

GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS A LOS ESTADOS UNIDOS AL AMPARO DEL TRATADO MÉXICO – ESTADOS UNIDOS – CANADÁ (T-MEC)

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León UNAM



GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS A LOS ESTADOS UNIDOS AL AMPARO DEL TRATADO MÉXICO – ESTADOS UNIDOS – CANADÁ (T-MEC)

Guía desarrollada gracias al apoyo de la Dirección General de Asuntos
del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM bajo el Programa de
Apoyo a Proyectos para Innovar y Mejorar la Educación (PAPIME)
PE305421



Autores:

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León UNAM

Bibiana Alexandra Rodríguez Bogarín

Félix Patiño Gomez

Salvador Andrade Ortiz

Javier González Durand

José Julio Carpio Mendoza

Centro de Estudios en Administración Pública UNAM

Martha Silvia Granados Rodríguez

Universidad De La Salle Bajío

Pascual Rodríguez Sánchez

Alumnos Licenciatura en Administración Agropecuaria

Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León

Luz Abigail Guevara Ortega

César Daniel Sánchez Mendez

Dayssi Medina Ponce

Selene Jocelin Viurquis Nava

Esta obra fue dictaminada por pares bajo el sistema doble ciego, proceso a cargo del Comité Editorial de la Escuela Nacional de Estudios Superiores Unidad León UNAM, y La corrección de estilo corrió a cargo de los coordinadores.

GUÍA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS A LOS ESTADOS UNIDOS AL AMPARO DEL TRATADO MÉXICO – ESTADOS UNIDOS – CANADÁ (T-MEC)

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE MÉXICO – ESTADOS UNIDOS – CANADÁ (T-MEC)

1.1 Antecedentes

1.2 Diferencias entre TLCAN y T-MEC

1.3 Análisis de la oferta exportable de alimentos de México.

CAPÍTULO 2. COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN EN EL SECTOR DE ALIMENTOS

2.1 Conceptos vinculados: competitividad e innovación

2.2 Proteínas más allá de la carne.

2.3 Productos pesqueros.

2.4 Nuevas fuentes de consumo.

2.5 Los procesos de la industria alimentaria.

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

3.1 ¿Qué es la Distribución Física Internacional?

3.2 Tipos de carga

3.3 Medios y modos de transporte

3.4 ¿Cómo se determina el tiempo de tránsito de la mercancía?

3.5 Centros de acondicionamiento

3.6 Manejo de la carga en el puerto de embarque internacional

3.7 Almacenamiento de la mercancía

- 3.8 Etiquetado
- 3.9 Empaque y envase
- 3.10 Embalaje

CAPÍTULO 4. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

- 4.1 Análisis de Riesgos
- 4.2 Incoterms
- 4.3 Costing vs Pricing
- 4.4 Formas de Pago
- 4.5 Seguros
- 4.6 Canales de Comercialización
- 4.7 E-commerce
- 4.8 Protocolo de Negociación
- 4.9 Promoción

CAPÍTULO 5. REGULACIONES DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE

- 5.1 Proceso de Exportación
- 5.2 Aranceles
- 5.3 Documentos para la exportación
- 5.4 Regulaciones y restricciones no arancelarias
- 5.5 Buenas Prácticas Agrícolas
- 5.6 Unidades Reguladoras y proceso de importación de alimentos a los Estados Unidos.
- 5.7 Proceso para darse de alta con un agente aduanal en los Estados Unidos

CONCLUSIÓN

ANEXO 1. EXPORTACIONES DE MÉXICO CAPÍTULO 1 AL 24 DE LA LIGIE
2010 AL 2021
GLOSARIO

REFERENCIAS

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional es uno de los pilares de la economía mundial, es un concepto global que incorpora las importaciones y exportaciones de productos y servicios a nivel mundial. “El comercio internacional se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países.” (Stampa & Ginés Castellet, 2009) Este promueve la generación de acuerdos y tratados comerciales que regulan y facilitan la transacción de bienes y servicios entre los países firmantes. “Un tratado comercial o de comercio es un acuerdo que establecen dos o más países bajo el amparo del derecho internacional y con el objetivo de mejorar sus relaciones en términos económicos y de intercambio comercial”. (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2019)

El Tratado de México, Estados Unidos y Canadá conocido como TMEC o por sus siglas en inglés USMCA (United States, Mexico and Canada Agreement) representa hoy un área de oportunidad para que las empresas del sector agroalimentario mexicano incursionen en el mercado de estas potencias comerciales; pero para este fin es necesario identificar los ajustes normativos y de operación que este tratado sufrió en su transición de TLCAN al tratado ahora vigente.

El objetivo de esta guía es mejorar la comprensión de los discentes sobre los procesos comerciales y de distribución para la exportación de agroalimentos en lo particular de alimentos procesados mexicanos a los Estados Unidos; incluyendo la descripción de los procesos desde su perspectiva comercial, logística y de cumplimiento de regulaciones aduaneras al amparo del Tratado México, Estados Unidos y Canadá TMEC. Esta guía servirá de consulta para asignaturas como Comercio Internacional Agropecuario, Logística Internacional, Cadenas de Suministro, Negocios Internacionales y otras relacionadas. Además, podrá ser de referencia para proyectos de emprendimiento y de exportación de alimentos procesados a los Estados Unidos.

Esta guía abarca productos del sector agroalimentario que se entiende como “todos los bienes o servicios relacionados con los productos del campo que se utilizan para la alimentación humana, directamente o después de su elaboración en diversos procesos en la industria alimentaria”. (Comisión Federal de Competencia Económica, 2015), desarrollando especial énfasis en productos procesados definido como “aquellos productos alterados por la adición o introducción de sustancias (sal, azúcar, aceite, preservantes y/o aditivos) que cambian la naturaleza de los alimentos originales, con el fin de prolongar su duración, hacerlos más agradables o atractivos.” (Organización Panamericana de la Salud, 2020); y alimentos mínimamente procesados que son “son alimentos naturales que han sido alterados sin que se les agregue o introduzca ninguna sustancia externa. Usualmente se sustrae partes mínimas del alimento, pero sin cambiar significativamente su naturaleza o su uso. Estos procesos “mínimos” (limpiar, lavar, pasteurizar,

descascarar, pelar, deshuesar, rebanar, descremar, esterilizar, entre otros) pueden aumentar la duración de los alimentos, permitir su almacenamiento, ayudar a su preparación culinaria, mejorar su calidad nutricional, y tornarlos más agradables al paladar y fáciles de digerir” (Organización Panamericana de la Salud)

CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE MÉXICO – ESTADOS UNIDOS – CANADÁ (T-MEC)

1.1 Antecedentes

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, las naciones de todo el mundo empezaron a buscar alternativas para generar convenios respecto de varios temas, entre ellos, el comercio y los negocios internacionales.

Además de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), varios organismos mundiales surgieron para mediar las interrelaciones y generar condiciones para hacer tratos entre las naciones como fue el caso del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), ahora conocido como Organización Mundial de Comercio (OMC).

Desde 1948 hasta 1994, el GATT estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional. La creación de la OMC, el 1° de enero de 1995, significó la mayor reforma del comercio internacional desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos abarcan además el comercio de servicios y la propiedad intelectual. La creación de la OMC también dio lugar a nuevos procedimientos para la solución de diferencias (Organización Mundial de Comercio, 2022).

México es Miembro de la OMC desde el 1° de enero de 1995 y miembro del GATT desde el 24 de agosto de 1986. “El ingreso de México al GATT fue parte de su política de apertura comercial iniciado a principios de los años ochenta. Entre los beneficios que México ha obtenido de su participación en GATT/OMC destacan: la apertura de mercados; la creación de reglas y disciplinas claras y transparentes que dan certidumbre a las operaciones de comercio exterior de empresas mexicanas; y la posibilidad de recurrir a su mecanismo de solución de diferencias cuando nuestros derechos han sido violentados” (Secretaría de Economía, 2020).

Se empezaron a generar acuerdos comerciales y tratados de libre comercio, en los que México vio oportunidad de desarrollo.

Un acuerdo fundamental para México ha sido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual firmó con Estados Unidos de América y Canadá hace 27 años y que recientemente ha sido renovado bajo la denominación Tratado México- Estados Unidos – Canadá (T-MEC), el cual entró en vigor el 1 de julio de 2020. (Secretaría de Economía, 2018)

El TLCAN reformuló las interacciones económicas de América del Norte, impulsando una unión sin antecedentes entre las tres economías.

La renegociación del TLCAN requirió de ocho rondas de negociación para que los tres países involucrados firmaran el T-MEC, uno de los acuerdos comerciales con más peso económico en el continente. Los antecedentes de la renegociación del TLCAN se iniciaron el 18 de mayo de 2017, cuando Estados Unidos dio a conocer sus intenciones para modernizar el tratado. Posteriormente el 17 de julio de ese mismo año, fue publicado un resumen sobre los objetivos para la renegociación del tratado en el cual se añadió un capítulo sobre economía digital y algunas obligaciones laborales y ambientales. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2021)

En agosto de 2018 se lograron algunos pactos sobre los principales temas de interés para los tres países y se acordó la modernización del TLCAN. El acuerdo para firmar el T-MEC se formalizó en el marco de la Cumbre de Líderes del G20, el 30 de noviembre de 2018. (Sistema de Información sobre Comercio Exterior, 2021)

México es altamente dependiente del comercio exterior, que representó el 78% de su PIB en 2020. En 2019, las exportaciones mantenían el 40% del PIB mexicano” (CAAAREM, 2020)

México se encuentra posicionado en el 11avo lugar como país más exportador y en la 12ava posición como país importador del mundo, con exportaciones registradas por 417 mil 670 millones de dólares e importaciones con un valor de 383,194 millones de dólares durante el año 2020 (International Trade Center, 2021); esto se traduce en un enorme potencial de este sector, que coadyuva en el crecimiento y desarrollo económico del país.

1.2 Diferencias entre TLCAN y T-MEC

El Tratado México – Estados Unidos – Canadá inició una nueva fase en la interacción comercial de los 3 territorios que lo conforman.

Las diferencias destacan en las novedosas disposiciones que se plantearon en él. El objetivo de este nuevo tratado es promover un sólido incremento económico en América del Norte, posibilitando una más grande independencia en los mercados, con lo cual se busca se beneficien las tres naciones, sustentando en el preámbulo del T-MEC objetivos tales como:

Figura No. 1. Preámbulo Tratado de México – Estados Unidos- Canadá



Fuente: Elaboración propia con información de Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) (Secretaría de Economía, 2020)

El T-MEC está conformado por 34 capítulos a diferencia del TLCAN que tenía 22 Capítulos. En la modernización del Tratado se revocaron:

- Capítulo 6 (Energía y petroquímica básica),
- Capítulo 8 (Medidas de emergencia) y
- Capítulo 9 (Medidas relativas a normalización).

Se agregaron diez capítulos al T-MEC:

- Capítulo 8 Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado mexicano sobre hidrocarburos
- Capítulo 12 Anexos sectoriales
- Capítulo 19 Comercio digital
- Capítulo 23 Laboral
- Capítulo 24 Medioambiente
- Capítulo 25 Pequeñas y medianas empresas
- Capítulo 26 Competitividad
- Capítulo 27 Anticorrupción
- Capítulo 28 Buenas prácticas regulatorias
- Capítulo 33 Temas de política macroeconómica y de tipo de cambio. (Secretaría de Economía, 2020)

Se estableció que la Comisión de Libre Comercio se deberá reunir cada 6 años o en un periodo menor para hacer un análisis, así como una revisión de la operación del Tratado. (Secretaría de Economía, 2020)

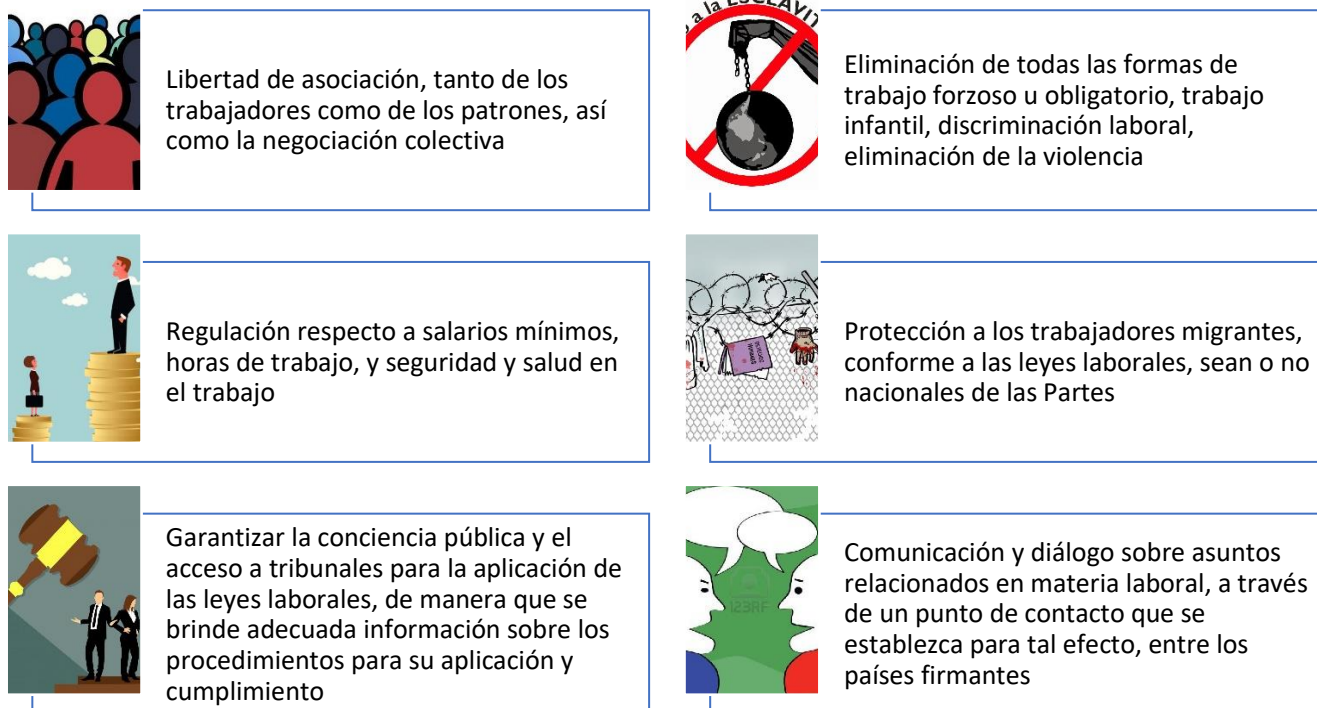
Se presentan a continuación temas clave que diferencian al T-MEC del TLCAN, en términos prácticos para México.

LOS DERECHOS LABORALES

"En el tema laboral eso es un gran cambio porque, desde nuestro punto de vista, no estamos jugando sobre una cancha equitativa, si en los sueldos en México y los derechos laborales no hay ciertas medidas básicas para protegerlos". (Landau, 2020) Esto a partir del reclamo de los sindicatos de nuestros socios comerciales sobre la garantía que México debe ofrecer sobre la democracia sindical y el incremento al salario mínimo, así como la construcción de un sistema de tribunales que resuelvan las disputas laborales.

En el Capítulo 23 de dicho tratado se establecen los acuerdos en materia laboral que se convinieron por parte de Estados Unidos, Canadá y México. Entre los aspectos principales están:

Figura No. 2. Temas relevantes del capítulo 23 sobre tópicos laborales



Fuente: Elaboración propia con información de Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) (Secretaría de Economía, 2020)

Asimismo, está señalado el “Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida en Instalaciones Específicas”, en donde los métodos entre Estados Unidos y México se estipulan en el anexo 31-A, y los establecidos entre México y Canadá en el anexo 31-B. (Secretaría de Economía, 2020) Estos mecanismos tienen como objetivo dar respuesta a una denegación de derechos establecidos en el T-MEC, a través de un panel arbitrario que verificará y emitirá una resolución.

LAS REGLAS DE ORIGEN

Entre los cambios al capítulo de reglas de origen establecidos en el T-MEC, se encuentra los porcentajes al criterio de De Mínimis, que ahora establece que un bien se considerará originario una vez que el costo de los materiales no originarios que no cumplen con la regla de procedencia aplicable no exceda 10%, permitiendo ahora con esta modificación incrementar ese porcentaje que anteriormente era de 7%. (Secretaría de Economía, 2020)

Para fines de interés de esta guía es importante resaltar que hay cambios en la definición de bienes totalmente obtenidos, que ahora integran de forma expresa a la acuicultura.

Los exportadores que emitan certificados de origen deberán asegurarse de que, además de cumplir la Regla de Origen, cuentan con los documentos e información necesarios para demostrar este hecho a la autoridad de aduanas en caso de una verificación de origen.

