



**Universidad Autónoma de Yucatán
Facultad de Ingeniería Química**

**Manual de procedimientos para la
exportación de licores artesanales hacia
Bélgica**

TRABAJO TERMINAL

PRESENTADO POR:

LCI. SAMARA LEÓN JIMÉNEZ

EN OPCIÓN AL GRADO DE:

**MAESTRA EN INGENIERÍA DE
OPERACIONES ESTRATÉGICAS**

ASESOR

QI. MIRIAM V. CHAN PAVON, M. EN C.

**Mérida, Yucatán, México
Enero de 2020**

Mérida, Yuc. a 10 de febrero de 2020.

Dr. Julio Sacramento Rivero
Jefe de la Unidad de Posgrado e Investigación
Facultad de Ingeniería Química.
Presente.

Por este medio informo a Ud. que el Trabajo Terminal denominado “Manual de procedimientos para la exportación de licores artesanales” elaborada por la C. Samara León Jiménez para obtener el grado de Maestra en Ingeniería de Operaciones Estratégicas, ha sido realizado bajo mi asesoría y dirección, y considero que cumple con las características propias de un trabajo de titulación.

Sin otro particular, quedo a su disposición para cualquier aclaración adicional.

Atentamente

QI. Miriam Chan Pavón, M. en C.

Mérida, Yuc. a 10 de febrero de 2020.

IQI. Roger Bargas Interián
Secretario Administrativo
Facultad de Ingeniería Química.
Presente.

Por este medio informo a Ud. que el Trabajo Terminal denominado “Manual de procedimientos para la exportación de licores artesanales” elaborada por la C. Samara León Jiménez para obtener el grado de Maestra en Ingeniería de Operaciones Estratégicas, ha sido revisado y corregido, por lo que considero que cumple con los requisitos necesarios para ser presentado en examen de grado, autorizando su encuadernación.

Sin otro particular, quedo a su disposición para cualquier aclaración adicional.

Atentamente

QI. Miriam Chan Pavón, M. en C.

Mérida, Yuc. a 10 de febrero de 2020.

M. en C. Maria Dalmira Rodríguez Martín
Director de la Facultad de Ingeniería Química.
Presente.

Por este medio le solicito me sea concedido presentar Examen en opción al grado de Maestra en Ingeniería de Operaciones Estratégicas, habiendo entregado para tal efecto la documentación correspondiente en la Secretaría Administrativa, de acuerdo con el artículo 54 del Reglamento de Inscripciones y Exámenes de la UADY y del Manual de Procedimientos de Titulación de esta Facultad.

Atentamente

Samara León Jiménez

CARTA DE AUTORIZACIÓN

El presente trabajo denominado “MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA EXPORTACIÓN DE LICORES ARTESANALES” elaborado por el C. SAMARA LEÓN JIMÉNEZ, ha sido autorizado para ser presentado en Examen en opción al Grado de MAESTRA EN INGENIERÍA DE OPERACIONES ESTRATÉGICAS.

LOS REVISORES

DR. RENÉ LÓPEZ FLORES

M. EN A. ILEANA CAMILA MONSREAL
BARRERA

DR. JESÚS FRANCISCO ESCALANTE
EUÁN

EL DIRECTOR

EL AUTOR

M. EN C. MIRIAM V. CHAN PAVÓN

LCI. SAMARA LEÓN JIMÉNEZ

Aunque un trabajo en opción a titulación
hubiere servido para el Examen de Grado
y hubiere sido aprobado por el Sínodo,
sólo su autor es responsable de las
doctrinas en él emitidas

Artículo 76 del Reglamento Interior de la
Facultad de Ingeniería Química de la
Universidad Autónoma de Yucatán

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi madre por apoyarme a venir a otro estado y hacer mi maestría, confiando en mis conocimientos y seriedad para llevar a cabo este posgrado, y a mi abuela por apoyarme moralmente.

Agradezco a todos los maestros involucrados en mi maestría, ya que me dieron los conocimientos necesarios para los temas y redacción del proyecto terminal.

Por último, agradezco a los profesores Ileana Camila Monsreal Barrera y Jesús Francisco Escalante Eúan por mostrarme de manera concisa cómo darle pies y cabeza al proyecto, y en especial a la profesora Miriam Chan Pavón por darme su tiempo, paciencia y dedicación constante para el mismo.

1 Contenido

1	Introducción	1
2	Estado del arte	1
2.1	Marco conceptual.....	2
2.1.1	Exportación.....	2
2.1.2	Tratados de libre comercio	2
2.1.3	Balanza comercial.....	5
2.1.4	TLCUEM	6
2.1.5	Nuevos acuerdos entre UE y México	8
2.1.6	Organizaciones de apoyo a empresas mexicanas	8
2.2	Marco contextual	10
2.2.1	Datos de alcohol en México.....	10
2.2.2	Datos de exportación de productos de Bélgica.	11
2.2.3	Datos de hábitos de consumo en Bélgica.	12
2.2.4	Datos de la venta y consumo de alcohol en México y Bélgica.	13
2.2.5	Exportaciones.	16
2.2.6	Otras guías.....	16
2.2.7	Cambios en la exportación por nuevo gobierno.	17
2.2.8	Cambios operativos de exportación	18
3	Objetivos	19
3.1	Justificación	19
3.2	Planteamiento del problema	19
3.2.1	Formulación del problema.....	21
3.2.2	Delimitación	21
3.3	Objetivo general.	22
3.4	Objetivos específicos.	22
4	Metodología	23
4.1	Tipo de investigación	23
4.2	Enfoque	23
4.3	Diseño.....	24
4.4	Objeto de estudio.....	25
4.5	Diagrama de flujo	26
5	Resultados.....	29

5.1	Trabajo documental y de campo	29
5.2	Manual para el Proceso de exportación.	31
5.2.1	Antes de exportar.	31
5.2.2	Incoterms.....	31
5.2.3	Etiquetas.....	35
5.2.4	Envase, empaque y embalaje.	38
5.2.5	Agente aduanal.....	41
5.2.6	Agencia logística o Freight Forwarder	42
5.2.7	Documentación.	43
5.2.8	Transporte a aduanas.	48
5.2.9	Transporte internacional.	49
5.2.10	Transporte en país destino.	51
5.2.11	Proceso logístico del producto.	52
6	Discusiones.....	55
7	Conclusiones	57
	ANEXO.....	59
	REFERENCIAS.....	60

Índice de figuras:

Figura 1 Exportaciones de México en 2018 (PROMEXICO, s.f.)	3
Figura 2 Supermercado Colryut en Gante. Fuente propia.	13
Figura 3 Principales acciones de Investigación-Acción (Sampieri, 2014)	24
Figura 4 Metodología del trabajo de investigación. Fuente propia.	26
Figura 5 Trabajo documental y de campo. Fuente: propia.	30
Figura 6 Ejemplo de etiqueta. Fuente: propia.	38
Figura 7 Plástico termo-encogible (izq.), eslingas para carga (en medio) y ejemplo de uso de bolsas de aire para embalaje (der.)	39
Figura 8 Pallet de madera (izq.) y pallet de plástico (der.)	40
Figura 9 Flujo general de despacho aduanal. Fuente: Octavio Carranza, 2017.	42
Figura 10 Proceso del documento BL. Fuente: propia.	47
Figura 11 Flujo vehicular dentro de Aduana marítima. Fuente: Octavio Carranza, 2017.	49
Figura 12 Diferencias entre las vías de transporte. Fuente propia.	50
Figura 13 Contenedor marítimo/terrestre (izq.) y contenedor aéreo (der.)	51
Figura 14 Proceso general de exportación desde fábrica hasta destino. Fuente: propia.	52

Indice de tablas

Tabla 1 Exportaciones de México a Estados Unidos (International Trade Center, 2018)	Error!
Bookmark not defined.	
Tabla 2 Conjunto de datos: Balanza Comercial de Mercancías de México (julio a diciembre 2012 – 2016) Fuente INEGI *Los números de la exportación e importación son sumas en millones de dólares de 2012 a 2016. El saldo sale de la resta de las sumas finales.	6
Tabla 3 Fracción, descripción del producto, (Cerveza de malta y otros productos alcohólicos) y valor en miles de dólares. Fuente: Estadísticas de exportación México-Bélgica de 2008 a 2018. (World Health Organization, 2018). Fracción arancelaria: (Secretaría de Economía, s.f.)	11
Tabla 4 Exportaciones Bélgica-Luxemburgo (The Observatory of Economic Complexity, 2016)	12
Tabla 5 Importaciones Bélgica-Luxemburgo (The Observatory of Economic Complexity, 2016)	12
Tabla 6 Países con mayor consumo alcohólico per cápita. (World Health Organization, 2018)	15
Tabla 7 Países europeos con mayor consumo de cerveza per cápita (World Health Organization, 2018)	15
Tabla 8 Locación de unidades económicas de agencias aduanales (DENUE, 2019)	27
Tabla 9 Incoterms para cualquier tipo de transporte. Fuente: International Chamber of Commerce.	31
Tabla 10 Incoterms exclusivos para transporte marítimo. Fuente: International Chamber of Commerce.	33
Tabla 11 Señalización de las responsabilidades del vendedor y comprador. En gris oscuro están las responsabilidades del vendedor y en blanco, las del comprador. Fuente: propia.	34
de aire para embalaje (der.)	39
Tabla 12 Datos del envase. Fuente: propia.	40
Tabla 13 Datos de tarimas de transporte. Fuente: propia.	40
Tabla 14 Datos de documentación generales. Fuente: propia.	43
Tabla 15 Estimación de tiempo logístico. Fuente: propia.	54

Resumen

El objetivo principal de este trabajo es elaborar un manual de exportación de bebidas alcohólicas hacia Bélgica accesible a cualquier persona interesada sin experiencia en el tema de exportación, mediante la Identificación de los procesos para tal fin y mediante el análisis de los tiempos que implican, de igual forma se pretende documentar las normativas de exportación nacionales y las de importación del país destino.

El tipo de investigación es descriptiva no experimental, de observación indirecta (documentos, libros, revistas) a directa mediante visitas a los lugares donde se lleva a cabo el proceso de exportación. (SAGARPA, SAT, empresas logísticas).

El producto final de esta investigación es un manual con la descripción del procedimiento específico para realizar la exportación del producto de México a Bélgica. La investigación permitirá a cualquier persona interesada con pocos o nulos conocimientos en comercio exterior realizar exportaciones de bebidas alcohólicas y conocer la terminología más utilizada para el traslado de mercancías.

Palabras clave: exportación; comercio exterior; licor artesanal

Abstract

The main goal on this work is to make an export manual for alcoholic beverages to Belgium, accessible to anyone interested without experience in the export issue, by identifying the current processes for this purpose and by analyzing the times involved, and so it is intended to document national export regulations and import regulations of the destination country.

The type of research is descriptive, not experimental, from indirect observation (documents, books, magazines) to direct through visits to the places where the export process is carried out. (SAGARPA, SAT, logistics companies).

The final product of this investigation will be a manual with the description of the specific procedure for exporting the product from Mexico to Belgium. The research will allow any interested person with little or no knowledge in international trade to export alcoholic beverages and to know the most used terminology for the transfer of goods.

Keywords: export; international trade; handmade liquor

1 Introducción

La exportación en México es muy importante ya que ayuda a la economía mexicana en cualquier parte del país y a cualquier empresa que produzca tanto productos como servicios. A través de la exportación, México recibe inversiones de dinero de diferentes países, y genera miles de trabajos para la población mexicana.

En este proyecto, se definen los conceptos de exportación e importación para las personas que no conocen sobre el comercio exterior, ya que estos términos son los más importantes para entender el proceso detallado en la lectura, seguidos de otros conceptos relativos a los principales. Igualmente se explica por qué es importante que haya más exportaciones que importaciones en México, sobre todo en la parte financiera.

El mercado de bebidas alcohólicas, producto referente de este proyecto, resulta relativamente fácil de exportar debido a que no es un producto perecedero, y es popular en el consumo mundial, su proceso de exportación y venta no conllevan un límite de tiempo estricto, así como tampoco restricciones importantes tanto en México como en Bélgica.

Puesto que las mipymes generalmente no tienen un área de exportación ni un trabajador experto en el tema, el objetivo de este proyecto será la creación de una guía de exportación para cualquier persona sin conocimientos del comercio exterior. Los resultados del proceso de exportación estarán basados tanto en investigación por internet como en investigación de campo. Esto con el fin que los procesos y documentación requerida para exportación coincidan y no haya confusión al momento de llevarse a cabo. Serán explicadas las funciones de cada documento, así como el proceso que conlleva el producto al momento de empezar la logística del mismo.

Por último, se detallará cómo fue el proceso de investigación, los límites que este tuvo, el por qué se llegó a cierta conclusión del trabajo, al igual que los resultados generalizados del proceso de la exportación.

2 Estado del arte

2.1 Marco conceptual

2.1.1 Exportación

Dado que este trabajo se centrará en la exportación, resulta fundamental dar la definición que aquí se le atribuye. La exportación es un conjunto de mercancías o productos que se envían fuera del territorio nacional. Esta acción ayuda al país ya que se reciben ingresos del exterior y, llevada de manera óptima, ayuda a que la balanza comercial esté en equilibrio junto con las importaciones. Este es uno de los pocos casos en los cuales si, las exportaciones son mayores, no habría un desbalance en la economía sino lo contrario, un desarrollo positivo de la misma.

México, siendo un país accesible para varios países, ha tenido relaciones comerciales con gran parte de América y Europa, y los países más importantes de Asia y Oceanía. A lo largo de las últimas décadas ha conseguido hasta el día de hoy 12 tratados de libre comercio con 46 países, y 32 acuerdos de inversiones con 33 países más (Secretaría de Economía, 2016).

2.1.2 Tratados de libre comercio

Los tratados de libre comercio son muy importantes para México. Consisten en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Se eliminan o rebajan los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

Sin embargo, a pesar de la diversidad de países con los que México puede negociar su comercio nacional, el 80% de las exportaciones son destinadas a Estados Unidos gracias al Tratado de Libre Comercio de América del norte (International Trade Center, 2018). Si bien esto ha dado un impulso al desarrollo de la exportación en México, al depender más del 50% de las exportaciones en un solo país, también afecta cuando el país destino enfrenta problemas económicos. En la figura 1 y tabla 1 se presentan cifras respecto a la exportación México- Estados Unidos:

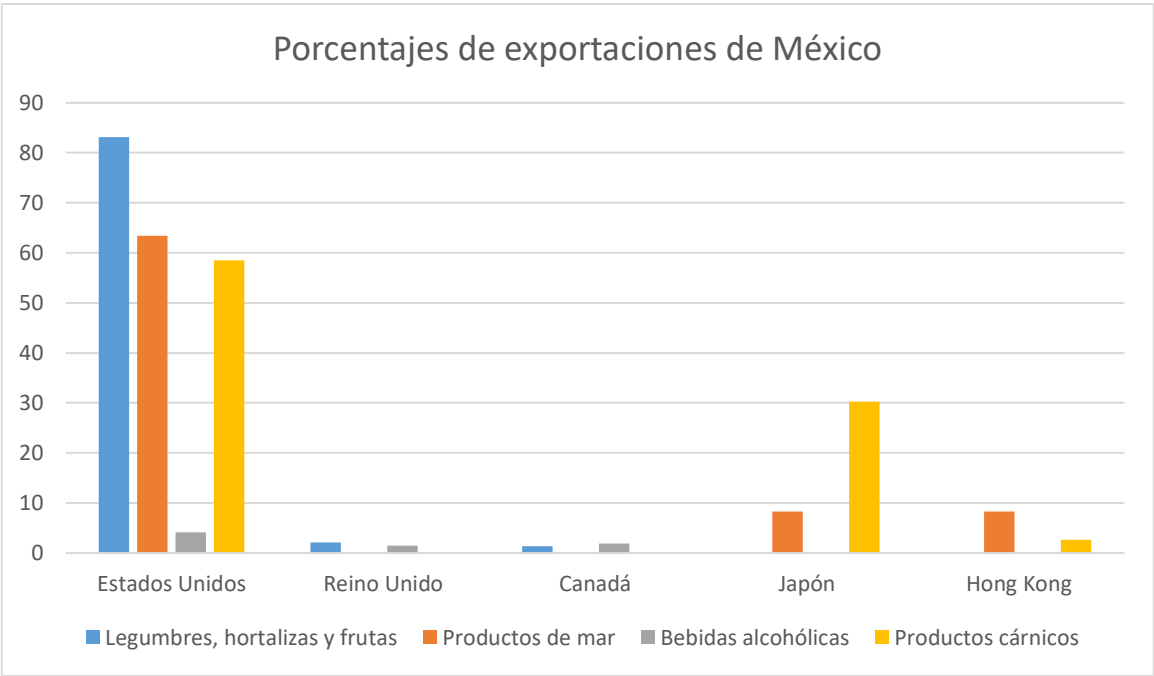


Figura 1 Exportaciones de México en 2018 (PROMEXICO, s.f.)

