el 28º miembro de la UE. El cambio climático sigue teniendo un lugar destacado en la agenda y los dirigentes acuerdan reducir las emisiones nocivas, uno de los principales retos de la Unión Europea es asegurarse de que los productos importados se vendan a un precio justo y equitativo, con independencia de su lugar de procedencia.

La normativa comercial en forma de instrumentos de defensa comercial constituye un medio para proteger a los productores de la UE de los perjuicios y hacer frente a la competencia desleal por parte de empresas extranjeras, como en el caso del *dumping* y las subvenciones.

2.3 Datos económicos y poblacionales

La política económica de la UE se centra en crear empleo e impulsar el crecimiento utilizando de manera más inteligente los recursos financieros, eliminando obstáculos a la inversión y proporcionando visibilidad y asistencia técnica a proyectos de inversión, algunos datos económicos y poblacionales de la Unión Europea:

a) Producto Interno Bruto

El PIB en la Zona Euro (Producto Interior Bruto) mide el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de la Zona Euro a lo largo de un periodo determinado. El Producto Interior Bruto de la Zona Euro también se define como el conjunto de los bienes y servicios finales producidos en la Zona Euro a lo largo de un año. El PIB per cápita en la Zona Euro (o PIB por habitante), se obtiene dividiendo el PIB entre el número de habitantes (Banco Mundial, 2018).

Tabla 2. Evolución PIB: anual Zona Euro

Evolución: PIB anual Zona Euro		
Fecha	PIB Anual	Var. PIB %
2018	11.573.949M.€	1,9
2017	11.171.870 M €	2,4
2016	10.789.417 M €	1,8
2015	10.519.894 M €	2,1
2014	10.122.898 M €	1,3
2013	9.878.903 M €	-0,3
2012	9.783.898 M €	-0,9
2011	9.747.494 M €	1,6
2010	9.483.859 M €	2,1
2005	8.320.723 M €	1,6
2000	6.796,659 M €	3,8
1995	5.581.488M €	0

Fuente: elaboración propia con base en el Banco Mundial (2018).

En la tabla anterior se observa, que el Producto Interno Bruto refleja el crecimiento económico sólido de la Unión Europea, con respecto a las economías mundiales.

b) Población

Se observa que la mayoría de los países que conforman la Unión Europea, muestran una economía y crecimiento estables. Aunado a ello, la mayor parte de la población se encuentra en Alemania, Francia y Reino Unido. En 2017, la población total de la UE era aproximadamente de 512 millones de personas. Además de ocupar el tercer puesto en población a nivel mundial, en la UE la esperanza de vida es una de las más altas del mundo (80,3 años de vida), y disfruta de un alto Índice de Desarrollo Humano (Banco Mundial, 2018).

Tabla 3. Población en la Unión Europea

País	Población	País	Población
 Alemania	82.850.000	 Austria	8.822.267
 Bélgica	11.413.058	 Bulgaria	7.050.034
 Chipre	864.236	 Croacia	4.105.493
 Dinamarca	5.781.190	 Eslovaquia	5.443.120
 Eslovenia	2.066.880	 España	46.733.038
 Estonia	1.319.133	 Finlandia	5.513.130
 Francia	67.221.943	 Grecia	10.738.868
 Holanda	17.181.084	 Hungría	9.778.371
 Irlanda	4.838.259	 Italia	60.483.973
 Letonia	1.934.379	 Lituania	2.808.901
 Luxemburgo	602.005	 Malta	475.701
 Polonia	37.976.687	 Portugal	10.291.027
 Reino Unido	66.238.007	 República Checa	10.610.055
 Rumanía	19.523.621	 Suecia	10.120.242
~TOTAL: UE	512.784.702		

Fuente: elaboración propia con base en el Banco Mundial (2018).

En este contexto, la población de la Unión Europea experimenta un proceso desigual entre sus regiones. Por una parte, países como Alemania, donde durante varios años la población envejece progresivamente, debido a la disminución del número de nacimientos y el constante aumento en la esperanza de vida. Por otra parte, otros como Francia y el Reino Unido que han logrado mantener una tasa de natalidad suficiente.

c) Educación

La Unión Europea trabaja por ofrecer la mejor educación y formación posible a sus ciudadanos. También promueve el multilingüismo en Europa, contribuyendo a la enseñanza y el aprendizaje de idiomas, fomentando la movilidad de los estudiantes, las personas en formación, los profesores y los jóvenes, y facilitando el intercambio de información y experiencias.

Según datos emitidos por la Comisión Europea el 95% de los niños se integra a la educación primaria anualmente, además se busca que el porcentaje de jóvenes de 15 años con aptitudes insuficientes en lectura, matemáticas y ciencias sea inferior al 15%, que el porcentaje de abandono escolar entre los 18 y los 24 años baje a menos del 10%, un 40% de la población de entre 30 y 34 años ha terminado alguna forma de educación superior, un 15% de la población adulta participa en actividades de formación continua, un 20% de los titulados superiores y un 6% de los jóvenes entre 18 y 34 años con un título de formación profesional inicial cursan algún periodo de estudios o formación en el extranjero, también se busca que el porcentaje de titulados superiores recientes con trabajo sea como mínimo del 82% (Banco Mundial, 2018).

La Unión Europea también fomenta activamente el aprendizaje de idiomas desde edades tempranas. En la Unión Europea se ha establecido un nivel de educación en donde las nuevas tecnologías sean parte del aprendizaje, así como los intercambios escolares los cuales muestren a los estudiantes un panorama más amplio con respecto a otras culturas.

d) Salud

La Unión Europea se centra, en la protección y la mejora de la salud, la igualdad de acceso a una asistencia sanitaria moderna y eficiente para todos los europeos, y la coordinación frente a amenazas graves para la salud que afecten a más de un país de dicha región. La prevención a las enfermedades, desempeñan un papel destacado entre las prioridades de la Unión Europea en materia de salud pública. La prevención afecta a numerosos ámbitos, como la vacunación, la lucha contra la resistencia a los antibióticos, la lucha contra el cáncer y el etiquetado responsable de los alimentos.

Cabe mencionar que en la Unión Europea, existe una creciente tendencia con respecto al cuidado de salud alimenticia, destacando entre las principales variables el consumo de alimentos más saludables, libres de contaminantes químicos y que su producción no afecte al medio ambiente, por ende, el alza en la comercialización y consumo de productos orgánicos, los cuáles son tema de esta investigación.

2.4 Hábitos de consumo en la Unión Europea

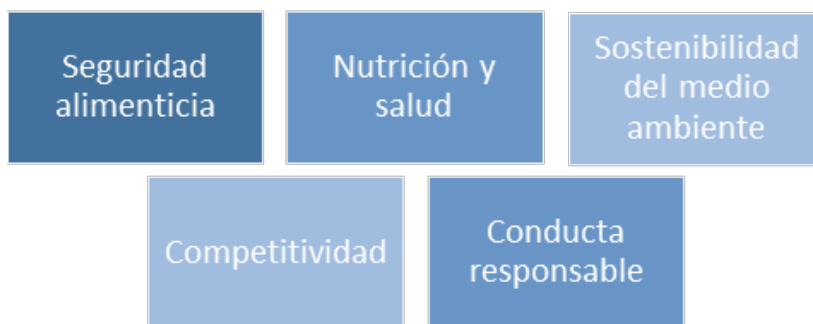
La responsabilidad ecológica, social, la maximización del tiempo, el cuidado de la salud, la facilidad y la simplicidad son los principales factores que determinan el consumo de la población europea.

Por regla general, el consumidor europeo es racional y selectivo respecto de la calidad de los productos que desean adquirir, el balance calidad/precio es un factor determinante en sus decisiones de compra. Es importante destacar que en Europa los compradores reciben mucha información respecto de las características, virtudes y origen de los productos, tanto de los que son elaborados dentro de la región como de los importados.

Consecuentemente, proveer de información amplia y suficiente a los distribuidores es un factor que hay que tener en cuenta en el momento de iniciar un plan de negocios para exportar a este mercado.

La sociedad empresarial en la Unión Europea se rige bajo los siguientes 5 factores (véase figura 5.)

Figura 5. Diréctrices que rigen el sector empresarial en la Unión Europea



Fuente: elaboración propia con base en la Comisión Europea (2019).

Entre las principales tendencias de consumo se encuentra:

- El 75% de los europeos se preocupa por el ambiente y el desarrollo sostenible.
- El *green business* y la responsabilidad ecológica y social, son factores necesarios en las estrategias de las empresas.
- “Boom” del mercado de los productos orgánicos.

- Consumir mejor: El consumidor europeo es un consumidor preocupado por el factor salud y conciencia ambiental (Bio).
- Productos saludables: Cada vez más empresas ponen frutas en canastos a disposición de sus empleados. En algunas empresas se dice que el canasto de frutas se está convirtiendo en un espacio para socializar de manera similar al rincón de fumadores.
- Bicicletas eléctricas.
- Productos orgánicos: en Alemania hay 2.350 tiendas que ofrecen un surtido completo de productos orgánicos.
- Productos con el sello *Fair Trade* (Comercio justo).
- Empaques simples y reciclables.
- Productos bajos en grasa y saludables.
- Fruta deshidratada.
- Para los niños buscan confecciones con alto contenido de diseño, con materiales naturales, entre ellos el algodón orgánico, para garantizar ausencia de residuos químicos potencialmente nocivos para la salud.
- Ropa interior para hombre con estilo deportivo.

Como se ha mencionado con anterioridad el mercado europeo se está inclinando por el consumo de productos que no solo contribuyan a mejorar su salud, sino que además sean amigables con el medio ambiente, y estén bajo las condiciones de comercio justo, representando los valores éticos del producto, los cuales garanticen que los productos han sido producidos en condiciones de trabajo dignas y comprados a un precio justo que apoya el desarrollo sostenible de la organización productora.

2.4.1 Consumo de productos orgánicos en la Unión Europea

Entre los principales productos mexicanos que se producen y exportan de manera orgánica están el café, aguacate, miel, cacao, mango, uva, productos transformados derivados de frutas y hortalizas, en general hortalizas, con un énfasis en el acompañamiento con los ganaderos para la producción de carne de bovino, leche, lácteos y subproductos que aumentarían de inmediato su valor comercial en un 50 por ciento en los mercados internacionales (INEGI, 2017).

Tabla 4. Agricultura Orgánica: Indicadores

Países con actividades orgánicas	Tierra de agricultura orgánica (superficie)	Número de productores	Mercados orgánicos (en dólares)	Consumidores (gasto en dólares)	Número de países con regulaciones orgánicas	Principales productores	Principales mercados orgánicos	Principales consumidores
178 países (2017)	57.8 millones de hectáreas (2017) 11 millones de hectáreas (2000)	2.7 millones de productores (2017) 200,000 productores (2000)	89.7 billones de dólares (2017) 17.9 billones de dólares (2000)	2017: 12.1 dólares (11.3 euros)	87 países (2017)	India (835,000 productores) Uganda (210,352 productores) México (210,000 productores)	Alemania 10.5 billones de dólares (9.5 billones de euros) Francia 7.5 billones de dólares (6.7 billones de euros)	Suiza 304 dólares (274 euros). Dinamarca 252 dólares (227 euros) Suecia 218 dólares (197 euros)

Fuente: elaboración propia con base a Willer&Lernoud (2017).

Como puede observarse en la tabla anterior, se muestra un incremento con respecto a la superficie de tierra orgánica, y del mercado que este representa, realizando dicha comparación entre el año 2000 y el 2017 respectivamente; también se muestra que México se encuentra entre los tres principales productores de alimentos orgánicos a nivel mundial. El consumo de productos orgánicos en la Unión Europea, va a la alza, debido a los hábitos alimenticios que se han establecido en dicha región, ya que estos al estar libres de pesticidas y fertilizantes químicos no repercuten en la salud del consumidor. Además, el consumidor europeo, cuenta con el poder adquisitivo para adquirir dichos alimentos ya que estos suelen tener precios más elevados con respecto a los alimentos que se cultivan de manera tradicional. Por ende se ha determinado que el objeto de estudio del presente trabajo, es la exportación del jugo industrializado a base de nopal orgánico, si tendría cabida para ser comercializado en la región de la Unión Europea.

CAPÍTULO 3. NORMATIVIDAD PARA EXPORTAR JUGO INDUSTRIALIZADO A BASE DE NOPAL ORGÁNICO OAXAQUEÑO A LA UNIÓN EUROPEA Y PROPUESTA DE MODELO DE TRAZABILIDAD

3.1 Comercio entre la Unión Europea y México

El sabor y diversidad, de los productos mexicanos ha llegado al gusto de todo el mundo, y uno de los mercados que ha crecido en las últimas décadas es el europeo. El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) entró en vigor en el año 2000, fue el primero acuerdo en incluir compromisos y reglas con respecto a la reducción arancelaria, obstáculos no arancelarios, servicios, compras públicas, propiedad intelectual, entre otros, además de incluir su propio mecanismo bilateral de solución de controversias y en obedecer esencialmente a motivaciones comerciales de acceso a mercados.