LA VIGENCIA

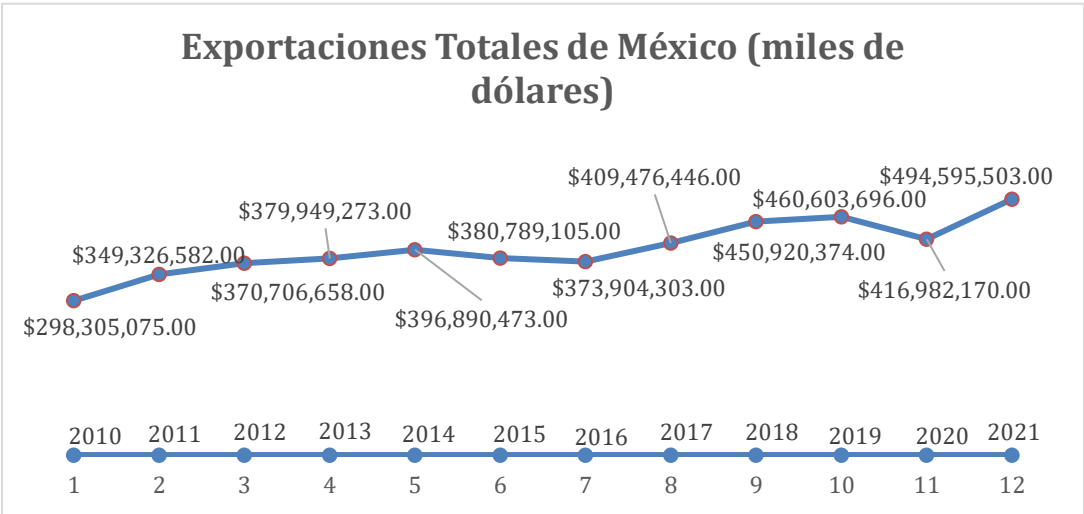
El T-MEC finalizará 16 años después de la fecha de entrada en vigor, salvo que los 3 países confirmen su intención de renovarlo. Cuando el acuerdo sea renovado se realizarán revisiones conjuntas cada 6 años. (Secretaría de Economía, 2020)

La Comisión de Libre Comercio se reunirá para hacer un análisis, así como una revisión de la operación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Existe además una cláusula que condiciona firmar un nuevo tratado de libre comercio con cierta nación que no opere bajo condiciones de libre mercado, para ello se tendría que notificar a los socios del T-MEC. (Secretaría de Economía, 2020)

1.3 Análisis de la oferta exportable de alimentos de México.

México exportó durante el año 2021, \$494,595 millones de dólares, que representan un incremento anual de más del 18% con respecto al año 2020. Mientras que las importaciones incrementaron poco más del 32% llegando a \$ 506.565 millones de dólares en el año 2021. Esto representó un déficit de \$11,970 millones de dólares durante ese periodo.

Figura No. 3. Exportaciones Totales de México 2010-2020

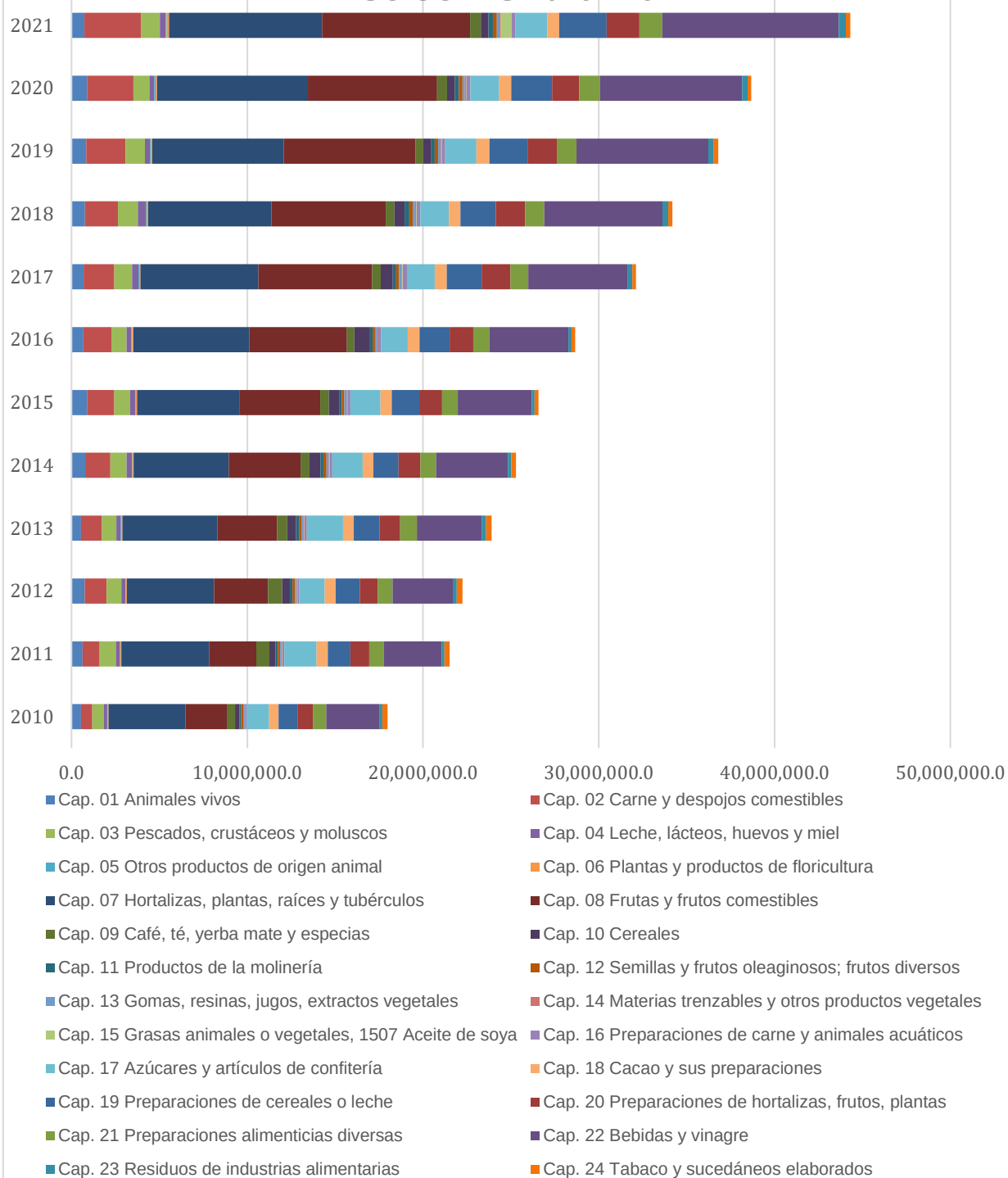


Fuente: Elaboración propia con información con información del Sistema de Información Económica de Banco de México (Banco de México, 2021)

Con respecto al punto de interés de esta Guía, las exportaciones de productos relacionados a los sectores agrícolas, pecuarios y piscícolas de México en los últimos 11 años establecidos de acuerdo con nivel de capítulo del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías establecida en la Ley del Impuesto General de Importaciones y Exportaciones (LIGIE) de México, se han comportado de la siguiente manera:

Figura No. 4. Exportaciones totales de los capítulos agrícolas, pecuarios y piscícolas de la LIGIE 2010-2021

EXPORTACIONES DE MÉXICO DE LOS CAPÍTULO DE LOS SECTORES AGRICOLAS, PECUARIOS Y PISCÍCOLAS 2010 - 2021



Fuente: Elaboración propia con información con información del Sistema de Información Económica de Banco de México (Banco de México, 2021) (Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE), 2020)

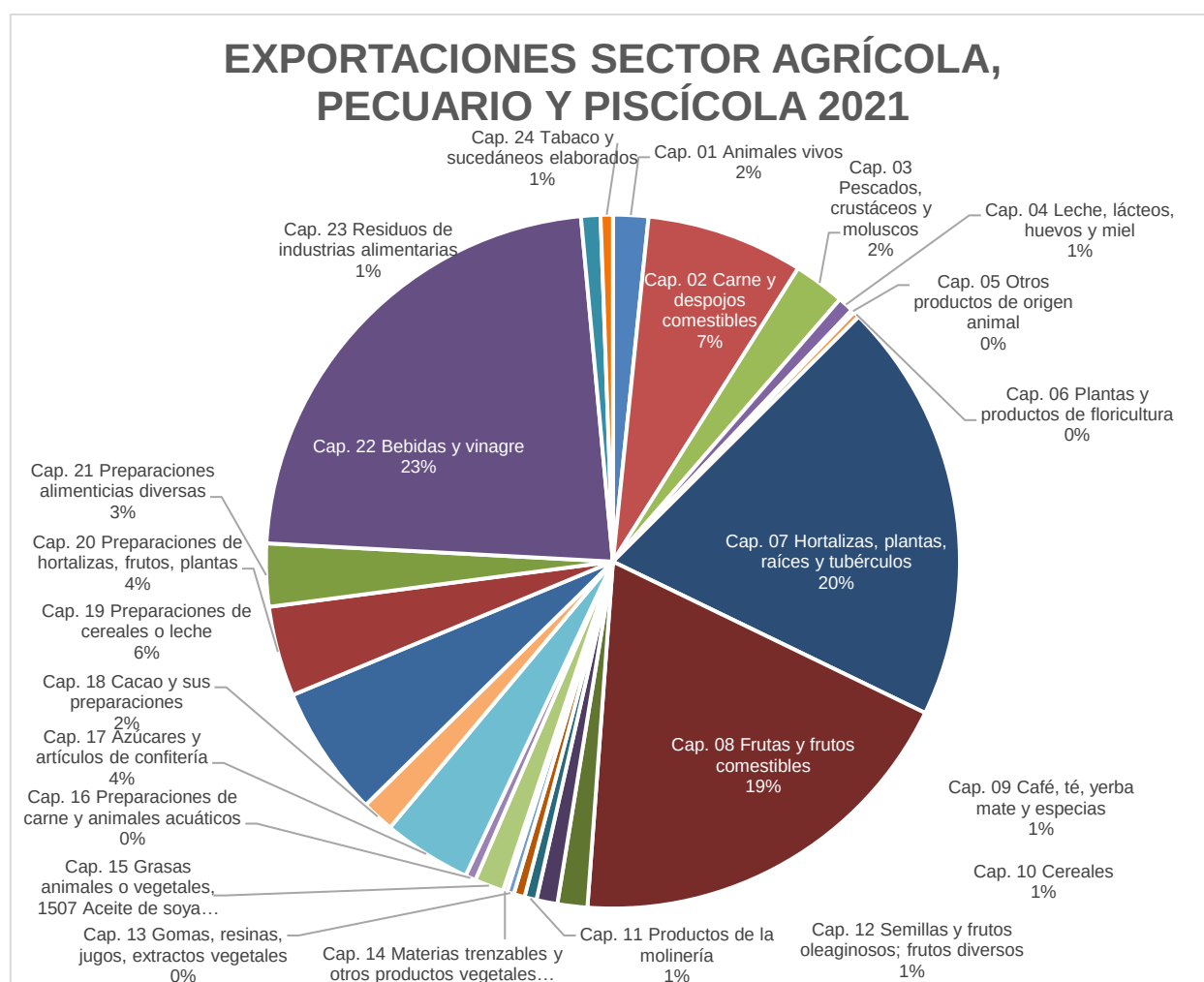
La tabla detallada con el valor de exportación de los años 2010 al 2021 para cada capítulo indicado en la figura 4 se encuentra en el anexo 1.

Destacan principalmente en los últimos 10 años los productos clasificados en los siguientes capítulos:

- Cap. 07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos
- Cap. 22 Bebidas y vinagre
- Cap. 08 Frutas y frutos comestibles

En lo que respecta al pasado año 2021 las exportaciones de estos sectores tuvieron un valor de \$44,303.088 millones de dólares, representando en lo individual las siguientes participaciones:

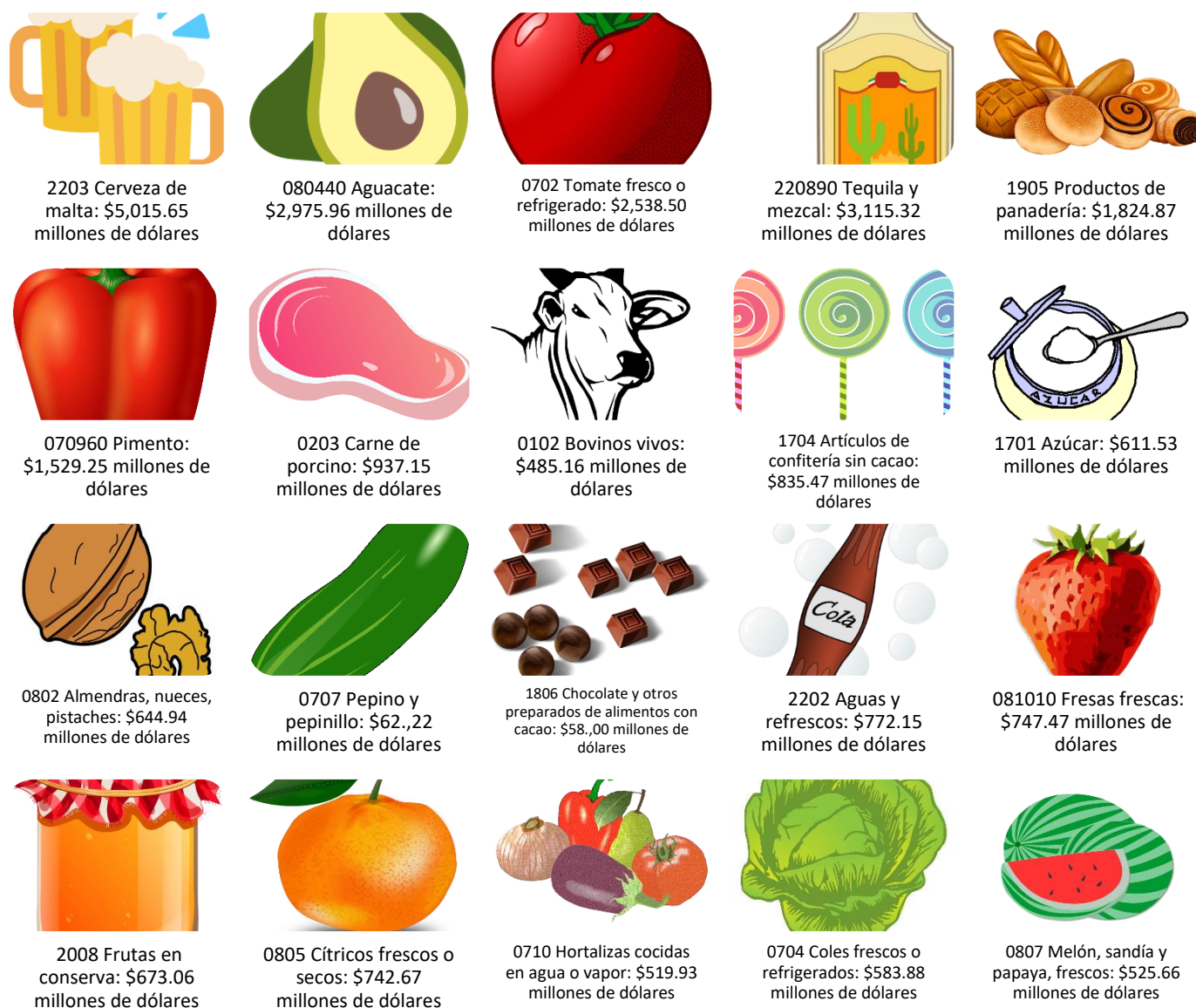
Figura No. 5. Exportaciones totales de los capítulos agrícolas, pecuarios y piscícolas de la LIGIE 2021



Fuente: Elaboración propia con información del Sistema de Información Económica de Banco de México (Banco de México, 2021)

Al realizar un análisis en lo particular a nivel de partida y subpartida del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías establecida en la Ley del Impuesto General de Importaciones y Exportaciones (LIGIE) se destacan como productos de estos sectores con mayor valor de exportación los siguientes:

Figura No. 6. Principales Exportaciones de las partidas y subpartidas de los sectores agrícolas, pecuarias y piscícolas de la LIGIE durante el año 2021



Fuente: Elaboración propia con información del Sistema de Información Económica de Banco de México (Banco de México, 2021)

Debido a lo significativo que es para esta Guía, se describirá de manera sucinta la relación comercial de México con los Estados Unidos de América. Desde hace mucho tiempo, ha existido una correlación amplia y profunda, en materia comercial, económica, migratoria y de seguridad, entre otros temas.

La Secretaría de Relaciones Exteriores de México establece que “México es el tercer socio comercial de Estados Unidos, el primer destino de las exportaciones de California, Arizona y Texas, y, el segundo mercado para otros 20 estados. Aproximadamente cinco millones de empleos en Estados Unidos dependen del comercio con México, de hecho, cada minuto se comercia cerca de un millón de dólares. La frontera es de 3,140 km. que une a México y Estados Unidos es la más transitada del mundo. Un millón de personas y trescientos mil vehículos cruzan diariamente esta frontera” (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2018).