Tabla 1 Exportaciones de México a Estados Unidos (International Trade Center, 2018)

Exportaciones de México a Estados Unidos				
Etiqueta del producto	Valor en 2018, en miles de USD	Crecimiento anual en valor entre 2014-2018, %.	Reparto en exportaciones de México, mayor a 70%	Tarifa equivalente al valor agregado enfrentado por México
Todos los productos	344602284	2	76	
Vehículos distintos del material rodante ferroviario o de tranvía, y sus partes y accesorios	92932912	7	80	0
Maquinaria y equipos eléctricos y sus partes; grabadores y reproductores de sonido, televisión ...	70213692	0	86	0
Maquinaria, aparatos mecánicos, reactores nucleares, calderas; sus partes	65509284	6	87	0
Óptica, fotográfica, cinematográfica, de medición, verificación, precisión, médica o quirúrgica ...	17502049	8	92	0
Mueble; ropa de cama, colchones, soportes para colchones, cojines y muebles de relleno similares; ...	9993641	3	94	0
Vegetales comestibles y ciertas raíces y tubérculos	6718468	7	95	0
Artículos de hierro o acero.	5579350	4	83	0
Bebidas, licores y vinagre.	5441775	16	81	0
Frutas y nueces comestibles; cáscara de cítricos o melones	5378448	13	84	0
Perlas naturales o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, metales revestidos ...	5348207	-2	80	0
Productos no especificados en otra parte	5326063	12	84	
Locomotoras de ferrocarril o tranvía, material rodante y sus partes; accesorios de vías de ferrocarril o tranvía ...	2758193	-10	96	0
Caucho y sus manufacturas.	2532218	6	80	0
Artículos diversos de metal común	2206214	5	86	0
Prendas y complementos (accesorios) de vestir, que no sean de punto	2172133	-4	95	0
Prendas y complementos de vestir, de punto o ganchillo	1591338	-1	92	0
Juguetes, juegos y artículos deportivos; sus partes y accesorios	1454862	1	90	0
Aluminio y sus manufacturas.	1398733	11	83	0
Azúcares y productos de confitería	1358625	-1	84	0
Vidrio y cristalería	1357886	1	83	0
Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	1326538	4	80	0
Productos cerámicos	1127395	-1	86	0
Otros artículos textiles confeccionados; conjuntos; ropa gastada y artículos textiles gastados; harapos	1118177	4	96	0
Animales vivos	761805	-3	100	0
Calzado, polainas y artículos análogos; partes de tales artículos	515442	-2	88	0

Madera y manufacturas de madera; carbón de leña	453940	7	92	0
Artículos de cuero; guarnicionería y ameses; artículos de viaje, bolsos y contenedores similares; artículos ...	414294	6	93	0
Plomo y sus manufacturas.	198940	9	87	0
Sombrerería y sus partes	131193	6	84	0
Relojes y sus partes	97920	-4	81	0
Instrumentos musicales; partes y accesorios de tales artículos.	85878	0	94	0
Tejidos especiales; tejidos textiles con mechones; cordón; tapices recortes; bordado	63895	-10	86	0
Armas y municiones; sus partes y accesorios	51859	6	93	0
Materiales para trenzar vegetales; productos vegetales no especificados o incluidos en otra parte	45033	5	86	0
Estaño y sus manufacturas.	17861	-6	88	0
Manufacturas de paja, de esparto o de otras materias de trenzado; cestería y cestería	14871	-1	98	0
Plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón; Flores artificiales; artículos.	7519	10	95	0
Sombrillas, sombrillas, bastones, bastones, látigos, fusta y sus partes	3716	10	96	0
Seda	1831	105	98	0
Corcho y manufacturas de corcho.	1242	-10	81	0
Pieles y pieles artificiales; sus manufacturas	758	-17	88	0

2.1.3 Balanza comercial

La balanza comercial es otro concepto importante. Este es un registro de importaciones y exportaciones de un país en determinado periodo, que en teoría debe mantenerse positivo, es decir, debe registrar más exportaciones que importaciones; sin embargo, continuamente la balanza comercial de México ha presentado un déficit en las exportaciones en los últimos años (INEGI, apartado “Exportaciones por Entidad Federativa”, 2016), y la falta de inversión al país en las industrias provocan que las exportaciones sean solo temporales, por lo que el producto ya finalizado vuelve a México como importación para consumo nacional. En la tabla 2 se muestra el déficit de la balanza comercial mexicana del 2012 al 2016.

*Tabla 2 Conjunto de datos: Balanza Comercial de Mercancías de México (julio a diciembre 2012 – 2016) Fuente INEGI
Los números de la exportación e importación son sumas en millones de dólares de 2012 a 2016. El saldo sale de la resta de las sumas finales.

Dato	Valor total
Tipo operación	
-Saldo de la balanza comercial	-13,125,283,885
Exportación	373,939,216,524
Importación	387,064,500,409

2.1.4 TLCUEM

En julio de 2000, México y la Unión Europea pusieron en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que forma actualmente parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE. El TLCUEM fue el primer acuerdo de libre comercio entre el Continente Americano y el europeo, generando un importante crecimiento en los flujos bilaterales del comercio y la inversión (Secretaría de Economía, s.f.).

Gracias a este tratado, México y la UE instrumentaron dos programas de cooperación en materia económica que fueron los primeros apoyos de las pymes mexicanas en el continente europeo:

- Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PIAPYME), cuya ejecución concluyó en 2009.
- Proyecto de Facilitación del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (PROTLCUEM), cuyo cierre financiero se registró en diciembre de 2011.

El PROTLCUEM fue un proyecto que involucró el diseño de mecanismos jurídico-financieros adecuados para hacer posible la cooperación intergubernamental, y que también generó una mayor coordinación interinstitucional entre dependencias, organismos y entidades gubernamentales encargadas de la administración del TLCUEM, tanto en México como en la UE.

Además, el proyecto contribuyó a crear un ambiente favorable para el diseño de futuros proyectos de cooperación, como la promoción de las PYMES mexicanas y

su acceso al mercado de la UE mediante la competitividad y la innovación, a través del Programa de Competitividad e Innovación (PROCEI), el cual fue ejecutado por ProMéxico (Secretaría de Economía, 2010).

En 2012, la UE adquirió bienes mexicanos por US\$ 24,5 mil millones; 15,2% más que en 2011 y 474,8% superior a 1999. Ese año México importó US\$ 35,1 mil millones de productos europeos, con un aumento del 16,8% respecto del 2011 y 133,1% más que en 1999 (Nahuel Oddone, 2014).

Las exportaciones de productos primarios alcanzaron un 35,4% de las exportaciones totales en 2012, donde los productos agrícolas y el pescado representaron un 5,4%. Hasta junio de 2013, las exportaciones agroalimentarias mexicanas a la UE ascendieron a US\$ 609 millones, con productos como café, tequila, jugo de naranja, cerveza, miel, garbanzos, frambuesas, atún, carne de caballo, limón y pectinas; sin embargo, los productos agrícolas todavía representan el 7,9% de las exportaciones mexicanas a la UE, por lo que a fines de 2013 México declaró su interés por aumentar el comercio agroalimentario.

Gracias al TLCUEM, México aumentó 7% su participación en el mercado comunitario y logró diversificar su oferta comercial, siendo el país latinoamericano con la canasta más diversificada de productos exportados a la UE. Los productos que aprovecharon el TLCUEM fueron los bienes intermedios industriales, algunas hortalizas y bienes de la industria alimentaria como la cerveza, el tequila y el jugo de naranja.

En 2012 el total de las exportaciones mexicanas ascendió a US\$ 370,9 mil millones, de las cuales 80,5% se concentraron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Estados Unidos se ubicó como el principal destino de las exportaciones con 77,6% del total, mientras que Canadá recibió 2,9%. La UE tuvo una participación del 6% del total de las exportaciones. España y Alemania fueron los principales destinos con 1,9% y 1,2%, respectivamente. (Nahuel Oddone, 2014)

En 1999, desde antes que se llevara a cabo el tratado hasta 2017, el comercio entre México y la Unión Europea se cuadruplicó. El bloque europeo contribuye con el 38% de la IED que recibe México, con flujos que rebasan los 184,636 mil MD entre 1999 y 2017 (Secretaría de Economía, 2018).

2.1.5 Nuevos acuerdos entre UE y México

El 21 de abril de 2018, concluyeron las negociaciones para un nuevo Acuerdo Integral entre México y la Unión Europea, el cual extendió los beneficios del comercio entre México y la Unión Europea, centrándose en el sector agroalimentario, en el cual se eliminarán los aranceles a productos mexicanos como jugo de naranja, el atún, la miel, el jarabe de agave, la ovoalbúmina y frutas y vegetales, entre otros. Igualmente, se logró proteger a los productos sensibles, como manzanas, duraznos y productos lácteos, y se reforzaron las disposiciones para la protección de las inversiones, incluyendo un moderno mecanismo de solución de controversias. (Secretaría de Economía, 2018)

2.1.6 Organizaciones de apoyo a empresas mexicanas

Hablando de comercio interno, México se ha enfocado en las pymes, pequeñas y medianas empresas. Estas empresas abarcan casi todo tipo de sectores, y aunque no son grandes negocios en cuanto al número de empleados y locaciones, también son aptos en su mayoría para la exportación.

El 13 de junio del 2007, el gobierno mexicano creó ProMéxico, una organización que promueve el comercio y la inversión internacional, y que expandió sus oficinas en 31 países, contando con 30 oficinas en el territorio nacional mexicano. Su ayuda de manera directa a las empresas es su promoción en ferias nacionales e internacionales, y asesoría para la exportación en menor grado.

A esta organización se le sumó Pymexporta, un apoyo por parte de los Fondos Pyme, que son espacios de atención especializada en comercio exterior para pequeñas y medianas empresas con el objetivo de exportar.

A pesar de estos apoyos, las pymes siguen teniendo ciertas dificultades que ninguna de las dos organizaciones abarca; en el ámbito gubernamental, el comercio internacional genera una reasignación de recursos de empresas y sectores menos productivos a aquellos más productivos, por lo que las empresas, en el caso de Yucatán, fuera de los sectores textiles, de joyería y aeronáutica, no reciben el mismo apoyo económico que las antes mencionadas.

Aunque ProMéxico y Pymexporta orientan y promueven a las empresas, estas enfrentan obstáculos que tienen que resolver por sí mismas cuando intentan entrar en mercados externos; tienen que contactar clientes en el exterior, identificar oportunidades de negocio, aprender sobre canales de distribución y procedimientos administrativos, entre otros aspectos.

Las dos organizaciones tampoco resuelven el hecho que los procesos siguen siendo complicados a pesar de la orientación, y las guías de exportación omiten muchas partes importantes de los procesos, sin contar que tampoco se manejan tiempos y costos estimados.

Según la revista Forbes México, en su artículo “El ABC de la exportación” (2013), estos son los errores más comunes de la exportación:

- Falta de evaluación de la capacidad de internacionalización.
- No considerar los aspectos de las diferencias culturales.
- Falta de investigación del mercado.
- Selección errada del socio comercial.
- No efectuar la investigación, registro y monitoreo de la marca.
- Elaboración de contratos sin considerar la legislación y la práctica del país extranjero.
- Extrema diversificación de los mercados.
- Falta de conocimiento de las normas de defensa del consumidor.
- No contar con una estructura interna adecuada para la gerencia de exportación.
- Falta de presencia en el mercado.

Todos estos puntos mencionados hacen referencia a la falta de conocimiento de las pymes tanto del mercado como de leyes extranjeras. Las pymes generalmente solo se enfocan a la producción y venta, ya que, al no haber apartados de marketing y comercio, no tienen conocimiento sobre los alcances y limitaciones de su empresa. Las exportaciones, a pesar del déficit en la balanza comercial, siguen en crecimiento cada año, y solo las grandes empresas siguen el ritmo. Si bien algunas pymes han

logrado vender más allá de México, su desarrollo no crece de manera proporcional al tiempo, y les cuesta aún más abrirse con otros países.

2.2 Marco contextual

2.2.1 Datos de alcohol en México

De acuerdo con el Instituto Nacional de estadística, los mexicanos gastan de un 17% a un 175% más en agua embotellada, jugos, refrescos, bebidas alcohólicas y cerveza de lo que gastan en tortillas, leche, frutas o huevos. El país se sitúa también como el sexto consumidor mundial de cerveza, con 64 litros por persona y año. Los hogares mexicanos son de aproximadamente 29 millones y destinan por año cerca de 32000 pesos a la compra de alimentos, bebidas y tabaco. El 9,4% de este gasto corresponde a bebidas tanto con alcohol como sin alcohol. De acuerdo con la Secretaría de Agricultura (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, s.f.), existen 160 empresas tequileras y 17,000 agricultores de agave en México, una fuente de ingresos para 70,000 familias.

México lideró las exportaciones de bebidas alcohólicas entre los países en desarrollo, de acuerdo con un informe estadístico difundido por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Las exportaciones mexicanas de estos productos sumaron 3,804 millones de dólares en el 2015, superando a las de Singapur (2,626 millones), Chile (1,881 millones), Hong Kong (1,048 millones) y Sudáfrica (1,041 millones). (El Economista, 2016). En el 2015, México se ubicó como el mayor exportador de cerveza del mundo, con ventas por 2,542 millones de dólares, a mercados como Estados Unidos, Australia, Chile, Reino Unido y Canadá.

Las presentaciones de los productos alcohólicos mexicanos en la Unión Europea son las mismas que las mexicanas, sin embargo, en algunas ocasiones el etiquetado e información del producto suele variar. La tarifa del VAT suele estar en 21%.

México es el principal socio de América Latina para Bélgica y aunque la relación comercial entre ambas naciones ha crecido 20% durante los primeros siete meses

del 2017, respecto del mismo periodo del 2016, al pasar de 1,400 millones de dólares a 1,800 millones de dólares, el comercio es pequeño y existe un gran potencial. (El Financiero, 2017).