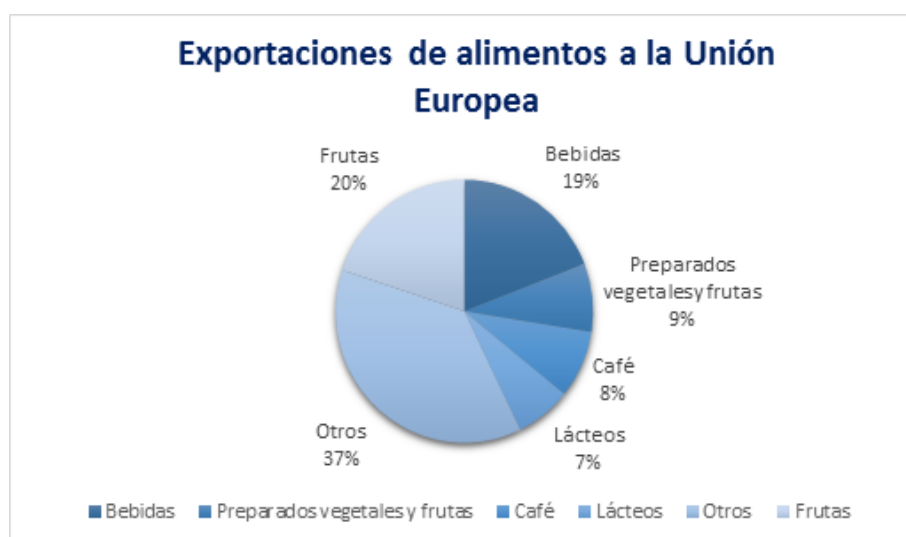
Entre los principales productos que comercializa México con la Unión Europea se encuentran (Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca [CONAPESCA], 2017): la cerveza, el aguacate, el café, el limón, el trigo, la miel, el tequila, los garbanzos, el jugo de naranja, el plátano, entre otros. Cabe destacar que para este tema de investigación nos centraremos en los productos agroalimentarios, ya que el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño corresponde a esta categoría.

Actualmente el comercio agroalimentario de la Unión Europea (UE) ascendió a 251.7 mil millones de euros, con lo cual ocupa por tercer año consecutivo el primer lugar en el comercio agroalimentario mundial, consolidándose como el principal exportador e importador en el mundo. Las exportaciones agroalimentarias de la UE ascendieron a 133.7 mil millones de euros (Comisión Europea, 2019).

La UE se convirtió en el tercer socio comercial de México, su intercambio comercial pasó de 21 mil 127.3 millones de dólares (mdd) en el año 2000 a 72 mil 218.2 mdd en 2017, esto fue un crecimiento medio de 7.5% anual.

En cuanto a la composición de las exportaciones, las frutas representó el 20%, las bebidas el 19%, preparaciones de vegetales y frutas representaron el 9%, el café 8% y los lácteos 7% (ver Figura 6); estos correspondieron al 63 % del total agroalimentario exportado. De 2010 a 2017 los capítulos agroalimentarios con los mayores incrementos en el valor exportado fueron: bebidas con 143.4 millones de euros, lácteos 41.4 millones de euros y preparaciones de frutas y verduras 37.2 millones de euros (Secretaría de Agricultura Ganadería , Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación [SAGARPA], 2017).

Figura 6. Exportaciones de alimentos a la Unión Europea 2017



Fuente: elaboración propia con base en SAGARPA (2017).

Entre los países de la Unión Europea, que consumen un mayor número de productos mexicanos se encuentran Alemania, España, Francia y Reino Unido (SAGARPA, 2019). Es importante destacar que estos productos agroalimentarios provienen en su mayoría de una agricultura orgánica en la cual no se utilizan químicos, como pesticidas, fertilizantes sintéticos, aguas residuales, o variedades transgénicas. En cuanto a los que son procesados industrialmente no se les añaden aditivos o conservadores artificiales, en suma se trata de alimentos naturales y saludables para el consumo humano.

Anualmente el país produce 262,000 toneladas de al menos, 130 productos distintos, lo que convierte a México en el cuarto mayor productor de alimentos orgánicos a nivel global. Asimismo, con 210,000 productores, México es el tercer país con la mayor fuerza productiva en el mundo (Morales, 2019).

Por lo que respecta a los productos orgánicos México generó exportaciones de productos orgánicos estimadas en 800 mdd en el año 2018, principalmente a Norteamérica y Europa, regiones que acaparan 90% del mercado, convirtiéndonos así en el primer exportador de América Latina. Incluso, cabe señalar que del total de la producción orgánica mexicana certificada, 85% es exportado y 15% es para consumo doméstico, lo cual indica que la principal demanda se encuentra en el exterior (Morales, 2019)

Sin embargo, los productores de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño, aunque cuentan con algunos de los requisitos necesarios para exportar su producto, desconocen cuáles son los lineamientos que se requieren de manera general y específica. Por ende este capítulo pretende mostrar la reglamentación para exportar dicho producto, no obstante cabe mencionar que la mayoría de estos documentos también pueden adaptarse para la exportación de otros alimentos agroindustriales con características orgánicas.

3.2 Normatividad mexicana para exportar jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea

Las principales leyes que regulan el comercio exterior en México son: la Ley de Comercio Exterior publicada el 27 de julio de 1993 con su última reforma el 21 de diciembre de 2006, la Ley Aduanera publicada el 15 de diciembre de 1995, con su última reforma el 25 de junio de 2018, la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación publicado el 18 de junio de 2007 con su última reforma emitida el 07 de octubre de 2016, el Código Fiscal de la Federación 31 de diciembre de 1981, última reforma 16 de mayo de 2019, y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior publicado el 30 de diciembre de 1993 y su última reforma el 2 de mayo de 2014. Las cuales regulan los procedimientos a seguir para exportar un producto.

En la siguiente tabla se muestra la lista de documentos con los que debe contar el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño para ser exportado a la Unión Europea.

Tabla 5. Documentos y regulaciones no arancelarias para exportar

Normativa mexicana	Documentos que requiere el exportador mexicano	Documentos requeridos en la Unión Europea	Regulaciones no arancelarias cualitativas
<p>1.- Estar dado de alta y activo en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).</p> <p>2.-Propiedad Industrial e intelectual.</p> <p>3.- Determinar la fracción arancelaria.</p> <p>4.-Identificar las regulaciones arancelarias y no arancelarias que debe cumplir el producto para ser exportado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Factura comercial. ✓ Encargo conferido. ✓ Carta de instrucciones al agente aduanal. ✓ Lista de empaque. ✓ Certificados de origen. ✓ Certificado orgánico SAGARPA. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Factura comercial. ✓ Factura proforma. ✓ Packing list. ✓ Factura consular. ✓ Certificado de origen. ✓ Conocimiento de Embarque Marítimo. ✓ Seguro de transporte. ✓ Certificación orgánica de la Unión Europea. ✓ Certificado de análisis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento de la autoridad sanitaria competente del país exportador. • Reconocimiento del control fitosanitario del país y áreas de producción libres de plagas. • Logo orgánico. • Requisitos de idioma. • Envasado. • Etiquetado.

Fuente: elaboración propia con base en Secretaría de Economía (2018).

Con respecto a la tabla anterior se mencionarán más adelante, de manera más específica, los documentos que se requieren para exportar el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño.

1. Estar dado de alta y activo en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

Para el caso que nos ocupa no es necesario registrarse en el Padrón de Exportadores Sectorial, ya que esto sólo aplica para productores de bebidas alcohólicas, cerveza, alcohol, alcohol desnaturalizado, mieles incristalizables y tabacos labrados. Puede darse de alta en el Registro Federal de Contribuyentes en la siguiente liga:

<https://www.sat.gob.mx/consulta/36193/inscribete-en-el-rfc>

Dicho trámite se realiza de manera personal ante la Secretaría de Administración Tributaria más cercana.

2. Propiedad industrial .

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad industrial tales como marca, nombre comercial, modelos de utilidad, que son susceptibles de piratería, lo cual deteriora la imagen de la empresa y del producto afectando la rentabilidad de los negocios. Para evitar estas prácticas los países cuentan con tratados, leyes y organismos para su protección. En México el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), lleva el registro de patentes, diseño industrial, marcas, nombres, avisos comerciales; para ello visitar la siguiente página:

<https://www.gob.mx/impi>

3. Determinar la fracción arancelaria del producto.

Para exportar un producto es necesario conocer el código con el que éste es identificado en base a un sistema adoptado internacionalmente conocido como Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Dicho código se integra por 6 dígitos homólogos a nivel internacional más dos adicionales asignados por cada país.

El código Tiene dos finalidades:

- a) determinar las regulaciones arancelarias y restricciones no arancelarias a las que se verá sometido el producto en el mercado importador.
- b) facilitar las transacciones comerciales al utilizar un mismo código para un producto en cualquier país, independientemente de las diferencias en idioma.

Para el caso del jugo a base de nopal orgánico su fracción arancelaria de acuerdo con el artículo 1 capítulo 20, de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE, 2019) es la siguiente (ver tabla 6):

Tabla 6. Impuesto a la exportación de jugo a base de nopal orgánico

Código	Descripción	Unidad	Impuesto	
			Imp.	Exp.
20.09	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	Litro	20	Ex.
2009.90.01	Que contenga únicamente jugo de hortaliza.	Litro	20	Ex.

Fuente: artículo 1, capítulo 20, de la LIGIE (2019).

La determinación de la fracción arancelaria del jugo de nopal se realiza de la siguiente manera:

Se ingresa a la página de la Secretaría de Economía en el apartado denominado Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI,2019) <http://www.economia-snci.gob.mx/> . Posteriormente se determina la sección y el capítulo al cuál corresponde el producto. En este caso:

Sección IV Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

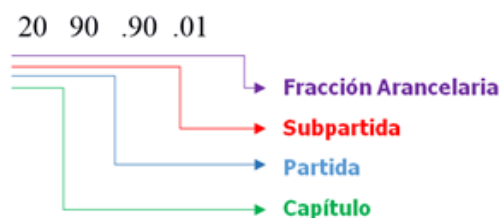
Capítulo 20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.

Partida 20.09 Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

Subpartida 2009.90 Que contenga únicamente jugo de hortaliza.

Fracción arancelaria 2009.90.01

Figura 7. Determinación de la fracción arancelaria del jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño



Fuente: elaboración propia con base a SIAVI (2019).

La Ley Aduanera, autoriza al Agente Aduanal y a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para determinar la fracción arancelaria, dado el grado de especialización, complejidad técnica y los riesgos y responsabilidades que implica una mala clasificación.

La LIGIE establece los Impuestos Generales de Importación y de Exportación que se causarán, en el caso del capítulo 20 a las “Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas”.

En la Tabla 6 se observa que la exportación de jugo de hortaliza está exenta de impuesto de exportación, dado que el nopal es una hortaliza y su presentación en jugo se ubica en este supuesto, motivo por el cual no está gravado con un impuesto de exportación establecida por la Ley Aduanera.

Por su parte las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger a la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, salud, sanidad animal o vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de los productos que están adquiriendo.

En el caso que nos ocupa los trámites aduanales para exportar se regirán por lo que establece el art. 40 de la Ley Aduanera (2018):

“Los trámites relacionados con el despacho de las mercancías se promoverán por los importadores o exportadores o por conducto de los agentes aduanales o agencias aduanales que actúen como sus consignatarios o mandatarios.

Las personas morales que promuevan el despacho de las mercancías sin la intervención de agente aduanal o agencia aduanal, tendrán la obligación de realizar el despacho aduanero a través de su representante legal, mismo que deberán acreditar ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), en los términos y condiciones que se establezcan en el Reglamento. Dicho representante, cuando menos, deberá reunir los siguientes requisitos:

- I. Ser persona física y estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales.
- II. Ser de nacionalidad mexicana.
- III. Acreditar la existencia de una relación laboral con el importador o exportador.
- IV. Acreditar experiencia o conocimientos en materia de comercio exterior.

Las personas físicas que promuevan el despacho de las mercancías sin la intervención de un agente aduanal o agencia aduanal, deberán cumplir con los requisitos y condiciones que se establezcan en el Reglamento. Los importadores y exportadores que opten por despachar las mercancías, así como los agentes aduanales o las agencias aduanales cuando actúen como sus consignatarios o mandatarios, deberán cumplir las obligaciones previstas en la presente Ley, relativas al despacho aduanero”.

De acuerdo con lo anterior, y en el entendido de que la finalidad de la presente guía es que los productores-exportadores realicen su trámite de exportación sin necesidad de intermediarios (los agentes aduanales), existen dos posibles casos:

a) Que el exportador sea una persona moral: si el exportador es una persona moral deberá contar con un representante legal quién deberá estar inscrito en el SAT. De conformidad con el artículo 19 del Código Fiscal Federal, para acreditar al representante legal se realizará una solicitud de inscripción, mediante escrito libre firmado por quien otorga y por el aceptante, acompañando el documento en que conste la representación correspondiente.

La representación de las personas morales ante las autoridades fiscales se hará mediante escritura pública o mediante carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas del otorgante y testigos ante las autoridades fiscales, notario o fedatario público. Asimismo se acompañará de copia de la identificación del contribuyente o representante legal, previo cotejo con su original, esto en concordancia con el artículo 10 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

El otorgante de la representación podrá solicitar a las autoridades fiscales la inscripción de dicha representación en el registro de representantes legales de las autoridades fiscales y éstas expedirán la constancia de inscripción correspondiente. La constancia acredita la representación en los trámites que se realicen ante dichas autoridades.

b) Exportador persona física: en este caso, quién promueva el despacho de las mercancías sin la intervención de un agente aduanal o agencia aduanal, deberá cumplir con los requisitos generales exigidos para el ejercicio del comercio, es decir no deben tener algún impedimento para la realización de su actividad en las leyes civiles o comerciales.