México exportó durante el año 2021 a los Estados Unidos \$386,086.718 millones de dólares e importó de ese país en ese mismo año \$221,311.7 millones de dólares. Lo que representa una balanza superavitaria para México por \$164,775.01 millones de dólares. (United States Census Bureau, 2021)

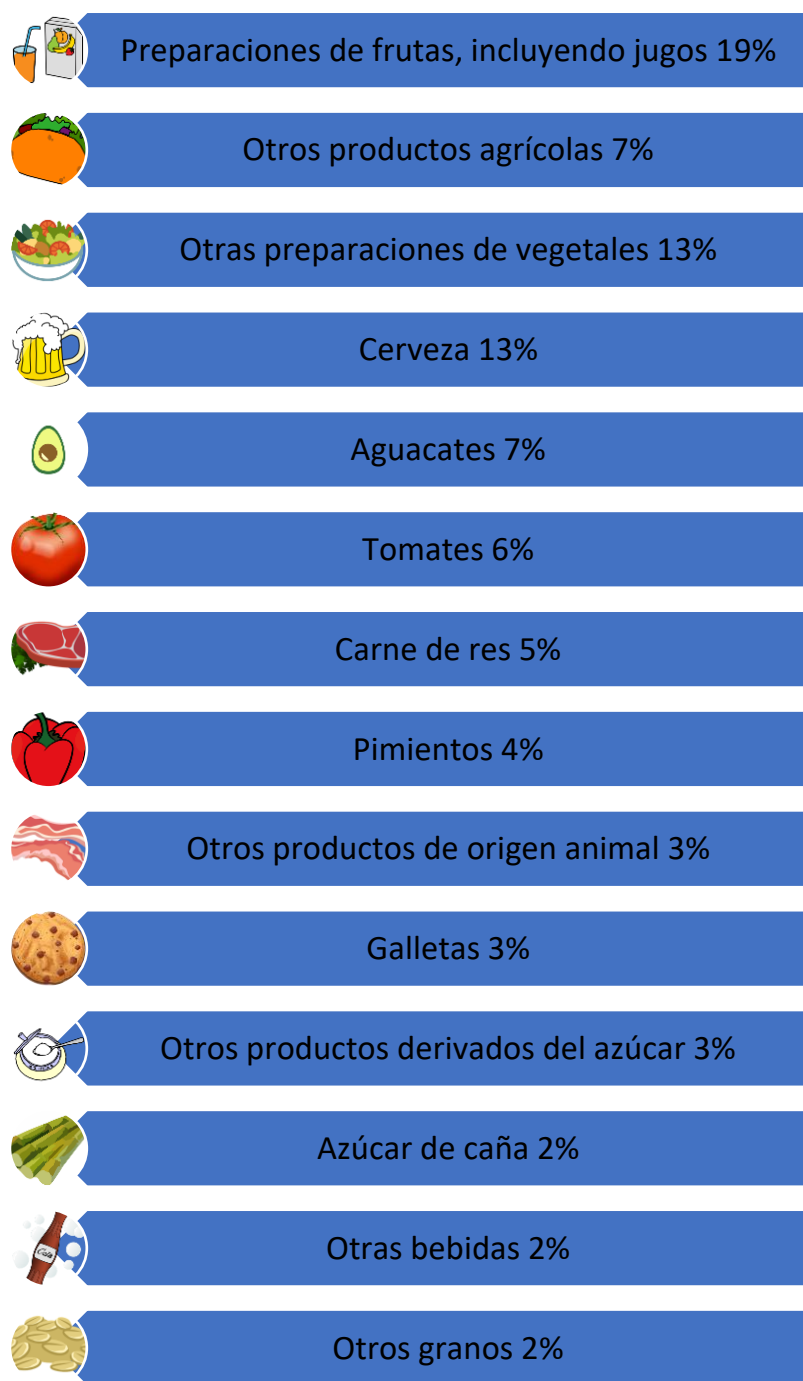
Lo anterior significa que el 78% de las exportaciones de México tienen como destino los Estados Unidos, mientras que el 44% de las importaciones de México, son originarias de ese país.

En cuanto a los productos agroalimentarios, “Estados Unidos es el socio comercial agrícola más grande de México, comprando el 81% de las exportaciones mexicanas y suministrando el 69% de las importaciones del país en esta categoría. En el año 2021, México representó el 15.5 por ciento de las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos, y el 22.3% de las importaciones agrícolas de ese país” (U.S. Department of Agriculture, 2021).

Acorde al Departamento de Agricultura de los Estados Unidos “El comercio agrícola entre Estados Unidos y México es en gran medida complementario, lo que significa que Estados Unidos tiende a exportar productos básicos diferentes a los que México exporta a Estados Unidos. Aproximadamente tres cuartas partes de las exportaciones agrícolas de Estados Unidos a México son cereales, semillas oleaginosas, carne o productos relacionados. México no produce suficientes granos y oleaginosas para satisfacer la demanda interna, por lo que los productores de alimentos y ganado del país importan volúmenes considerables de estos productos básicos para fabricar productos de valor agregado como carne, aceite vegetal y productos de trigo (principalmente para el mercado interno).” (U.S. Department of Agriculture, 2021).

Los principales productos agroalimentarios que México exportó a los Estados Unidos durante el año 2021 fueron:

Figura No. 7. Principales Exportaciones de Agroalimentos a los Estados Unidos durante 2021



Fuente: Elaboración propia con información de (U.S. Department of Agriculture, 2021)

CAPÍTULO 2. COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN EN EL SECTOR DE ALIMENTOS

2.1 Conceptos vinculados: competitividad e innovación

La innovación es un proceso dinámico a través del cual las empresas aplican y transforman conocimientos, en productos con valor agregado. Por otra parte, la competitividad involucra aprendizajes pasados, acciones presentes y planes a futuro, donde se interrelacionan recursos, desarrollo empresarial y habilidades creativas para posicionar un producto. Ambos conceptos están íntimamente relacionados, pues para generar ventajas competitivas se necesita hacer germinar una nueva idea y llevarla a cabo en el terreno propicio (Cornejo Cañamares, 2009).

En el sector de alimentos, este binomio tiene muchos retos a futuro. Para el año 2050, la población global crecerá aproximadamente a 9 mil 100 millones de habitantes. Según cifras de la Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación (FAO), para proveer alimento a este número de personas, la producción de alimentos deberá crecer por lo menos un 70%; el aumento de la productividad solo será posible de la mano de la innovación y la competitividad (Food & Agriculture Organization, 2009). En este escenario será indispensable equilibrar tres temas para brindarle a los consumidores: lo que necesitan, lo que desean y lo que existe. En este último punto, la creación de productos sostenibles será fundamental, pero también las necesidades y los gustos pueden empatarse con este tipo de recursos, pues en la última década la empatía con el medio ambiente se ha integrado a las preferencias del consumidor.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) ha insistido en los últimos años en la necesidad de renovar el comercio agrícola paralelamente a la transformación de los sistemas alimentarios (Organización Mundial de Comercio). En este sentido, los sistemas alimentarios del futuro, la nutrición, la inocuidad de los alimentos y la sostenibilidad medioambiental figuran entre las áreas acentuadas para dar atención. La adaptación al cambio climático y la mitigación de sus efectos también se han convertido en un capítulo fundamental para la consideración de recursos que mantengan los sistemas alimentarios a futuro y que no comprometan su propia disponibilidad.

2.2 Proteínas más allá de la carne

Para producir una hamburguesa se necesitan 2 mil 700 litros de agua, una cantidad equiparable de vital líquido al que utilizaría una persona bañándose dos veces por

semana durante casi dos meses. Su impacto no se limita a su huella hídrica; la producción de carne también es encargada de emitir a la atmósfera más metano que todos los automóviles del planeta. Cabe mencionar que este producto no es el único que genera huella hídrica pues, “todos los productos y servicios que utilizamos a diario consumen directa o indirectamente una cierta cantidad de agua a lo largo de su ciclo de vida” (Climetría: Métrica del Cambio Climático, 2020). El semillero de nuevas empresas que es *Silicon Valley* en EU ha buscado, de la mano de la biotecnología, otras alternativas sin sacrificar el sabor. Existe una gama de empresas emergentes que ha decidido crear una biblioteca química de elementos derivados de plantas que imitan a la carne, pero este es solo un nicho de oportunidad para desarrollar nuevos productos que puedan constituir una alternativa al consumo de carne (Brown, 2018).

La búsqueda de la salud también ayuda a trazar los nuevos parámetros de la innovación. El alto consumo de proteínas animales está relacionado con un mayor riesgo de enfermedades cardiovasculares, diabetes y mortalidad, en comparación a la misma cantidad de proteínas procedentes de fuentes vegetales, que aportan grasas saludables y micronutrientes (García Vega, 2018).

La FAO también ha vuelto su mirada a los insectos como una alternativa viable para el consumo de proteínas; de hecho, se calcula que en la actualidad un cuarto de la población mundial ya incluye en su alimentación estas especies que representan 85% de las que habitan el mundo. Los insectos están en el planeta desde hace más de 400 millones de años y se piensa que seguirán ahí incluso después de que la raza humana pudiera desaparecer. (García Vega, 2018)

En México existen 549 especies de insectos comestibles (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, 2018). Más allá de los insectos de consumo tradicional en este país, diversas empresas emergentes han buscado apoyo en la ciencia y la tecnología para identificar nuevas especies con un potencial nutricional, como el caso del *tenebrio molitor*. El coleóptero también conocido como gusano de harina se reproduce con facilidad, no necesita mucho espacio para crecer y tiene alto contenido de proteínas. Este es un ejemplo de innovación que se ha abierto puertas desde el estado de Morelos con granjas pioneras en la producción masiva de este insecto que es comercializado como un superalimento natural, ya sea molido para añadir a los alimentos o deshidratado para consumirse en forma de botana. Para algunas culturas, como la de México, la idea de comer insectos es más cercana, pero otros lugares del mundo intentan adoptar el gusto mediante diferentes estrategias (Allievi, 2021).

2.3 Productos pesqueros

Para 2055, la redistribución de especies por el aumento de las temperaturas puede reducir las capturas de peces entre 40 y 60%. La idea es lograr una extracción sustentable de los recursos marítimos y la diversificación del consumo de productos pesqueros. Según datos de la comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (CONABIO), en México se conocen 2 mil 250 especies de peces, una de cada cuatro se aprovecha comercialmente, pero sólo 50 son las más consumidas (Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad, 2020).

Las cifras ponen en evidencia que cada vez es mayor la presión sobre algunas especies que no alcanzan a completar sus ciclos de desarrollo, cuando en los mares de México, hay más posibilidades para el consumo y exportación de nuevos productos. Por otra parte, los fondos marinos multiplican las posibilidades. Aunque se requiere mayor infraestructura para su explotación, existen muchas otras especies que se pueden aprovechar tanto para la industria alimentaria como la farmacéutica, entre otras. El fondo marino se considera la gran fuente de proteínas para el futuro, ya que el 90% de la biomasa marina de los océanos se encuentra en esa zona de penumbra entre 200 y 1000 metros de profundidad (Lodge). La diversificación del origen de los alimentos es una alternativa, que puede convertirse en un semillero de innovación.

2.4 Nuevas fuentes de consumo

Más del 50% de la dieta mundial depende del trigo, arroz y maíz. La FAO estima que en los próximos años los agricultores necesitarán aumentar la producción anual de estos cereales intensamente para poder alimentar a una población en vertiginoso crecimiento, pero tendrán que hacerlo con menos agua, combustibles fósiles y productos agroquímicos, pues las tierras de cultivo se han visto degradadas por décadas de producción agrícola intensiva; además de enfrentarse a sequías, nuevas amenazas de plagas y enfermedades, y fenómenos meteorológicos extremos provocados por el cambio climático (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2019).

Este desafío sólo podrá superarse con una agricultura ecológica que logre una mayor productividad, conservando los recursos naturales, adaptándose al cambio climático, y ofreciendo beneficios económicos a los 500 millones de pequeñas explotaciones agrícolas familiares repartidas por el mundo (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2019). También se busca encontrar otras especies con mayor resistencia a las sequías. El Centro de Investigaciones Cultivos para el Futuro (CFF), organismo internacional que se

encarga de realizar estudios agrícolas para brindar alternativas para la alimentación de la humanidad, propone retomar cultivos que han sido olvidados o ignorados por las nuevas generaciones pero que son importantes en la historia de las diferentes regiones del planeta (BBC News Mundo, 2018).

Uno de los alimentos recomendados por la FAO es la quinoa, un pseudocereal perteneciente a la familia *Amaranthaceae* que también alberga al amaranto y a la chía. Se trata de un alimento de origen vegetal que tiene todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos y vitaminas, así como la capacidad de adaptarse a diferentes ambientes, pues soporta climas extremos. En México, sus cultivos han crecido principalmente en el estado de Aguascalientes. Este es solo un ejemplo de una larga lista de alimentos cuyas virtudes alimenticias y capacidad de adaptación los sitúan como opciones futuristas de orígenes ancestrales. (Sánchez Zurdo, 2015)

La biotecnología será vital para el acercamiento a nuevos productos que se adapten mejor a las nuevas condiciones del planeta. La innovación tecnológica tendrá que crecer a la par de la accesibilidad a algunas de las opciones más prácticas en cultivos, como lo son los invernaderos inteligentes que maximizan la producción de hortalizas, minimizan el uso de agua y fertilizantes. Por otra parte, los recursos de la biología sintética y la impresión en 3D podrían combinarse para generar nuevas funciones y crear sustancias enriquecedoras o incluso nuevos tipos de alimentos (Polo, 2020).

2.5 Los procesos de la industria alimentaria

La industria alimentaria es una de las principales actividades y motores de la sociedad. Se trata de un colectivo complejo y global que suministra la mayoría de los alimentos y que abarca una vasta gama de áreas en el consumo de la población mundial. Agricultura, crianza de ganado, cultivo de pescados y mariscos, fabricación, agroquímica, maquinaria y suministros agrícolas, procesamiento de alimentos, preparación de productos frescos para el mercado y fabricación de productos alimenticios preparados, comercialización, promoción de productos genéricos y nuevos, publicidad, campañas de marketing, relaciones públicas, distribución mayorista y alimentaria, logística, transporte, almacenamiento, supermercados, mercados de agricultores, mercados públicos y otras actividades de venta al por menor (DVA).

Además, es indispensable tomar en cuenta las reglas y regulaciones locales, regionales, nacionales e internacionales para la producción y venta de alimentos, incluidas la calidad de los alimentos, la seguridad alimentaria y de comercialización. Se deben considerar otras actividades en el desarrollo de tecnología de alimentos,

como educación, consultoría e investigación, así como servicios financieros, créditos y seguros.

Más allá de grandes descubrimientos en cada uno de los sectores de la industria alimentaria, la introducción de pequeñas innovaciones puede marcar la diferencia, por ejemplo, en cuanto a la simplificación de los procesos productivos, el ahorro en suministro de agua, el gasto de electricidad y la reducción de desperdicios. Este último apartado es imperativo en el panorama mundial.

En los países industrializados, se desperdician 30% de los productos hechos de cereales y 45% de las frutas y hortalizas que se producen en todo el mundo terminan en la basura. De 263 millones de toneladas de carne que se producen mundialmente cada año en el mundo, se pierde el 20%, el equivalente a 75 millones de vacas (ONU News, 2018). Por ello, es imperativo cambiar a métodos agrícolas sostenibles que disminuyan el costo medioambiental de producir carne alimentando, por ejemplo, a los animales con desechos y subproductos en vez de cereales y, a la vez, emplear mejores sistemas de pastoreo.

En América Latina se desperdician alrededor de 348 mil toneladas de alimentos, mientras 40 millones de personas pasan hambre (Food and Agriculture Organization, 2016). En México, anualmente se pierden 20.4 millones de toneladas de comida, equivalentes a 34 % de la producción nacional. En los países de bajos ingresos se producen pérdidas significativas tanto durante la recolección de alimentos como en la manipulación posterior, debido a infraestructuras deficientes y tecnologías obsoletas. También se producen pérdidas de alimentos como consecuencia de las limitaciones técnicas y de gestión en la recolección, almacenamiento, transporte, procesado, envasado y comercialización (Forbes, 2020).

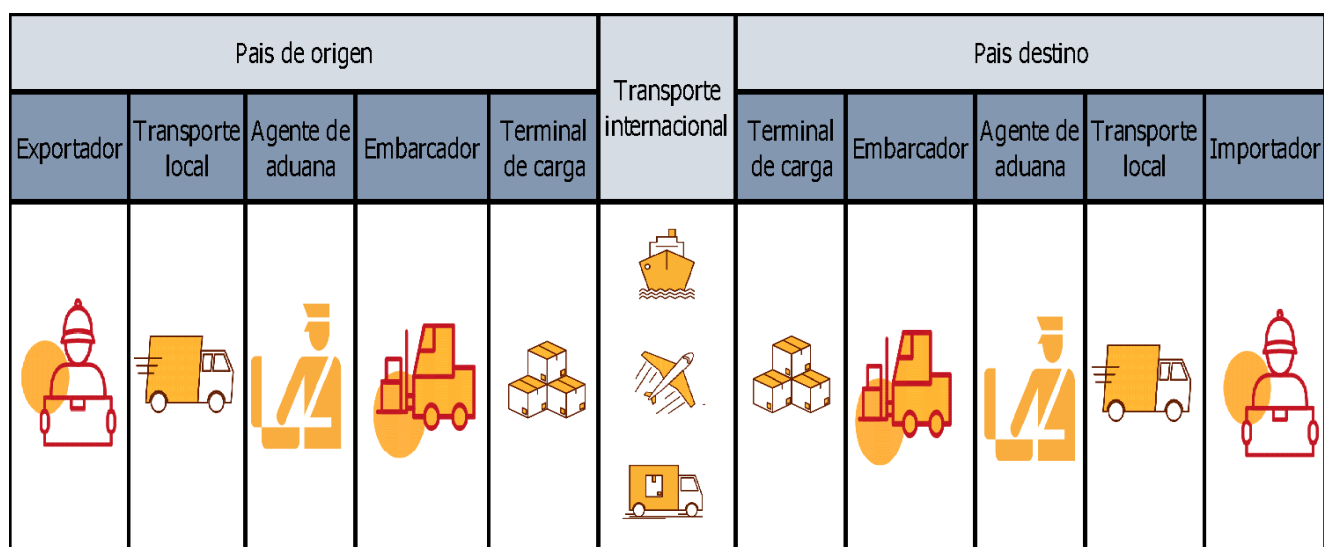
Las innovaciones en la búsqueda de recursos, desarrollo de procesos y cambios en la producción pueden generar no solo una reducción de costos, una mejora de la productividad y un incremento en la calidad de los productos, sino una industria alimentaria que crezca acorde con las nuevas exigencias ambientales que el planeta, y el consumidor, demandan.

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

3.1 ¿Qué es la Distribución Física Internacional?

La distribución física internacional es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional, cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador (Yaneth, 2011).

Figura No. 8. Operaciones involucradas en la Distribución Física Internacional.