En la tabla 3 se presentan algunos indicadores de comercio entre Bélgica y México (World Health Organization, 2018):

*Tabla 3 Fracción, descripción del producto, (Cerveza de malta y otros productos alcohólicos) y valor en miles de dólares.
Fuente: Estadísticas de exportación México-Bélgica de 2008 a 2018. (World Health Organization, 2018). Fracción arancelaria: (Secretaría de Economía, s.f.)*

Fracción arancelaria	Descripción del producto	Año 2008	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
2203.00.01	12/FEB/1988 Cerveza de malta.	9,295	1,510	1,099	1,132	1,803	1,230	984	12,472	17,698	14,825	10,791
22087099	01/07/2007 Los demás	0	13	0	2,332	21,234	30,567	12,598	751	10,058	13,822	5,185

Bélgica, como país y no como Unión Europea, mantiene buenas relaciones comerciales con México, sin embargo, estos intercambios comerciales son bajos en comparación con países como Alemania y Reino Unido. A pesar de lo mencionado, en Bélgica hay oportunidad de negocios para los mexicanos en varios rubros, y el licor artesanal puede ser un nicho de mercado a explotar gracias al gran consumo de alcohol del país. Aun cuando no es Bélgica quien encabeza la lista de mayor consumo de alcohol en Europa sino Estonia, Bélgica tiene más ventajas:

- Localización en el centro de Europa.
- Constante movilidad de personas internacionales en el país, que puede ayudar a la difusión del producto.
- Mayor nivel adquisitivo.
- Mayor densidad de población.
- Cercanía a los puertos marítimos y aeropuertos más importantes de Europa.

2.2.2 Datos de exportación de productos de Bélgica.

Las principales exportaciones de Bélgica en conjunto con Luxemburgo son coches con un total de \$22,4 Miles de millones en 2016, diamantes (\$18,9 Miles de

millones), refinado de petróleo (\$18,3 Miles de millones), y medicamentos envasados (\$17,3 Miles de millones) de acuerdo con la clasificación del Sistema Armonizado. Sus principales importaciones son coches (\$30,9 Miles de millones), medicamentos envasados (\$22,6 Miles de millones), diamantes (\$15,5 Miles de millones), y refinado de Petróleo (\$15,3 Miles de millones).

Los principales destinos de exportaciones son Alemania (\$43,6 Miles de millones), los Países Bajos (\$43,5 Miles de millones), Francia (\$41,6 Miles de millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los mismos países en el mismo orden, aunque los datos económicos varían: \$58,6 Miles de millones, \$53,2 Miles de millones y \$36,7 Miles de millones. (The Observatory of Economic Complexity, 2016). En la tabla 4 se muestran los productos de mayor exportación de Bélgica-Luxemburgo, mientras que la tabla 5 muestra los productos de mayor importación de ambos países.

Tabla 4 Exportaciones Bélgica-Luxemburgo (The Observatory of Economic Complexity, 2016)

Exportaciones Bélgica-Luxemburgo:
Medicamentos envasados 5.3%
Coches 6.9%
Refinado de gas de petróleo 2.2%
Diamantes 5.8%

Tabla 5 Importaciones Bélgica-Luxemburgo (The Observatory of Economic Complexity, 2016)

Importaciones de Bélgica-Luxemburgo 2016
Refinado de petróleo 4%
Medicamentos envasados 5.9%
Coches 8.1%
Refinado de gas de petróleo 2.1%
Diamantes 4.1%

2.2.3 Datos de hábitos de consumo en Bélgica.

Bélgica es un país pequeño y diversificado, en varias ocasiones es percibido como un mercado de prueba para el mercado europeo. Las divisiones lingüísticas y regionales (Valonia francesa, Flandes flamenco, Bruselas bilingüe y un parte alemán) definen las características de los consumidores en el mercado belga.

Además, la capital Bruselas es la sede de numerosas empresas y organizaciones internacionales, lo que ha ayudado a la presencia de consumidores con alto poder adquisitivo. Las preocupaciones más importantes al momento de comprar un producto alimentario son el precio y que esté fresco, y luego el aspecto visual y el gusto. Los escándalos alimentarios de productos convencionales y el interés creciente por la salud han estimulado el crecimiento del mercado de productos biológicos. Más de tres cuartos de los consumidores realizan sus compras en Internet, y según las estimaciones las ventas en línea han sobrepasado los mil millones EUR. (Santander Trade Portal, 2018)

Los supermercados principales en Bélgica son Colryut el cual se muestra en la figura 2, Delhaize, Carrefour y Aldi. Carrefour y Delhaize están dirigidos para las personas de mediano-alto ingresos, Colryut para personas de ingreso medio mientras que Aldi provee para gente de bajos-medios ingresos. Delhaize es reconocido por sus productos de alta calidad pero también de alto precio, mientras que Aldi se encuentra en el lado contrario: bajos costos pero también baja calidad en sus productos.



Figura 2 Supermercado Colryut en Gante. Fuente propia.

2.2.4 Datos de la venta y consumo de alcohol en México y Bélgica.

Yucatán ha sido un importante exportador de productos hechos en el mismo estado, pasando de productos textiles como las guayaberas, hasta alimentos y bebidas como la miel y los licores artesanales (Xtabentún, Henequén, Balché, etc.)

La miel de abeja ha dado lugar al Xtabentún; para su producción México cuenta con una producción de 57 mil toneladas. (SAGARPA, 2017).

De acuerdo con Federico Martínez (2015), dueño de gran parte de la empresa de licores artesanales D' Aristi, las ventas totales de sus licores han crecido un 60%. El Xtabentún, uno de sus productos, vende 100 mil litros por año, y el Kalani y el Huanán (otras bebidas alcohólicas artesanales) 10 mil botellas por cada una. De la producción total de las tres bebidas, el 70% se va a Europa, Estados Unidos y Canadá, siendo un gran progreso al considerarse que en el pasado el 80% de la producción se vendía de manera local.

El Grupo Agroindustrial Alcohólico de México (AAMSA), en 2012 reportó que las exportaciones de Xtabentún las iniciaron en el 2004 y que estas llegan a Alemania, España y Estados Unidos. En ese año también estaban llegando a un acuerdo con China, que sería su primer país asiático de exportación.

La industria de las bebidas alcohólicas en México en 2017 dio un total de 1,078 empresas, 20,081 empleos, \$168,415 millones de pesos en ventas anuales, con un 5% del PIB manufacturero (PROMEXICO, 2018), de forma que es una de las industrias más importantes para el país por su valor en ventas, exportaciones, y número de empleos que se crean.

De acuerdo con la página World Health Organization (World Health Organization, 2018), se hizo un estudio del consumo de alcohol a nivel mundial en el cual se destacó Estonia como el primer país consumidor de bebidas alcohólicas generales, con Bélgica en octavo lugar, el país en el que se enfoca el proyecto. En la tabla 6 se observa la lista de países.

Tabla 6 Países con mayor consumo alcohólico per cápita. (World Health Organization, 2018)

WHO región	País	Tipo de bebida	Alcohol, registrado per cápita (15+) consumo (en litros de puro alcohol)	Alcohol, registrado per cápita (15+) consumo (en litros de puro alcohol) (numérico)
Europa	Estonia	Todo tipo	17.37	17.37
Europa	Croacia	Todo tipo	14.83	14.83
Europa	Bielorrusia	Todo tipo	14.54	14.54
Europa	Portugal	Todo tipo	14.21	14.21
Europa	Irlanda	Todo tipo	14.06	14.06
Europa	República Checa	Todo tipo	13.98	13.98
Europa	Francia	Todo tipo	13.89	13.89
Europa	Bélgica	Todo tipo	13.43	13.43

Sin embargo, en cuanto al consumo de cerveza per cápita, Bélgica se encuentra en los primeros diez países de mayor consumo a nivel mundial y en el quinto lugar de países europeos, como se muestra en la tabla 7.

Tabla 7 Países europeos con mayor consumo de cerveza per cápita (World Health Organization, 2018).

WHO región	País	Tipo de bebida	Alcohol, registrado per cápita (15+) consumo (en litros de puro alcohol)	Alcohol, registrado per cápita (15+) consumo (en litros de puro alcohol) (numérico)
Europa	Irlanda	Cerveza	7.89	7.89
Europa	República Checa	Cerveza	7.64	7.64
Europa	Alemania	Cerveza	7.16	7.16
Europa	Austria	Cerveza	6.80	6.8
Europa	Bélgica	Cerveza	6.15	6.15

Bélgica es un país reconocido por la cerveza. Su producción empezó antes que el país mismo se consolidara, teniendo su primer gremio de cerveceros en 1308 en Brujas; sin embargo, la primera cervecería trapista de Bélgica, Westmalle, no

comenzó a operar hasta el 10 de diciembre de 1836; Esa cerveza era para uso exclusivo de los monjes. La primera venta registrada de cerveza (una cerveza negra) se produjo el 1 de junio de 1861. (Unger, Beer in the Middle Ages and the Renaissance, 2007)

Dentro del país existen cerca de 180 cervecerías y se producen más de 700 estilos distintos de cerveza. (Fernández, 2016). Los belgas propiciaron la cultura de beber las distintas marcas de cerveza en sus respectivos vasos especiales, ya que se tiene la creencia que el vaso hecho específicamente para el consumo de su cerveza hace que se disfrute más.

2.2.5 Exportaciones.

El documento más completo encontrado, respecto a la exportación en Yucatán, es el PLABEX (Plan Básico de Exportación), en el cual habla sobre los conceptos básicos de exportación, el cómo desarrollar una empresa, los organismos de apoyo a la exportación, etc.

También se puede encontrar información en la página de SEFOE (Secretaría de Fomento Económico), aunque la información es más corta y ofrece el mismo documento antes mencionado, el PLABEX.

Se pueden revisar los tratados que el gobierno mexicano tenga con Bélgica, sin embargo, esta información se centra más en la documentación legal y no menciona los procesos para ello.

2.2.6 Otras guías

A pesar de que en internet se pueden obtener diferentes guías de exportación, muchas de ellas fueron hechas más de cinco o diez años atrás, o sus autores no muestran adecuadamente de dónde proviene la información que señalan.

Algunas de las pocas guías confiables que se pueden encontrar aún en internet son:

- Guía para la determinación de un producto exportable, hecha por la Secretaría de Economía.

- Guía para Exportar Productos Mexicanos a la Unión Europea, hecha en por el Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, e ITESM Campus Guadalajara.

Estas guías contienen información básica aún aplicable en el proceso de exportación aunque los datos de estudio de estas guías se encuentran muy generalizadas, sin enfocarse a un ramo o producto específico, y sobrepasan los diez años, lo que significa que hubieron tres cambios de presidente y por lo tanto, cambios también las dependencias de ayuda al exportador, como en el caso de ProMéxico el cual dejó de existir en 2019.

2.2.7 Cambios en la exportación por nuevo gobierno.

La titular de la Secretaría de Economía (SE), Graciela Márquez Colín, confirmó la desaparición de ProMéxico, por lo que serán los embajadores quienes apoyen esta labor a partir de 2019. Aunque los especialistas de ProMéxico, de acuerdo con el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce), serán llevados a diferentes embajadas en diferentes países, será responsabilidad de los embajadores el llevar a cabo las actividades que ProMéxico hacía para el fomento de promoción del comercio mexicano con el resto del mundo. (Forbes, 2018).

Las funciones de ProMéxico serán absorbidas por las secretarías de Relaciones Exteriores (SRE) y de Economía (SE), además de llevar a cabo una reestructuración operativa de las Embajadas de México.

En rueda de prensa, Graciela Márquez informó que también quedará fuera de operación el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), cuya función era apoyar a los emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, a pesar que le fue asignado a dicho organismo un presupuesto de 806 millones de pesos para 2019, de los cuales, 659 millones son parte del Fondo Nacional de Emprendedores. Dicho esto, la funcionaria aclaró que se seguirán los apoyos para emprendedores y se darán 3,000 millones de pesos en microcréditos. (Forbes, 2018).

2.2.8 Cambios operativos de exportación

A partir del 31 de agosto del 2018, se actualiza la guía de llenado, parte de la documentación necesaria para exportación. No se modifica el estándar técnico; únicamente se limita a brindar orientación fiscal sobre el llenado del CFDI (SAT, s.f.). A este cambio se le llama “Complemento de Comercio Exterior” y va junto con la factura electrónica. Cabe aclarar que esto se utiliza por ser una exportación definitiva con clave A1.

El incoterm, un acuerdo importante al momento de la compra-venta del producto, tendrá una actualización; esta se realiza cada década, y pasarán de ser Incoterms 2010 a Incoterms 2020. Algunos incoterms serán eliminados y otros nuevos agregados. Los incoterms 2010 seguirán siendo válidos en 2020, pero se recomienda ajustarse a los nuevos incoterms en cuanto estos sean válidos.

3 Objetivos

3.1 Justificación

La investigación acerca de los procesos de exportación de manera detallada, con tiempos y costos estimados, puede permitir a pequeñas y medianas empresas expandir su mercado y producción a otros países, disminuyendo sus gastos en servicios de orientación y procesos, y mejorando la economía del país al aumentar las exportaciones.

Con un enfoque teórico y metodológico, se revisarían los procesos actuales indicados por el gobierno para la exportación, las implementaciones que conllevan y los resultados obtenidos gracias al nivel de difusión. Si bien será un enfoque teórico, se buscará validarlo con algún usuario a fin de obtener un manual que sea claro y accesible a cualquier persona interesada en exportar el tipo de productos en cuestión pueda mediante una guía recabar toda la información para la exportación al país belga.

La investigación tiene un enfoque de gestión estratégica, ya que al momento que el vendedor se hace cargo de la exportación, se ahorra el pagar a una agencia logística que le gestione todo el proceso, es decir, desde el momento en que el producto es transportado de la fábrica a la aduana, hasta que llega al lugar acordado en país destino. Las agencias logísticas suelen cobrar desde un 2% del costo total de exportación hasta un 5%, lo que puede resultar un gasto fuerte, sobre todo para una mipyme.

3.2 Planteamiento del problema

En los negocios, siempre hay oportunidades de exportación de productos. Los procesos varían dependiendo el tipo y la cantidad, pero siempre hay documentación y acciones fijas respecto al trámite; sin embargo, las pequeñas y medianas empresas tienen problemas al momento de la exportación; no saben sobre los trámites, la duración y el costo que genera exportar sus productos. Parte del problema con las pymes en cuanto a la exportación es el hecho que la mayoría no

cuentan con un área de exportación o un comerciante internacional, en cuanto al ámbito financiero. La otra parte del problema es la falta de conocimiento respecto a la exportación y sus procesos, ya que la mayor parte de los dueños de estas empresas no tienen un estudio previo o experiencia. Los problemas solo se complican más al enfrentarse al sistema burocrático del país; una larga lista de documentos y certificaciones, las cuales pueden llevar días o incluso meses para conseguirse, sin contar los procesos de logística y transporte.

A pesar de haber información tanto en internet como en organizaciones gubernamentales, como ProMéxico y MiPyme, los procedimientos explicados son confusos, separados unos de otros, y en algunos casos, incompletos.

Los casos de exportación se complican más al no tener guías concisas sobre exportación en países específicos; la información dada por el gobierno solo guía al exportador sobre los trámites dentro del país, más no sobre el país destino.

La información sobre el país destino se encuentra por separado, usualmente en páginas o lugares no avalados por el gobierno mismo del país destino, o bien en los tratados de comercio entre ambos países (México y país destino), el cual es un documento extenso que tampoco da al exportador una idea clara sobre la documentación requerida o las especificaciones que se requieren del producto para que este pase sin problemas por la aduana del país destino. Si bien se encuentran en internet, alguien que no tiene conocimiento sobre la existencia de estas leyes las pasará por alto, y se convertirá en un número más de empresas con productos rechazados en el país destino por falta de documentos.

Dadas todas las problemáticas, es necesaria la existencia de una guía de exportación con ejemplos de productos y países destino, con el fin de guiar a cualquier persona interesada en la exportación de sus productos, sin tener que contar con profesionales en el área.