4. Conocer la documentación necesaria para exportar.

La documentación básica exigida en cualquier proceso de exportación es la siguiente (ProMéxico, 2016):

a) Factura comercial: en ella se señalarán datos como nombre de la compañía, número de factura, número de orden, tipo de envío, dirección de envío, a quién se envía, país de exportación, país de destino, moneda, la cantidad, unidades, tipo de paquete, número de paquetes, valor unitario, descripción del producto, peso, valor total, fecha y firma de remitente.

b) Encargo conferido: autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador.

c) Carta de instrucciones al agente aduanal (información específica y detallada de la operación y que entrega directamente al agente aduanal).

d) Lista de empaque: contendrá el logo y membrete de la empresa, número de referencia, fecha, cantidad, unidades, tipo de paquete, número de paquetes, valor unitario, descripción del producto, peso y valor total.

e) Certificado de origen: Este documento certifica el origen y lugar de manufactura del producto, con lo cual permite al importador acogerse a beneficios al momento de realizar el pago de derechos de importación en los países que son signatarios de acuerdos comerciales con el país de destino. El artículo 9º de la Ley de Comercio Exterior (LCE, 2006) establece que:

El origen de las mercancías se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país o regional si se considera a más de un país. El origen de las mercancías se determinará conforme a las reglas que establezca la Secretaría o, en su caso, para los efectos que así se determinen, conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

f) Documento del transporte- embarque: contendrá las instrucciones detalladas de embarque, la carta de responsabilidad, y el aviso de llegada.

g) Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, tales como: certificados sanitarios, certificado fitosanitario y zoonosanitario.

h) Certificado Sagarpa orgánico: en nuestro país este mercado se encuentra en pleno crecimiento, la certificación y acreditación oficial ha fortalecido el comercio en beneficio de los productores y consumidores. El distintivo nacional de productos orgánicos que entró en vigor en marzo del 2014, es el siguiente:

Figura 8. Certificado SAGARPA orgánico



Cabe mencionar que el certificado orgánico de nuestro país, sólo identifica a los productos orgánicos dentro del territorio nacional, para que estos sean reconocidos ante las autoridades y consumidores de la Unión Europea, deben obtener el siguiente certificado orgánico:

i) El logotipo ecológico de la Unión Europea, regula la producción y la transformación de los productos ecológicos dentro de su territorio, así como las condiciones de importación de productos de otros lugares para su comercialización en la UE, ofreciendo la garantía de que los productores han sido controlados durante el proceso de producción y comercialización. Este certificado es necesario para clientes que desean exportar su producción orgánica a Europa, incluso aunque tengan certificados para otros países.

En México Certimex es el organismo certificador que ofrece sus servicios para certificar productos con este logo.

Certimex

01 951 520 2687 - 01 951 520 0617

certimex@certimexsc.com

Figura 9. Logotipo orgánico de la Unión Europea



Fuente: European Commission (2019).

5.-Identificar la normatividad que regula la importación en el país de destino.

La normatividad arancelaria y no arancelaria varía de país a país por eso es importante identificar las reglas que rigen en el país al que se pretende exportar, en cuanto a la presente investigación este aspecto se aborda en el apartado siguiente relativo a la normatividad que rige en la Unión Europea para importar jugo a base de nopal orgánico procedente de México.

3.3 Normatividad de la Unión Europea para importar jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño

En la Unión Europea el Código Aduanero Comunitario (CAC por sus siglas en español), Community Customs Code (CCC por sus siglas en inglés), actualizado al 2002, es la principal normatividad que rige en materia aduanal a los países miembros.

El CAC se creó con la Regulación 2913/92 y se implementó con la Regulación 2454/93, en él se establecen los procedimientos aduaneros aplicables al comercio de mercaderías entre los países miembros y terceros países, así como las obligaciones de importación que se basan en dos aspectos: a) la clasificación arancelaria de las mercaderías y b) el valor aduanero.

Para el caso de la importación de jugo a base de nopal orgánico procedente de México, la clasificación arancelaria es la número 20.09 que corresponde a Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, en este caso, aplica el caso de que contiene únicamente jugo de hortaliza 2009.90.01, el cual tiene un valor aduanero de 2.00 euros por botella.

Con la implementación del CAC, la Unión Europea estandarizó la aplicación de aranceles a todas las mercaderías que se importarán en sus países miembros, otorgando la posibilidad de que una vez que estas fueran liberadas, pudieran moverse sin restricciones en todo el mercado común europeo.

También es posible obtener Información Arancelaria Vinculante (BTI, por sus siglas en inglés) por parte de la autoridad aduanera de un país miembro, para conseguir la clasificación apropiada del producto. Mediante este sistema, los comerciantes conocen por adelantado la clasificación arancelaria de las mercaderías que desean importar. La BTI se aplica en todos los países miembros.

Los valores aduaneros de la mercadería se calculan con el precio CIF (*Cost, Insurance and Freight* en inglés), este término se utiliza exclusivamente para el transporte marítimo y fluvial. Con ello el vendedor paga los gastos relacionados con la mercancía hasta entregarla en el puerto de destino –incluyendo transporte principal, flete, trámites aduaneros de exportación y póliza de seguro– mientras que el comprador recibe los artículos en el puerto de destino, cubriendo los gastos de desembarco, los trámites aduaneros por importación y los riesgos de pérdida o daño. Las mercaderías se liberan tras pagarse el derecho de importación.

Para el traslado del producto, es necesario identificar y seleccionar el Incoterm (*international commercial terms* o términos internacionales de comercio) que mejor se adapte a las necesidades del comercio requeridas por el importador.

Para el caso de la importación de jugo a base de nopal orgánico procedente de México a la Unión Europea se propone utilizar el *Incoterm Delivered At Terminal* “entregado en terminal” conocido como DAT por sus siglas en inglés; en este caso el producto se entrega en el puerto de destino convenido. Este incoterm fue incluido en la última actualización realizada en 2011. En este caso, el vendedor asume tanto los costos como los riesgos hasta que la mercancía sea descargada en la terminal, ya sea ésta terrestre, marítima, o aérea acordada previamente. Se utiliza para todos los tipos de transporte.

Dicho Incoterm es el que mejor se adapta a las necesidades de compraventa del producto, ya que el vendedor se compromete a entregar en el puerto convenido y el comprador a recoger el producto en el puerto, a pagar el impuesto de importación y a transportar el producto a su lugar de destino. Es importante que el exportador identifique el puerto de la Unión Europea al cual va a llegar su producto. En la Unión Europea existen aproximadamente 1, 200 puertos comerciales, de los cuales 15 son los más importantes de acuerdo con el número de tráfico de contenedores que reciben, siendo estos los siguientes (ver Figura 10):

- 1) Puerto de Rotterdam, Países Bajos
- 2) Puerto de Amberes, Bélgica
- 3) Puerto de Hamburgo, Alemania
- 4) Puerto de Algeciras, España
- 5) Puerto de Marsella, Francia
- 6) Puerto de Bremen, Alemania
- 7) Puerto de Valencia, España
- 8) Puerto Le Havre, Francia
- 9) Puerto de Génova, Italia
- 10) Puerto Dunkerque, Francia
- 11) Puerto de Barcelona, España
- 12) Puerto de Aarhus, Dinamarca
- 13) Puerto Cagliari, Italia
- 14) Puerto de Felixstowe, Reino Unido
- 15) Puerto de Southampton, Reino Unido

Los cuales geográficamente se ubican de la siguiente forma:

Figura10. Principales puertos de la Unión Europea



Fuente: F. Ramos Global Liquid Food Logistics (2018).

Para este tema de investigación se tomará como destino de entrega del producto el Puerto de Algeciras, ya que su ubicación es estratégica toda vez que es el puerto más cercano entre México y la Unión Europea en línea recta sobre el Océano Atlántico sin necesidad de rodear al Mar Cantábrico o de adentrarse al Mar Mediterráneo, lo cual generaría un mayor costo de transportación del producto. Además de que el Puerto de Algeciras se ubica en el lugar número cuatro de importancia entre los puertos europeos ya que desde ahí se distribuyen productos a toda la Unión Europea.

El puerto de Algeciras es uno de los mayores puertos comerciales del Mediterráneo. Su ubicación estratégica, en el Estrecho de Gibraltar, permite el intercambio de mercaderías con el resto del mundo. En 2015 movió cerca de 4,5 millones de TEU (*Twenty-food Equivalent Unit*, por sus siglas en inglés), Unidad Equivalente a veinte pies convirtiendo esta cantidad a la unidad nacional serían 549,000,000 metros (mts). Además, el puerto de Algeciras es uno de los que registran un mayor crecimiento en cuanto a tráfico de contenedores (F. Ramos Global Liquid Food Logistics, 2018).

Se descartan los Puertos de Rotterdam, Amberes y Hamburgo ya que si bien están mejor posicionados en el ranking, la ruta para llegar a ellos desde México es más larga en su trayectoria ya que sería necesario rodear la Península Ibérica y navegar por el Mar Cantábrico y en algunos casos, adentrarse al Mar Báltico, con lo que los costos de transporte se incrementarían; así como el tiempo de entrega.

3.4 Documentos para exportar a la Unión Europea

Para realizar el proceso de exportación a la Unión Europea es necesario contar con los siguientes documentos que avalen la transacción comercial:

3.4.1 Documentos comerciales

1. Factura pro forma

La factura pro forma es un documento provisional emitido por el exportador con la finalidad de que el comprador disponga de información completa sobre los elementos que componen la operación.

2. Factura comercial

Es el documento comercial más importante en el flujo de documentos de una operación de exportación. Lo emite el exportador, una vez confirmada la operación de venta, para que el comprador satisfaga el importe de los productos y servicios que se suministran. Además es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas.

3. Lista de contenido

Es un documento de control, emitido por el exportador, para detallar todos los bultos, cajas, fondos o paquetes que componen una expedición, así como el peso y contenido de cada uno, identificándolos con un número o referencia. Uno de los objetivos de este documento es facilitar la labor de inspección y reconocimiento de los bultos que comprende el embarque y que figuran en la factura comercial. También se conoce como lista de bultos, lista de empaque o *“packing list”*

4. Factura consular

Documento especial emitido por el exportador y visado por un consulado del país importador en el país de exportación, que puede ser requerido por las autoridades aduaneras de algunos países. La factura consular sirve para verificar el valor, la cantidad y el origen de la mercancía cuando se efectúe el despacho, sobre cuya base se determinará la clase de arancel que deberán soportar los productos en cuestión.

5. Certificados de origen

Los certificados de origen están destinados a probar el origen de las mercancías, con vistas a satisfacer las exigencias de la aduana de destino, del importador/cliente o de

la entidad financiera a través de la cual se instrumenta la operación de exportación. Puede expedir certificados acreditando que el origen es de un país de la UE, o de un tercer país. En este segundo caso las Cámaras de Comercio suelen solicitar que se aporte documentación acreditativa de tal origen: factura de fabricante, certificado de origen del fabricante o una declaración del expedidor.

6. Certificado orgánico de la Unión Europea

El certificado orgánico de la Unión Europea, regula la producción y la transformación de los productos ecológicos. El logotipo orgánico solo se puede usar en productos que hayan sido certificados como orgánicos por una agencia u organismo de control autorizado. Esto significa que han cumplido condiciones estrictas sobre cómo deben ser producidos, procesados, transportados y almacenados. El logotipo solo se puede usar en productos que contienen al menos el 95% de ingredientes orgánicos.

3.4.2 Documentos de transporte

a) Conocimiento de Embarque Marítimo

Es un documento emitido por la empresa naviera o su agente en el que se hace constar que se ha recibido la mercancía para ser transportada al puerto de referencia en la nave que se indica. El número de ejemplares que se emiten suele ser de tres, y se acompañan con diversas copias no negociables.

El conocimiento de embarque marítimo tiene tres funciones básicas:

- Acuse de recibo de las condiciones en que se ha recibido la mercancía.
- Contrato de transporte en el que se especifican al dorso las obligaciones de las partes.
- Título de crédito que permite a su tenedor retirar la mercancía transportada. Cuando la mercancía se ha recibido en perfecto estado y no se detecta ninguna anomalía se anota en el documento el término “limpio” (*clean*). Si no es así se hacen constar los defectos en el embalaje o estado de la mercancía por lo que el conocimiento se llama “sucio” (*dirty*). En la documentación de las exportaciones que se pagan mediante créditos documentarios sólo se admiten conocimientos de embarque “limpios”, por lo cual un conocimiento de embarque “sucio” constituye una reserva que es necesario subsanar para cobrar el crédito.

b) Seguro de transporte

Es un contrato por el cual, una de las partes (asegurador), a cambio de una prima, se obliga a pagar una indemnización a la otra parte (asegurado), o a un tercero (beneficiario) en el caso de que ocurra un riesgo o acontecimiento incierto a la persona o cosa que se asegura. Se trata de un documento que emiten las compañías aseguradoras para acreditar la cobertura de riesgos derivados del transporte de la mercancía desde el lugar de expedición hasta el de destino.