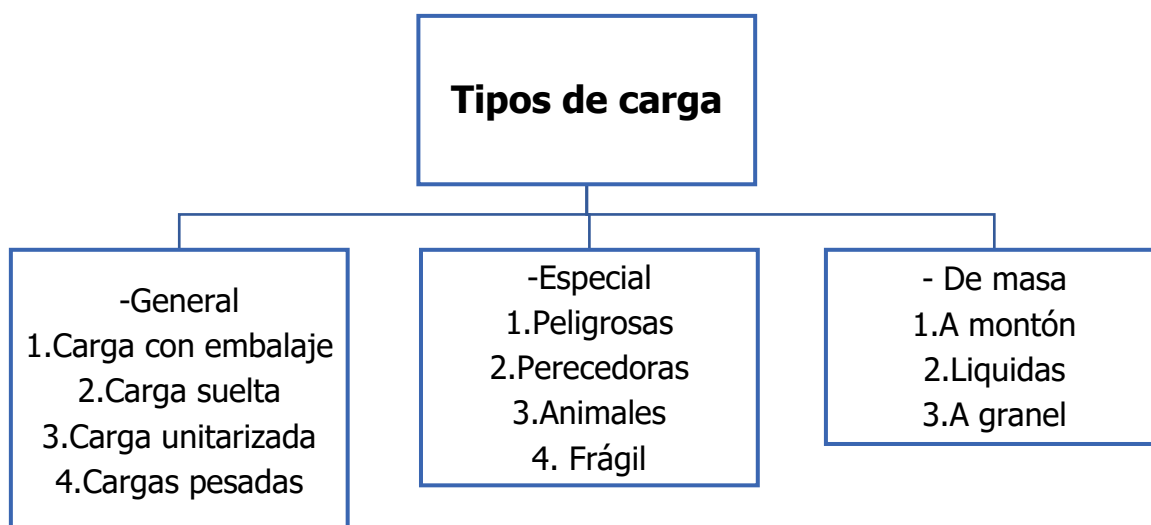


Fuente: Elaboración propia con información de (Yaneth, 2011)

3.2 Tipos de carga

En este apartado, se expondrán datos respecto de los tipos de carga que se utilizan para transportar diversas mercancías.

Figura No. 9 Tipos de carga.



Fuente: Elaboración propia con información de (Yaneth, 2011)

La carga general se refiere a mercancía sólida, líquida o gaseosa ya sea que esté embalada o no envasada, puede ser tratada como unidad. La mercancía debe cumplir con ciertos requisitos: no exponer la salud de las personas, no atentar contra su seguridad y que no tengan un tiempo límite de vida (Cóndor, 2013).

La carga general se puede subclasificar en:

1. Carga con embalaje: Se refiere a la mercancía que requiere protección.
2. Carga suelta: Esta mercancía no necesita embalaje.
3. Carga unitarizada: Son las cargas que están paletizadas dentro de contenedores.
4. Cargas pesadas: Son aquellas que constituyen bultos de cargas independientes, como: tuberías, maderas, máquinas.

Las cargas especiales son aquellas que requieren procesos específicos de manipulación, almacenamiento y transporte debido a que pueden presentar ciertos daños.

La carga especial se subclasifica en:

1. Cargas peligrosas: Pueden ser explosivos, materiales radiactivos, sustancias químicas que requieren procedimientos establecidos por organismos internacionales.
2. Cargas perecederas: Tienen poco tiempo de vida ya que pierden sus propiedades por lo tanto deben estar sometidas a temperaturas reguladas, como: carnes frías, frutas y verduras, flores, entre otros.
3. Cargas de animales: Se deben tomar todas las medidas necesarias para el transporte.
4. Carga frágil: Requieren un manejo especial en todas las operaciones.
5. Carga con dimensiones especiales: Vehículos y maquinarias que necesitan procedimientos específicos.

Las cargas de masa se refieren a cargas de gran cantidad y homogéneas por cada lote que es manipulado. Además, se distinguen porque necesitan un gran espacio para su transportación y almacenamiento.

Se clasifican en:

1. Cargas líquidas: Son el petróleo, lubricantes, gasolina, diésel, sebo, los cuales necesitan instalaciones apropiadas para la realización de todas las operaciones.
2. Cargas a montón: Se refieren al carbón, chatarra u otros productos derivados de la minería.
3. Cargas a granel: Por ejemplo, los granos comestibles, minerales, fertilizantes, abonos, y al igual que las cargas líquidas requieren instalaciones especiales (Córdor, 2013).

3.3 Medios y modos de transporte

Los modos de transporte: se refiere a los métodos utilizados para el traslado de la mercancía, son de tipo marítimo, carretera, ferroviario, aéreo, ducto viario y multimodal.

Los medios de transporte son los vehículos utilizados para el transporte de mercancía según el modo seleccionado.

Marítimo:

Se refiere al transporte acuático de mercancía mediante la superficie de los océanos.

1. De carga general: Son buques básicos que cuentan con sus grúas.
2. Portacontenedores: Son grandes y automatizados.
3. Graneleros: Estos manipulan cargas sólidas a granel, por ejemplo: granos, fertilizantes.
4. Roll On – Roll Off: Solamente transportan mercaderías con ruedas.

5. Frigoríficos: Son buques especializados para transportar bienes perecederos como frutas y verduras o alguna otra mercancía que deba permanecer en condiciones refrigeradas.
6. Petroleros: Buques especializados en el transporte de crudo o productos derivados del petróleo.
7. Buques gaseros: Son diseñados para el transporte de gas. (Pitarch, 2017)

Carretera:

Es un servicio puerta a puerta, las distancias, generalmente, son cortas y medias, en consecuencia, el proceso de logística es mucho más ágil, ya que se puede adaptar a las necesidades de la carga.

1. Rígidos: Únicamente tienen una cabina y un espacio para la carga. Suelen ser utilizados en tareas de reparto y distribución de mercancía.
2. Articulado: Este vehículo está compuesto de dos partes rígidas que se unen a través de una articulación.
3. Tráiler: Este vehículo cuenta con una parte llamada tractocamión y otro semirremolque, normalmente utilizado para transporte internacional.
4. Tren de carretera:
5. Porta coches: Son diseñados especialmente para el transporte de automóviles
6. Camión jaula: Específicamente son utilizados para el transporte de ganado.
7. Cisterna: Son utilizados para el transporte de líquidos, gases y químicos.
8. frigoríficos: Normalmente transporta mercancía alimentaria o alguna otra que necesite estar en refrigeración constante. Pueden ser frigoríficos, refrigerados o isoterms.
9. Camión de lona: Los laterales de los remolques son cubiertos con lonas, con tal de que se puedan retirar con facilidad.
10. Tren de carretera: Es un camión con uno o más semirremolques.
11. Plataforma abierta: Normalmente se utiliza para mercancía de construcción ya que la plataforma va al aire libre. (SITL Americas)

Ferrovio:

Es un tipo de transporte terrestre guiado sobre una vía férrea, o sea un canal predeterminado compuesto por un soporte material, como rieles de acero o en versiones modernas, suspensión electromagnética.

1. Furgón 50: Diseñado para transportar mercancía que requiere protección contra la intemperie y carga frágil como obras de arte.
2. Furgón 60: Transporta mercancía que necesita control de la temperatura, como: frutas, verduras, carne, entre otros.
3. Góndola: Son vagones abiertos que pueden transportar material que no requiera protección contra el ambiente.

4. Caja tráiler: Estas cajas están diseñadas para recorrer largas distancias a menor costo además de que pueden ser movidas por ferrocarril en carros de plataforma.
5. Tolva granelera (mineral): Son vagones destinados al transporte de productos industriales que no requieren protección contra el ambiente
6. como el carbón.
7. Tolva granelera (agrícola): Para transportar productos agroindustriales que necesitan protección al ambiente.
8. Tolva cementera: Transporta productos que requieren protección contra el ambiente.
9. Carro tanque: Se utilizan para el transporte de líquidos, principalmente químicos como: sosa cáustica, aceites, amoníaco, etc.
10. Plataforma intermodal: Diseñadas para el transporte de carga pesada que no requiere protección contra el medio ambiente.
11. Trivinel automotriz (Autocrack): Para el transporte de automóviles nuevos. (ACACIA Technologies, 2020)

Aéreo:

El transporte aéreo es el servicio de traslado de pasajeros o cargamento de un lugar geográfico a otro, mediante el uso de aeronaves, es decir, de vehículos capaces de volar. Dentro de este tipo de transporte hay 3 tipos de aviones: aviones de pasajeros, exclusivos de carga y súper transportes que son los que llevan la mercancía con sobredimensiones. (Raffino, Concepto de Transporte Aéreo, 2020)

1. Aviones mixtos (de carga y pasajeros).

- Airbus 319, 320 y 321:

El Airbus 319 únicamente transporta carga suelta.

Por otra parte, el Airbus 320 y 321 poseen un rango operativo que va desde los 3500 y los 5600 km. Puede cargar una línea de pallet con el mismo tamaño de la base que una mayor aeronave, pero con una altura reducida.

- Airbus 340:

El Airbus 340 es un avión de pasajeros cuya bodega es usada para el transporte de mercancía. Tiene 4 turbinas y un rango de 12000 a 15000 km de distancia. Posee amplias bahías de carga para pallets, así como otra para carga a granel.

- Boeing 737:

El Boeing 737 tiene un rango operativo entre 2700 a 4650 km de distancia, dependiendo del tipo de nave. Tiene dos haigas centrales de cara. Transporta carga suelta de hasta dos toneladas.

- Boeing 777-200:

Tiene un rango operativo de 12,000 km, posee bahías de carga delantera y detrás para cargar pallets. Puede cargar hasta 6 pallets además de carga suelta y tiene una capacidad de 18 toneladas.

- Boeing 747:

Este Boeing posee un rango operativo de 13,300 km. Tiene bahías para cargar pallets en la parte delantera y posterior además de poder transportar carga suelta.

2. Aviones Cargueros.

Únicamente transportan mercancía.

- Boeing 747-400 ERF:

Es un avión de carga exclusivamente y puede cargar alrededor de 112 toneladas además de tener una mayor capacidad para transportar 39 pallets y carga suelta. También cuenta con 6 asientos para aquellos clientes que decidan acompañar su mercancía.

- Boeing 747 F Freighter:

Este avión puede cargar un total de 38 pallets entre la cubierta principal y la cubierta inferior, más la carga suelta, con una capacidad total de 107 toneladas. (Airpharm, 2020)

3. Supertransportes.

Transportes diseñados para cargas con excesos de dimensiones.

- Airbus 300-600 ST

También conocido como Beluga, está construido exclusivamente para cargas de grandes dimensiones como helicópteros o incluso un avión. Tiene un rango de vuelo de 1,667 km y 47 toneladas.

- Antonov 225 Mriya:

Es el transportador más grande del mundo. Tiene una capacidad de carga de 250 toneladas, además de poseer un rango de vuelo de 4,000 km.

El largo de sus alas juntas es casi del tamaño de un campo de fútbol, y su bahía de carga puede llevar 80 autos. (Transporte Internacional de Mercancías & FP, 2015)

Transportes por ductos:

Se refiere a una tubería metálica de gran diámetro empleada en el transporte a grandes distancias de gases, petróleo o sus productos derivados. (Ortúzar, 2009)

Los ductos se clasifican según el material que transportan:

1. Gasoductos: Están contruidos con tuberías de acero y su función es transportar gas natural.
2. Oleoductos: Están diseñados de tubos de acero, con un gran diámetro y son utilizados para el transporte de petróleo crudo.
3. Poliductos: Su función es transportar productos destilados del petróleo como gasolina o Diesel.

Transporte multimodal:

Es la forma de traslado de mercancías que implican la articulación de distintos modos de transporte. En él intervienen dos o más vehículos. (Raffino, Transporte Multimodal, 2020)

El transporte multimodal puede ser de los siguientes tipos:

1. Transporte multimodal marítimo: Este involucra mini buques y buques de gran tamaño para desplazar la mercancía por mar.
2. Transporte multimodal terrestre: Involucra generalmente transporte de carretera y transporte ferroviario.

Contenedores

Contenedores aéreos:

Se utilizan contenedores que se adapten al fuselaje del avión que son conocidos como ULD (Unit Load Devices). La Asociación Internacional del Transporte Aéreo – International Transport Association (IATA) es un organismo de la industria del transporte en cuanto a las especificaciones técnicas para los ULDs.

1. Contenedor AMA.

Es estándar y de aluminio.

Contenedor AMA			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.180mm	2.240mm	2.240mm
Volumen	17,58m3		

2. Contenedor AKH.

Cuenta múltiples compartimientos para equipo técnico y con ruedas retráctiles. Además, posee un sistema de aire de purga que drena el combustible residual del depósito del combustible lo que proporciona aire respirable.

Contenedor AKH			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	1.560mm	1.535mm	1.140mm
Volumen	3,5m3		

3. Contenedor AAP-AA2.

Es de aluminio, y se abre por uno de los lados y está cerrado por una solapa y una red de con correas.

Contenedor AAP-AA2			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.175mm	2.235mm	1.625mm
Volumen	9,8m3		

4. Contenedor AMP.

Es totalmente de aluminio, a prueba de polvo y sonidos y es cerrado por una puerta de metal con cuatro paneles sellables.

Contenedor AMP			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.175mm	2.440mm	1.625mm
Volumen	10,80m3		

5. Contenedor AAP.

Hecho completamente de aluminio. a prueba de polvo y sonidos.

Contenedor AAP			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.175mm	2.440mm	1.625mm
Volumen	9,80m3		

6. Contenedores de temperatura regulable.

Tienen un motor, baterías y compartimiento para hielo seco que permiten mantener la temperatura hasta 72h.

Contenedor Temp. Regulable RKN			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	1.560mm	1.530mm	1.620mm
Volumen	3mm		
Contenedor Temp. Regulable RAP			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.170mm	2.230mm	1.620mm
Volumen	8,3mm		
Contenedor Temperatura Regulable RMP			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.170mm	2.230mm	1.620mm
Volumen	10m3		

7. Contenedores de seguridad.

Son a prueba de polvo y sonidos. Tiene puertas sólidas para prevenir su mala manipulación y un sistema de drenaje interno para carga húmeda.

Contenedor de Seguridad AMP			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.175mm	2.438mm	1.626mm
Volumen	10,80m3		
Contenedor de Seguridad AAP			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.175mm	2.238mm	1.626mm
Volumen	9,80m3		
Contenedor de Seguridad AMP			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.175mm	2.438mm	1.626mm
Volumen	10,80m3		

8. Contenedor de seguridad.

Se utiliza para transportar animales vivos, con paneles equipados con ventilas y puerta intermedia removible.

Contenedor para Ganado			
Medidas	Largo	Ancho	Alto
	3.175mm	2.440mm	1.600mm
Volumen			

Tipos de contenedores marítimos:

Usualmente son de acero contruidos según la normatividad ISO-668 (International Standarization Organization).

1. Contenedor Dry Van:

Son herméticos y sin ventilación. Existen dos subtipos: un contenedor de 20' y otro de 40'.

Contenedor DRY VAN 20'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	6.050mm	5.900mm	
Ancho	2.438mm	2.345mm	2.335mm
Alto	2.591mm	2.400mm	2.290mm
Volumen	33,30m3		
Contenedor DRY VAN 40'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	612.192mm	12.030mm	
Ancho	2.438mm	2.345mm	2.335mm
Alto	2.591mm	2.400mm	2.290mm
Volumen	67,70m3		

2. Contenedor High Cube.

Son ideales para cargas sobredimensionadas. Además de que son contenedores fuertes y seguros ya que están contruidos con acero corten.

Contenedor HIGH CUBE.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	12.192 mm	12.030m m	
Ancho	2.438m m	2.345mm	2.335mm
Alto	2.896m m	2.710mm	2.595mm
Volumen	76,50m3		

3. Contenedor Open Top.

Existen de 20' y 40'. Están abiertos por la parte de arriba y tapados con una lana.

Contenedor Open Top 20'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	6.058m m	5.900m m	5.740mm
Ancho	2.438m m	2.330m m	2.190mm
Alto	2.591m m	2.380m m	
Volumen	31,80m3		
Contenedor Open Top 40'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	12.192 mm	12.045m m	11.890mm
Ancho	2.438m m	2.340mm	2.185mm
Alto	2.591m m	2.380mm	
Volumen	67,10m3		

4. Contenedor Open Side.

Son de 20' y 40'pies. Están abiertos y uno de sus lados también, por lo tanto, es utilizado para cargas que no pueden realizar por la puerta del contenedor.

Contenedor Abierto 20'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	6.058m m	5.900m m	5.700mm
Ancho	2.438m m	2.400m m	2.250mm
Alto	2.591m m	2.085m m	2.285mm
Volumen			
Contenedor Abierto 40'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	12.192 mm	12.150m m	11.385mm
Ancho	2.438m m	2.400mm	2.330mm
Alto	2.591m m	2.035mm	2.035mm
Volumen			

5. Contenedor Flat Rack.

Son contenedores sin techo y laterales para cargar mercancía como vehículos y máquinas. Existen contenedores de 20' y 40' pies.

Contenedor Flat Rack 20'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo		5.900m m	
Ancho		2.148m m	
Alto		2.176m m	
Volumen	27,60m3		
Contenedor Flat Rack 40'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo		12.032m m	
Ancho		2.240mm	
Alto		2.034mm	
Volumen	54,80m3		

6. Contenedor Reefer.

Están equipados con un motor refrigerado. Son utilizados especialmente para mercancía que requiere temperaturas regularizadas.

Contenedor Reefer 20'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	6.058m m	5.500m m	
Ancho	2.438m m	2.285m m	2.285mm
Alto	2.591m m	2.255m m	2.210mm
Volumen	28,30m3		
Contenedor Reefer 40'.			
Medidas	Externo	Interno	Puertas abiertas
Largo	12.192 mm	11.575m m	
Ancho	2.438m m	2.285mm	2.280mm
Alto	2.591m m	2.250mm	2.200mm
Volumen	58,70m3		

Fuente: (Grupo Moldtrans)

3.4 ¿Cómo se determina el tiempo de tránsito de la mercancía?