La importancia de exportar radica en tres puntos:

- Crece la demanda de producción: las ventas ya no se basan solo en la demanda nacional sino también en la demanda de los países a los que se exporta el producto. Además, hay reconocimiento del producto fuera del país.

- Ayuda a que la venta de productos no sea tan afectada por los problemas económicos a nivel nacional: Sobre todo si la demanda internacional es más alta que la nacional, el nivel bajo de adquisición de productos a nivel nacional no influye con el nivel de adquisición de otros países.
- Las ganancias por la venta de producto pueden ser más altas: El producto, dado que conlleva el proceso de exportación, sube de precio. Sin embargo, al venderlo en países de nivel adquisitivo alto, la ganancia por producto o encargo puede ser mayor que la ganancia a nivel nacional.

3.2.1 Formulación del problema

De acuerdo con las problemáticas mencionadas, se abordarán las preguntas más importantes para llevar a cabo la exportación, y con ello darse una idea de lo que conlleva dicho procedimiento:

¿Qué procedimientos dentro de México deben llevarse a cabo para la exportación de licores artesanales?

¿Cuál es la duración de dichos procedimientos?

¿Qué certificaciones o leyes se piden en Bélgica?

¿Cuál es la duración de la exportación fuera de México?

3.2.2 Delimitación

1.- Serán consideradas las prácticas, leyes y normativas vigentes en la actualidad (Mayo 2018) hasta ciertos cambios antes de julio 2019.

2.- La investigación principal será llevada a cabo dentro de los procesos legales del territorio mexicano. En caso de investigación de campo, este se realizará dentro de la ciudad de Mérida, Yucatán.

3.- No habrá recursos de financiamiento, lo cual podría repercutir con las visitas de campo o recursos de información.

3.3 Objetivo general.

Elaborar un manual de exportación de bebidas alcohólicas hacia Bélgica accesible a cualquier persona interesada, sin experiencia en el tema de exportación.

3.4 Objetivos específicos.

1. Identificar los procesos actuales de exportación.
2. Analizar los tiempos de exportación dentro y fuera del país.
3. Documentar las normativas de exportación nacionales.
4. Documentar las normativas de importación del país destino.
5. Describir el procedimiento para realizar la exportación del producto de México a Bélgica.

4 Metodología

4.1 Tipo de investigación

El trabajo será una investigación de tipo descriptiva, ya que se enfocará en la descripción del proceso de exportación sin tener que dar un análisis previo del por qué la exportación. Se considera como investigación descriptiva aquella que reseña las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio. Una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de dicho objeto, pero no se dan explicaciones o razones del por qué las situaciones, hechos, fenómenos, etc. (Torres, 2006)

La observación pasará a ser de indirecta (documentos, libros, revistas) a directa al momento que se visiten los lugares donde se lleva a cabo el proceso de exportación. (Agencias Aduaneras, SAT, empresas logísticas).

La información suministrada por la investigación descriptiva será verídica, precisa y sistemática.

4.2 Enfoque

El enfoque de la investigación será cualitativo; la investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto. Este enfoque se selecciona cuando el propósito es examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados. (Sampieri, 2014) Los datos cualitativos explicarán el proceso a seguir para la exportación del licor artesanal.

4.3 Diseño

El diseño será de investigación-acción. La finalidad de este diseño es comprender y resolver problemáticas específicas de una colectividad vinculadas a un ambiente (grupo, programas, organización o comunidad). De igual manera, se centra en aportar información que guíe la toma de decisiones para proyectos, procesos y reformas estructurales (Sampieri, 2014). De las tres perspectivas de acuerdo con Álvarez-Gayou (2003) respecto a este diseño, este proyecto tiene la visión deliberativa, ya que importan los resultados, pero sobre todo el proceso mismo de la investigación.

Las principales acciones de esta investigación son:

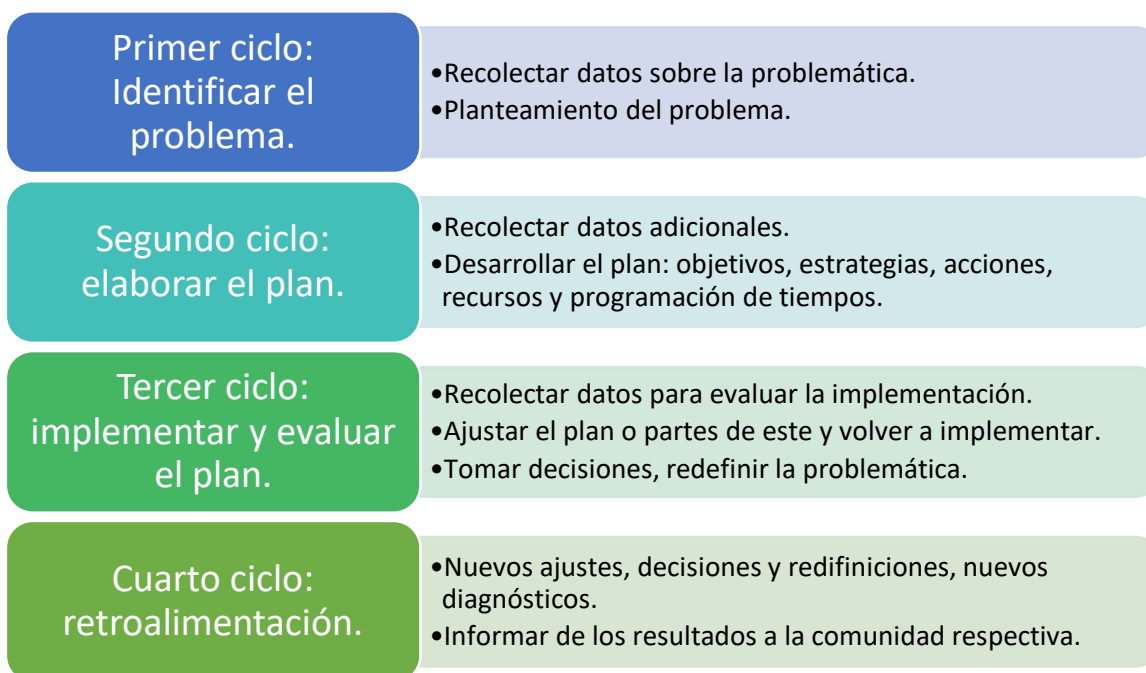


Figura 3 Principales acciones de Investigación-Acción (Sampieri, 2014)

Sin embargo, en este proyecto, la parte de implementación/acción del manual no se llevará a cabo ya que no se tiene físicamente el producto para su exportación, además de delimitaciones financieras y de tiempo.

4.4 Objeto de estudio

El objeto de estudio será la exportación del licor artesanal, específicamente hacia Bélgica. Poniendo de lado el famoso tequila, a México pocas veces se le reconoce a nivel mundial otro tipo de licor, por lo que tiene potencial de introducir al mercado “nuevos productos” para Europa y el mundo.

La exportación de cualquier producto requiere documentación y procesos ya establecidos, además de documentos y procesos extras si las leyes así lo requieren con base al producto; sin embargo, esto le da oportunidad al vendedor de expandir sus ventas más allá del territorio nacional.

El alcohol resulta relativamente fácil de exportar ya que no necesita el número de certificaciones de salubridad necesarias como sucede con las carnes, frutas y verduras, y al ser un producto no perecedero, no está sujeto a un tiempo limitado para su transporte y venta.

4.5 Diagrama de flujo

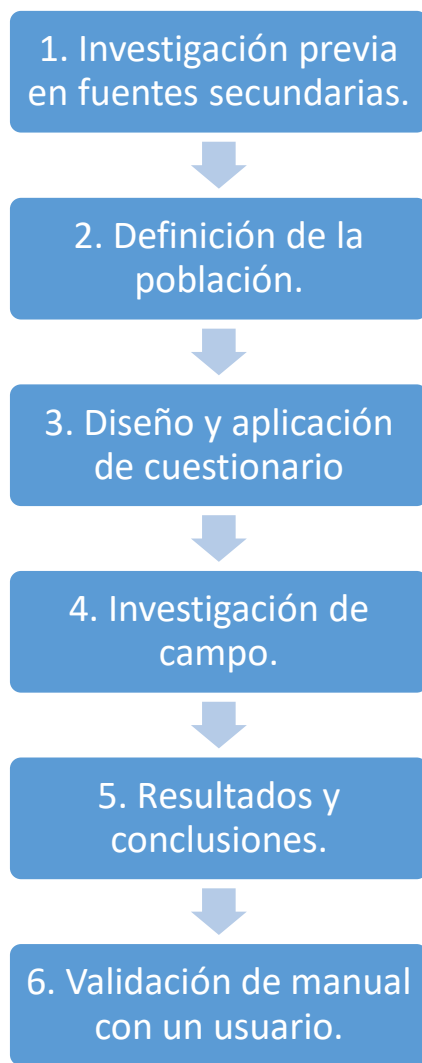


Figura 4 Metodología del trabajo de investigación. Fuente propia.

1. Investigación previa en fuentes secundarias: Se buscará en internet información que ya estaba publicada respecto a las exportaciones en México en general, en números (cuántos tipos de servicios y productos, ganancias, etc.) y sus procesos. La investigación respecto a los procesos será para la identificación de pasos similares o iguales que los servicios y productos mexicanos llevan al momento de la exportación.

Una vez se tengan los datos generales, la investigación en línea se centrará en el producto principal del proyecto, que será el licor artesanal. Nuevamente se buscarán datos generales del producto, de su consumo y su número de exportación, tanto en especie como en dinero.

De acuerdo con el DENU (Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas), 2864 agencias aduanales operan en México, de las cuales solo 26 operan en el estado de Yucatán. Se omitirán las agencias repetidas con más de una locación y las que queden fuera de Mérida. En la tabla 8 se muestran las unidades económicas por locación.

Tabla 8 Locación de unidades económicas de agencias aduanales (DENUE, 2019)

Subsector actividad: Agencia aduanal	
Locación	Unidades económicas
Progreso	13
Mérida	6
Total	19

2. Definición de la población: El muestreo será de tipo no probabilístico. En este tipo de muestreo se permite seleccionar casos característicos de una población limitando la muestra sólo a estos casos. Se utiliza en escenarios en las que la población es muy variable y consiguientemente la muestra es muy pequeña. (Otzen & Manterola, 2017). De los tres grupos de este muestreo (Intencional/deliberado, accidentales o por cuota), el grupo Intencional o deliberado será tomado ya que en la investigación decide según los objetivos y los elementos que integrarán la muestra. (López, 2004)
3. Diseño y aplicación de cuestionarios: Se diseñará un cuestionario abierto a modo de entrevista para implementarlo en las agencias aduanales. Las preguntas estarán relacionadas a temas de documentación tanto dentro como fuera del país, medios de transporte, logística y tarifas mínimas de servicio.
4. Investigación de campo: El SAT es el órgano más importante del gobierno en este proyecto, ya que ahí se lleva a cabo toda la cuestión aduanera y los procesos legales respecto a la exportación; sin embargo, también se visitará

SAGARPA, al ser un producto alimentario. En este lugar se piden y revisan los certificados correspondientes para llevar a cabo la venta de productos alimentarios. Se tomarán datos del SAT y SAGARPA por medio de pequeñas entrevistas asignadas por cita en las instalaciones para el proceso de exportación. Respecto a la parte logística en las agencias aduaneras, se verán los tiempos estimados respecto al producto central, y los servicios y alcances que ofrece un agente aduanal en el proceso de exportación.

5. Resultados y conclusiones: Toda la información obtenida será concentrada en un documento el cual cualquier persona puede entender. Los datos del SAT y SAGARPA serán explicados y mencionados de forma simplificada para entendimiento del lector al igual que la parte aduanera y su logística.
6. Validación de manual con un usuario: Se confirmará que esta guía sea de utilidad y esté explicada con claridad, mediante un cuestionario a un trabajador de una empresa mipyme en el ramo de venta de bebidas alcohólicas artesanales. Se enviará por correo electrónico el cuestionario para ser respondido por el mismo medio. El trabajador de manera general confirmará si los datos son de ayuda, y comentará si hay detalles a corregir por falta de claridad o error en los datos.

5 Resultados

De acuerdo a la identificación de los procesos actuales de exportación y la documentación con la que se logró una descripción detallada del mismo proceso, se creó una guía para cualquier empresa del ramo de elaboración de bebidas alcohólicas artesanales para que puedan exportar a un país de la comunidad europea en particular Bélgica (por ser este un país con una tradición ancestral en el consumo de estas bebidas).

Se espera que la guía beneficie a más de cien productores de bebidas alcohólicas a nivel nacional por año. ProMéxico en 2017 recibió en el segundo semestre del año mencionado más de trescientos productores de bebidas alcohólicas interesados en la exportación de sus productos, en sus ruedas de negocios hechas por el organismo mismo (PROMEXICO, 2017), por lo que al menos, más de un centenar esté investigando actualmente la manera de exportar sus productos.

5.1 Trabajo documental y de campo

De acuerdo al diagrama de flujo, para llegar a los resultados y verificación, se necesitó investigación en fuentes secundarias y de campo, obteniendo la información de esta forma:



Figura 5 Trabajo documental y de campo. Fuente: propia.

5.2 Manual para el Proceso de exportación.

5.2.1 Antes de exportar.

Para empezar un proceso de exportación, la empresa del cual sale el producto debe estar ya registrada ante la Secretaría de Relaciones Exteriores, Padrón de Exportadores Sectorial, el IMSS, el Registro Público de la Propiedad y el Comercio, el SAT y, dependiendo del giro que tenga la empresa, se puede requerir la inscripción a distintos organismos como: Secretaría de Salud, Secretaría de Ecología y Medio Ambiente, Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, etcétera. La información respecto a cómo crear una empresa en México se puede encontrar en la página del gobierno federal www.gob.mx, o bien, acudiendo a las oficinas de las dependencias de gobierno antes mencionadas.

5.2.2 Incoterms

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) o International Chamber of Commerce (ICC) estableció en 2010 las reglas de comercio a nivel internacional, las cuales especifican las responsabilidades del comprador y exportador acorde a la regla que ambos decidieron tomar. Es muy importante para ambas partes (comprador y vendedor) que el incoterm esté definido en el contrato de compra-venta del producto para evitar malos entendidos sobre quién tiene la responsabilidad sobre las diferentes partes y pagos del proceso de exportación. Las reglas vigentes son las siguientes en las tablas 9 y 10, de acuerdo con la Cámara Internacional de Comercio (International Chamber of Commerce, 2010):

Tabla 9 Incoterms para cualquier tipo de transporte. Fuente: International Chamber of Commerce.

PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE		
Incoterm		Descripción
EXW:	En	Significa que el vendedor realiza la entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar designado. El vendedor no tiene que cargar la mercancía en ningún vehículo de recogida, ni tiene que despacharla para la exportación, cuando tal despacho sea aplicable.
Fábrica		

FCA: Franco Porteador	Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por la empresa compradora en las instalaciones de la empresa vendedora o en otro lugar designado. Es muy recomendable que las partes especifiquen, tan claramente como sea posible, el punto en el lugar de entrega designado, ya que el riesgo se trasmite al comprador en dicho punto.
CPT: Transporte Pagado Hasta	Significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado.
CIP: Transporte y Seguro Pagados Hasta	Significa que el vendedor entrega la mercancía al porteador o a otra persona designada por el vendedor en un lugar acordado (si dicho lugar se acuerda entre las partes) y que el vendedor debe contratar y pagar los costos del transporte necesario para llevar la mercancía hasta el lugar de destino designado. El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño causados a la mercancía durante el transporte. El comprador debería observar que, en condiciones CIP, se exige al vendedor que obtenga el seguro sólo por una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitará acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.
DAT: Entregada En Terminal	Significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, se pone a disposición de la empresa compradora en la terminal designada en el puerto o lugar de destino designados." Terminal incluye cualquier lugar, cubierto o no, como un muelle, almacén, estación de contenedores o terminal de carretera, ferroviaria o aérea. La empresa vendedora corre todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta la terminal en el puerto o en el lugar de destino designados y descargarla allí.
DAP: Entregada En Lugar	Significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se pone a disposición de la compradora en el medio de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar designado.