3.4.3 Documentos adicionales

En el caso de la Unión Europea existen algunos documentos adicionales para las bebidas, a continuación se mencionarán dichos documentos:

1. Certificado de libre venta

Estos certificados son expedidos por la autoridad sanitaria competente y su contenido se ajusta a la situación legal de los productos que el exportador quiera acreditar: que la empresa cuenta con licencia de funcionamiento como fabricante, que está inscrita en el registro de responsables de la comercialización, que ha comunicado la puesta en el mercado de una relación concreta de productos, etc.

Los certificados de libre venta de productos alimenticios se tramitan generalmente a través de los Servicios Oficiales de Salud Pública de la Comunidad Autónoma donde se encuentren las instalaciones alimentarias de la empresa responsable. Se puede realizar dicho registro en (ICEX, 2017):

Organismo Autónomo de Seguridad Alimentaria

http://www.aecosan.msssi.gob.es/AECOSAN/web/enlaces/aecosan_enlaces.htm

2. Certificado Kosher

Documentos mediante el cuál un rabino certifica que los alimentos a que se refiere el mismo cumplen las exigencias de la Ley Judía y aceptada por la Unión Europea (UE). Kosher es una palabra hebrea que significa apto, apropiado o correcto, es decir, que el alimento a que se refiere se ajusta a las exigencias dietéticas e higiénicas exigidas por la religión judía para ser consumido.

Se trata de un certificado que se pide fundamentalmente para productos alimentarios (carne, pescado, leche, huevos, vinos, conservas, etc.), pero también para aditivos alimentarios, cosméticos. En México la empresa Mayacert emite este certificado.

Federación de Comunidades Judías: Departamento Kashrut

Tel: 618554299

E-mail: kosher@fcje.org

Correo de la empresa certificadora en México: info@mayacert.bio.com

3. Certificado de Análisis

Se trata de un documento que sirve para certificar que un producto tiene características físicas y químicas que se ajustan a unos parámetros acordados en las condiciones contractuales o vigentes en la normativa de producto del país de destino.

Por lo tanto es un documento que puede ser demandado por el propio importador o por la aduana de destino para llevar a cabo el despacho de importación. Se

emplea fundamentalmente en la exportación de productos agroalimentarios, bebidas, productos cosméticos y químicos. Es recomendable confirmar con el importador la información que se ha de incluir en el certificado en función del producto (grado de acidez, de alcohol, antioxidantes, conservantes, composición, etc.).

En España la autoridad competente para emitir este certificado es :

Entidad Nacional de Acreditación (ENAC)

<https://www.enac.es/web/enac/entidades-acreditadas>

En nuestro país el certificado de análisis es expedido por autoridad oficial competente o por un laboratorio particular debidamente autorizado, en este caso es la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), la autoridad encargada de emitir estos certificados.

3.5 Seguridad alimentaria y logotipo en el etiquetado de los productos orgánicos comercializados en la Unión Europea

El reglamento de la Unión Europea sobre producción orgánica y etiquetado de productos orgánicos garantiza que se respeten los mismos estándares de alta calidad en toda la UE. Las reglas se refieren a las prácticas orgánicas de agricultura y acuicultura, el procesamiento y etiquetado de alimentos, los procedimientos de certificación para los agricultores y la importación de productos orgánicos no pertenecientes a la Unión Europea.

Los agricultores orgánicos de la Unión Europea utilizan la energía y los recursos naturales de forma responsable, promueven la salud animal y contribuyen a mantener la biodiversidad, el equilibrio ecológico y la calidad del agua y del suelo. Las prácticas de agricultura orgánica de la Unión Europea incluyen:

- Rotación de cultivos para un uso eficiente de los recursos.
- Prohibición del uso de pesticidas químicos y fertilizantes sintéticos.
- Límites muy estrictos para los antibióticos para el ganado.
- Prohibición de organismos genéticamente modificados (OGM).
- Uso de recursos *in situ* como fertilizantes naturales y alimentos para animales.

Para ello en la Unión Europea se encuentra la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (*European Food Safety Authority*, EFSA por sus siglas en inglés), cuyo objetivo es garantizar la seguridad de los alimentos en la UE. Entre los puntos clave que evalúa dicha autoridad se encuentran:

- No se puede comercializar ningún alimento que no sea seguro para la salud o que no sea apto para el consumo.
- La legislación alimentaria se aplica en todas las etapas de la cadena alimentaria, durante la producción, la transformación, el transporte, la distribución y el suministro. En particular, las empresas alimentarias deben:

1. Asegurar la trazabilidad de los alimentos, y animales destinados a la producción de alimentos en todas las etapas de producción y distribución,
2. Retirar de inmediato los alimentos o piensos del mercado o recuperar los productos ya suministrados si se considera que son nocivos para la salud,
3. Informar a las autoridades competentes y a los consumidores cuando corresponda.

Con esta información como preámbulo se realizará el modelo de trazabilidad en donde se mencionará la cadena de suministro para la obtención del jugo de nopal orgánico oaxaqueño.

Requisitos de idioma

Como regla general, el etiquetado debe estar en un idioma fácilmente comprensible para los consumidores; en otras palabras, en los idiomas oficiales de los países integrantes de la UE. Como excepción a la regla, también se permite usar: etiquetas en varios idiomas. Los requisitos vigentes para el idioma del etiquetado son:

- Otro idioma que pueda ser fácilmente comprendido por los consumidores.
- Otros medios que representen el contenido (por ejemplo, fotografías).

Reconocimiento de la autoridad sanitaria competente del país exportador.

El marco general de la Unión Europea referido a la presencia de contaminantes en alimentos está dado por el Reglamento (CEE) 315/93, el cual prohíbe la introducción en el mercado de productos alimenticios que contengan una cantidad inaceptable de sustancias residuales. La Unión Europea regula los contenidos de contaminantes aceptados y los mantiene en los niveles más bajos posibles. Un Estado miembro puede adoptar medidas más rigurosas que las establecidas en el presente Reglamento cuando sospeche que la presencia de un contaminante puede representar un peligro para la salud humana. La *European Food Saefety Authority*, es quién regula lo anteriormente mencionado.

Envasado de alimentos

El Reglamento (CE) N°1935/2004 establece el marco general para los materiales y los objetos, incluidos los denominados objetos y materiales activos e inteligentes, que están en contacto o destinados a estar en contacto con productos alimenticios. Se considera todo tipo de envases, incluyendo las botellas de plástico y vidrio, así como tapas, pegamento y las tintas de impresión de las etiquetas. Los envases activos e inteligentes a los que se refiere el mencionado reglamento son aquellos que, por ejemplo, prolongan el tiempo de conservación de los alimentos o proporcionan información sobre su estado (un envase inteligente puede cambiar de color si el alimento se altera).

Las condiciones para la fabricación de los materiales y objetos en contacto con productos alimenticios están reguladas por el Reglamento (CE) N° 2023/2006 “sobre buenas prácticas de fabricación de materiales y objetos destinados a entrar en contacto con alimentos”. Adicionalmente, los materiales y objetos “activos” que modifican la composición o las características organolépticas de los productos alimenticios.

3.6 Propuesta de modelo: Trazabilidad

Para este trabajo de investigación y con la finalidad de que el lector logre visualizar de manera gráfica el recorrido del jugo de nopal, además de cumplir con el requisito de la *European Food Saefety Authority*, en donde se menciona conocer el modelo de trazabilidad y que con ello se logre contextualizar la ruta que sigue el jugo de nopal que va desde su cultivo hasta su distribución, se propone el siguiente modelo de trazabilidad para exportar a la Unión Europea de jugo industrializado a base de nopal orgánico. La siguiente información muestra la secuencia de dicho modelo:

1) Cultivo

Se inicia a partir del cultivo de nopal, donde se debe considerar y controlar diversas variables tales como: el suelo, la cantidad que se desea cultivar, el sistema de riego más idóneo, así como el tipo de fertilizante que se utilizará, ya que, de no controlar estas variables podemos correr el riesgo de que nuestros cultivos, no cumplan con las características necesarias para obtener algunas de las certificaciones orgánicas.

2) Cosecha.

Para iniciar la cosecha es conveniente que la temperatura sea lo más baja posible, es decir temprano en la mañana, a fin de evitar el vuelo de las espinas y para que los frutos estén con baja temperatura lo cual reduce la deshidratación y los riesgos de infestaciones, ya que las temperaturas altas, complican el proceso de corte. Para la cosecha se procede de diversas maneras; la más común es tomando la penca con guantes haciendo presión para desprenderlo con una suave torsión; otra forma es con cuchillo o machete dependiendo el grosor de la penca.

3)Traslado a la fábrica

Una vez que se concluye con la cosecha, es necesario transportar la materia prima hacia la planta donde será transformado, sin embargo, el oscurecimiento del nopal es un problema similar al que ocurre en la mayoría de las frutas y hortalizas que son dañadas mecánicamente durante el transporte o al ser cortadas, por ende, se recomienda que los cultivos no se encuentren tan alejados de donde serán transformados ya que sus características físicas y sus compuestos químicos se deterioran.

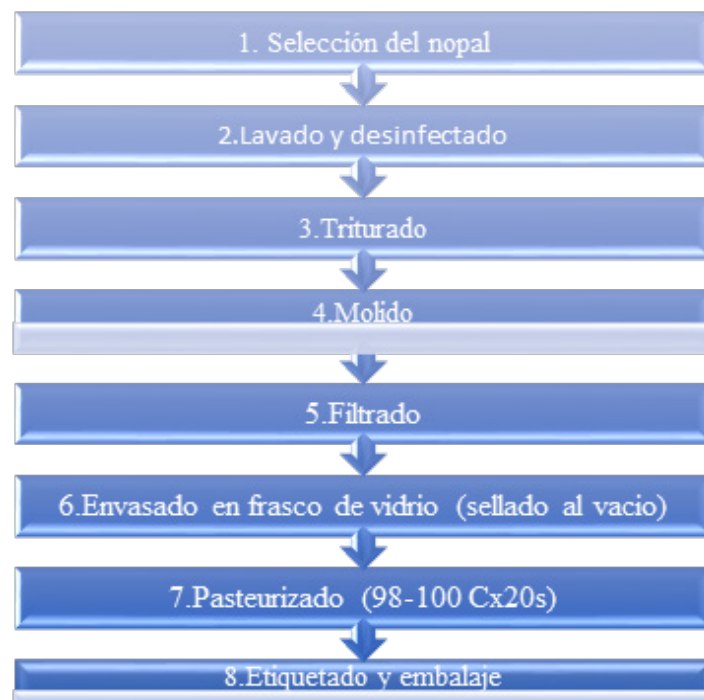
4) Almacenamiento

En el caso del almacenamiento la “acidez” del nopal, cambia durante el almacenamiento y estos cambios están influenciados por la temperatura y el envasado. Durante el almacenamiento a baja temperatura, el contenido de acidez se mantiene o se incrementa. En cambio, durante el almacenamiento a temperaturas superiores (20°C), la acidez disminuye, por ende se recomienda almacenarlo a temperatura baja.

5) Proceso de producción

Para la transformación del jugo de nopal se sigue el siguiente diagrama:

Figura 11. Elaboración de jugo de nopal orgánico



Fuente: elaboración propia con base en Ochoa (2018).

6) Producto terminado

Una vez que se cuenta con el producto terminado se procede a colocarlo en su empaque que consiste en cajas de cartón con 24 piezas las cuáles son selladas y rotuladas con la leyenda de frágil.

7) Certificación

En este proceso se realiza la respectiva certificación por parte de la empresa Certimex, la cual hace una inspección fitosanitaria del producto.

8) Embalaje

Posteriormente se colocan en tarimas de dimensiones de 1x 1.20 mts y se estiban 4 cajas de largo, 5 metros de ancho y 10 metros de altura, se envía la cantidad de producto que se pactó con el cliente y se le estipula como será enviado su pedido.

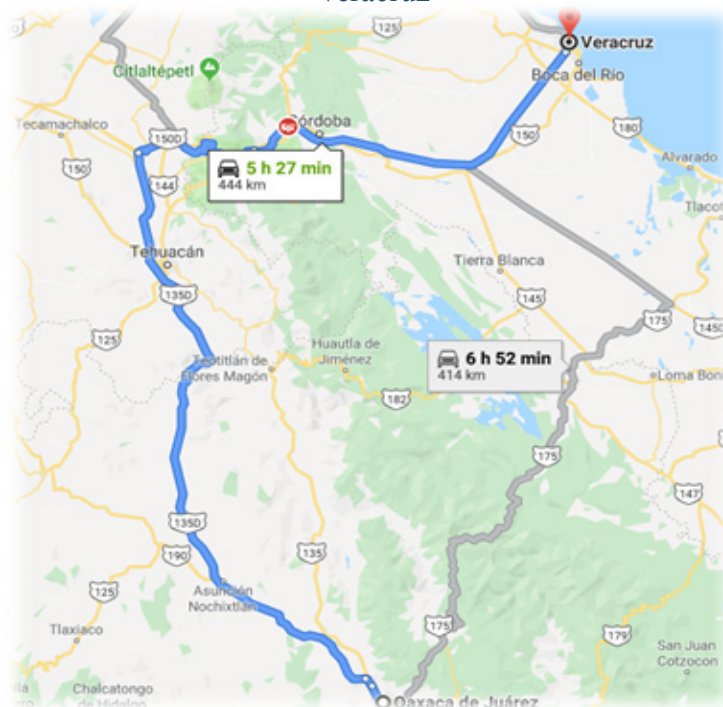
9) Carga

Después se procede a emplear dichas tarimas las cuales con un monta cargas serán introducidas dentro del camión de carga para ser trasladadas al Puerto de Veracruz.