El tránsito de mercancía se refiere al paso de mercancías extranjeras a través del país cuando forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero, y que debe ser terminado fuera de sus fronteras (Servicio de Administración Tributario, 2020).

Se tiene que tomar en cuenta que los tiempos de tránsito están determinados por factores como precios de combustible, retrasos operativos en el lugar de origen, factores climatológicos, situaciones legales enfocadas a las condiciones de máxima carga, transbordos, escalas con diversos fines, como la carga de combustibles. El tránsito de mercancía es una variable que, muchas ocasiones, no se puede controlar.

Hoy en día existen plataformas que ayudan a calcular el tiempo de tránsito de manera muy sencilla, ya sea marítimo, terrestre y aéreo (<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>)

3.5 Centros de acondicionamiento

En los siguientes puntos a tratar, se expondrá la definición de alimento procesado entendiendo como tal, todo aquel producto de origen vegetal o animal que ha pasado por una serie de pasos que le dan una calidad para el consumo humano, en ocasiones estos productos se combinan, por ejemplo, la cerveza que se origina de la malta, mezclada con agua, lúpulo y otros derivados vegetales.

Los centros de acondicionamiento suelen estar cerca del sitio donde se ha llevado a cabo el proceso de cultivo, éstos realizan una serie de pasos que varían dependiendo de lo plantado para seleccionar el producto comerciable de mayor calidad posible (Food and Agriculture Organization, 2021). En el caso de México un excelente ejemplo es el cultivo de aguacates, llevado a cabo mayormente en Michoacán, que, después de una temporada de cosecha pasa a ser clasificado, empacado y transportado a Estados Unidos donde su consumo se ha ido incrementando y representa una derrama económica de millones de pesos al año cada vez que se realizan eventos relacionados a la comunidad hispana, incluyendo Super Bowl (Pro Aguacate, 2011).

Por otra parte, en diversos lugares a lo largo y ancho de México no se cuenta con centros de acondicionamiento y el proceso descrito en el párrafo anterior, es llevado a cabo por terceros en instalaciones inadecuadas. Generalmente este producto es para consumo interno de los mexicanos. A esta diferencia en los procesos se les conoce respectivamente como galpón de centro de acondicionamiento y galpón de empaque (Torres Torres, 2011).

En términos generales, el proceso llevado a cabo en los centros de acondicionamiento es el siguiente:

- 1.- Separación en el campo: Listos los alimentos para ser cosechados, reciben por parte de personal o de algún tipo de maquinaria un proceso de selección, en donde se puede eliminar de primera mano aquellos cultivos que hayan salido defectuosos, tengan algún tipo de plaga, o presenten un daño visible e irreparable.
- 2.- Transporte: Con un marco de cumplimiento a estándares de calidad americana, los centros de acondicionamiento proceden a llevar el producto a una planta donde se llevarán a cabo procesos para seleccionar el mejor producto posible.
- 3.- Lavado: Para eliminar la mayoría de los residuos superficiales se deben limpiar los alimentos procesados con diversas técnicas de dispersión de agua, las más comunes son aquellas que pasan por una cinta mecánica a través de decenas de chorros de líquido a alta presión.
- 4.- Procesos especiales: Algunos alimentos necesitan de cuidados especiales, procesos extra a los ya mencionados, o que se tienen que aplicar

circunstancialmente dependiendo de hacia dónde va dirigida la mercancía, qué tan bien tiene que lucir, entre otras situaciones, ejemplos de estos procesos son cepillado, encerado, tratamientos sanitarios, maduración forzada, refrigeración, almacenamiento o que se pongan los alimentos procesados en un empaque determinado, estas labores son casi exclusivas de los galpones o centros de acondicionamiento.

5.- Eliminación de partes no deseables: Por medio de distintas técnicas se pueden separar los elementos deseables de los no deseables de un alimento.

6.- Separación por tamaño: Este proceso aplica para una gran cantidad de vegetales que conforman el grueso de las exportaciones de México a Estados Unidos, usando maquinaria se separan los alimentos para fines prácticos y de calidad.

7.- Procesado: Los productos alimenticios derivados de varios componentes vegetales y minerales pasan por una serie de procesos para obtener un producto deseado. Por ejemplo, papas enteras convertidas en papas listas para ser freídas.

8.- Empaquetado: El producto final es puesto en algún tipo de empaque que lo proteja de agentes externos.

Aunado a esto, y en cumplimiento con el nuevo T-MEC los productos alimenticios procesados deben estar etiquetados con dos fechas, una de consumo preferente y otra de vencimiento del producto, más detalles se verán en uno de los capítulos que se presentarán (Secretaría de Economía, 2020).

3.6 Manejo de la carga en el puerto de embarque internacional

El proceso de exportación pasa por una doble verificación aduanal, cuando la logística corresponde al campo naval se realiza el siguiente procedimiento:

1.- Uso de contenedor: dependiendo de la cantidad de producto a mandar se selecciona un tipo de contenedor, en el caso de los productos procesados es indispensable tener un contenedor en frío; éstos tienen en la parte posterior un sistema de ventilación que regula la temperatura dentro de lo que hay en el contenedor.

2.- Embalaje: dentro del contenedor se introducen el producto a exportar, el medio más común es utilizar cajas sobre tarimas y dependiendo de la fragilidad del producto estas se pueden apilar o no, en algunas ocasiones se realizan recubrimientos con plásticos, para mantener la frescura y por protocolo, pues está estipulado que el uso de plásticos previene en algunos casos la propagación de algún agente tóxico o ajeno al producto.

3.- Carga: las grúas telescópicas apilan los contenedores, estos por regla son de 8 pies (2.44m) de largo, mientras que la altura y la longitud pueden variar.

4.- Transporte: el carguero lleva los contenedores del lugar de origen al de destino.

5.- Descarga: las grúas telescópicas descargan los contenedores; éstos suelen ser sometidos a inspecciones antes de ser puestos sobre trenes o camiones que llevarán el producto a su destino final.

La documentación del producto tiene que estar en regla, además de que será sometida a una inspección doble en cada uno de los puertos para evitar el contrabando. Existen agencias dedicadas a llevar a cabo el proceso de exportación, deben contar con verificaciones ante las agencias aduanales que les permitirán el libre tránsito a los operadores a través de ambos países y pueden ser subcontratadas para facilitar el proceso de exportación. Una vez el producto haya llegado a su destino, y mientras todo esté en regla la agencia importadora recibirá la orden.

El proceso de exportación puede llevarse a cabo por distintos medios, como el naval, terrestre como los camiones y trenes, o bien, vía aérea (aviones) que pueden transportar las mercancías. En México, se usan comúnmente los tráileres y los trenes; no obstante, en términos de eficiencia, los cargueros son la mejor opción para transportar. En algunas ocasiones se hacen exportaciones en avión con material delicado, sumamente importante o urgente, como fue el caso de las vacunas contra la COVID 19.

Durante estos movimientos es de suma importancia contar con un sistema de cadena de enfriamiento, éste permite la optimización en el manejo de los productos perecederos con el fin de que sean aptos para el consumo humano, garantizando la seguridad del producto a lo largo de la cadena de distribución, por ejemplo, un pequeño desfalco en las temperaturas, la humedad o agentes químicos presentes dentro del contenedor podrían provocar su improcedencia para ser consumidos, volviéndose pérdida total. Al asegurar la cadena de enfriamiento se asegura que la calidad de los productos de origen vegetal y animal sea inocua y sana.

Entre todos los alimentos procesados existe una gran variedad, de igual manera hay muchas maneras para proceder con la cadena de enfriamiento, en ocasiones algunos cultivos deben tener hielo molido en la parte inferior, algunas hortalizas pueden ser congeladas, otros alimentos requieren una temperatura específica para evitar su congelamiento, algunos solo necesitan un poco de refrigeración (Secretaría de Economía, 2020).

En caso de que la cadena de enfriamiento no sea eficaz puede repercutir directamente en la calidad del producto, con la posibilidad de que se torne no apto para consumo humano o que no cumpla con los estándares establecidos por el importador (Secretaría de Economía, 2020).

3.7 Almacenamiento de la mercancía

Durante ciertos periodos de tiempo anteriores al arribo de mercancía a puerto y posteriores a la llegada a la aduana extranjera se tienen que poner en almacenamiento los productos alimenticios.

En ocasiones una vez que ha llegado a su destino, tiene que pasar un tiempo almacenado antes de ser distribuido hacia el cliente final. Por ello, a continuación, se darán una serie de detalles sobre cómo cuidar distintos tipos de productos y cómo se puede llevar a cabo una maduración artificial.

Para el aguacate en estado verde se tiene que durante los procesos de traslado se tiene que mantener a una temperatura de entre 5°C a 13°C, para aguacates en estado maduro se recomienda entre 2°C a 4°C y se sugiere que para almacenamientos prolongados se conserve a 7.2°C en una atmósfera controlada con 2% de oxígeno y 10% de carbono.

Los frutos cítricos en particular a menudo alcanzan la madurez comercial con trazas de color verde sobre la epidermis debido a las condiciones climáticas previas a la cosecha. Si bien no presentan diferencias en términos visibles, los consumidores perciben que no están lo suficientemente maduros y que no han desarrollado completamente su sabor. El desverdizado consiste en la destrucción de los pigmentos clorofílicos para permitir la expresión de los pigmentos propios del fruto que se hallan enmascarados por el color verde.

Se pueden almacenar en cámaras especialmente diseñadas para este tipo de tratamientos, los frutos son expuestos durante 24 a 72 horas (dependiendo del grado de verdeado inicial) a una atmósfera que contiene 5-10 ppm de etileno bajo condiciones de ventilación controlada y alta humedad relativa (90-95 por ciento). Las condiciones para el desverdizado dependen de la zona de producción considerada. Se recomienda una temperatura de 25-26 °C para naranjas, 22-24 °C para pomelo y limón y 20-23 °C para mandarinas. (Inestroza-Lizardo, Voigt, Muniz, & Gomez-Gomez, 2016)

Dependiendo de las características de los vegetales se consideran métodos de enfriarlos y poder conservarlos el mayor tiempo posible; en algunos casos aplicar un método de enfriamiento erróneo puede resultar en un congelamiento del producto, lo que lo cristaliza y puede ocasionar que su calidad disminuya.

1.- Cámara frigorífica: la evaporación de líquidos basada en la compresión y descompresión de un fluido frigorífico, que pasa de líquido a gas y viceversa, absorbe el calor del medio, por medio de flujos eléctricos se puede regular la temperatura deseada para mantener a la temperatura requerida el alimento, este método es el que más se ha utilizado, además de ser considerado el más sencillo.

2.- Aire forzado: se utiliza el mismo principio mencionado en las cámaras frigoríficas con la diferencia que el aire es presionado para alcanzar velocidades de 5 m/s, se utiliza cuando el riesgo de pérdida de calidad por el paso de un tiempo corto sea muy grande para alcanzar una temperatura baja en un área grande en menor tiempo.

3.- Hidroenfriamiento: los alimentos procesados pueden ser sumergidos en agua hasta alcanzar la temperatura deseada. Este procedimiento presenta algunos inconvenientes, como la imposibilidad de alcanzar temperaturas muy bajas (por el congelamiento), y por motivos de salubridad el agua tiene que ser cambiada constantemente por lo que representa un gasto mayor y de igual manera un mayor desgaste medioambiental.

4.- Enfriamiento por vacío: a los vegetales se les introduce en cámaras de vacío, poco a poco se van retirando las partículas en el bulbo lo que reduce la presión, al haber una presión muy baja el agua empieza a ebulir, cuando el agua se convierte en gas queda un producto sin el calor específico del agua que poseía, efectivamente reduciendo la temperatura. (Cheng Pérez & Mosquera López, 2016)

Figura No. 10 Tabla de necesidades para maduración artificial en algunos vegetales

Tabla de necesidades para maduración artificial en algunos vegetales

	Productor de etileno	Sensible al etileno	Productor de olores	Sensible a olores
Aceituna fresca		X		
Acelga		X		
Albahaca		X		
Ananá				X
Anona	X	X		
Apio		X		X
Arveja		X		
Arveja china		X		
Atemoya	X	X		
Banana	X	X		
Batata		X		
Berenjena		X		X
Berro de agua		X		
Brócoli		X		
Calabacita verano		X		
Caqui	X	X		
Cebolla			X	X
Cebolla verdeo		X	X	
Cebollino		X		
Cereza				X
Chicosapote	X	X		
Chirimoya	X	X		
Chirivía		X		
Ciruela	X	X		
Col crespa		X		
Coliflor		X		
Damasco	X	X		
Dátiles				X
Duraznos	X	X		

Fuente: (Nieto, 2019)

Figura No. 11 Vegetales productores de etileno, sensibles y productores de olores

Vegetales productores de etileno, sensibles y productores de olores

	Concentración de etileno (ppm)	Temperatura de maduración °C	Tiempo de exposición (hr.)
Banana	100-150	15-18	24
Frutos de carozo	10-100	13-25	12-72
Kiwi	10-100	0-20	12-24
Mango	100-150	20-22	12-24
Melón (honeydew)	100-150	20-25	18-24
Palta	10-100	15-18	12-48
Tomate	100-150	20-25	24-48

	Productor de etileno	Sensible al etileno	Productor de olores	Sensible a olores
Endivia		X		
Escarola		X		
Espárrago		X		
Espinaca		X		
Feljoa	X			
Guayaba	X	X		
Higo	X			X
Hongos	X	X		X
Jaca	X	X		
Kiwano		X		
Kiwi	X	X		
Lechuga		X		
Lima			X	
Limón			X	
Litchi	X	X		
Maíz dulce				X
Mandarina		X		
Mango	X	X		
Manzana	X	X	X	X
Maracuyá	X	X		
Melones	X	X		
Membrillo	X	X		
Name		X		
Naranjas		X	X	
Nectarines	X	X		
Nopales		X		
Okra		X		
Palta	X	X	X	X

Fuente: (Nieto, 2019)

	Productor de etileno	Sensible al etileno	Productor de olores	Sensible a olores
Papa		X	X	X
Papaya	X			
Pepino		X		
Pepino dulce		X		
Pera	X	X	X	X
Pera asiática	X	X		
Perejil		X		
Pimiento bell		X	X	
Poroto chaucha		X		X
Poroto lima		X		
Puerro		X	X	
Rambután	X	X		
Repollito Bruselas		X		
Repollo		X		X
Repollo chino		X		
Sandía		X		
Sapote	X	X		
Tomate	X	X		
Tomate physalis		X		
Tuna		X		
Uva			X	X
Zanahoria		X	X	X

Fuente: (Nieto, 2019)

Figura No. 12 Condiciones de almacenamiento óptimas para los vegetales principales

ESPECIE	TEMPERATURA (°C)	HUMEDAD RELATIVA (%)	TIEMPO DE ALMACENAMIENTO (días)
A-B			
Aceituna fresca	5-10	85-90	28-42
Acelga	0	95-100	10-14
Acerola	0	85-90	49-56
Achicoria	0	95-100	14-21
Ajo	0	65-70	180-210
Albahaca	0	85-95	7
Alcaucil	0	95-100	14-21
Alcayota	7	85-90	28-42
Ananá	7-13	85-90	14-28
Anona	5-7	85-90	28-42
Aplo	0	98-100	30-90
Apionabo	0	97-99	180-240
Arándano azul	-0.5-0	90-95	14
Arándano rojo	2-4	90-95	60-120
Arveja	0	95-98	7-14
Arveja china	0-1	90-95	7-14
Atemoya	13	85-90	28-42
Babaco	7	85-90	7-21
Banana - Plátano	13-15	90-95	7-28
Batata	13-15	85-90	120-210
Berenjena	8-12	90-95	7
Berro	0	95-100	14-21
Bledo	0-2	95-100	10-14
Bok Choy	0	95-100	21

ESPECIE	TEMPERATURA (°C)	HUMEDAD RELATIVA (%)	TIEMPO DE ALMACENAMIENTO (días)
C-D-E			
Calamito	3	90	21
Calamondin	9-10	90	14
Caqui	-1	90	90-120
Carambola	9-10	85-90	21-28
Cebolla bulbo	0	65-70	30-240
Cebolla de verdeo	0	95-100	21-28
Cebollino	0	95-100	14-21
Cereza	-1-0.5	90-95	14-21
Círuelas	-0.5-0	90-95	14-35
Coco	0-1.5	80-85	30-60
Coliflor	0	95-98	21-28
Colinabo	0	98-100	60-90
Col rizada	0	95-100	10-14
Chaucha	4-7	95	7-10
Chirimoya	13	90-95	14-28
Chicosapote	15-20	85-90	14-21
Chirivía	0	95-100	120-180
Choclo	0-1.5	95-98	5-8
Daikon	0-1	95-100	120
Damasco	-0.5-0	90-95	7-21
Dátiles	-18-0	75	180-360
Durazno	-0.5-0	90-95	14-28
Durión	4-6	85-90	42-56
Endivia	0-3	95-98	14-28
Escarola	0	95-100	14-21
Espárrago	0-2	95-100	14-21
Espinaca	0	95-100	10-14
F-G-H-I-J-K-L			
Feljoa	5-10	90	14-21
Frambuesa	-0.5-0	90-95	2-3
Fruto árbol del pan	13-15	85-90	14-42
Frutilla	0-0.5	90-95	5-7
Granada	5	90-95	60-90
Grosella	-0.5-0	90-95	7-28
Guanábana	13	85-90	7-14
Guayaba	5-10	90	14-21
Guinda	0	90-95	3-7
Haba	0-2	90-98	7-14
Higos	-0.5-0	85-90	7-10
Hinojo	0-2	90-95	14-21
Hongos comestibles	0-1.5	95	5-7
Jaboticaba	13-15	90-95	2-3
Jaca	13	85-90	14-42
Jenjibre	13	65	180
Jicama	13-18	65-70	30-60
Kiwano	10-15	90	180
Kiwi	-0.5-0	90-95	90-150
Kumquat	4	90-95	14-28
Lechuga	0-2	98-100	14-21
Lima	9-10	85-90	42-56
Limón	10-13	85-90	30-180
Litchi	1-2	90-95	21-35
Longan	1-2	90-95	21-35