DDP: Entregada Derechos Pagados	Significa que la empresa vendedora entrega la mercancía cuando ésta se pone a disposición de la compradora, despachada para la importación en los medios de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designado. La empresa vendedora corre con todos los costos y riesgos que implica llevar la mercancía hasta el lugar de destino y tiene la obligación de despacharla, no sólo para la exportación, sino también para la importación, de pagar cualquier derecho de exportación e importación y de llevar a cabo todos los trámites aduaneros.
--	---

Tabla 10 Incoterms exclusivos para transporte marítimo. Fuente: International Chamber of Commerce.

PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES	
INCOTERM	Descripción
FAS: Franco al Costado del Buque	“Franco al Costado del Buques” significa que la empresa vendedora realiza la entrega cuando la mercancía se coloca al costado del buque designado por la empresa compradora (por ejemplo en el muelle o en una barcaza) en el puerto de embarque designado. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está al costado del buque, y la empresa compradora corre con todos los riesgos desde ese momento en adelante.
FOB: Franco a Bordo	“Franco a Bordo” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque designado por la compradora en el puerto de embarque designado o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque, y la empresa compradora corre con todos los riesgos desde ese momento en adelante.
CFR: Costo y Flete	“Costo y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado.
CIF: Costo, Seguro y Flete	“Costo, Seguro y Flete” significa que la empresa vendedora entrega la mercancía a bordo del buque o proporciona la mercancía así ya entregada. El riesgo de pérdida o daño a la mercancía se transmite cuando la mercancía está a bordo del buque. La empresa vendedora

	<p>debe contratar y pagar los costos y el flete necesarios para llevar la mercancía hasta el puerto de destino designado</p> <p>El vendedor también contrata la cobertura de seguro contra el riesgo del comprador de pérdida o daño a la mercancía durante el transporte. El comprador debería advertir que, en condiciones CIF, se exige al vendedor que obtenga un seguro con sólo una cobertura mínima. Si el comprador deseara tener más protección del seguro, necesitará acordar cuánta expresamente con el vendedor o bien cerrar sus propios acuerdos extra en cuanto al seguro.</p>
--	---

Tabla 11 Señalización de las responsabilidades del vendedor y comprador. En gris oscuro están las responsabilidades del vendedor y en blanco, las del comprador. Fuente: propia.

Incoterms (siglas)	Embalaje y verificación	Carga	Transporte interior	Aduana exportación	Manipulación	Transporte internacional	Seguro	Manipulación	Aduana importación	Transporte interior	Recepción/Entrega	Modalidad de transporte
EXW												Aéreo Marítimo Terrestre
FCA												Aéreo Marítimo Terrestre
FAS												Marítimo
FOB												Marítimo
CPT												Aéreo Marítimo Terrestre
CIP												Aéreo Marítimo Terrestre
CFR												Marítimo
CIF												Marítimo
DAT												Aéreo Marítimo Terrestre
DAP												Aéreo Marítimo Terrestre
DDP												Aéreo Marítimo Terrestre

Cabe señalar que los incoterms cambian cada década, es decir, hay de 1990, 2000, 2010 y en 2020 entrarán en vigor los nuevos incoterms; sin embargo, esto no significa que quedará descartado por completo el incoterm 2010, ya que habrán exportaciones e importaciones que seguirán bajo el incoterm con el cual se acordó desde un principio en caso que este acuerdo haya sido antes del 2020 (no aplican los incoterms anteriores al 2010). Se puede elegir el incoterm 2010 aunque la fecha del acuerdo sea después de iniciado el año 2020, pero se deberá mencionar el año del incoterm con el comprador o vendedor para evitar confusión y malos entendidos. Se recomienda que si no se ha llegado a un acuerdo comercial en el último trimestre de 2019, se empiece a emplear el incoterm 2020 para tener un acuerdo actualizado, ya que eventualmente los incoterms 2010 expirarán. La Cámara de Comercio Internacional será la fuente más confiable sobre la publicación de las nuevas normas del incoterm, ya que es esta misma organización quien se encarga de escribirlas.

5.2.3 Etiquetas.

De acuerdo con la Norma Oficial Mexicana NOM-142-SSA1/SCF1-2014. (Diario Oficial de la Federación, 2015), en las etiquetas de las bebidas alcohólicas deberán figurar los siguientes requisitos:

1. Nombre o marca comercial del producto
2. Nombre o denominación genérica del producto.
3. Indicación de la cantidad conforme a la NOM-030-SCFI-1993. Información comercial-declaración de cantidad en la etiqueta-especificaciones.
4. Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del productor o responsable de la fabricación para productos nacionales. En caso de productos importados, esta información deberá ser proporcionada a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial por el importador a solicitud de ésta.
5. La Secretaría proporcionará esta información a los consumidores que así lo soliciten cuando existan quejas sobre los productos.

6. Leyenda que identifique el país de origen del producto o gentilicio, por ejemplo: "producto de ____", "Hecho en _____", "Manufacturado en _____", u otros análogos, sujeto a lo dispuesto en los tratados internacionales de los cuales México sea parte.
7. Tratándose de productos importados: nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del importador. Esta información puede incorporarse al producto en territorio nacional, antes de la comercialización del producto.
8. Tratándose de la cerveza y de las bebidas alcohólicas refrescantes a base de una mezcla de limonada y cerveza o vino, o de una mezcla de cerveza y vino importadas: el nombre y el domicilio del importador o registro federal de contribuyentes y la leyenda precautoria que menciona el artículo 218 de la Ley, deben estar impresos en la etiqueta de la botella, o grabados en el envase mismo cuando se trate de presentación en lata, antes de su internación al país.
9. Indicar el por ciento de alcohol en volumen, debiendo usarse para ello la siguiente abreviatura % Alc. Vol.
10. Cada envase debe llevar grabada o marcada la identificación del lote al que pertenece con una indicación en clave.
11. La identificación del lote, que incorpore el fabricante, no debe ser alterado u oculto de forma alguna.
12. Toda bebida alcohólica debe ostentar en el envase o etiqueta la leyenda precautoria establecida en el Artículo 218 de la Ley.
13. Las bebidas alcohólicas con aspartame deben ostentar en el envase o etiqueta la leyenda: "Fenilcetonúricos: Contiene fenilalanina".
14. Aquellas bebidas alcohólicas en cuyo consumo diario se ingieran 50g o más de sorbitol, deben ostentar en el envase o etiqueta la leyenda: "Contiene sorbitol: El abuso de este edulcorante puede causar efectos laxantes".
15. Para la declaración de calorías que debe ostentar en la etiqueta es la de "bajo en calorías" y "sin calorías", de acuerdo con el grado de disminución.

- Bebidas alcohólicas bajas en calorías, son aquellas en las que su contenido energético es al menos un 24 % menor en relación al contenido energético de la bebida alcohólica original.
 - Bebidas alcohólicas sin calorías, son aquellas en las que su contenido energético es al menos un 35 % menor en relación al contenido energético de la bebida alcohólica original.
16. Los productos con menor contenido de calorías, incluirán en la etiqueta el contenido energético en kilocalorías por porción.
 17. No está permitido emplear términos descriptivos relacionados con modificaciones en su contenido energético, distintos a los definidos en esta Norma Oficial Mexicana.
 18. Lista de ingredientes
 19. Únicamente en la etiqueta de las bebidas alcohólicas preparadas y cócteles debe figurar la lista de ingredientes.
 20. La lista de ingredientes debe ir encabezada por el término "ingredientes".
 21. Los ingredientes deben enumerarse por orden cuantitativo decreciente.
 22. Cuando se declare el uso de los aditivos para alimentos permitidos en la elaboración de bebidas alcohólicas; debe emplearse el nombre específico del aditivo sin menoscabo de que también se puedan utilizar las denominaciones genéricas.

Información opcional:

1. Instrucciones de uso
2. La etiqueta puede contener las instrucciones sobre el modo de empleo o preparaciones (recetas) con bebidas alcohólicas.
3. Información adicional
4. En la etiqueta puede presentarse cualquier información o representación gráfica, así como material escrito, impreso o gráfico, siempre que esté de acuerdo con los requisitos obligatorios de la presente norma.
5. Presentación de la información

6. Las bebidas alcohólicas pre-ensadas deben ostentar, la información de la etiqueta en idioma español, sin perjuicio de que se presente en otros idiomas. Cuando sea este el caso, debe aparecer cuando menos con el mismo tamaño y proporcionalidad tipográfica y de manera igualmente ostensible.
7. Deben aparecer en la superficie principal de exhibición, cuando menos, la marca y la denominación de la bebida alcohólica, así como la indicación de la cantidad. El resto de la información a que se refiere esta Norma Oficial Mexicana puede incorporarse en cualquier otra parte de la etiqueta o envase.

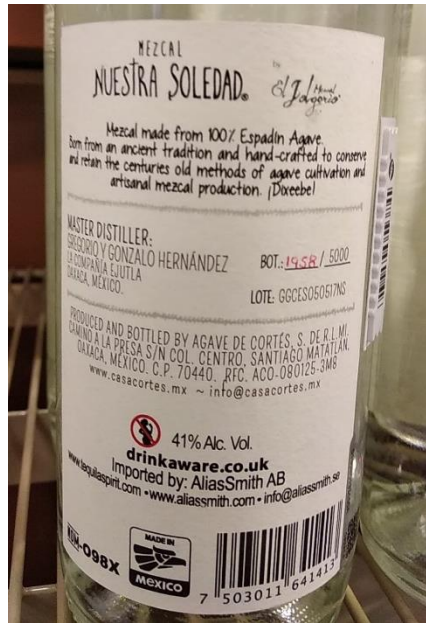


Figura 6 Ejemplo de etiqueta. Fuente: propia.

5.2.4 Envase, empaque y embalaje.

El envase debe ser en botellas de vidrio por su contenido de alcohol, con una tapa lisa que cierre a presión y evite el derrame del contenido. El empaque es el mismo que se maneja en México; de cartón duro e inocuo. Deben ser embalados con plástico termo-encogible junto con la pallet, con eslingas que mantenga las cajas juntas, evitando el riesgo que se caigan en el espacio vacío y/o que choquen con otras mercancías adjuntas. De preferencia, en caso de tener otros productos en el contenedor, poner un separador como bolsas de aire para embalaje.



Figura 7 Plástico termo-encogible (izq.), eslingas para carga (en medio) y ejemplo de uso de bolsas de aire para embalaje (der.).

Los productos alimentarios deben estar etiquetados con el nombre del producto, una lista de ingredientes en orden descendente ordenada por peso, las cantidades o categorías de ciertos ingredientes, la cantidad neta expresada en sistema métrico, una fecha límite para el consumo, las condiciones de almacenaje y de utilización y las instrucciones, el nombre y dirección del fabricante, del envasador o del vendedor establecido en la Unión Europea, el país de origen en caso de que la omisión de esta información pueda inducir a error al consumidor, la marca del lote y todos los tratamientos aplicados al producto (como la irradiación). En las etiquetas de las bebidas con más del 1,2% de alcohol por volumen debe figurar específicamente la graduación alcohólica. Las etiquetas para las mercancías importadas en Bélgica tienen que aparecer en francés y neerlandés. (Santander TradePortal, 2019). Cabe aclarar que, aunque estos son los requisitos de Bélgica, se debe cumplir con las normas de etiquetado de México. Si bien estas cumplen con la mayoría de los requisitos belgas, se deberán agregar las faltantes.

La pallet puede ser de madera o de plástico, pero se recomienda de plástico ya que de ser hecha de madera, deberá cumplir con la norma NIMF 15 (nomenclatura en México: NOM-EM-004-RECNAT) que exige la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2017). Esta con el fin de evitar la entrada de parásitos, plagas, etc., al país destino. En las tablas 12 y 13 se señalan las características generales tanto de la botella como de las pallets:

Tabla 12 Datos del envase. Fuente: propia.

Descripción	Material	¿Es reciclable?	Características
Botella 50ml	Vidrio sodocálcico	Sí	Resistente al calor
Botella 250ml			Estibable
Botella 750ml			Frágil ante golpes bruscos

Tabla 13 Datos de tarimas de transporte. Fuente: propia.

Descripción	Material	¿Es reciclable?	Características
Tarima/ Pallet	Plástico	Sí	Fácil limpieza
			Capacidad de carga de 1000 kilos
			Peso por unidad: aprox. 6 kilos
			Precio relativamente alto por unidad (\$400-\$800 mxn)
Tarima/Pallet	Madera	No (para fines de transporte)	Requiere fumigación
			Capacidad de carga de 1000 kilos
			Peso por unidad: aprox. 15 kilos
			Precio relativamente bajo por unidad (\$100-\$250 mxn)



Figura 8 Pallet de madera (izq.) y pallet de plástico (der.).

5.2.5 Agente aduanal.

De acuerdo con el SAT (Secretaría de Administración Tributaria, 2017), un agente aduanal es una persona física a quien la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley Aduanera de quien contrate sus servicios. Este agente es indispensable en la exportación ya que esta persona se encargará de la mercancía en las aduanas (marítimas, aéreas o terrestres), y en caso que el vendedor se equivoque en algún documento y la mercancía sea retenida, será el mismo agente quien lo asesorará para que la mercancía siga su curso.

El agente aduanal es responsable de los siguientes conceptos (con base al Artículo 54 de la Ley Aduanera) (Servicio de Administración Tributaria, 2017):

- Veracidad y exactitud de los datos e información suministrados
- Determinación del régimen aduanero de las mercancías y de su correcta clasificación arancelaria
- Del cumplimiento de las demás obligaciones que en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias rijan para dichas mercancías, de conformidad con lo previsto por la Ley Aduanera y por las demás leyes y disposiciones aplicables.

El servicio mínimo que un agente aduanal ofrece (varía por agencia aduanal aunque estos servicios mínimos son los más comunes) es:

- Despacho de mercancías en México y el extranjero
- Asesoría jurídica

En país destino también se necesita de un agente aduanal, es decir, se necesitarán en total dos agentes aduanales (uno en México y otro en el país destino) por lo cual el vendedor tendrá que contratarlo ya sea por cuenta propia o por medio de una agencia logística. Se sugiere contratarlo por una agencia logística ya que esta normalmente ya tiene contacto con agentes aduanales en varios países, y sabe identificar a los agentes que realmente tienen un permiso de su país para ejercer el

despacho de mercancías. En la figura 9 se muestra un resumen del flujo general del despacho aduanal:

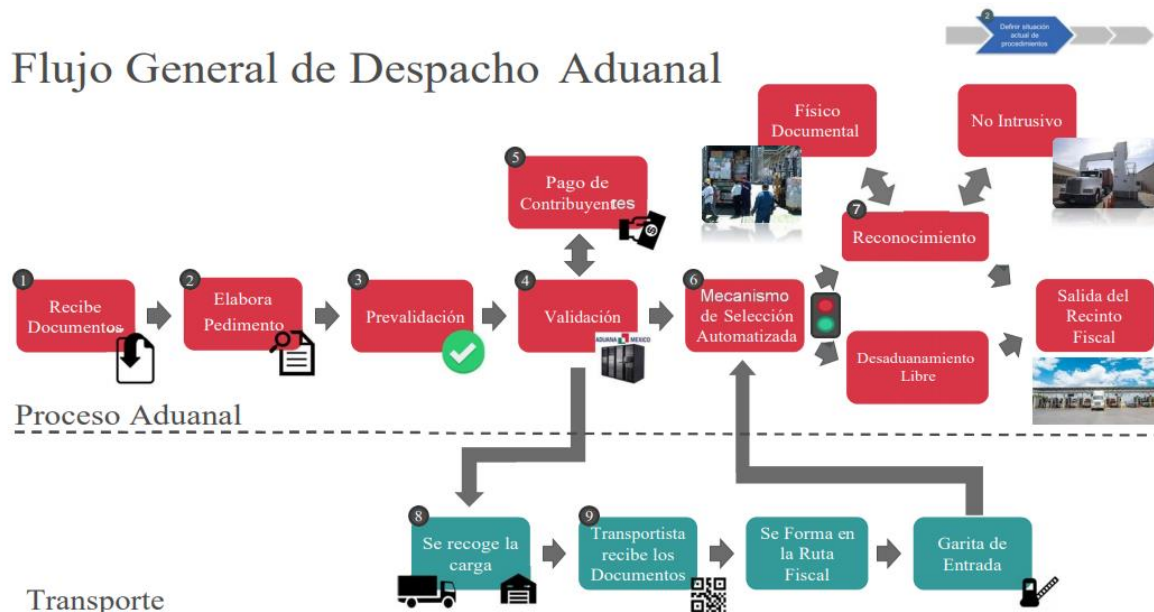


Figura 9 Flujo general de despacho aduanal. Fuente: Octavio Carranza, 2017.