10) Salida de la mercancía y traslado al puerto

Una vez que sale la mercancía de la empresa esta se traslada vía terrestre al Puerto de Veracruz en un camión de caja cerrada para evitar que el producto pueda maltratarse por el viaje. El cuál seguirá la siguiente ruta:

Figura 12. Ruta que sigue la mercancía desde la Ciudad de Oaxaca al Puerto de Veracruz



Fuente: Google Maps (2019a).

11) Verificación de los documentos en el puerto

Una vez que la mercancía haya llegado al Puerto de Veracruz, la aduana junto con el vendedor se darán a la tarea de revisar detalladamente que la mercancía cuente con los requisitos mencionados con anterioridad en este documento, también dicha mercancía se someterá a las diversas inspecciones aduanales (algunas pruebas sanitarias, y verificación de que la mercancía declarada corresponda con la que será enviada).

12) Carga y contenedor

Posteriormente se colocan las tarimas transportadas por monta cargas a los contenedores de mercancías, para que una vez terminado este proceso de traslado se verifique de nueva cuenta que la mercancía se encuentra completa.

13) Embarque

El siguiente mapa muestra la ruta que se sigue, partiendo del Puerto de Veracruz hacia el Puerto de Algeciras en España, el cuál es el puerto que se propone en este trabajo de tesis debido a las ventajas anteriormente mencionadas.

Figura 13. Ruta que sigue la mercancía desde el Puerto de Veracruz hacia el Puerto de Algeciras España



Fuente: Google Maps (2019b).

14) Comprador/ importador y distribución en la Unión Europea.

Una vez que la mercancía llega al Puerto de España el comprador/ importador es el encargado de trasladar la mercancía a su bodega o empresa, sea el caso para posteriormente realizar la distribución y venta del producto. Cabe mencionar que en esta propuesta se cuenta con un comprador en la Unión Europea y que en este caso reside en España por ende se determinó la llegada del producto a dicha zona.

Se sugirió la elaboración de un modelo de trazabilidad a través de la información con la cuál cuenta el grupo de productores (ver figura 14). Como información adicional, la importancia sobre la cuál radica la trazabilidad y porque es un tema relevante en esta tesis se sitúa en el rastreo de producto, ya que apartir de que tenemos el producto terminado, al momento de su etiquetado, la etiqueta cuenta con su respectivo código de barras y lote, elementos sumamente importantes ya que con ellos podemos identificar la rastreabilidad del producto.

Por ejemplo, supogamos que en la aduana al momento de realizar la inspección uno de los envases que contiene el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño muestra alguna anomalía, la trazabilidad nos ayuda a identificar cual es el lote que no se encuentra en un estado idóneo para que retiren únicamente las botellas que pertenezcan a ese número de lote y no se regrese a la planta toda la mercancía. Para ello es recomendable contar con expedientes o archivos de cada lote de producción enviado.

Figura 14. Modelo de trazabilidad



Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO 4. PROPUESTA DE GUÍA DE EXPORTACIÓN A LA UNIÓN EUROPEA DE JUGO INDUSTRIALIZADO A BASE DE NOPAL ORGÁNICO OAXAQUEÑO

Una vez determinados los requisitos, lineamientos y normativa necesaria, para exportar al mercado de la Unión Europea, se realiza la siguiente propuesta de guía en donde se muestra a los productores de manera sencilla los puntos anteriormente mencionados. Se diseñó este documento con la finalidad de que el productor visualice de manera práctica y conozca la información referente a la exportación.

Se inicia con una introducción en donde se pretende familiarizar al productor con la comercialización a nivel internacional, rescatando el concepto de exportación, posteriormente, se resuelven diversas incógnitas con respecto a la exportación entre las que destacan el por qué exportar y quién puede hacerlo, aunado a ello se les mencionan algunos de los errores más comunes que surgen entre los exportadores principiantes. En esta propuesta de guía, se les hace mención a los nuevos exportadores, algunos de los términos más utilizados en materia de comercio exterior, esto con la finalidad de que conozcan a grandes rasgos la terminología utilizada en el comercio internacional.

En este documento ,se muestra un preámbulo con respecto al mercado al que se exportará, para este tema de investigación nos centraremos en la región de la Unión Europea, donde se les muestra de manera breve algunos de los datos económicos y poblacionales más relevantes de esta zona, haciéndoles mención de los hábitos de consumo que predominan entre los habitantes de la Unión Europea.

Además de contar con información referente al comercio entre la Unión Europea y México, la normatividad y los lineamientos que se requieren para exportar, también se les hace mención de la ruta de transporte que seguirá el jugo de nopal industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño hacia el Puerto de Veracruz, para posteriormente ser trasladada al Puerto de Algeciras en España. Finalmente , se les hace hincapié en el desarrollo de las negociaciones con clientes europeos, y recomendaciones finales, para que los productores se aventuren con mayores conocimientos en esta nueva experiencia.



GUÍA PARA EXPORTAR A LA UNIÓN EUROPEA JUGO INDUSTRIALIZADO A BASE DE NOPAL ORGÁNICO OAXAQUEÑO



AUTORA: DANIELA OCHOA HERNÁNDEZ



ÍNDICE

Bienvenido al mundo de la exportación01
Conociendo la Unión Europea03
Consumo de Productos orgánicos en la Unión Europea04
Términos Internacionales05
Normatividad y lineamientos para exportar en transporte marítimo a la Unión Europea jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño06
Ruta de transporte multimodal12
Método de pago13
Modelo de exportación14
Rasgos de negociación con clientes europeos15
Recomendaciones finales16
Referencias17

BIENVENIDO AL MUNDO DE LA EXPORTACIÓN

El mundo esta en constante cambio, en cuatro ejes principales: tecnología, política, social y cultural, por lo tanto las economías internacionales no pueden estar aisladas una de otras. Es necesario que los países establezcan lazos comerciales entre sí para generar mayores canales de comercialización que permitan un mayor flujo de mercancías a nivel internacional.

El comercio internacional se refiere al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Al realizar operaciones comerciales a nivel internacional los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos e ingresar al mercado extranjero.

La Ley Aduanera vigente nos menciona que existen dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal, para esta guía de exportación nos centraremos en la definitiva., la cuál se define en el artículo 102 de la citada Ley como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

Cabe mencionar que México es una de las economías que cuenta con más interacciones comerciales con otros países, este favorable panorama está fundamentado a partir de que el país decidió abrir paso al desarrollo económico en el comercio y la apertura de mercados. Es importante destacar que el incremento en los intercambios comerciales refuerza claramente la visión de México y sus empresas como excelente socios para realizar transacciones comerciales. Entre los acuerdos comerciales con los que cuenta nuestro país destaca el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea el cuál entró en vigor el 01 de julio del año 2000.

No obstante, debido a las condiciones de vida con que contamos en la actualidad, el ser humano en la última década se ha preocupado, por mejorar su estilo de vida y por ende su alimentación, esto da paso al consumo de productos que no solo nutran nuestro organismo si no que estos contengan nulos conservadores químicos, que no solo repercuten en la salud humana, si no que impactan directamente en el ambiente, ahí el despegue de los productos orgánicos los cuáles garantizan al consumidor un producto libre de sustancias químicas que puedan provocar daños a su salud y al ambiente. Cabe mencionar que la Unión Europea es uno de los principales socios comerciales de México, además de ser uno de los consumidores de productos orgánicos a nivel internacional.

Estimado futuro exportador, con el preámbulo que se mostró anteriormente, se elaboró esta herramienta cuya finalidad es que conozcas los lineamientos y la normatividad que se requiere para exportar el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea, además de proporcionarte información que facilite tu conocimiento en materia de comercio exterior.

Esta guía puede tomarse de referencia para la exportación de diversos productos alimenticios orgánicos ya que abre el panorama acerca de los términos que se utilizan a nivel internacional, además de ser un parte aguas para que los productores tengan la información más relevante si deciden aventurarse al mundo de la exportación y el comercio.

Atrévete a
EXPORTAR



La situación económica de México y del mundo se ha transformado de manera sustancial en las últimas décadas. En el ámbito internacional, ante la creciente competencia, se han formado bloques económicos, donde se le ha dado más importancia al comercio exterior, así como a los flujos de capital con el propósito de contribuir al desarrollo de las economías.

Estimado futuro exportador ahora que te has aventurado al mundo de la exportación es necesario que abras tu panorama con respecto a este tema. Por ende, con la elaboración de esta guía te ofrecemos de manera práctica la información más relevante con la que debes contar. Posiblemente te hayas preguntado...

¿POR QUÉ EXPORTAR?

Existen diversas motivaciones que empujan a miles de empresas a salir al mercado internacional y a explorar el mundo de la exportación, entre las principales ventajas que ofrece la internacionalización de productos son :

- Mejorar márgenes de ganancia.
- Necesidad de operar en un mercado de volúmenes.
- Ser una alternativa ante las dificultades de venta en el mercado interno.
- Mejor aprovechamiento de sus instalaciones, aumentando sus volúmenes de producción.
- Mayor promoción y presencia en exposiciones o ferias a nivel internacional.
- Posibilidad de precios más rentables.
- Para mejorar la imagen con proveedores y clientes.

¿QUIÉN PUEDE EXPORTAR?

Aquellas empresas que cumplan con los requisitos y formalidades que establece el mercado con el cuál desean establecer lazos comerciales. Que tengan el compromiso con la calidad, creatividad y profesionalidad.

¡CUIDADO! NO QUEREMOS QUE TE SUCEDA

Estimado exportador, algunos de los errores más comunes que se cometen son :

Diferencia entre la calidad de las muestras y la calidad de producción.

Completar pedidos con piezas en mal estado.

No dimensionar los compromisos de entrega.

Futuro exportador, hemos realizado esta guía que esperamos sea de utilidad para realizar tus exportaciones al mercado de la Unión Europea, al finalizar la guía encontraras un modelo de exportación realizado especialmente para ti; en el cuál se observa de manera esquemática cuál es el recorrido que sigue el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño para su comercialización en la Unión Europea, esto con la finalidad de que visualices a grandes rasgos como iniciará tu aventura exportadora.



CONOCIENDO LA UNIÓN EUROPEA

La Unión Europea, es una entidad geopolítica que cubre gran parte del continente europeo. Es una asociación económica y política única en el mundo, formada por 28 países. A partir de los años 60, Bruselas se ha consolidado como la capital de la UE, dónde se concentran la mayor parte de las instituciones; comunitarias y viven la mayoría de los funcionarios y responsables.

La misión de Europa en el siglo XXI es: ofrecer paz, prosperidad y estabilidad a sus ciudadanos; velar porque sus ciudadanos puedan vivir con seguridad; promover un desarrollo económico y social y sostenible; hacer frente a los retos de la globalización. En la Figura 1, se observa el mapa de los países que conforman la Unión Europea.

Figura 1. Países miembros de la Unión Europea



Fuente: recuperado de Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación (2019).

Hábitos de consumo en la Unión Europea

Figura 2. Productos orgánicos



Fuente: PROFECO (2018).

Por regla general, el consumidor europeo es racional y selectivo respecto de la calidad de los productos que desea adquirir, el balance calidad y precio es un factor determinante en sus decisiones de compra. Es importante destacar que en Europa los compradores reciben información respecto de las características, virtudes y origen de los productos, tanto de los que son elaborados dentro de la región como de los importados. Consecuentemente, proveer de información amplia y suficiente a los distribuidores es un factor que hay que tener en cuenta en el momento de iniciar un plan de negocios para exportar a este mercado.

CONSUMO DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN LA UNIÓN EUROPEA

El mercado europeo se está inclinando, por el consumo de productos que contribuyan a mejorar su salud, que sean amigables con el medio ambiente, y estén bajo las condiciones de comercio justo, representando los valores éticos del producto, los cuales garantizan que los productos han sido producidos en condiciones de trabajo dignas y comprados a un precio justo que apoya el desarrollo sostenible de la organización productora.

Por país el consumo de orgánicos es más alto en los europeos, entre los que destacan Suiza, Dinamarca y Suecia, lo que sitúa al continente europeo como el mayor consumidor de productos orgánicos a nivel internacional(Infoagro,2018).

Es importante destacar que ello se debe a la educación alimenticia que se tiene en la Unión Europea, así como a la preocupación de la población por consumir alimentos libres de sustancias químicas que puedan afectar su salud y al ecosistema.



Cabe mencionar que de la producción total de orgánicos en México, el 85 % se exporta a Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido, Canadá, Italia, Suiza y Japón, entre otros, y el 15 por ciento restante se consume en el país.