ESPECIE	TEMPERATURA (°C)	HUMEDAD RELATIVA (%)	TIEMPO DE ALMACENAMIENTO (días)
M-N-O-P-Q			
Malanga	7	70-80	90
Mamey sapote	13-18	85-95	14-42
Mandarina	4-7	90-95	14-28
Mango	13	90-95	14-21
Mangostán	13	85-90	14-28
Manzana	-1-4	90-95	30-180
Maracuyá	7-10	85-90	21-35
Marañen	0-2	85-90	35
Melón Cantalupo inm.	2-5	95	15
Melón Cantalupo mad	0-2	95	5-14
Melón (Otros)	7-10	90-95	12-21
Membrillo	-0.5-0	90	60-90
Mora	-0.5-0	90-95	2-3
Nabo	0	90-95	120
Naranja	0-9	85-90	56-84
Nectarines	-0.5-0	90-95	14-28
Níspero de Japón	0	90	21
Nopales	2-4	90-95	14-21
Name	16	70-80	60-210
Okra	7-10	90-95	7-10
P-R			
Palta	3-13	85-90	14-56
Papa inmadura	7-16	90-95	10-14
Papa madura	4.5-13	90-95	150-300
Papaya	7-13	85-90	7-21
Pepino	10-13	95	10-14
Pepino dulce	5-10	95	28
Pera	-1.5-0.5	90-95	60-210
Pera asiática	1	90-95	150-180
Perejil	0	95-100	30-60
Pimiento	7-13	90-95	14-21
Pitaya	6-8	85-95	14-21
Pomelo	10-15	85-90	42-56
Poroto Lima	3-5	95	5-7
Poroto seco	4-10	40-50	180-300
Puerro	0	95-100	60-90
Rabanito	0	95-100	21-28
Rábano picante	-1-0	98-100	300-360
Radichio	0-1	95-100	14-21
Rambutan	10-12	90-95	7-21
Remolacha c/hojas	0	98-100	10-14
Remolacha s/hojas	0	98-100	120-180
Repollo	0	98-100	150-180
Repollo de bruselas	0	95-100	21-35
Repollo chino	0	95-100	60-90
Ruibarbo	0	95-100	14-28
Rutabaga	0	98-100	120-180

ESPECIE	TEMPERATURA (°C)	HUMEDAD RELATIVA (%)	TIEMPO DE ALMACENAMIENTO (días)
S-T-U-V-W-X-Y-Z			
Salsifi	0	95-100	60-120
Salsifi negro	0	95-98	180
Sandia	10-15	90	14-21
Sapote amarillo	13-15	85-90	21
Sapote blanco	19-21	85-90	14-21
Sapote negro	13-15	85-90	14-21
Tamarindo	7	90-95	21-28
Taro	7-10	85-90	120-150
Tomate verde maduro	12-15	90-95	14-21
Tomate rojo maduro	8-10	90-95	8-10
Tomate de árbol	3-4	85-90	21-28
Tomatillo	13-15	85-90	21
Topinambur	-0.5-0	90-95	120-150
Tuna	2-4	90-95	21
Uva	-0.5-0	90-95	14-56
Yuca	0-5	85-96	30-60
Zanahoria c/hoja	0	95-100	14
Zanahoria s/hoja mad.	0	98-100	210-270
Zapallos	10-15	50-70	60-160
Zapallito	5-10	95	7-14

Fuente: (Nieto, 2019)

3.8 Etiquetado

Previo a exportar alimentos a cualquier país, es necesario conocer sus leyes, normatividad, y regulaciones del etiquetado de la industria agroalimentaria. Estados Unidos de América no es la excepción. introducir alimentos en el país americano requiere de cumplir con la normativa de etiquetado. Un etiquetado incorrecto o información incompleta en la etiqueta es motivo de desaprobación por parte de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), ocasionando la devolución del producto al país de origen, e incluso demandas en la corte de ese país (Food and Drug Administration, 2020).

La etiqueta de alimentos está regulada por la FDA a través de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (FDC Act), la cual ha sido modificada por la Ley Food Safety Modernization Act (FSMA) y la Ley sobre Etiquetado y Embalaje (Fair Packaging and Labelling Act). Normatividad establecida en el Código de Regulaciones Federales (CFR), título 21, capítulo 1, subcapítulo B, parte 101-etiquetado de alimentos. (Electronic Code of Federal Regulations (eCFR), 2021)

“El etiquetado de alimentos es obligatorio para la mayoría de los alimentos preparados, como panes, cereales, alimentos enlatados y congelados, bocadillos, postres, bebidas, etc. El etiquetado nutricional para alimentos crudos (frutas y verduras) y el pescado es voluntariado.” (Food and Drug Administration, 2020)

La ley exige que cada alimento esté constituido por una etiqueta doble: etiqueta general (general food labeling) y etiqueta nutricional (nutrition facts), así como un

código de barras con datos del productor. Existen características especiales para etiquetar alérgenos y ácidos grasos trans (Food and Drug Administration, 2020).

La anatomía de una etiqueta está compuesta por un PDP (Superficie o panel de información) y la IP (Superficie de información), de los que se escribirá a continuación.

Panel principal de exhibición (Principal Display Panel) 21 cfr. 101.1

El término "panel de exhibición principal" aplicado a los alimentos envasados se refiere a la parte minorista de la etiqueta que es más probable que se exhiba, presente, muestre o examine en condiciones normales de exhibición.

- Es lo que percibe el consumidor cuando compra el producto.
- Se determina con base en la forma y tipo de empaque y/o envase,
- Se excluyen las tapas y sus rebordes, fondos de latas, y cuellos de botellas.

Requisitos de información que deben indicarse en el panel

La información general puede aparecer en la superficie principal entre esta sección y el panel de información.

- Marca
- Declaración de identidad (nombre del alimento).
- Declaración del contenido.

Panel de información

- Etiquetado nutricional.
- Declaración de ingredientes.
- Nombre del fabricante, envasador o distribuidor y su domicilio.
- País de origen.
- Código de barras.
- Lote y fecha de caducidad, o consumo preferente.
- Instrucciones de uso.

Etiquetado obligatorio

La información de la etiqueta debe mostrarse en inglés, y no debe de faltar ningún elemento para que se considere correctamente etiquetado.

Etiquetado General

- Nombre del alimento. 21. 101. 3
- Contenido neto, con las características de las unidades de medición del sistema inglés, ejemplo:
 - peso wt
 - onza oz
 - libra libra

- galón gal
- pinta pt
- cuarto de galón
- fl fluido 21. 101.7
- Información nutrimental. 21. 101.9
- Listado de ingredientes.
- Nombre y dirección de la empresa 21. 101.5
- País de origen 19. 134.11
- Información de alérgenos FALCPA

Etiquetado de Información Nutrimental

Se proporcionará información nutricional relacionada con los alimentos para todos los productos destinados al consumo humano y a la venta. -101.9

- Declaración de información nutrimental.
- Cantidad y declaración de nutrientes, y componentes alimenticios.
- Término de medida común.
- Porción y contenido del producto.
- Determinación del número de porciones.
- Valor diario (%VD).
- Información sobre el nivel de los siguientes nutrientes:
 - Calorías totales
 - Grasa total
 - Colesterol
 - Sodio
 - Fluoruro (voluntario)
 - Carbohidrato total
 - Proteína
 - Vitaminas y minerales
- Lista de ingredientes.

La información que contiene el etiquetado nutricional se mostrará en el siguiente formato:

- Estilo de letra que sea fácil de entender.
- Letras mayúsculas y minúsculas.
- Tener espacio entre dos líneas.
- Las letras nunca deben tocarse.
- Un tamaño de letra no menor a 8 puntos.
- Porcentaje de calorías.
- La tabla nutricional es obligatoria para todos los productos envasados.

Figura No. 13 Tabla Nutricional

Tamaño de la porción: se refiere a la cantidad de alimento que se comen generalmente.

Calorías

Nutrientes

Nutrition Facts	
8 servings per container	
Serving size	2/3 cup (55g)
Amount per serving	
Calories	230
% Daily Value*	
Total Fat 8g	10%
Saturated Fat 1g	5%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 160mg	7%
Total Carbohydrate 37g	13%
Dietary Fiber 4g	14%
Total Sugars 12g	
Includes 10g Added Sugars	20%
Protein 3g	
Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 260mg	20%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	6%

* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

Porciones de envase: presenta la cantidad total de porciones.

El % de valor diario (%VD):

Cantidad de nutrientes por porción que el alimento contribuye a la dieta diaria

Fuente: (Food and Drug Administration, 2020) (Food and Drug Administration, 2013)

Lista de ingredientes

Enumera cada ingrediente del alimento y su nombre común o habitual. Los ingredientes se integran en orden descendente de peso, por lo que el ingrediente más ponderado del producto ocupa el primer lugar y el ingrediente de menor peso ocupa el último lugar.

Etiquetado no obligatorio

- Declaraciones de propiedades nutricionales (**Nutrient Content Claims**).
- Declaraciones de salud (Health Claims)

3.9 Empaque y envase

Los empaques y envases de alimentos están regulados por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA). Las regulaciones controlan qué tipos de envases se pueden utilizar para aplicaciones alimentarias, y considera cuáles son seguros para entrar en contacto con los alimentos.

Normatividad establecida en el Código de Regulaciones Federales (CFR), título 21, capítulo 1, subcapítulo B, parte 175 a 179. (Electronic Code of Federal Regulations (eCFR), 2021)

Los aditivos alimentarios indirectos se definen como materiales que entran en contacto con los alimentos durante el envasado, almacenamiento o procesamiento. Los aditivos alimentarios indirectos no están destinados a añadirse directamente a los alimentos, convertirse en ingredientes o producir efectos técnicos en los alimentos. Las siguientes regulaciones especifican qué sustancias se pueden utilizar como aditivos alimentarios indirectos (por ejemplo, envases). (Food and Agriculture Organization)

Adhesivos

El adhesivo se puede utilizar de forma segura como componente de artículos destinados al envasado, transporte o almacenamiento de alimentos en las siguientes condiciones prescritas:

1. El adhesivo está separado del alimento por una capa aislante funcional, o está sujeto a las siguientes restricciones durante su uso:
 - En alimentos secos, el contenido de adhesivo en contacto con alimentos secos envasados no debe exceder los límites de las buenas prácticas de fabricación.
 - En alimentos ricos en grasas y a base de agua.
 - La cantidad de adhesivos para contacto con alimentos en paquetes que contienen grasa y agua no debe exceder la cantidad de bordes expuestos entre las uniones y los laminados de empaque que pueden ocurrir dentro del alcance de las buenas prácticas de fabricación.
 - En condiciones normales de uso, las uniones o laminados del empaque permanecerán firmemente adheridos sin una separación significativa.
2. El contenedor de adhesivo terminado debe tener la etiqueta "Adhesivo para envasado de alimentos".

Se puede consultar la lista completa de sustancias químicas autorizadas para adhesivos en la siguiente liga <https://www.ecfr.gov/current/title-21/chapter-I/subchapter-B/part-175#section-175.105>

Componentes de papel y cartón

Se pueden utilizar de forma segura componentes para superficies de cartón y papel en contacto con alimentos no recubiertos o recubiertos para la producción, fabricación, envasado, procesamiento, preparación, manipulación, envasado, transporte o almacenamiento de alimentos y grasas a base de agua.

La lista completa de sustancias químicas autorizadas para materiales de papel y cartón se encuentra en la siguiente liga: <https://www.ecfr.gov/current/title-21/chapter-I/subchapter-B/part-176>

Polímeros

En esta sección se describe que muchos plásticos (incluidos acrílico, polietileno, poliestireno, poliuretano, vinilo, etc.) se consideran seguros.

Los envases de plástico son muy comunes en la industria alimentaria porque pueden conservar y proteger los alimentos mejor que la mayoría de las otras opciones. Los plásticos utilizados en el envasado de alimentos deben cumplir con ciertas regulaciones para polímeros.

La lista completa de sustancias para uso como componentes básicos de superficies de contacto con alimentos de uso único y repetido se encuentra en <https://www.ecfr.gov/current/title-21/chapter-I/subchapter-B/part-177>

Adyuvantes, auxiliares de producción y desinfectantes

Se determinan las sustancias químicas que pueden estar contenidas en los componentes aditivos de ciertos materiales en contacto con alimentos, como desinfectantes, antioxidantes, estabilizadores, aditivos y coadyuvantes de producción utilizados para controlar el crecimiento de microorganismos. También presenta estándares y métodos de prueba de las sustancias ya mencionadas.

Se puede consultar la lista completa de sustancias químicas aprobadas y sus restricciones sobre desinfectantes y coadyuvantes de producción <https://www.ecfr.gov/current/title-21/chapter-I/subchapter-B/part-178>

Irradiación en la producción, procesamiento y manipulación de alimentos

La radiación se utiliza en la producción, procesamiento y manipulación de ciertos alimentos. Hay envases que pueden requerir tratamientos y procesos de irradiación, especialmente si el envase se utiliza para alimentos preenvasados.

Algunos usos comunes de la radiación en la industria alimentaria incluyen el control del crecimiento y la maduración de los alimentos frescos, la desinfección de organismos nocivos en los alimentos, la desinfección de vegetales secos o deshidratados, el control de patógenos transmitidos por los alimentos y la desinfección de alimentos envasados congelados.

3.10 Embalaje

En el informe de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria y Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2019), se hace alusión a la Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias N°15 (ISPM15) que regula el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional y describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba). Esta norma está formulada por la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (IPPC)

El embalaje de madera se refiere a jaulas, cajas, cajones, madera de estibas, paletas, tambores de cable y carretes, que son utilizados para soportar, contener, proteger o transportar bienes y mercancías.

Los embalajes regulados por la norma son pallets, bins, parrillas, marcos, jaulas, tarimas, cajas, cajones, jabas, tote bins, carretes, madera de estiba, entre otros.

Existen embalajes exentos de cumplir con la norma, tales como:

- Embalaje de madera fabricado en madera con un grosor no superior a 6 mm.
- Embalaje de madera fabricado totalmente con materiales de madera procesados.
- Barriles para vino y licores.
- Cajas de obsequio para vino, cigarrillos, y otros productos fabricados con madera que ha sido procesada.
- El aserrín, virutas y lana de madera.
- Piezas de madera instalados de forma permanente en vehículos, y contenedores utilizados para envíos.

Existen tratamientos aprobados para el embalaje de madera, que se detallan enseguida:

Tratamiento térmico

Varias fuentes de energía o procesos pueden ser suficientes para lograr los parámetros de procesamiento requeridos. La ONPF debe asegurarse de que el proveedor del tratamiento controle la temperatura del tratamiento en el punto más frío posible de la madera (es decir, el punto donde se tarda más en alcanzar la temperatura requerida) para garantizar que la temperatura se mantenga durante todo el proceso. Cuando se utiliza calentamiento dieléctrico como fuente de calor, la parte más fría de la madera durante el procesamiento suele ser la superficie.

Secado en horno, en la medida que cumpla con el tratamiento térmico HT

Cuando se utiliza la tecnología de cámara de calentamiento convencional, el requisito básico es alcanzar al menos 56 ° C en un período de 30 minutos continuos en todo el perfil de madera.

Otra posibilidad, cuando se utilizan cámaras de secado en horno u otras cámaras de tratamiento con calor, es establecer los protocolos de tratamiento sobre la base de una serie de tratamientos de prueba, durante los cuales se mida la temperatura del centro de la madera en varios puntos de la cámara de calor, y se establezca una correlación con la temperatura del aire de la cámara, tomando en cuenta el contenido de humedad de la madera y otros parámetros sustanciales.

Tratamiento con fluoruro de sulfurilo (código de tratamiento para la marca: SF)

Los embalajes de madera que contengan piezas con una sección transversal mínima de más de 20 cm, y los embalajes de madera con un contenido de humedad superior al 75% no deben tratarse con fluoruro de sulfurilo.

La fumigación de embalajes de madera con fluoruro de sulfurilo debe seguir las regulaciones de la ONPF, o los procedimientos aprobados. De acuerdo con las regulaciones, el CT mínimo del producto se mantiene a la temperatura requerida durante 24 o 48 horas, y la concentración residual final.

Aunque la concentración de CT se mide en la atmósfera ambiental, debe realizarse en todo el perfil de la madera (incluida la parte central de la madera). La temperatura mínima de la madera no debe ser inferior a 20 ° C, y el tiempo mínimo de exposición no debe ser inferior al tiempo indicado por cada temperatura.

Identificación de la marca

Una marca que identifique que el embalaje de madera ha sido aprobado para tratamiento fitosanitario de acuerdo con esta norma. Debe contener los siguientes elementos:

- Símbolo.
- Código de país.
- Código del productor/el suministrador del tratamiento.
- Código del tratamiento:
 - HT- Tratamiento con calor.
 - DH- Calentamiento dieléctrico.
 - MB- Bromuro de metilo.
 - SF- Fluoruro de sulfurilo.