5.2.6 Agencia logística o Freight Forwarder

Respecto a la logística, una agencia logística puede encargarse de todo el proceso, suponiendo que el incoterm que acordó con el comprador de las bebidas alcohólicas es DDP (entregado en lugar destino). Los servicios, poniendo como ejemplo que la mercancía sea enviada vía marítima, y basados desde el transporte de mercancía de la ciudad hacia el puerto marítimo hasta el transporte de mercancía en el país destino, son los siguientes:

- Flete nacional de recolección en México
- Flete marítimo
- Flete de entrega en origen
- Despacho en origen y país destino (esto si el vendedor decide contratar a los agentes aduanales por medio de la agencia logística)
- Seguro de mercancías

Sin embargo, como se mencionó anteriormente, estos servicios aplican al incoterm más completo en cuanto a la logística del producto. Dependiendo del incoterm elegido entre el vendedor y comprador, los servicios necesarios pueden ser desde los mínimos, hasta los más completos. El vendedor o comprador no puede hacer el proceso del despacho de mercancías tanto en México como en el país destino ya que de eso se encargan los agentes aduanales, pero puede encargarse por cuenta propia de los fletes, transporte y seguros. Los seguros pueden contratarse con la misma empresa de transporte.

5.2.7 Documentación.

De acuerdo con (ProMéxico, 2017), la documentación básica exigida en cualquier proceso de exportación se menciona en la tabla 14:

Tabla 14 Datos de documentación generales. Fuente: propia.

Documento	Quién lo otorga	Tiempo que toma el documento
1. Factura comercial	Vendedor	1 día
2. Encargo conferido	Vendedor	1 día
3. Carta de instrucciones.	Vendedor o agencia logística	1 día
4. Lista de empaque	Vendedor o agencia logística	1 día
5. Certificado de origen	Secretaría de economía (tramitado por el vendedor)	5 días hábiles
6. Documento de transporte	Compañía de transporte	1 día
7. Ficha de datos de seguridad	Fabricante	1-2 días hábiles (este documento debe tenerse desde que se consolida la empresa).
8. Documentos extras como certificaciones, permisos, etc. (No aplica documentos extras en bebidas alcohólicas artesanales).	Autoridades gubernamentales pertinentes (tramitados por el vendedor)	De 3 a 20 días hábiles.
9. Pedimento	Agente aduanal	1-2 días hábiles.

1. Factura comercial: Documento en el que se ponen las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, y se requiere para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino. También se utiliza como justificante del contrato comercial. Este documento lo otorga el vendedor al realizarse la compra y definir el incoterm a utilizar. Los datos que debe tener son:

- Aduana de salida (país de origen) y aduana de entrada (país de destino).
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador
- Nombre y dirección del comprador o consignatario
- Descripción detallada de la mercancía (nombre, calidad, marca, número y/o símbolos utilizados por el fabricante, etc.)
- Cantidad, peso y medidas del embarque
- Precio de cada una de las mercancías enviadas, especificar el tipo de moneda y señalar su equivalente en moneda nacional sin incluir IVA.
- Divisa utilizada
- Condiciones de venta establecidos conforme a los INCOTERMS: Descripción de los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y costo de embalaje.

A partir del 31 de agosto del 2018, se actualiza la guía de llenado. No se modifica el estándar técnico; únicamente se limita a brindar orientación fiscal sobre el llenado del CFDI (SAT, s.f.). A este cambio se le llama Complemento de comercio exterior y va junto con la factura electrónica. Cabe aclarar que esto se utiliza por ser una exportación definitiva con clave A1. Los principales cambios:

- Se adiciona nodo retención del comprobante.
- Ajustes de redacción en algunos campos y se agregaron algunas notas.
- Se elimina una nota al final del campo “Valor Unitario Aduana” del Nodo: “Mercancía”, que brindar mayor claridad.

- Se adiciona el procedimiento para la determinación del campo “Valor Dólares”.
 - Se adicionan preguntas de orientación y se eliminan algunas que ya no son aplicables.
 - Ejemplos del llenado del comprobante con Complemento de Comercio Exterior.
 - En contenidos relacionados encontrarás los documentos de apoyo.
(SAT, s.f.)
2. Encargo conferido: autorización ante la autoridad aduanera para que el agente aduanal lleve a cabo el despacho a nombre del exportador. Esta autorización es hecha por el vendedor.
 3. Carta de instrucciones al agente aduanal: información específica y detallada de la operación y se entrega directamente al agente aduanal. Esta información es dada por el vendedor o agencia logística, en caso que se le contrate.
 4. Lista de empaque: es un documento que emite el exportador que permite a todas las personas involucradas en el trámite de exportación identificar las mercancías; es necesario un empaque cuidadoso que coincida con lo indicado en la factura. Esta lista sirve para garantizar al exportador que durante el traslado de sus mercancías se tendrá un documento que identifique el embarque completo, de esta manera y en caso de percance se podrá hacer sin dificultad alguna las reclamaciones que correspondan a la compañía de seguros.

La lista de empaque contendrá de forma clara:

- La cantidad exacta de los artículos contenidos en cada una de las cajas, bultos, envases, o dentro del tipo de embalaje utilizado.
 - Los números, marcas y/o símbolos que identifiquen a las mercancías
5. Certificado de origen: documento cuya función es determinar el país en el cual ha sido fabricada la mercancía. Este documento es emitido por la Secretaría de Economía y el trámite lo debe realizar el vendedor.

6. Documento del transporte: Lo emite la empresa del transporte seleccionado. Son cuatro tipos del cual se escoge uno de acuerdo con el medio de transporte:

- La Carta de Porte por Carretera CMR es un documento utilizado por los transportistas y operadores logísticos en el que se establecen las responsabilidades y obligaciones de las partes en un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera; lo rellena la empresa exportadora que puede delegar esta función al transportista o en la agencia de transportes por carretera. En cualquier caso, el responsable de los datos que se incluyen en el documento es el exportador. El destinatario (importador) firma el documento a la entrega de la mercancía, para que la compañía de transportes tenga confirmación de la entrega y justifique el pago de sus servicios.
- El Conocimiento de Embarque B/L (Bill of Lading) emitido por el agente o la compañía de transportes que realiza el transporte marítimo y firmado por el capitán del buque, evidencia la recepción de la mercancía a bordo, las condiciones en las que se realiza el transporte (contrato de transporte) y el compromiso de entregar las mercancías en el puerto de destino establecido por el titular legal del conocimiento de embarque. Por tanto, el Conocimiento de Embarque constituye el recibo de la mercancía y el contrato de transporte de las mercancías. Hay diferentes tipos de Conocimientos de Embarque, así como normativas que regulan su uso. En la figura 10 se muestra el procedimiento de este documento:



Figura 10 Proceso del documento BL. Fuente: propia.

- La Carta de porte Aéreo AWB (Air Waybill) es un documento de transporte no negociable que cubre el transporte de la carga entre dos aeropuertos. En la Carta debe nombrarse un consignatario (que puede ser el comprador), y no se puede exigirse que sea “a la orden” ya que no constituye título de propiedad de las mercancías. Con el fin de llevar a cabo un cierto control de las mercancías que no hayan sido pagadas por adelantado, los vendedores suelen consignar las Cartas de Porte Aéreo a sus agentes o transitorios en el país del comprador.
 - El Conocimiento de Embarque Multimodal FBL es un documento de transporte internacional que cubre dos o más modos de transporte, ejemplo el transporte por carretera y por mar. También se utiliza como contrato de transporte y comprobante de que las mercancías se han recibido. Cuando se emite “a la orden”, el Conocimiento de Embarque Multimodal FBL constituye título de propiedad de la mercancía y, por tanto, puede ser negociado.
7. Ficha de datos de seguridad (FDS) (en inglés, Material safety data sheet o MSDS): Puesto que el producto mencionado para exportación es alcohol, se considera material inflamable y por lo tanto debe tener este documento, que

indica las propiedades y particularidades del producto, además de tener instrucciones detalladas sobre el manejo del producto para trabajarlo de manera segura. (EUR-LEX, 2014). Este documento lo emite la empresa productora de la bebida alcohólica.

8. Documentos que avalen el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias, tales como: certificados sanitarios, certificados de calidad, permisos, etc. Estos certificados y/o permisos son emitidos por las autoridades gubernamentales pertinentes, tramitados por el vendedor.
9. Pedimento: El formato de pedimento, es un formato dinámico conformado por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada. Este documento es emitido por el agente aduanal contratado y lleva un costo que decide el mismo agente.

5.2.8 Transporte a aduanas.

Ya sea que el vendedor tenga vehículo propio para transporte de la mercancía desde su fábrica/empresa hacia la aduana, o que contrate el transporte, debe tener en cuenta que el transportista necesitará el Gafete Único de Identificación para Transporte, y el vehículo deberá llevar el Código Alfanumérico Armonizado del Transportista (CAAT) para el ingreso del vehículo a la aduana. Se tramita a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicana (VUCEM), y tiene validez por un año. El trámite es gratuito. (SAT, 2019). En la figura 11 se muestra el flujo vehicular del flete en aduanas:

Flujo Vehicular dentro de la Aduana Marítima

- A** Entrada al Recinto Fiscal de Vehículos con Carga.
- B** Registro Previo a la Modulación.
- C** Entrada al Recinto de Vehículos Sobredimensionados.
- D** Carril de Entrada de Vehículos Vacíos.
- E** Carril de Entrada de Vehículos Ligeros.
- F** Carril de Salida de Vehículos con Carga.
- G** Módulo de Salida.
- H** Carril de Salida de Vehículos Vacíos.
- I** Carril de Salida de Vehículos Ligeros.

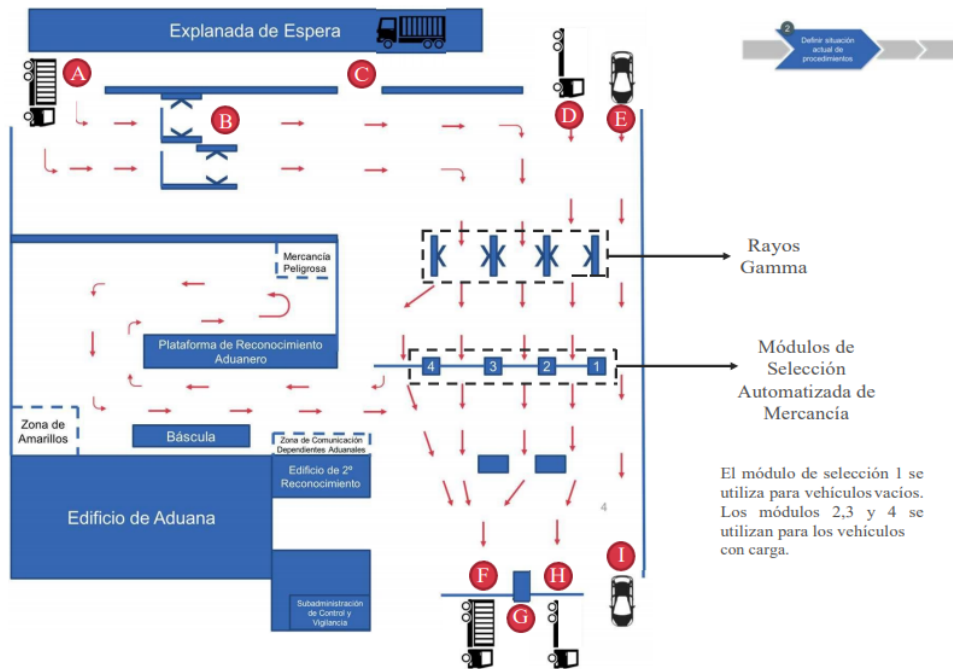


Figura 11 Flujo vehicular dentro de Aduana marítima. Fuente: Octavio Carranza, 2017.

5.2.9 Transporte internacional.

Basados en el producto, alcohol artesanal, y con un destino específico, Bélgica, lo primero que debe plantearse es por cuál medio de transporte será llevado el producto. Puesto que se trata de una logística de continente a continente, sólo hay dos opciones: marítimo o aéreo.

El transporte marítimo es el más utilizado para productos no perecederos o de gran peso. Es un transporte lento que toma de semanas a meses en llegar al país destino, aunque también suele ser el transporte más barato.

El transporte aéreo es mayormente utilizado para cargas pequeñas o ligeras, y en su caso, para productos perecederos con corta caducidad. Es un transporte caro en comparación con el marítimo, sin embargo, es rápido, llegando a su destino en horas.

La elección del transporte tendrá que basarse tanto en el peso del producto, como en el presupuesto de exportación. Si es el caso de una caja de muestras de fácil manejo físico, puede considerarse la exportación vía aérea; sin embargo, si se trata

de una carga pesada que requiera máquinas para moverla, es recomendable mandar los productos vía marítima. Por las propiedades del alcohol artesanal, este no tiene una caducidad corta, así que puede tomarse un tiempo relativamente largo para llegar a destino.