TÉRMINOS INTERNACIONALES

A continuación se te proporcionan los términos internacionales más utilizados en el comercio exterior:

REGULACIONES ARANCELARIAS

El arancel es un impuesto que se aplica a la importación o exportación de mercancías. En México los aranceles adoptan las siguientes modalidades:

- a) arancel cupo: se aplica cuando se establece un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de las mercancías y una tasa diferente a la mercancía que exceda del monto señalado.
- b) arancel estacional: monto a pagar por la cantidad de mercancía que se importa y/o exporta de acuerdo a la época del año en la que se realice la transacción.
- c) las que determine el Ejecutivo Federal.

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación arancelaria es el orden sistemático que se da a las mercancías con un código numérico determinado, con el cual se identifica el producto en todas las aduanas del mundo. Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), el cual ha sido adoptado por los países miembros de la Organización Mundial del Comercio. Más adelante te mostraremos la clasificación arancelaria que le corresponde al jugo de nopal orgánico.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, protección de la salud, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o darles a conocer las características de las mismas. Algunas de ellas son:

- a) Regulaciones de etiquetado.
- b) Regulaciones de envase y embalaje.
- c) Marcado de país de origen.
- d) Regulaciones sanitarias.
- e) Normas técnicas.
- f) Regulaciones de toxicidad.
- g) Normas de calidad.
- h) Regulaciones ecológicas, entre otras

INTERNACIONAL COMMERCE TERMS (INCOTERMS)

Las reglas Incoterms establecen las normas claras para los compradores y vendedores, en cuanto a delimitación de derechos y responsabilidades, así como la identificación de costos, documentos y tareas necesarias para la entrega de la mercancía hasta el lugar convenido, de forma que se eviten incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en los diferentes países. Los Incoterms determinan el punto exacto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre vendedor y comprador.



NORMATIVIDAD Y LINEAMIENTOS PARA EXPORTAR VÍA MARÍTIMA JUGO INDUSTRIALIZADO A BASE DE NOPAL ORGÁNICO OAXAQUEÑO A LA UNIÓN EUROPEA

Las principales leyes que regulan el comercio exterior en México son: la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera, la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación, Código Fiscal Federal, y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Las cuales regulan los procedimientos a seguir para exportar un producto. El siguiente listado muestra los principales requisitos para exportar a la Unión Europea; el jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño.



Estar dado de alta y activo en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

Puede realizarse dicho registro en:

<https://www.sat.gob.mx/consulta/36193/inscribete-en-el-rfc>
Dicho trámite se realiza de manera personal ante la Secretaría de Administración Tributaria más cercana.



Propiedad industrial e intelectual

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad industrial e intelectual, ya que son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa y del producto afectando la rentabilidad de los negocios, contar con un producto registrado o con patente, derecho de autor, etc.

<https://www.gob.mx/impi>

El costo aproximado es de \$2,457.79 mxn



Determinación de la fracción arancelaria

La determinación de la fracción arancelaria del jugo de nopal se realiza de la siguiente manera:

Se ingresa a la página de la Secretaría de Economía en el apartado denominado SIAVI (Sistema de Información Arancelaria Vía Internet), (veáse el siguiente link)

<http://www.economia-snci.gob.mx/>. Posteriormente se determina la sección y el capítulo al cuál corresponde el producto. En este caso:

Sección IV Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

Capítulo 20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas .

Partida 20.09 Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.

Subpartida 2009.90 Que contenga únicamente jugo de hortaliza.

Fracción arancelaria 2009.90.01



Factura comercial internacional

La empresa debe emitir una factura comercial, en ella se señalarán datos como nombre de la compañía, número de factura, número de orden, tipo de envío, dirección de envío, a quién se envía, país de exportación, país de destino, moneda, la cantidad, unidades, tipo de paquete, número de paquetes, valor unitario, descripción del producto, peso, valor total, fecha y firma de remitente (veáse apéndice 1).



Encargo conferido

Autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador.



Carta de instrucciones al agente aduanal

Detalla la operación de importación requerida al agente aduanal, es decir, gira instrucciones en forma clara y precisa (respecto a la mercancía, régimen a destinar, valores, manejo y consignación de la misma, documentos anexos, etcétera).



Lista de Empaque

Contendrá el logo y membrete de la empresa, número de referencia, fecha, cantidad, unidades, tipo de paquete, número de paquetes, valor unitario, descripción del producto, peso y valor total.



Certificado de origen

Este documento emitido por la Secretaría de Economía, certifica el origen y lugar de manufactura del producto, con lo cual permite al importador acogerse a beneficios al momento de realizar el pago de derechos de importación en los países que son signatarios de acuerdos comerciales con el país de destino.



Documento del transporte- embarque

Este documento contendrá las instrucciones detalladas de embarque, la carta de responsabilidad, y el aviso de llegada.



Carta de instrucciones al agente aduanal

Información específica y detallada de la operación y que se entrega directamente al agente aduanal.



Certificado orgánico SAGARPA

Certificado orgánico SAGARPA: en nuestro país este mercado se encuentra en pleno crecimiento, la certificación y acreditación oficial ha fortalecido el comercio en beneficio de los productores y consumidores. En el siguiente link se muestran los organismos certificadores en México:

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/81694/Padron_de__organismos_de_certificacion_aprobados_para_la_certificacion_productos_organicos.pdf



Certificado orgánico de la Unión Europea

El logotipo ecológico de la UE, regula la producción y la transformación de los productos ecológicos dentro de su territorio, así como las condiciones de importación de productos de otros lugares para su comercialización en la UE, ofreciendo la garantía de que los productos han sido controlados durante el proceso de producción y comercialización. Este certificado es necesario para clientes que desean exportar su producción orgánica a Europa, incluso aunque tengan certificados para otros países.

En México Certimex es la empresa que ofrece sus servicios para certificar productos con este logo. Certimex
01 951 520 2687 - 01 951 520 0617
certimex@certimexsc.com

NORMATIVIDAD DE LA UNIÓN EUROPEA PARA IMPORTAR JUGO INDUSTRIALIZADO A BASE DE NOPAL ORGÁNICO OAXAQUEÑO

Para el caso de la importación de jugo a base de nopal orgánico procedente de México como ya se observó antes, la clasificación arancelaria es la número 20.09 que corresponde a Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, en este caso, aplica el caso de que contiene únicamente jugo de hortaliza 2009.90.01. El cual tiene un valor aduanero de 2.00 euros por botella.



Para el caso de la importación de jugo a base de nopal orgánico procedente de México a la Unión Europea se propone utilizar el *Incoterm Delivered At Terminal*, "entregado en terminal" conocido como DAT por sus siglas en inglés; en este caso el producto se entrega en el puerto de destino convenido.

Dicho incoterm es el que mejor se adapta a las necesidades de compra-venta del producto, ya que el vendedor se compromete a entregar en el puerto convenido y el comprador a recoger el producto en el puerto, al pagar el impuesto de importación y a transportar el producto a su lugar de destino. Es importante que el exportador identifique el puerto de la Unión Europea al cual va a llegar su producto. A continuación se te mostrarán los documentos que se requieren para introducir tu jugo a la Unión Europea entre los cuales están la calidad del producto, fitosanitarias, etiquetado, envasado, transporte, traslado, comercio, legales, financieras, etc.

Factura pro forma

La factura pro forma es un documento provisional emitido por el exportador con la finalidad de que el comprador disponga de información completa sobre los elementos que componen la operación.

Certificados de libre venta

Los certificados de libre venta de productos alimenticios se tramitan generalmente a través de los Servicios Oficiales de Salud Pública de la Comunidad Autónoma donde se encuentren las instalaciones alimentarias de la empresa responsable. Se puede realizar dicho registro en (ICEX, 2017): Organismo Autónomo de Seguridad Alimentaria. http://www.aecosan.mssi.gob.es/AECOSAN/web/enlaces/aecosan_enlaces.htm

Factura comercial

Es el documento comercial más importante en el flujo de documentos de una operación de exportación. Lo emite el exportador, una vez confirmada la operación de venta, para que el comprador satisfaga el importe de los productos y servicios que se suministran. Además es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas.

Certificado de Análisis

Se emplea fundamentalmente en la exportación de productos agroalimentarios, bebidas, productos cosméticos y químicos. Es recomendable confirmar con el importador la información que se ha de incluir en el certificado en función del producto (grado de acidez, de alcohol, antioxidantes, conservantes, composición, etc.).

En España la autoridad competente para emitir este certificado es:

Entidad Nacional de Acreditación (ENAC)

<https://www.enac.es/web/enac/entidades-acreditadas>. En nuestro país el certificado de análisis es expedido por autoridad oficial competente o por un laboratorio particular debidamente autorizado, en este caso es la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), para emitir estos certificados.

Lista de contenido

Es un documento de control emitido por el exportador, para detallar todos los bultos, cajas, fondos o paquetes que componen una expedición, así como el peso y contenido de cada uno, identificándolos con un número o referencia. Uno de los objetivos de este documento es facilitar la labor de inspección y reconocimiento de los bultos que comprende el embarque y que figuran en la factura comercial. También se conoce como lista de bultos, lista de empaque o "packing list"

Certificado Kosher

Documentos mediante el cuál un rabino certifica que los alimentos a que se refiere el mismo cumplen las exigencias de la Ley Judía. Kosher es una palabra hebrea que significa apto, apropiado o correcto, es decir, que el alimento a que se refiere se ajusta a las exigencias dietéticas e higiénicas exigidas por la religión judía para ser consumido. La comunidad judía en España exige necesariamente este certificado.

Se trata de un certificado que se pide fundamentalmente para productos alimentarios (carne, pescado, leche, huevos, vinos, conservas, etc.), pero también para aditivos alimentarios, cosméticos. En México la empresa Mayacert emite este certificado. Federación de Comunidades Judías: Departamento Kashrut
Tel: 618554299
E-mail: kosher@fcje.org
Correo de la empresa certificadora en México: info@mayacert.bio.com

Factura consular

Documento especial emitido por el exportador y visado por un consulado del país importador en el país de exportación, que puede ser requerido por las autoridades aduaneras de algunos países. La factura consular sirve para verificar el valor, la cantidad y el origen de la mercancía cuando se efectúe el despacho, sobre cuya base se determinará la clase de arancel que deberán soportar los productos en cuestión.

ETIQUETADO

En la Directiva 2000/13/CE y su modificatoria, la Directiva 2008/5/CE, se establecen los requisitos en materia de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios en general, estos deben cumplir con la información necesaria para ser ofertados para su venta en la UE, la información que deben tener es la siguiente:

Nombre comercial del producto.

Nombre y dirección del productor, exportador, importador, distribuidor.

País de origen.

Registro ante la autoridad competente.

Peso neto, cantidad del producto, volumen.

Instrucciones de uso y de almacenamiento.

Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima.

Número de lote.

Sello o indicación del cumplimiento de una norma de calidad.

Regulaciones de envase y embalaje.

Como regla general, el etiquetado debe estar en un idioma comprensible para los consumidores. Los requisitos vigentes para el idioma del etiquetado son:

*Otro idioma que pueda ser fácilmente comprensible.

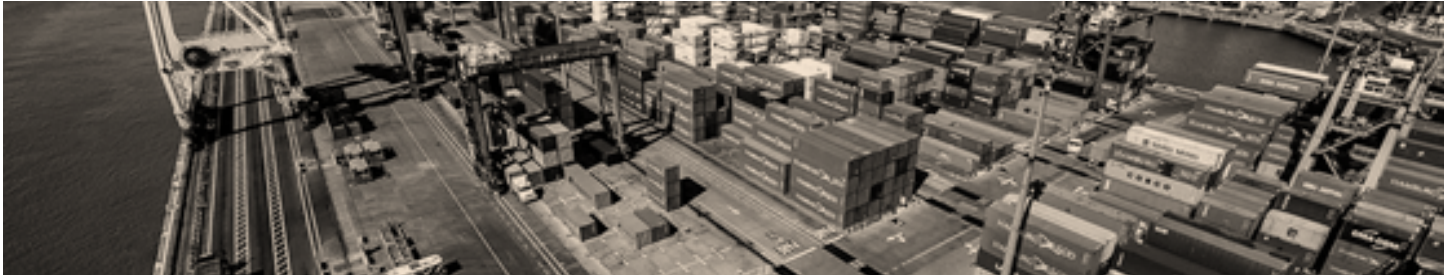
*Otros medios que representen el contenido (por ejemplo fotografías).
En el siguiente *link* podrás encontrar los idiomas que se hablan en cada una de las regiones de la Unión Europea: https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-languages_es



Estimado exportador te recomendamos utilizar como destino de entrega del producto el Puerto de Algeciras, ya que su ubicación es estratégica toda vez que es el puerto más cercano entre México y la Unión Europea sobre el Océano Atlántico sin necesidad de rodear al Mar Cantábrico o de adentrarse al Mar Mediterráneo, lo cual generaría un mayor costo de transportación del producto. Además de que el Puerto de Algeciras se ubica en el lugar número cuatro de importancia entre los puertos europeos ya que desde ahí se distribuyen productos a toda la Unión Europea.

Se descartan los Puertos de Rotterdam, Amberes y Hamburgo ya que si bien están mejor posicionados en el ranking, la ruta para llegar a ellos desde México es más larga en su trayectoria ya que sería necesario rodear la Península Ibérica y navegar por el Mar Cantábrico y en algunos casos, adentrarse al Mar Báltico, con lo que los costos de transporte se incrementarían, así como el tiempo de entrega.

ruta de transporte multimodal



En este apartado podrás observar la ruta transporte que seguirá tu mercancía, partiendo de la fábrica hasta llegar al Puerto de Algeciras en España.