Aplicación de la marca

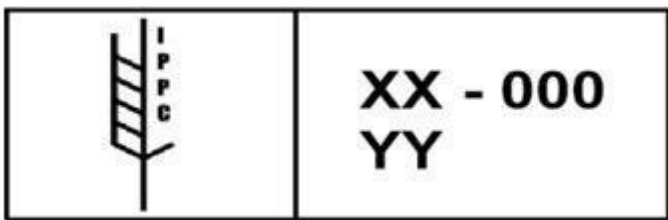
El tamaño, la fuente de la letra, y la ubicación de la marca pueden variar, pero deben ser lo suficientemente grandes para ser visibles y legibles para el inspector sin ayudas visuales. La marca debe tener una forma rectangular o cuadrada, y estar contenida dentro de un límite con una línea vertical que separa los símbolos del elemento de código. Para facilitar el uso de la plantilla, se puede dejar un pequeño espacio en blanco en los bordes, y líneas verticales, y otras partes de los elementos que componen la marca.

Marca ISPM

La marca no debe dibujarse a mano; queda prohibido utilizar rótulos de metal o plástico, adhesivos, etiquetas u otros materiales similares. Evitar el uso del color rojo y naranja; son colores para identificar productos peligrosos. La marca debe ser impresa en los embalajes de madera con pintura permanente o impresión térmica.

- Legibles.
- Duradera e intransferible.
- Colocada en un lugar visible durante el uso de embalajes de madera, preferiblemente al menos en dos lados opuestos de la unidad de procesamiento.

Figura No. 14 Ejemplos para los EE. UU.



Fuente: (Food & Agriculture Organization, 2019)

- Símbolo de certificación IPPC.
- XX: representa el código, el código US es para EE. UU.
- 00: representa el número de certificación único emitido a las ONPF.
- 1111: representa el número de certificación único emitido al proveedor del tratamiento y / o al fabricante.
- YY: representa el tratamiento aplicado al material de embalaje de madera.
- DUN: representa el código cuando se utilizan materiales de madera para el almacenamiento. El código de estiba "DUN" no se aplica a los embalajes de madera manufacturados, solo a la madera suelta para ayudar a proteger los productos que se envían.

El sello que cumple con la NIMF 15 puede incluir información adicional, ya que los productores y proveedores pueden optar por incluir información adicional con fines de identificación. (Food & Agriculture Organization, 2019)

CAPÍTULO 4. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

4.1 Tipos de riesgos.

Comercializar en mercados internacionales conlleva una serie de riesgos. Y si no se tiene una adecuada gestión de los riesgos de exportación, generará pérdidas para la empresa. Por lo tanto, las empresas deben anticiparse a estos riesgos e identificar su origen para llevar a cabo un buen manejo.

Los riesgos del comercio internacional se pueden clasificar en tres tipos: riesgo país, comercial y financiero (Asturias Corporación Universitaria, 2019).

El riesgo país es un conjunto de factores atribuidos a una nación, de índole económica que deberán ser considerados para establecer un grado de confianza respecto del país y que no genere una situación de impago. (Asturias Corporación Universitaria, 2019)

Se enuncian algunos riesgos:

- Políticos: aquellos hechos inesperados originados de políticas adoptadas por el gobierno y que afectan las operaciones de la empresa, como: la realización de contratos y el pago.
- De transferencia: es la incapacidad que tienen los ciudadanos de un país para pagar el capital o intereses a causa de la situación económica de dicho país.
- Los comerciales son aquellos donde existe una falta o incumplimiento de pago o cualquier otra obligación del contrato por parte del importador.
- El impago, cuando el exportador entrega la mercancía al comprador y éste no realiza el pago correspondiente.
- De no aceptación de la mercancía, cuando el exportador entrega la mercancía al importador y ésta no cumple con los requisitos de calidad o tiempo y forma de entrega.
- Resolución de contrato que se trata de la anulación del contrato por parte del importador, esto puede suceder en el momento que se está fabricando o en el embarque, por lo que genera un grave problema al exportador.
- Los financieros como los cambios en las tasas de interés, de cambio o precio de las materias primas.
- Cambiario, cuando se utiliza una moneda distinta a la nacional. Las tasas de cambio afectan directamente a las finanzas, son volátiles y se pueden mover de una manera desfavorable obteniendo un impacto negativo en el valor ganado de la exportación.

- Interés que se refiere a la pérdida ante la variación de las tasas de interés. (Diario del Exportador)

Otro tipo de riesgos los pueden constituir:

- Transporte: en el comercio internacional existen mayores distancias por lo tanto conlleva de mayores operaciones de manipulación de la mercancía, por ello es importante contratar un transporte confiable que no dañe la mercancía.
- Documentario: se refiere a errores en los documentos comerciales o pérdidas, y esto por consecuencia genera dificultades en el despacho de la mercancía.
- Fraude: normalmente se exponen las empresas que no cuentan con la experiencia necesaria para realizar actividades de comercio internacional por lo que son engañadas (Empresa Global, 2010)

4.2 INCOTERMS 2020

Los incoterms (acrónimo de International Commercial Terms – Términos Comerciales Internacionales) son términos publicados por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y “definen derechos y obligaciones entre comprador y vendedor, además de establecer como se asignarán los costes y riesgos entre las distintas partes de una transacción” (DSV Global Transport and Logistics, 2020)

Son 11 incoterms, que se clasifican de acuerdo con tres criterios: tipo de transporte utilizado, pago del transporte principal y transmisión del riesgo en el transporte.

Figura No. 15 Clasificación de los incoterms.

Incoterm	Tipo de transporte	Pago transporte principal	transmisión riesgo transporte
EXW	Multimodal	Comprador	País de origen
FCA	Multimodal	Comprador	País de origen
CPT	Multimodal	Vendedor	País de origen

CIP	Multimodal	Vendedor	País de origen
DPU	Multimodal	Vendedor	País destino
DAP	Multimodal	Vendedor	País destino
DDP	Multimodal	Vendedor	País destino
FAS	Marítimo	Comprador	País de origen
FOB	Marítimo	Comprador	País de origen
CFR	Marítimo	Vendedor	País de origen
CIF	Marítimo	Vendedor	País de origen

Fuente: Elaboración propia con información de (DSV Global Transport and Logistics, 2020)

*El transporte multimodal se refiere a que se pueden utilizar en cualquier tipo de transporte.

*El país de origen establece que el riesgo se transmite al comprador en el país origen, mientras que el país destino es cuando el riesgo se transmite al comprador en dicho país.

EXW: Ex Works / En fábrica

- ▷ El vendedor únicamente entrega la mercancía en sus propios almacenes o en algún punto externo acordado por ambas partes.
- ▷ El comprador se hace cargo de todos los gastos y riesgos desde que la mercancía cruza el almacén y llega a su destino.

FCA: Free Carrier / Franco Porteador.

- ▷ Es necesario especificar un lugar para que el vendedor pueda entregar la mercancía y asume el riesgo hasta que entregue la mercancía al comprador.

- ▷ El comprador se encarga de todos los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga.

CPT: Carriage Paid To / Transporte pagado hasta.

- ▷ El vendedor se encarga de todos los gastos hasta la entrega de la mercancía en algún punto acordado. El despacho de aduanas de exportación será por parte del vendedor.
- ▷ El comprador asume todos los trámites de importación y el riesgo pasa a éste una vez que el vendedor pone la mercancía en su poder.

CIP: Carriage and Insurance Paid To / Transporte pagado hasta.

- ▷ El vendedor paga todos los gastos hasta la entrega de la mercancía en el destino acordado. Esto también incluye la contratación de un seguro si es que quisiera hacerlo además de que los trámites de despacho de exportación son por su parte.
- ▷ El comprador asume el riesgo cuando el portador carga la mercancía y se encarga de los trámites de importación.

DAP: Delivered at Place / Entregado en lugar de destino convenido.

- ▷ Establece que el vendedor asume todas las operaciones a excepción de la descarga de la mercancía en el lugar acordado y el despacho de exportación.
- ▷ El comprador se encarga de las maniobras de descarga y el despacho de importación. Y el riesgo se transmite a éste una vez que la mercancía le es entregada.

DPU: Delivered at Place Unloaded / Mercancía entregada y descargada.

- ▷ El vendedor se encarga de todas las operaciones hasta entrega en el punto acordado. Es el único incoterm que obliga al vendedor a incluir las maniobras de descarga. también se encarga de los trámites de exportación.
- ▷ El riesgo se transmite una vez que la mercancía se entrega al comprador. Además, se encarga de todos los trámites de importación.

DDP: Delivered Duty Paid / Entregado con derechos pagados.

- ▷ El vendedor se encarga de todas las operaciones hasta la entrega en el destino final preparado para la descarga, incluyendo el despacho de importación y exportación.
- ▷ El comprador solo se encarga de recibir y descargar la mercancía. En otro caso, el vendedor también puede descargar la mercancía. El riesgo se transmite cuando la mercancía se pone a disposición del comprador.

FAS: Free Alongside Ship / Franco al costado del buque.

- ▷ Establece que el vendedor debe entregar la mercancía en el puerto al costado del buque designado. También se encarga del despacho de exportación.
- ▷ El comprador asume el riesgo una vez que la mercancía se coloca en el muelle de carga. Éste se encarga del despacho de importación y seguro si se contrata.

FOB: Free on Board / Franco a bordo.

- ▷ El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado además de hacerse cargo de los gastos de origen y el despacho de exportación.
- ▷ El riesgo se transmite al comprador una vez que la mercancía está a bordo del buque. Este se hace cargo del despacho de importación y demás gastos.

CFR: Cost and Freight / Coste y Flete.

- ▷ Establece que el vendedor deberá entregar la mercancía a bordo del buque, además de hacerse cargo de todos los gastos hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Se encarga de los trámites de exportación.
- ▷ El comprador se encarga del despacho de importación y el riesgo se transmite en cuanto la mercancía está a bordo.

CIF: Cost, Insurance and Freight / Coste, seguro y flete.

- ▷, Así como en CFR el vendedor se encarga de todos los gastos hasta que entrega la mercancía a bordo del buque. También debe contratar un seguro y encargarse de los trámites de exportación.

- ▷ El riesgo se transmite cuando el comprador asume el riesgo cuando la mercancía se coloca a bordo, este se hace cargo de los demás gastos y trámites de importación. (TIBA GROUP, 2020)

4.3 COSTING VS PRICING

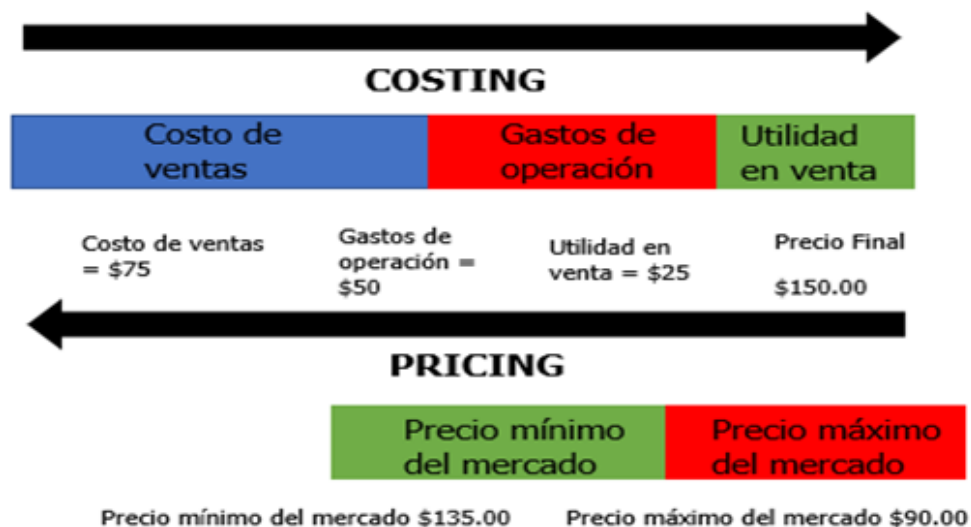
El costing es una técnica que ayuda a determinar el precio de exportación de un producto. Esta técnica toma en cuenta todos los costos de producción, logística internacional y la suma de una utilidad deseada. El exportador se basa en el precio puesto en planta por lo que dependiendo del lugar donde se entregue la mercancía el exportador podrá contar con diferentes opciones de precio. La desventaja del costing es que el exportador puede determinar un precio demasiado bajo para el mercado y esto generará desconfianza al consumidor, o, por otro lado, determinar un precio demasiado alto, que podría ser poco competitivo en el mercado.

“La técnica de pricing consiste en determinar el precio de venta con base a un precio definido en el mercado. Partiendo de ello se realiza un retroceso de gastos” (ProMexico, s.f.). Al precio definido en el mercado se le restan todos los costos de la logística internacional para poder obtener el precio del producto puesto en planta de origen y así identificar la utilidad que el mercado permite.

Por lo tanto, si la diferencia entre los costos y el precio de venta es demasiada el exportador tendrá la posibilidad de establecer el precio. El exportador podrá utilizar una estrategia en liderazgo en costos o una estrategia de diferenciación.

Una estrategia de liderazgo en costos se refiere a que la empresa tiene costos inferiores a los de la competencia sin que afecte la calidad de los productos. La estrategia de diferenciación se refiere a que la empresa ofrece productos innovadores o diferentes a los de la competencia. (ProMéxico, 2010)

Figura No. 16 Costing vs. Pricing



Fuente: (ProMéxico, 2010)

4.4 Formas de Pago

Con el fin de promover el éxito de los negocios de comercio internacional, las empresas u hombres de negocios están obligados a evaluar las formas de pago que más les convengan para asegurarse de que recibirán o pagarán las mercancías.

Algunos de ellos, clasificados según su nivel de seguridad, son:

- Bajo: cheque y giro bancario.
- Medio: orden de pago y cobranza bancaria internacional.
- Alto: carta de crédito.

Independientemente de la forma de pago utilizado, se debe negociar previamente en el contrato firmado, quién y cómo pagar los gastos y comisiones del banco interviniente. (iContainers, 2019)

Pago en efectivo



La forma más simple, es común en ferias, exposiciones o eventos comerciales en donde se realizan ventas de bienes y servicios.

Cheque



Algunas empresas de comercio internacional acuerdan pagar con cheque porque creen que se pueden cobrar sin dificultad.

Las empresas o personas físicas que desean acordar su forma de pago con cheque están sujetos a que el banco solo cumplirá con esta orden de pago cuando los fondos disponibles en la cuenta cubran el monto correspondiente cuando se presente el cheque, y la firma de quien suscribe sea la misma que el banco tenga autorizada en sus registros.

Debido a que el cheque debe presentarse físicamente en la oficina del banco extranjero, el exportador debe acudir al banco local para obtener ayuda y generalmente depositar el cheque a menos que se cobre correctamente. Por último, esto implica un entendimiento claro de que su banco pagará el monto protegido, solo cuando retire el documento en un banco extranjero.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deben prestar mucha atención a los siguientes puntos:

- Nombre escrito del beneficiario correctamente.
- Cantidad escrita con número y letra, que coincida.
- Documento sin enmendaduras o alteraciones.

Giro Bancario

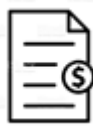


Es un cheque emitido por un banco, pagado por otro banco y compensado en el momento de la compra. Para simplificar el proceso de cobranza, el exportador o beneficiario debe especificar una ubicación del importador o pagador con anticipación y, cuando sea posible, especificar el banco al que desea el giro.

Ventajas:

- Se puede adquirir en cualquier banco y no es necesario ser titular de una cuenta.
- Se pueden emitir en cualquier divisa.
- Son nominativos.
- No pueden ser cobrados por un tercero.

Orden de pago



La orden de pago interbancaria es una operación de transferencia de fondos que efectúa un banco local a un extranjero, bajo las órdenes de un cliente, quien compra una “orden de pago”, a favor de una persona física o moral de un banco en el extranjero.

Las partes involucradas en tales operaciones son:

- Ordenante: la persona que compra la orden de pago.
- Banco ordenante: el banco que vende las órdenes de pago y recibe el importe de la orden de pago en su ventanilla.
- Banco pagador: banco que acepta pagar depositando un depósito en uno de sus titulares de cuenta.
- Beneficiario: La persona recibirá el monto en su cuenta.

El ordenante inicia el trámite en el banco local llenando un formulario en el cual indicó:

- El monto y la moneda de la orden de pago.
- Datos completos del banco pagador.
- El número de cuenta en el que se deben depositar los fondos.
- El nombre completo y la dirección del beneficiario.

Cobranza de Crédito Internacional



Es un servicio de procesamiento de documentos bancarios basado en instrucciones recibidas sobre la aceptación y / o pago de deudas y entrega de documentos.

En cuanto a la gestión de este mecanismo, el banco se rige por el Reglamento Uniforme de Cobranzas denominado URC522 emitido por la Cámara de Comercio Internacional, que es una organización no gubernamental al servicio del comercio mundial con la participación de más de 130 países (Cámara de Comercio Internacional).

La cobranza bancaria se divide en:

- Cobranza simple, si solo procesa documentos financieros: cheques, giros bancarios, pagarés o letras de cambio, serán retirados para representar el pago de las mercancías.
- Cobranza documentaria, que es la más común, además de los documentos financieros, también incluye documentos comerciales: facturas, documentos de transporte, entre otros. Como se mencionó anteriormente, estos documentos son necesarios para la obtención de mercancías.

Carta de crédito



Es un documento emitido por un banco que confirma su compromiso de pagarle a alguien el monto exacto en nombre del comprador, siempre que el vendedor cumpla con ciertos términos y condiciones.

Los participantes en la implementación de la carta de crédito son:

- Exportador o vendedor. Una vez finalizada la transacción de compraventa, y negociar los términos y condiciones de la carta de crédito. El banco asesor recibirá una carta de crédito a su favor, debiendo el exportador embarca las mercancías.
- Importador o comprador. Es la persona que inicia el trámite para establecer una carta de crédito a través del banco emisor, también se le conoce como ordenante.
- Banco emisor. Es el que abre la carta de crédito siguiendo las instrucciones del importador.
- Banco intermediario. Banco notificador (si solo notifica la carta de crédito) y banco confirmador (si agrega su confirmación de la carta de crédito a su cliente). También representa al banco del exportador.