En la figura 12 se pone de manera visual las diferencias principales entre las vías de transporte (tiempo de traslado, costo de transporte y la carga en toneladas que el transporte, por unidad, puede llevar), siendo 1 el nivel más bajo, el nivel 3 como intermedio y el nivel 5 como elevado. Recordando que esta figura generaliza las características de las vías de transporte, se observa que la vía marítima lleva mayor tiempo para transportar cargas, seguido por la vía terrestre y por último la vía aérea, la cual es la más rápida. En cuanto a costos, la vía aérea es la más elevada de los tres, mientras que la vía que más carga puede llevar por unidad es la marítima. Como exportador, lo ideal sería tener bajos los costos y tiempo, con una carga elevada, pero esta situación no siempre queda en una sola vía. En la figura 12 se muestran las diferencias donde el puntaje 0 representa lo más barato y 5 lo más caro:

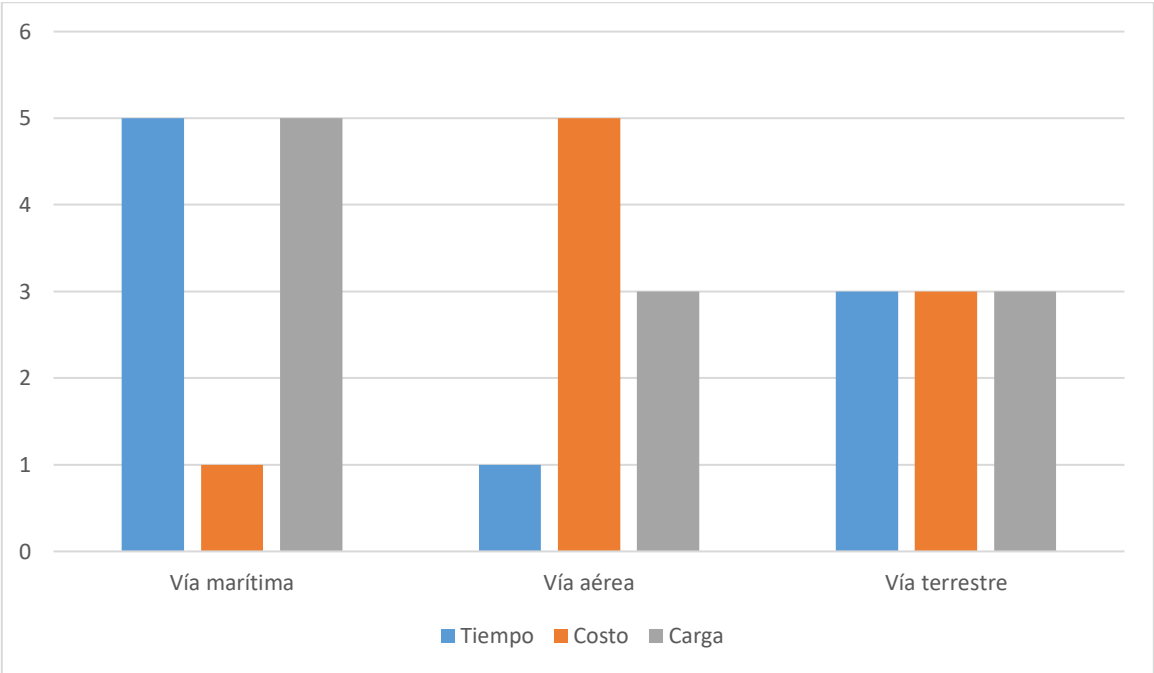


Figura 12 Diferencias entre las vías de transporte. Fuente propia.

En ambos transportes, se requerirá el uso de contenedores, los cuales son espacios de diferentes tamaños y generalmente hechos de metal, para resguardar la mercancía en el trayecto. Estos pueden alquilarse o comprarse, pero en el caso de empresas pequeñas, es recomendable rentarlos; si bien son relativamente baratos, comprarlos requiere más documentación ya que deben contar con sellos, medidas, entre otras cosas específicas, y lidiar con otra logística de transporte del contenedor además de un lugar de resguardo. La figura 13 muestra lo que es un contenedor marítimo y uno contenedor aéreo. El contenedor marítimo puede ser transportado también vía terrestre.



Figura 13 Contenedor marítimo/terrestre (izq.) y contenedor aéreo (der.).

5.2.10 Transporte en país destino.

Una vez liberada la mercancía en país destino, se contrata un flete terrestre para llevar la mercancía al lugar destino; puesto que Bélgica cuenta con mar y por lo tanto con un puerto, la llegada del barco puede ser directa, o en caso que el puerto no acepte las dimensiones del barco y/o la carga, los productos pueden ser dirigidos a Países Bajos, que alberga el puerto de Rotterdam, el más grande de Europa. El tiempo entre Países Bajos y Bélgica por autopista no sobrepasa las dos horas, y el cruce de extremo a extremo en el país de Bélgica, no más de cuatro.

5.2.11 Proceso logístico del producto.

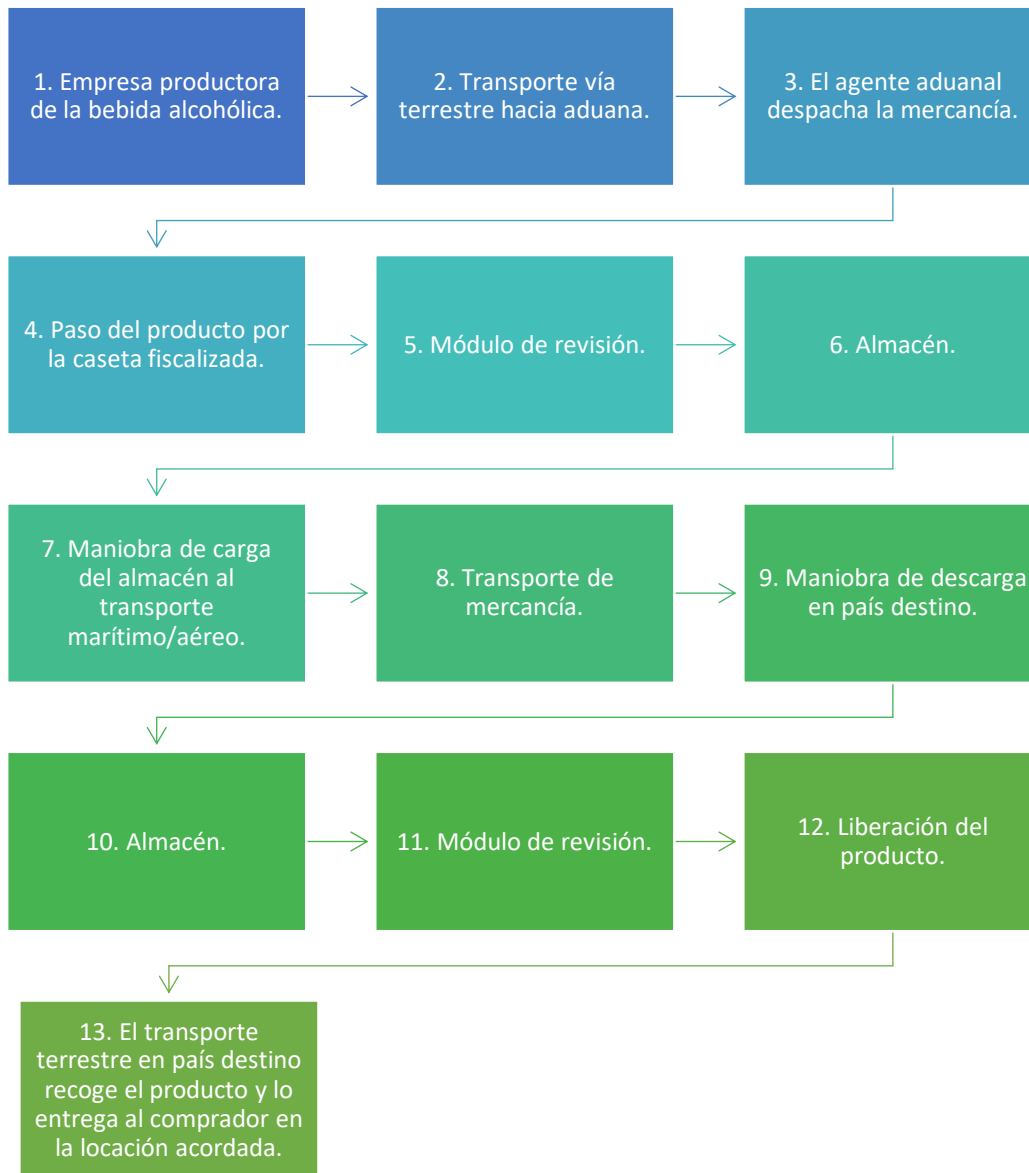


Figura 14 Proceso general de exportación desde fábrica hasta destino. Fuente: propia.

1. La empresa fabrica el producto, en este caso la bebida alcohólica.
2. Se lleva el producto/mercancía vía terrestre al puerto marítimo/ aeropuerto, donde se encuentran las aduanas.
3. El agente aduanal despacha la mercancía y verifica que el producto y los documentos estén en orden.

4. El flete terrestre, con el gafete y código necesario para entrar en aduanas, pasa a la caseta fiscalizada. Hay un semáforo aleatorio con luz verde y roja; si toca luz verde, la mercancía no se revisa (aun así pasa por rayos gama para rápida revisión), pero si toca roja, pasa a revisión completa.
5. Trabajadores del gobierno por parte del SAT revisan el producto y los documentos.
6. La mercancía pasa al almacén de la aduana.
7. La empresa transportista toma la mercancía y la carga al transporte seleccionado.
8. Transporte vía marítima/aérea.
9. La empresa transportista descarga la mercancía y la deja en el almacén de las aduanas del país destino (o país de tránsito en caso que el país no tenga puerto/aeropuerto).
10. Almacenamiento de la mercancía mientras espera revisión.
11. Las autoridades pertinentes del país destino revisan la mercancía y su documentación.
12. El agente aduanal contratado en país destino despacha la mercancía para su liberación completa de la aduana destino.
13. El flete contratado carga la mercancía, y la transporta a la locación destino, donde es descargada y entregada al comprador.

Cabe aclarar que, si faltan documentos, que los documentos no estén llenados correctamente o que su información no coincida con las características del producto o lote, la mercancía será detenida en la aduana hasta que se haga la corrección pertinente, o en caso contrario, regresada al vendedor. En caso que la mercancía quede detenida en la aduana del país destino, si no se corrige lo indicado, este quedará en almacén, sumando un sobrecargo de costo por día que, de no pagarse, la mercancía quedará en manos de las autoridades aduanales del país destino y será decisión de ellos el destino de la mercancía (generalmente se subasta o se destruye).

La contratación de fletes y agentes aduanales en país destino debe llevarse a cabo antes del proceso aduanal en México, ya que los datos de ambos servicios serán necesarios para el procedimiento logístico interno nacional. Una vez la empresa transportista internacional emprenda su viaje, la única tarea del vendedor será estar pendiente del trayecto de la mercancía, y que esta no tenga problemas en la documentación a su llegada al país destino; en este último caso, será el agente logístico internacional quien lo mantendrá al tanto de la situación y lo guiará hacia una solución. Si la contratación del agente aduanal en país destino es por medio de una empresa logística, será esta la encargada de notificar al vendedor el trayecto y estado de la mercancía. En la tabla 15 se muestra la estimación de tiempo del proceso logístico:

Tabla 15 Estimación de tiempo logístico. Fuente: propia.

Proceso/días	1	2	3	4	5	6	7	8	...46
Documentación (sin contar los certificados y permisos especiales)	■	■							
Flete fábrica-aduana		■							
Despacho aduanal		■							
Módulo aduanal		■							
Almacén		■							
Maniobra para carga en transporte internacional		■							
Transporte (barco)		■	■	■	■	■	■	■	■
Maniobra descarga									■
Almacén									■
Módulo de revisión en país destino									■
Liberación y transporte a locación acordada									■

6 Discusiones

Durante la investigación tanto documental como de campo, se encontró que la información de páginas de internet sobre los servicios de agencias aduanales y logísticas no era clara para alguien de poco o nulo conocimiento en los procesos de exportación, lo que puede llegar a confundir al exportador sobre el alcance de ambos servicios.

Puesto que parte de la investigación se centraba en secretarías gubernamentales, los datos de la parte legal del proceso de exportación coincidieron por completo con lo explicado en internet en las páginas oficiales del gobierno de México.

Las desventajas de la información documental como en las secretarías, fueron las explicaciones superficiales y no específicas en el proceso completo de exportación, es decir, se aclaraban dudas del proceso que se buscaba, pero no se aclaraban los conceptos o pasos involucrados para llegar a ese proceso específico; en algunas ocasiones las páginas no oficiales podían llegar a ser más completas e informativas, aunque se requería de un conocimiento medio de exportación para descartar información innecesaria.

Algo que se tuvo en cuenta al momento de buscar información por internet fue estar atento al lugar en donde se había redactado la información, ya que esta se basaba generalmente de las reglas y leyes del país del autor. Muchos artículos revisados no especificaban de qué país eran los procesos de exportación, por lo que la información variaba o llegaba a ser totalmente diferente con el proceso de exportación mexicano. Detalles como la moneda, el nombre del tratado con el país destino, e incluso la forma de redacción, resultaron las referencias necesarias para separar la información mexicana de la extranjera.

En la investigación de campo centrada en las agencias aduanales, se tuvieron limitaciones que no se habían experimentado con la parte gubernamental. Las agencias dentro del territorio del estado de Yucatán solo se encontraban en dos ciudades.

En Mérida, las agencias eran físicamente más propensas a ser alcanzadas sin un permiso especial. Gracias a eso, fue posible hacer entrevistas a dos de las agencias más concurridas de Mérida.

Durante la investigación de campo, varias agencias aduanales señaladas como tal por el INEGI y sección amarillas, resultaron ser en realidad agencias de logística, sin un agente aduanal entre sus empleados directos, lo que resultó ser un giro inesperado para las fuentes relativamente confiables. Estas agencias no contaban con un agente aduanal privado, pero sí se le contrataba como un servicio de outsourcing. Dado sus políticas de privacidad, estas agencias logísticas señaladas por el INEGI y Sección amarilla, no colaboraron para el proyecto; una de estas agencias en la lista no se encontró físicamente a pesar de ser señalada tanto por el INEGI como por los mapas del buscador Google.

A pesar de las negativas de las agencias logísticas, las visitas a las agencias aduanales que accedieron a las entrevistas resultaron ser muy informativas, al grado que se dio información generalizada de esas agencias y su alcance en el proceso logístico. Aunque no se contó con información respecto al precio de los procesos tanto generales como detallados, la explicación de los agentes respecto a la documentación y procesos que conlleva la mercancía resultó satisfactoria.

Se recomienda que, para este tipo de investigaciones de procesos de exportación, se tengan en cuenta varias agencias aduanales y/o logísticas. Aunque en teoría den los mismos servicios y sus procesos sean los mismos, la experiencia de los agentes aduanales puede influir en el nivel de información dada. La explicación de un agente aduanal puede complementar la información obtenida de otro agente aduanal, y así obtener un panorama más claro de los procesos que se llevan a cabo para la exportación y/o importación de un producto.

7 Conclusiones

Este proyecto presenta una guía de exportación de bebidas alcohólicas que no se había hecho con anterioridad a pesar de haber guías similares con otro tipo de productos. A pesar de tener información fácil de obtener por medio de internet, las personas con conocimiento en comercio internacional no se habían enfocado en el proceso de exportación de bebidas alcohólicas artesanales, sino en otras bebidas más populares mexicanas.

El SAT, uno de los lugares visitados para información sobre su relación con el proceso de exportación, resultó ser un órgano del gobierno más enfocado en la inscripción del exportador en el padrón de exportadores para sus respectivos pagos de impuestos, quedando fuera de responsabilidades como el otorgamiento de documentos que pide la aduana (a excepción de permisos como el CAAT) o el contacto directo con los agentes aduanales. SAGARPA, aunque es parte importante para la creación de una empresa de licor artesanal, al ser el licor una bebida no perecedera, no se necesitó de un trámite específico dado por esta secretaría para la exportación; quedó fuera del manual de exportación ya que este solo se centra en la parte de la exportación del producto y no en la creación de la empresa que lo fabrica.

El proyecto tuvo limitaciones en la parte de investigación de las agencias logísticas, que serían las que otorgarían un tiempo y un costo detallado de la exportación, por lo cual al final no se pudo responder a esos datos. Las agencias aduanales resultaron una fuente de información importante para el conocimiento de los procesos de exportación, sin embargo, tampoco pudieron dar una cotización ya que, en su caso, requerían saber datos específicos como el número de botellas a exportar, tamaño de las cajas o su volumen al estibarlas en un pallet, peso, etc.

Estos datos también fueron necesarios para poder tener una cotización de los agentes aduanales del país destino, Bélgica, por lo cual tampoco se obtuvo una respuesta tanto de costo como de procedimiento interno en aduana destino.