Se cuenta con el producto terminado y empacado en 24 piezas, las cuales son rotuladas y con la leyenda frágil. Asimismo se cuenta con los logos de certificación necesarios (sagarpa etc.), Y se ha emitido la factura...



Posteriormente se colocan las tarimas transportadas por monta cargas a los contenedores de mercancías, para que una vez terminado este proceso de traslado se verifique de nueva cuenta que la mercancía esta completa.

Posteriormente se colocan en tarimas de dimensiones de (1x1.20) mts y se estiban 4 cajas largo, 5 metros de ancho y 10 metros de altura, se envía la cantidad de producto que se pactó con el cliente y se le estipula como será enviado su pedido.



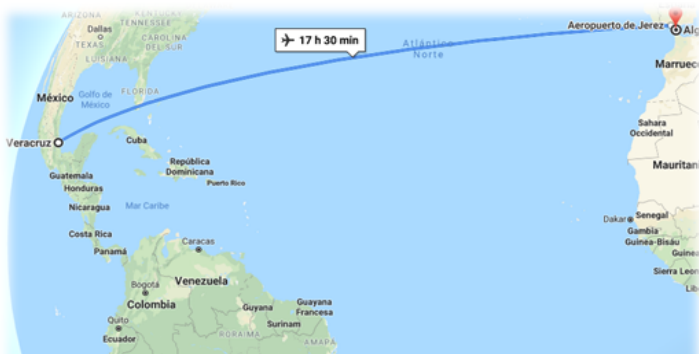
Una vez que la mercancía ha llegado al Puerto de Veracruz, los agentes junto con el vendedor se darán a la tarea de revisar detalladamente que la mercancía cuente con los requisitos mencionados con anterioridad en este documento, también dicha mercancía se someterá a las diversas inspecciones aduanales (algunas pruebas sanitarias y verificación de que la mercancía declarada corresponda con la que será enviada).

Después se procede a explayar dichas tarimas las cuales en un carrito monta cargas serán introducidas dentro del camión de carga para ser trasladadas al Puerto de Veracruz.



Una vez que sale la mercancía de la empresa esta se traslada vía terrestre al Puerto de Veracruz en un camión de caja cerrada para evitar que el producto pueda maltratarse por el viaje.

El siguiente mapa muestra la ruta que se sigue, partiendo del Puerto de Veracruz hacia el Puerto de Algeciras en España, el cuál es el puerto que se propone, debido a las ventajas anteriormente mencionadas.



Comprador/ importador y distribución en la Unión Europea.

Una vez que la mercancía llega al Puerto de España el comprador/ importador es el encargado de trasladar la mercancía a su bodega o empresa, para que posteriormente realice la distribución y venta del producto. Cabe mencionar que en esta propuesta se cuenta con un comprador en la Unión Europea y que en este caso reside en España por ende se determinó la llegada del producto a dicha zona.

Método de pago

Estimado exportador, con este diagrama te mostramos la manera más práctica para el cobro de tu actividad comercial internacional:



Contrato de Compra venta Internacional de mercaderías, es un documento en el cuál de manera escrita el importador y exportador los cuáles residen en países distintos realizan una actividad comercial.



En dicho contrato debe contener datos como el precio, la cantidad, el Incoterms que establece los riesgos, obligaciones y costos entre el exportador e importador, la calidad de la mercancía, las especificaciones técnicas el Puerto destino Etc.

Vendedor
Exportador

Comprador
Importador



Para concluir de manera satisfactoria el proceso de exportación de tu producto, se recomienda que utilices como método de pago una carta crédito



Carta de crédito

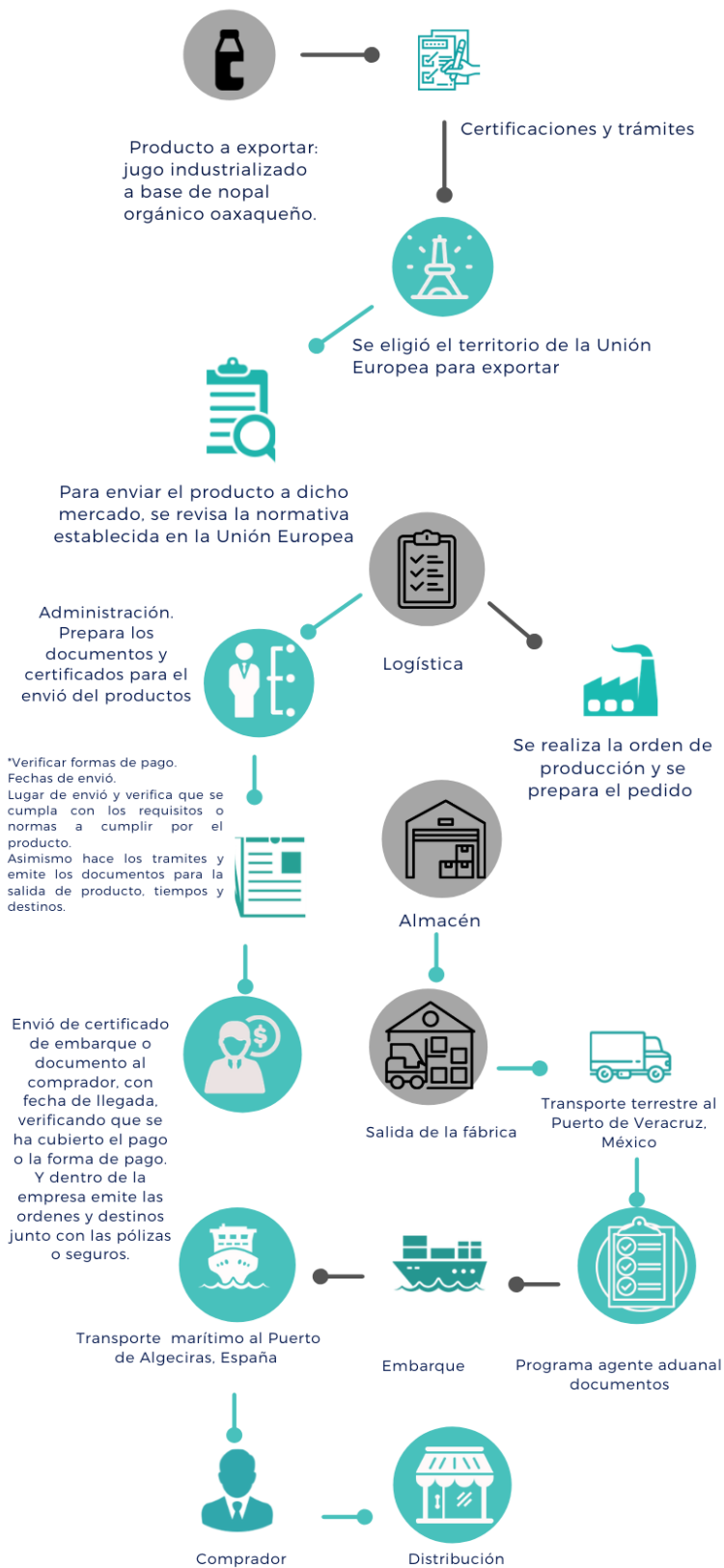
Es un instrumento de pago que recibe un exportador/vendedor/ beneficiario, por medio de un banco que notifica con el pago a su favor, de acuerdo a los términos y condiciones estipulados. Puedes encontrar un ejemplo en la siguiente liga

https://www.ejemplode.com/59-finanzas/2526-ejemplo_de_carta_de_credito.html

En caso de que exista una controversia durante el proceso, este se llevará ante un árbitro internacional, el cuál resolverá el problema que se presente durante la transacción .

MODELO PARA LA EXPORTACIÓN

Se propone el siguiente modelo para exportar jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño a la Unión Europea



RASGOS ESPECÍFICOS DE NEGOCIACIÓN CON EUROPEOS.



En su mayoría los europeos toman muy en serio los acuerdos, independientemente si fueron realizados de manera verbal; aunque los prefieren debidamente documentados.

En España, a la hora de saludar, generalmente se suele utilizar un buen apretón de manos, cuanto más fuerte más seguridad se denota. Con las mujeres, la mayoría utilizan el apretón de manos y otros prefieren dar dos besos. El contacto físico en España, como se podrá apreciar, es mucho mayor que en otros países, existe mucha más cercanía y esto puede desconcertar a muchos. El acercamiento, tocar a la otra persona en el hombro y detalles similares forman parte del trato diario de las personas.

Los suecos por su parte, son serios y por lo mismo no les gustan las bromas; son precavidos y se espera lo mismo de sus clientes; por ejemplo, se considera descortesía solicitar una cita de último minuto. No acostumbran discutir temas de negocios en comidas o cenas, más bien se habla de temas como economía, política o cultura general.

En Austria, los negocios se tratan en forma indirecta y se inician las discusiones hablando de generalidades como el clima. Los austriacos son conservadores y cuidadosos, difíciles de convencer, pero una vez establecida la confianza, son leales mientras se les trate con respeto.



RECOMENDACIONES FINALES



Con una estrategia enfocada a elevar la competitividad de nuestro sector exportador, México está generando las condiciones para alcanzar las metas que se ha propuesto en cuanto a fortalecer a nuestro país como una plataforma exportadora, con empresas, productos y servicios cada vez mejor posicionados en las cadenas globales de valor, y contando con conocimientos previos que contribuyan a que los exportadores cuenten con bases de comercio exterior, para que estas lleguen a concretarse de manera exitosa, se ha realizado este trabajo el cual pretende ser un apoyo literario en materia de comercio exterior.

Como información adicional, el exportador debe responderse estas preguntas antes de entablar una relación comercial ya que son de las que comúnmente realizan los compradores internacionales.

¿Cuál es su capacidad instalada de producción? (unidades de producto que se fabrican al mes)

¿Cuál es su volumen actual de producción? (unidades de producto al mes)

Del total del volumen de producción actual, ¿cuánto puede exportar?

¿Conoce sus costos de producción unitarios y escalonados por volumen?

¿Cuenta con catálogos de su producto en español e inglés?

¿En cuánto tiempo estaría llegando el producto a mi país?

¿Tiene la capacidad de adaptar su producto a otro tamaño?



Estimado exportador; esperamos que esta herramienta contribuya a ampliar tu panorama con respecto a la exportación de tu producto. Sólo nos queda desearte éxito en esta nueva aventura.

¡Atrévete a exportar!

REFERENCIAS

ICEX . (2017). *Guía de trámites y documentos de exportación España*. Recuperado de <https://www.icex.es/icex/es/index.html>

Infoagro. (2018). *El mercado de los productos orgánicos*. Recuperado de Infoagro de <https://mexico.infoagro.com/el-mercado-de-los-productos-organicos/>

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2016). *¿Qué es la Unión Europea?*. Recuperado de <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentess/EspanaUE/es/quees2/Paginas/default.aspx>

Ochoa, D. (mayo de 2018). *Obtención de una bebida orgánica oaxaqueña certificada a base de nopal orgánico*. Congreso la Mujer y la Ciencia. Llevado a cabo en León Guanajuato, México.

Procuraduría Federal del Consumidor. (2018). *Los alimentos orgánicos son el resultado de un proceso agrícola y ganadero más amigable con el medio ambiente*. Recuperado de <https://www.gob.mx/profeco/documentos/alimentos-organicos?state=published>

ProMéxico. (2016). *Decídete a exportar. Guía básica*. Ciudad de México, México: ProMéxico

Secretaría de Agricultura, Ganadería , Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (2017). *¿Quiénes somos?*. Recupearado de https://www.SAGARPA.gob.mx/quienessomos/datosabiertos/sagarpa/Documents/Balanza-UE_2015anual.pdf



CONCLUSIONES

México se encuentra en el ranking de los países con mayor cultivo de alimentos orgánicos a nivel internacional, siendo el nopal uno de los principales productos alimenticios que se producen, se encontró que si se aplica un proceso de industrialización a dicho alimento, este puede alargar su período de vida, y generar valor agregado y mejores ganancias para los productores; Además si se toma en cuenta los requerimientos y normativas internacionales de la UE para su elaboración, se puede tener acceso para su exportación.

Por ende en este trabajo de investigación se desarrolló la propuesta de una guía de exportación enfocada a la introducción en la Unión Europea de jugo industrializado a base de nopal orgánico oaxaqueño, para ello se analizó la Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea, publicada por Bancomext en el año 2005, sin embargo esta contaba con un amplio contenido de información obsoleta, además de no mostrar contenido ilustrativo, por ende la propuesta de este tema de tesis fue que la guía que se desarrollo fuera más visual y se centrará en el jugo de nopal, por lo tanto fue importante desarrollar una metodología práctica para el logro del objetivo principal, permitiendo a los productores conocer la normativa y los principales lineamientos bajo los que se rige la Unión Europea con respecto a la introducción de productos orgánicos en su territorio y la trazabilidad que debe seguir.

Cabe mencionar que uno de los aportes más importantes de esta investigación se sitúa en la previsión ya que si se toman medidas anticipadas con la información adecuada, los futuros exportadores tendrán una mayor certidumbre con respecto a la actividad comercial que se estará realizando.