Las secretarías del gobierno de México resultaron ser claras con la documentación necesaria para exportación, y sus procesos de registro, certificación, permisos, etc.,

resultaron ser más fáciles de lo previsto para su tramitación. Aunque puede llevar más de un día los trámites de certificaciones y permisos, no tardan más de un mes en llevarse a cabo, lo cual resulta conveniente en caso que el exportador olvide alguna documentación.

Los documentos solicitados directamente por el agente aduanal pueden hacerse en el mismo día, teniendo los datos necesarios del producto, y solo depende del exportador la rapidez con la que desee terminar su responsabilidad con el agente aduanal.

Este proyecto resalta mucho la búsqueda de información en internet, ya que actualmente el gobierno de México y las organizaciones/organismos gubernamentales y no gubernamentales asociadas con las exportaciones tienen muchos datos e información que podrían ahorrar a la persona interesada el tiempo que le tomaría ir personalmente a cada una de estas locaciones, las filas y los tiempos de espera, y usarlo de manera más eficiente.

Gracias a la redacción y la organización de la información paso a paso y documento por documento, la persona interesada puede entender qué va primero y qué después. Igualmente, al contar tanto con la documentación como con los pasos a seguir para una exportación, este proyecto se diferencia de otros porque estos no suelen tener ambas cosas, sino que se enfocan en una sola.

Se concluye que, a pesar de ser un proceso largo y con mucha documentación clara y concisa, la exportación de cualquier producto es algo que cualquier mexicano puede llegar a hacer con una guía de exportación basada en fuentes gubernamentales y privadas.

ANEXO

CUESTIONARIO

Preguntas realizadas a las agencias aduanales.

- ¿Quién otorga los documentos de exportación?
- ¿Cuánto tarda una persona en obtener la documentación pedida por el agente aduanal?
- ¿Hay algún costo en esta documentación?
- ¿Cuándo se entregan las mercancías al agente aduanal?
- ¿Se pueden entregar las mercancías días antes que el barco zarpe?
- ¿Cuál es el procedimiento interno de la mercancía al llegar a aduanas?
- ¿Quién recoge la mercancía de almacén, el personal de transporte u otras personas (trabajadores del SAT)?
- ¿El procedimiento de descarga (en aduanas) es el mismo en el país destino?
- ¿Se necesita de un permiso de importación en país destino?
- ¿El agente aduanal extranjero pide la documentación directamente al vendedor/agencia logística?
- ¿El flete terrestre en país destino puede recoger la mercancía de manera directa (sin trámites para realizar por cuenta del flete)?
- ¿Hay algún documento general independientemente del producto que la Unión Europea pida?

Preguntas dirigidas a Carolina Hernández, trabajadora en la empresa de licor artesanal Yatzil:

- ¿La redacción de los temas en el manual fue comprensible?
- ¿Los pasos de exportación fueron claros?
- ¿Hubo algún tema o concepto importante que no fuese mencionado en el manual?
- ¿Recomendarías el manual a otra persona interesada en la exportación de bebidas alcohólicas?

REFERENCIAS

- Carranza, O. (05 de 05 de 2017). *Secretaría de Economía*. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/317737/04_An_lisis_de_Aduanas_1.2.pdf
- Comercio y Aduanas*. (11 de Septiembre de 2012). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/factura-comercial/>
- Comercio y Aduanas*. (11 de Septiembre de 2012). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/lista-de-empaque/>
- Comisión Europea*. (s.f.). Obtenido de https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/product-safety-and-requirements/eu-labels_es
- DENUE*. (30 de 07 de 2019). Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- Diario Oficial de la Federación*. (23 de Marzo de 2015). Obtenido de https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5386313&fecha=23/03/2015
- EUR-LEX*. (30 de JULIO de 2014). Obtenido de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3A121276>
- Fernández, E. (03 de Diciembre de 2016). *Forbes*. Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/forbes-life/belgica-cerveza-belga/>
- Forbes*. (20 de Diciembre de 2018). Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/secretaria-de-economia-confirma-desaparicion-de-promexico-e-inadem/>
- Forbes*. (10 de Diciembre de 2018). Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/gobierno-de-amlo-desaparecera-al-inadem-pero-continuaran-los-apoyos/>
- Forbes*. (6 de Febrero de 2019). Obtenido de <https://www.forbes.com.mx/especialistas-de-promexico-ahora-trabajaran-en-las-embajadas/>
- Global Negotiator*. (s.f.). Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/es/cmr-carta-de-porte-por-carretera>
- Global Negotiator*. (s.f.). Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/blog/documentos-de-transporte-internacional/>
- Gobierno de México*. (s.f.). Obtenido de Guía para la determinación de un producto exportable: <https://www.gob.mx/promexico/documentos/guias-de-exportacion>
- Gomez, C. (13 de Noviembre de 2017). *Servicios de Transporte Sertrans*. Obtenido de <http://www.sertrans.es/noticias/certificado-de-origen-comercio-internacional/>

- González, L. (18 de Septiembre de 2017). *El Economista*. Obtenido de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Belgica-busca-crecer-comercio-con-Mexico-20170919-0146.html>
- iContainers*. (02 de 10 de 2019). Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/enviar-contenedor/belgica/>
- International Chamber of Commerce*. (2010). Obtenido de <https://www.iccmex.mx/comisiones-de-trabajo/incoterms-2010/las-reglas-incoterms>
- International Trade Center*. (2018). Obtenido de <https://www.trademap.org/countrymap/Bilateral.aspx?nvpm=1%7c484%7c%7c842%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1>
- Kessel, I. v. (06 de Julio de 2017). *Statista*. Obtenido de <https://www.statista.com/chart/10188/alcohol-consumption-in-the-eu/>
- Morales, R. (2016). *El Economista*. Obtenido de <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-pais-en-desarrollo-que-mas-exporta-bebidas-alcoholicas-20161216-0028.html>
- Nahuel Oddone, H. R. (16 de Octubre de 2014). *International Center of Trade and Sustainable Development*. Obtenido de <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/relaciones-comerciales-m%C3%A9xico-uni%C3%B3n-europea-un-balance-a-14-a%C3%B1os-del>
- N'estor, G. M. (2017). Determinación de la necesidad de un intermediario electrónico a través de un portal en Internet para la gestión logística de mercancías entre las PyMEs manufactureras y transportistas de Yucatán.
- Nieto, J. H. (2005). *Secretaría de Economía*. Obtenido de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63801/GuiaParaExportarProductosMexicanosALaUnionEuropea.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. (2017). Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-mb160s.pdf>
- PROMEXICO*. (s.f.). Obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/es/mx/tpp-eua>
- ProMéxico*. (2017). Obtenido de <http://www.promexico.mx/es/mx/pasos-exportar>
- PROMEXICO*. (05 de diciembre de 2017). *Gobierno de México*. Obtenido de <https://www.gob.mx/promexico/articulos/mexico-es-el-6-exportador-de-bebidas-alcoholicas-a-nivel-mundial-y-el-1-de-latam>
- PROMEXICO*. (Julio de 2018). *PROMEXICO*. Obtenido de <http://www.ethic.com.mx/docs/Infografias/sectores/Industria-Bebidas-alcoholicas-Mexico.pdf>
- Rioja-Scott, I. (2014). *Industria Alimenticia*. Obtenido de <https://www.industriaalimenticia.com/articles/87404-informe-anual-de-mexico-2014>

- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta Edición ed.). Ciudad de México: Mc Graw Hill. Recuperado el 24 de Noviembre de 2019
- Santander Trade Portal.* (Julio de 2018). Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/belgica/llegar-al-consumidor>
- Santander TradePortal.* (Mayo de 2019). Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/belgica/empaques-y-nomas>
- SAT. (s.f.). Obtenido de <https://www.sat.gob.mx/consultas/61165/comprobante-de-comercio-exterior>
- SAT. (02 de 10 de 2019). Obtenido de <http://www.sat.gob.mx/gobmx/Paginas/SAT-06-008.html>
- Secretaría de Administración Tributaria.* (18 de Octubre de 2017). Obtenido de http://omawww.sat.gob.mx/aduanas/servicios/Paginas/agente_aduanal.aspx
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural.* (s.f.). Obtenido de <https://www.gob.mx/sagarpa/articulos/bebidas-que-debes-probar-si-vistas-mexico?idiom=es>
- Secretaría de Economía.* (s.f.). Obtenido de http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/swb/bruselas/TLC_Mex_UE
- Secretaría de Economía.* (s.f.). Obtenido de <http://www.economia-snci.gob.mx/>
- Secretaria de Economía.* (2010). Obtenido de <http://www.economia.gob.mx/files/Belgica.pdf>
- Secretaría de Economía.* (2010). Obtenido de <http://www.protlcuem.gob.mx/>
- Secretaría de Economía.* (21 de Abril de 2018). Obtenido de <https://www.gob.mx/se/articulos/concluyen-las-negociaciones-para-un-nuevo-acuerdo-integral-entre-mexico-y-la-union-europea-154932?state=published>
- Servicio de Administración Tributaria.* (03 de Octubre de 2017). Obtenido de http://omawww.sat.gob.mx/aduanas/servicios/Paginas/responsabilidad_del_agente_aduanal.aspx
- Subsecretaría de Comercio Exterior.* (2018). Obtenido de http://187.191.71.239/sic_php/pages/estadisticas/mexico/C2ppx_e.html
- The Observatory of Economic Complexity.* (2016). Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/blx/>
- The Observatory of Economic Complexity.* (04 de 09 de 2019). Obtenido de <https://oec.world/es/profile/country/mex/>
- Torres, C. A. (2006). *Metodología de la investigación* (Segunda Edición ed.). Estado de México, México: Pearson Educación de México S.A de C.V. Recuperado el 24 de Noviembre de 2019
- Unger, R. W. (30 de Marzo de 2007). *Beer in the Middle Ages and the Renaissance.* Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.

Unger, R. W. (2007). Beer in the Middle Ages and the Renaissance. En R. W. Unger.

World Health Organization. (11 de Mayo de 2018). *World Health Organization*. Obtenido de <http://apps.who.int/gho/data/view.main.52160>

Manual de procedimientos para la exportación de licores artesanales hacia Bélgica

Por Samara León Jiménez

Manual de procedimientos para la exportación de licores artesanales hacia Bélgica

INFORME DE ORIGINALIDAD

30%

ÍNDICE DE SIMILITUD

FUENTES PRIMARIAS

1	docplayer.es Internet	793 palabras — 5%
2	www.iccmex.mx Internet	351 palabras — 2%
3	www.ordazgonzalez.com Internet	290 palabras — 2%
4	www.ingquimica.uady.mx Internet	230 palabras — 1%
5	www.ictsd.org Internet	228 palabras — 1%
6	www.globalnegotiator.com Internet	158 palabras — 1%
7	prezi.com Internet	155 palabras — 1%
8	empresas.novagaliciabanco.es Internet	142 palabras — 1%
9	www.sat.gob.mx Internet	139 palabras — 1%
10	www.protlcuem.gob.mx Internet	130 palabras — 1%

11	Internet	124 palabras — 1%
12	www.eleconomista.com.mx Internet	122 palabras — 1%
13	santandertrade.com Internet	121 palabras — 1%
14	avalon.cuautitlan2.unam.mx Internet	114 palabras — 1%
15	www.eumed.net Internet	108 palabras — 1%
16	hdl.handle.net Internet	108 palabras — 1%
17	www.gob.mx Internet	108 palabras — 1%
18	atlas.media.mit.edu Internet	107 palabras — 1%
19	transportedemercanci.blogspot.com Internet	100 palabras — 1%
20	www.industriaalimenticia.com Internet	94 palabras — 1%
21	www.scribd.com Internet	93 palabras — 1%
22	edoc.pub Internet	88 palabras — 1%
23	pt.scribd.com Internet	70 palabras — < 1%
24	concamin.mx Internet	58 palabras — < 1%

25	www.buenastareas.com Internet	58 palabras — < 1%
26	forumdemexico.com Internet	57 palabras — < 1%
27	www.slideboom.com Internet	55 palabras — < 1%
28	www10.iadb.org Internet	52 palabras — < 1%
29	repositorio.unimagdalena.edu.co Internet	48 palabras — < 1%
30	strategablog.blogspot.com Internet	48 palabras — < 1%
31	documents.mx Internet	46 palabras — < 1%
32	es.wikipedia.org Internet	44 palabras — < 1%
33	josegalavizal10527880.blogspot.com Internet	43 palabras — < 1%
34	itzamna.bnct.ipn.mx Internet	43 palabras — < 1%
35	documentop.com Internet	28 palabras — < 1%
36	www.consumidor.gob.mx Internet	24 palabras — < 1%
37	www.wto.org Internet	23 palabras — < 1%
38	www.authorstream.com Internet	22 palabras — < 1%

39	www.coursehero.com Internet	22 palabras — < 1%
40	cybertesis.urp.edu.pe Internet	22 palabras — < 1%
41	www.economia-montevideo.gob.mx Internet	20 palabras — < 1%
42	www.ruizhealytimes.com Internet	19 palabras — < 1%
43	www.sff.cl Internet	18 palabras — < 1%
44	fundacionkoinonia.com.ve Internet	18 palabras — < 1%
45	www.icex.es Internet	17 palabras — < 1%
46	www.forbes.com.mx Internet	17 palabras — < 1%
47	repositorio.ute.edu.ec Internet	15 palabras — < 1%
48	www.infopyme.com.co Internet	14 palabras — < 1%
49	rnnoticias.com Internet	13 palabras — < 1%
50	www.academia.edu Internet	12 palabras — < 1%
51	www.uabc.mx Internet	12 palabras — < 1%
52	estudiosurbanos.uc.cl Internet	12 palabras — < 1%

53	riunet.upv.es Internet	12 palabras — < 1%
54	idescat.cat Internet	12 palabras — < 1%
55	spotidoc.com Internet	12 palabras — < 1%
56	lookformedical.com Internet	11 palabras — < 1%
57	repositorio.ucv.edu.pe Internet	11 palabras — < 1%
58	actividadanalisandolasituacion.blogspot.com Internet	11 palabras — < 1%
59	walderblog.blogspot.com Internet	11 palabras — < 1%
60	basweb.acacoop.com.ar Internet	10 palabras — < 1%
61	www.promexico.gob.mx Internet	10 palabras — < 1%
62	whitecityproperties.com Internet	10 palabras — < 1%
63	lahoguera.mx Internet	10 palabras — < 1%
64	www.un.org Internet	10 palabras — < 1%
65	fr.wikipedia.org Internet	10 palabras — < 1%
66	www.ideared.org.ar Internet	10 palabras — < 1%

67	worldwidescience.org Internet	10 palabras — < 1%
68	www.xoch.info Internet	10 palabras — < 1%
69	phxdinocon.com Internet	9 palabras — < 1%
70	www.iadb.org Internet	9 palabras — < 1%
71	cdigital.uv.mx Internet	9 palabras — < 1%
72	www.competitionpolicyinternational.com Internet	9 palabras — < 1%
73	www.iin.oas.org Internet	9 palabras — < 1%
74	www.rebusfarm.es Internet	9 palabras — < 1%
75	www.america.liderdigital.com Internet	9 palabras — < 1%
76	www.bcp.gov.py Internet	9 palabras — < 1%
77	www.asies.org.gt Internet	9 palabras — < 1%
78	todosobrecomercioex.blogspot.com Internet	9 palabras — < 1%
79	educapes.capes.gov.br Internet	9 palabras — < 1%
80	www.semanticscholar.org Internet	

9 palabras — < 1%

81 www.pncelsalvador.gob.sv
Internet

9 palabras — < 1%

EXCLUIR CITAS ACTIVADO
EXCLUIR BIBLIOGRAFÍA ACTIVADO

EXCLUIR
COINCIDENCIAS DESACTIVADO