Además, si los productores logran comercializar sus productos a nivel internacional, si los pedidos que se requieren son a grandes volúmenes, se verán en la necesidad de contratar un mayor número de mano de obra, con lo que se estará reactivando el empleo principalmente en la capital del estado de Oaxaca.

Es importante visualizar a los productos orgánicos como el resultado del mejoramiento de la tierra y no solo como una tendencia de consumo, ya que estos además de beneficiar la salud de los consumidores también, para su cultivo se requieren de mejores prácticas con el ambiente, ya que se utilizan abonos orgánicos para la fertilización de la tierra; siendo este tipo de alimentos amigables con el medio ambiente y cumpliendo con una mejor responsabilidad social.

Derivado de este tema de investigación se participó en el XV Congreso de la Participación de la Mujer y la Ciencia que se celebra anualmente en el Centro de Investigaciones en Óptica A.C en donde después de exponer el trabajo fue publicado en el Libro Desarrollo Científico en México publicado por CONACYT , la versión digital se encuentra en el siguiente link https://www.cio.mx/desarrollo_cientifico_en_mexico.php

Claro esta que cuando se trata del tema de la exportación cuando se envían productos a otros países, estos no solo representan la imagen de México; sino también muestran la diversidad cultural con la que cuenta nuestro país, por ello estos no solo representan un producto más, lo que proyectan es el compromiso que tiene nuestro país de ofrecer productos con altos estándares de calidad y que lo hecho en México esta bien hecho.

REFERENCIAS

- AIJN European Fruit Juice Association. (2018). *Industry positions and guidelines* <https://aijn.eu/industry-positions-and-guidelines>
- Arroyo , A., Villareal , J., Becerra, L., Pérez- Rocha, M., Castañeda, N., Aguirre, R., Cruickshank, S. (2008). *Balance del acuerdo global entre México y la Unión Europea: a 8 años de su entrada en vigor*. Obtenido de <https://eulacfoundation.org/es/system/files/Balance%20del%20Acuerdo%20Global%20entre%20M%C3%A9xico%20y%20la%20Un%C3%B3n%20Europea%20a%208%20a%C3%B1os%20de%20su%20entrada%20en%20vigor.pdf>
- BANCOMEXT. (2019). *Cartas de Crédito de Exportación*. Recuperado de <https://www.bancomext.com/productos-y-servicios/cartas-de-credito/cartas-de-credito-de-exportacion>
- BANCOMEXT. (2005). *Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea*. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54246/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf>
- Banco Mundial. (2018). *Producto Interno Bruto*. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/region/union-europea>
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. (2018). *Modernización del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCEUM)*. Ciudad de México, México: Cámara de Diputados
- Comercio y aduanas. (2012). *Concepto: qué es importar*. Recuperado de Importación y exportación: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar>
- Comisión Europea. (2019). *¿Qué importancia tiene la economía de la UE?*. Recuperado de https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_es

- Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca. (2017). *Impulsará SAGARPA mayor intercambio agroalimentario y pesca*. Recuperado de <https://www.gob.mx/conapesca/articulos/impulsara-sagarpa-mayor-intercambio-agroalimentario-y-pesquero-con-europa?idiom=es>.
- Daniels, J., Radebaugh, L. & Sullivan, D. (2017). *International Business: Environments and operations*. Ciudad de México, México: Pearson.
- EAE Business School. (2018). *¿Qué es el contrato de compraventa internacional?*. Recuperado de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/que-es-el-contrato-de-compraventa-internacional/>
- European Commission. (2019). *The organic logo*. Recuperado de <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/farming/organic-farming/organics-glance/organic-logo>
- Food and Agriculture Organization. (2019). *Codex Alimentarius. Normas internacionales de los alimentos*. Recuperado de <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/es>.
- F. Ramos Global Liquid Food Logistics. (2018). *Los 15 puertos comerciales más importantes de Europa*. Recuperado de <http://www.transframos.com/es/actualidad/los-15-puertos-comerciales-m%C3%A1s-importantes-de-europa>
- Gómez, M., Gómez, L. & Schwentesius R. (2003). México como abastecedor de Productos Orgánicos. *Comercio Exterior*, 53(2), 128-138.
- Google Maps. (2019a). *Ruta por vehículo desde la Ciudad de Oaxaca al Puerto de Veracruz*. Recuperado de <https://www.google.com/maps/dir/Oaxaca+de+Ju%C3%A1rez,+Oaxaca/Veracruz/data=!4m8!4m7!1m2!1m1!1s0x85c72249df26d9b1:0xac88a77657dff3b!1m2!1m1!1s0x85c3414245ca78c5:0x18a4d642e936019b!3e0?sa=X&ved=2ahUKEwiYrMzC48flAhUDQ-q0KHVcSA7EQ-A8wAHoECAoQDA>
- Google Maps. (2019b). *Ruta desde el Puerto de Veracruz hacia el Puerto de Algeciras en España*. Recuperado de <https://www.google.com/maps/dir/Veracruz/Algeciras,+C%C3%A1diz,+Espa%C3%B1a/@22.5065803,-88.5490129,3z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x85c3414245ca78c5:0x18a4d642e936019b!2m2!1d-96.1342241!2d19.173773!1m5!1m1!1s0xd0c-9496ba5d5751:0xa626ca859cd81ce9!2m2!1d-5.456233!2d36.1407591>

- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de México, México: Mc. Graw Hill.
- ICEX. (2017). *Guía de trámites y documentos de exportación España*. Recuperado de <https://www.icex.es/icex/es/index.html>
- INFOAM(2018). Sistema de garantía orgánica. Recuperado: 23 de Septiembre 2019, de International Federation of Organic Agriculture Movements Sitio web: https://www.ifoam.bio/sites/default/files/page/files/ogs_brochure_2012_es_web.pdf
- Infoagro. (2018). *El mercado de los productos orgánicos*. Recuperado de Infoagro <https://mexico.infoagro.com/el-mercado-de-los-productos-organicos/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019). *Indicadores Económicos de coyuntura*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2017). *Informe de las estadísticas del comercio exterior de México*. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/metadatos/continuas/ece_334.asp?c=10999
- Kuntz, S. (2009). El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal 1870-1929. *América Latina en la Historia Económica*, 16 (32), 197-201. Ciudad de México, México. El Colegio de México A.C.
- Ley Aduanera (2018). Recuperada de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_241218.pdf.
- LCE (Ley de Comercio Exterior).(2006). Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_241218.pdf
- LIGIE (Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación). (2019). Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2016). *¿Qué es la Unión Europea?*. Recuperado de <http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/EspanaUE/es/quees2/Paginas/default.aspx>
- Morales, R. 2019(29 de enero de 2019). México acelera el ritmo exportador en el 2018. *El Economista*. Recuperado de <https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-acelera-ritmo-exportador-en-el-2018-20190129-0038.html>

Morgan, R., y Katsikeas, C. (1997). Obstacles to Export Initiation and Expansion. *Omega. International Journal of Management Science*, 25(6), 677–690.

Ochoa, D. (mayo de 2018). Obtención de una bebida orgánica oaxaqueña certificada a base de nopal orgánico. *Congreso la Mujer y la Ciencia*. Llevado a cabo en León Guanajuato, México.

Organización Mundial del Comercio. (2019). *Glosario de términos*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/glossary_s.htm

Parlamento Europeo y del Consejo.(2002). *Reglamento (CE) No.178/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo*. Recuperado de https://www.mapa.gob.es/es/pesca/temas/calidad-seguridad-alimentaria/R178-2002_tcm30-285773.pdf

ProMéxico. (2016). *Decidete a exportar. Guía básica*. Ciudad de México, México: ProMéxico

Procuraduría Federal del Consumidor. (2018). *Los alimentos orgánicos son el resultado de un proceso agrícola y ganadero más amigable con el medio ambiente*. Recuperado de <https://www.gob.mx/profeco/documentos/alimentos-organicos?state=published>

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (2019). *Fortalecen SAGARPA y Gobierno de Oaxaca cadenas productivas*. Recuperado de <https://www.gob.mx/agricultura/oaxaca/fortalecen-SAGARPA-y-gobierno-de-Oaxaca-cadenas-productivas>.

Secretaría de Economía. (2018). *Tratados y Acuerdos que México ha firmado con otros países*. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/articulos/tratados-y-acuerdos-que-mexico-ha-firmado-con-otros-paises?idiom=es>

Secretaría de Agricultura ,Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (2017). *¿Quiénes somos?*. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/255710/5TO_INFORME_2017_web.pdf

Sistema de Información Comercio Vía Internet. (2019). *SIAMI 4*. Recuperado de <http://www.economia-snci.gob.mx/>

TIBA México. (2016). *Aspectos básicos para entender los INCOTERMS*. Recuperado de <https://www.tibagroup.com/mx/incoterms>

Vargas, A. & Flores, A. (2018). *Las principales plagas del Nopal*. Recuperado de <http://www.fao.org/3/i7628es/I7628ES.pdf>

Willer, H. & Lernoud, J. (2017). *The world of Organic Agriculture*. Recuperado de <https://shop.fibl.org/CHde/mwdownloads/download/link/id/785/?ref=1>

APÉNDICE

a) Agroindustria

La definición común y tradicional de la agroindustria se refiere a la sub serie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca (Nations, 2013). Con el fin de generar productos con mayores nutrientes o que permitan obtener una mayor plusvalía que solo generando materia prima.

b) Certificación

La certificación es el procedimiento mediante el cual un organismo da una garantía por escrito, de que un producto, un proceso o un servicio están conforme a los requisitos especificados. La certificación es en consecuencia el medio que está dando la garantía de la conformidad del producto a normas y otros documentos normativos. La certificación se materializa en un certificado: El certificado es un documento emitido conforme a las reglas de un sistema de certificación, que indica con un nivel suficiente de confianza, que un producto, proceso o servicio debidamente identificado, está conforme a una norma o a otro documento normativo especificado (FAO, 2018).

c) Embalaje

Todo aquello que envuelve, contiene y protege los productos envasados y que facilita las operaciones de transporte y manejo de las mercancías (Promexico, 2015).

d) Nopal

Pertenece a la familia Cactaceae. La taxonomía del nopal es sumamente compleja debido a múltiples razones, entre otras porque sus fenotipos presentan gran variabilidad según las condiciones ambientales. El nopal es originario de América tropical y subtropical y hoy en día se encuentra en una gran variedad de condiciones agroclimáticas, en forma silvestre o cultivada, en todo el continente americano. Predominan principalmente en zonas áridas al nivel del mar, sin embargo, también pueden desarrollarse en territorios de gran altura como los Andes del Perú; hasta las regiones tropicales de México donde las temperaturas están a 15 °C en áreas de Canadá que en el invierno llegan a -40 °C (Dirección de Biotecnología y Agronegocios, 2015).

El nopal es una planta suculenta que mide entre 1,5 y 3 metros de altura. Los tallos (cladodios o “palas”) son aplanados y de color verde grisáceo. Las flores son de color amarillo y los frutos varían entre el amarillo, el rojo y el púrpura y contienen pequeñas semillas que generalmente se consumen junto con la carne del fruto. La planta se reproduce mediante semillas, pero también puede propagarse con relativa facilidad de forma vegetativa a partir de tallos desprendidos.

e) Normas

Medidas regulatorias que debe cumplir un producto para garantizar la calidad del mismo, que afectan específicamente a productos, establecidas por un órgano reconocido, que prevén una utilización común y repetida, fijando directrices o especificaciones con respecto a las características, a fin, de lograr un grado óptimo del orden y que puede tener como objetivo proteger la salud humana, preservar la vida y salud de los animales y las plantas, el ambiente, la fauna y flora silvestre y evitar las prácticas engañosas (Promexico, 2015).

f) Producción orgánica

Se define como un sistema de producción que utiliza insumos naturales, rechazando los insumos de síntesis química (fertilizantes, insecticidas, plaguicidas) y los organismos genéticamente modificados mediante prácticas especiales como composta, abonos verdes, control biológico, repelentes naturales a partir de plantas, asociación y rotación de cultivos. Incluye en su particular filosofía y prácticamente de tal modo que aspira a una sostenibilidad integral del sistema de producción, se basa en estándares específicos y precisos de producción que pretenden alcanzar un agro ecosistema social, ecológico y económicamente sustentable (Kortbeach-Olesen, 2000).

g) Transporte Multimodal

Según el Convenio de Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional, el transporte multimodal internacional es un tipo de transporte en el que intervienen al menos dos medios de transporte diferentes, mediante un único contrato entre las partes (el llamado contrato de transporte multimodal). Es decir, se trata de un tipo de transporte por la que un usuario contrata a un operador logístico para que este traslade una carga desde el origen hasta su destino final, y en el que es necesario utilizar más de un tipo de vehículo (biologistik, 2017).

*Otorga el presente
Reconocimiento
por su valiosa participación a:*

Daniela Ochoa Hernández, Daniel Ochoa Carrasco y Agustín Santiago Alvarado

Por el trabajo:

**OBTENCIÓN DE UNA BEBIDA ORGÁNICA OAXAQUEÑA CERTIFICADA A BASE DE
NOPAL**



Dra. Gloria Verónica Vázquez García
Representante del Comité Organizador



Dr. Eldier de la Rosa Cruz
Director General del CIO



Dorothy Christyford Hodgkin
Química Británica