Existen modalidades de cartas de crédito:

- Revocables: el banco emisor puede modificar o cancelar la carta de crédito en cualquier momento sin notificar al beneficiario con anticipación.
- Irrevocables: cuando el banco emisor se compromete total y explícitamente a pagar, aceptar, negociar o cumplir con el pago diferido a su vencimiento, siempre que los documentos correspondientes cumplan con todos los términos y condiciones.
- Notificada: sólo el banco emisor es responsable
- Confirmada: se debe a la disponibilidad de pago y la absoluta seguridad de pago.

También existen modalidades de tipo transferibles y de stand by.

Figura No. 17 Comparativo de riesgo vendedor-comprador (exportador-importador) por formas y momento de pago, utilizados en el comercio internacional

Forma de pago	Momento de pago vendedor	Bienes disponibles para comprador (importador)	Riesgo para el vendedor (exportador)	Riesgo para el comprador (importador)
Cheque	Antes de embarcar.	Al arribo.	Alto riesgo: Verificar recomendaciones en el apartado correspondiente.	Total, confianza en el exportador al embarcar las mercancías.
Giro bancario	A la fecha del giro.	Antes del pago.	Alta confianza de que el importador envíe el giro; alto riesgo exportador.	Mínimo riesgo. Solo verifica cantidad y calidad al arribo.
Orden de pago	Antes de embarcar.	Al arribo.	Ninguno: Verifica solamente el correcto acreditamiento a la cuenta.	Alta confianza en el exportador, alto riesgo parte compradora.
Cobranza de crédito internacional	Al momento de presentar documentos financieros (letra de cambio) y documentos comerciales (facturas, conocimiento de embarque, etc.).	Al arribo.	Riesgo medio ante la renuncia del comprador de cubrir las letras de cambio.	Riesgo medio bajo; el comprador mantiene la posibilidad de negarse al pago si el embarque no ha llegado o está incompleto.

Carta de crédito (confirmada e irrevocable)	Cuando el embarque ha sido enviado.	En cuanto llegue el embarque previamente confirmado.	Ninguno, tomando en cuenta los términos de la carta de crédito (irrevocable o confirmada).	Casi ninguno, especificando los requerimientos del comprador en la carta de crédito.
Fuente: Figura elaborada por Bancomext (iContainers, 2019)				

4.5 Seguros

El seguro de crédito a la exportación suele estar relacionado con las garantías de crédito a la exportación. Aunque la garantía cubre préstamos bancarios para exportaciones, la política es beneficiosa para los exportadores. En muchos países en desarrollo, este tipo de seguro no está disponible o es muy caro.

Proporcionar varios tipos de seguros de crédito a la exportación es de acuerdo con las necesidades de la comunidad empresarial y varían de un país a otro. (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2014) Los seguros de crédito a la exportación más utilizados son:

Seguro de crédito a la exportación a corto plazo: el período de seguro general no supera los 180 días. Este seguro cubre las etapas previas al envío y posteriores al envío y previene riesgos comerciales y políticos.

Seguro de crédito a la exportación a mediano y largo plazo: este tipo de seguro es para crédito a largo plazo de hasta tres años (mediano) o más. Proporciona financiamiento para los costos de exportación o construcción de bienes y servicios de capital extranjeros.

Seguro de inversión: en este tipo de pólizas se otorgan garantías a los exportadores que invierten en países extranjeros. La Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), parte del Banco Mundial, ofrece este tipo de seguro.

Seguro de comercio exterior: se aplica a bienes que no se envían desde el país de origen y no está disponible en muchos países en desarrollo.

Seguro de riesgo de tipo de cambio: cubre las pérdidas ocasionadas por fluctuaciones en los tipos de cambio de las divisas de los importadores y exportadores dentro de un determinado período de tiempo.

Históricamente, muchas empresas han considerado necesario asegurar los riesgos que consideran más críticos, pero las compañías de seguros de crédito se han visto obligadas a suscribir todas sus carteras de inversión.

Bancomext brinda seguros de crédito a la exportación a través de CESCEMEX. Es una solución flexible que permite gestionar de forma inteligente el riesgo crediticio de los clientes y optimizar los presupuestos de las siguientes formas:

CESCE MÁSTER ORO

- Prospección de Mercados
- Risk Management
- Transferencia del Riesgo: Pay per cover / Full cover
- Financiamiento
- Servicios de valor añadido (CESCEMEX - BANCOMEXT, 2021)

4.6 Canales de Comercialización

Según el estudio “U.S. Packaged Food Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product, By Distribution Channel, And Segment Forecasts, 2021 – 2028” En los últimos años, los consumidores que son menos sensibles a los precios, conscientes de la salud y respetuosos con el medio ambiente han exigido cada vez más alimentos orgánicos, naturales, y limpios. Asimismo, los consumidores quieren más transparencia en la cadena de suministro de los productos que compran. Los consumidores prefieren cada vez más alimentos saludables elaborados con ingredientes naturales, bajos en calorías, bajos en grasas, sin colorantes artificiales, organismos genéticamente modificados y azúcar, lo que ha impulsado el desarrollo de la industria de alimentos envasados en los Estados Unidos de Norteamérica (Grand View Research, 2021) .

Por la pandemia y el cierre de COVID-19 en 2020, y en comparación con años anteriores de la pandemia, se observó que el gasto de los consumidores en alimentos durante la pandemia ha aumentado significativamente debido a las prácticas de distanciamiento social y las medidas de cuarentena.

En 2020, los supermercados e hipermercados representaron la mayor proporción de alimentos envasados, superando el 65%. Los supermercados e hipermercados son los principales canales de distribución para que los hogares del país compren

alimentos. Sin embargo, en las primeras semanas de la pandemia de COVID-19, el número de visitas semanales a estas tiendas minoristas aumentó significativamente, ya que los consumidores comen en casa (Grand View Research, 2021).

Se espera que el canal de distribución en línea registre la tasa de crecimiento anual compuesta más rápida del 8.5% entre 2021 y 2028. En 2020, debido a la pandemia de COVID-19, este canal de distribución a nivel nacional se incrementó de manera constante (CE Intelligence, 2021).

La distribución es un factor importante en la exportación de productos y la disponibilidad y estructura de los canales de distribución tendrá un gran impacto en los costos. Al considerar los canales de distribución, los exportadores deben evaluar la distribución y los canales. (CE Intelligence, 2021)

Antes de elegir un canal de comercialización, es necesario evaluar el modo y medio de transporte, la geografía, la topografía y el clima del mercado de destino.

Para llegar a los consumidores, se pueden explorar muchas formas. Para las empresas pequeñas, este proceso de canal de distribución generalmente no es rentable debido a los recursos y actividades requeridas para completar los pequeños pedidos de exportación. De acuerdo con la escala y la experiencia del exportador, se deben considerar múltiples canales. Los exportadores pueden considerar vender directamente a los minoristas o vender a través de mayoristas, distribuidores, agentes de ventas y/o corredores de alimentos.

La siguiente tabla describe la función, ventajas y desventajas de cada canal de distribución. Los exportadores deben determinar la mejor manera de utilizar los recursos disponibles para desarrollar negocios internacionales.

Figura No. 18 Ventajas y las desventajas de los canales de distribución.

Canal	Ventaja	Desventaja
Minorista Mainstream (por ejemplo, alimentos, medicamentos y tiendas de venta masiva), tiendas de alimentos naturales y especializados (por ejemplo, Whole Food Market and Trader Joe 's).	Al vender directamente al minorista, esto eliminará la presencia de un intermediario y cualquier costo asociado. El control del posicionamiento, la fijación de precios y el desarrollo de la marca corresponde al fabricante. Los minoristas especializados suelen ser establecimientos no destinados al mercado masivo, de alto nivel y de precio elevado, la mayoría de los cuales son pequeñas empresas. Varios de los rasgos importantes con respecto a Los minoristas especializados son: -Comprarán directamente al productor; -Muy poca dependencia del apoyo promocional del vendedor; y -Los pedidos tienden a ser pequeños y, por lo tanto, se necesita un enfoque de ventas especializado (Asociación Nacional para el Comercio de Alimentos Especiales, 2011).	El fabricante será responsable de todos los costos de desarrollo del mercado, incluidos el marketing, las promociones, las ventas y la distribución, que pueden resultar difíciles para los fabricantes más pequeños.

Mayorista	Compre productos a granel y distribúyalos a minoristas u otros clientes en el mercado local. Son útiles porque tienen clientes establecidos y asumen la responsabilidad de vender, distribuir y comercializar del exportador.	Los mayoristas tienen líneas de productos competidoras. Después de tomar posesión de los productos, el mayorista puede ejercer control sobre cómo se colocan, comercializan, cotizan, venden y entregan los productos, a menos que los acuerdos contractuales especifique lo contrario. El mayorista también puede controlar el canal de distribución, lo que dificulta que el productor trate directamente con los usuarios finales y averigüe lo que realmente quieren. A menos que el mayorista sea extremadamente confiable, la transacción podría terminar sirviendo a los intereses comerciales del mayorista más que al exportador.
Distribuidores	Los distribuidores son mayoristas que normalmente venden líneas de productos que no compiten entre sí. El distribuidor puede funcionar como socio, asesorando al exportador sobre cómo modificar el producto para lograr el máximo éxito. Dependiendo de los acuerdos contractuales, el exportador puede verse liberado de muchos de los riesgos y complejidades asociados con la comercialización y la entrega. Los distribuidores pueden vender a minoristas o mayoristas que luego venden a minoristas.	Después de tomar posesión de los productos, el distribuidor puede ejercer control sobre cómo se colocan, comercializan, valoran, venden y entregan, a menos que los acuerdos contractuales especifique lo contrario. El distribuidor también puede controlar el canal de distribución, lo que dificulta que el fabricante trate directamente con los usuarios finales y averigüe lo que realmente quieren. A menos que el distribuidor sea extremadamente confiable, la transacción podría terminar sirviendo a los intereses comerciales del distribuidor más que al exportador.

	Los fabricantes necesitan que los distribuidores lleguen a las cadenas de supermercados y otros compradores que no comprarán directamente (Asociación Nacional para el Comercio de Alimentos Especiales, 2011). En este sentido, los distribuidores son canales de distribución críticos, ya que también sirven como almacén / departamento de comercialización de alimentos especiales del supermercado (Asociación Nacional para el Comercio de Alimentos Especiales, 2011).	
Corredores de alimentos	Proporcionar esfuerzos de venta directa (personal) a los centros de distribución minorista y las tiendas. Los corredores también pueden proporcionar promoción, gestión de categorías y otros servicios relacionados con el marketing. Su conocimiento de los mercados locales y su amplia cobertura, a menudo manejan todos los puntos de venta en su área particular o región de concentración son ventajas importantes. Los corredores generalmente monitorean el inventario y la eliminación adecuada de bienes obsoletos o dañados.	La mayoría de los corredores de alimentos no toman la propiedad del producto y no son responsables de la distribución. Normalmente se proporciona cobertura regional, no nacional. Los corredores representan varias líneas y ofrecen productos de la competencia.
Fuente: Figura elaborada por Caribbean Export Development Agency (CE Intelligence, 2021)		

4.7 E-commerce

El Capítulo 19 del Tratado México, Estados Unidos y Canadá reconoce que el comercio digital propicia el crecimiento económico y genera diversas oportunidades de desarrollo, especialmente para las PYMES. Asimismo, subraya la importancia de contar con marcos jurídicos adecuados que promuevan la confianza del consumidor y eviten las barreras innecesarias al comercio que se realiza a través de medios electrónicos (Secretaría de Economía, 2020).

El comercio digital o e-commerce es fundamental en la actualidad para todos aquellos que quieran tener un negocio de gran impacto, en este caso, con la exportación de productos alimenticios la escala de las plataformas de comercio electrónico sería de proveeduría, esto quiere decir que los procesos de venta serán únicamente en cantidades grandes, tal vez a partir de un camión lleno de producto, puesto que en cantidades individuales las tarifas de exportación y la complejidad de los procesos no volvería rentable ni atractiva una venta de menor cantidad.

Al ofrecer plataformas digitales en las cuales se puede comprar un producto alimenticio mexicano se agrega un modo en el cual el público americano puede llegar a consumir dicho producto. El hecho de recibir ingresos en dólares representa ya una ganancia y el potencial de venta que se tiene es grande, puesto que los precios serán sumamente competitivos, ya que en Estados Unidos los productos básicos tienen un costo mayor y el mercado fácilmente puede llenarse de productos provenientes de nuestra nación. (Tomas, 2020)

El mercado americano tiene a los usuarios más exigentes de todo el mundo; están acostumbrados a tener un servicio postventa de primer nivel, asimismo, lo relacionado a sistemas de la plataforma web deberá funcionar casi a la perfección. Los puntos más importantes que hay que tomar en cuenta al momento de elaborar una plataforma digital son:

1.- Definir ciclos de ventas: dependiendo de los productos que se vayan a ofrecer, se tienen que establecer tiempos de venta. Esto puede variar en función de la demanda de un producto, de la temporada de cosecha, o de eventos particulares, por ejemplo, en días como el 5 de mayo y en el Super Bowl suele haber un incremento enorme en el consumo de aguacate, en fechas anteriores a estas celebraciones se pueden considerar ajustes de precios o campañas publicitarias que faciliten la compra del producto.

2.- Campañas fotográficas e imagen del producto: cualquier producto se presenta primero a través de la vista y es totalmente necesario contar con imágenes que detallen cómo se ven los alimentos, de tal forma que demuestren tener una calidad

y fresca inigualables. Asimismo, mediante fotos o vídeos se puede mostrar al público americano de dónde proviene el producto que consumirá, retratando el trabajo arduo que caracteriza a los mexicanos o haciendo resaltar algún punto positivo.

3.- Facilitar opciones de pago: en Estados Unidos hay un sinnúmero de instituciones financieras en las cuales los clientes pueden pagar; habrá que establecer convenios con las más importantes para poder recibir pagos o contratar servicios de terceros que ya tienen este proceso realizado y cobran una comisión por permitir recibir pagos de casi cualquier institución, como lo es el caso del actual Mercado Pago en México, donde diferentes empresas o negocios lo utilizan para cobrar los servicios o productos que ofrecen.

4.- Ampliar las plataformas: para el caso específico de comercializadoras de alimentos en línea se tiene que crear una página web que abarque los tres principales dispositivos desde los cuales se puede acceder, estas son, computadoras, teléfonos celulares y tablets. Para fines prácticos será conveniente hacer uso de aplicaciones para teléfonos, para aquellos que ya sean clientes o posiblemente para poder otorgar una actualización del estado del pedido. También es muy importante que las páginas webs estén bien diseñadas, sean intuitivas y que no se saturen con información irrelevante para los potenciales nuevos clientes.

5.- Simplificación de datos: al momento de pedir cualquier tipo de datos se debe tener un sistema simple que permita a los clientes llenar toda la información necesaria sin ningún contratiempo. Es conveniente, que se manejen varios idiomas en el sitio web con la finalidad de incluir a las poblaciones representativas del país, ya que existen muchos clientes potenciales, por lo que habrá que considerar realizar una traducción del sitio web a los idiomas inglés, mandarín, francés, alemán y español.

6.- Atención especializada: un punto importante será el de la atención especializada, incluso para grandes comerciantes es más sencillo contactar a alguien y que todas sus dudas le sean aclaradas o que se le ayude con algún procedimiento. El público estadounidense está muy acostumbrado a este tipo de trato por lo que contar con este tipo de atención es casi indispensable.

7.- Ofrecer servicio postventa: en un proceso complejo, como lo es el de las exportaciones de alimentos se tiene que asegurar a los clientes que todo estará en orden, por medio de chats o igualmente por llamadas se le puede contactar a los clientes para notificarles del estado de su pedido, todo esto podría hacerse por medio de un simple correo electrónico; tener un trato especial directamente con los clientes hará la distinción.

8.- Inclusión: para fines prácticos se pueden incluir modos para daltónicos o minusválidos que pueden completar cualquier proceso dentro de la página por medio de voz.

9.- Tiempo entre respuestas: si un cliente contacta por cualquier medio, ya sea llamada, chat o email, hay que asegurarse de que se le atienda a la brevedad y que el tacto sea lo más humano posible, por más que los problemas o las dudas sean repetitivas un bot resolviendo el inconveniente podría ser no muy atractivo para los clientes.

10.- Experiencia de calidad en el sitio: para asegurar que los sitios webs funcionen de manera adecuada se deben contratar servicios de terceros que proporcionen servicios de calidad en distintas regiones. Automáticamente, se disminuyen al mínimo las posibilidades de que haya fallos o malas experiencias al intentar conectarse.

11.- Verificaciones de seguridad: los sitios webs desarrollados, tendrán que contar con las verificaciones de seguridad mínimas, que el dominio tenga un certificado de seguridad, mostrar que las páginas no son fraude (importante sobre todo al principio en donde pocos podrían acceder por miedo a ser estafados) también es indispensable resaltar que cumplen con todas las disposiciones, la validación por parte de la FDA o Administración de Medicamentos y Alimentos por sus siglas en inglés. A medida que la clientela vaya creciendo se pueden ir agregando videos de testimonios de quienes ya han comprado los productos. (NewsMDirector, 2017) (Way2E-commerce)

4.8 Protocolo de negociación

En comparación a otras culturas el ritmo de negociación para los estadounidenses es más rápido, debido a que el tiempo es muy valorado, el tiempo es dinero. Por este motivo muchas negociaciones se concretan en el primer encuentro, de lo contrario, suelen ceder en algunos aspectos para acelerar los resultados.

La puntualidad es algo habitual en los empresarios estadounidenses, por lo cual es necesario ser puntuales en las reuniones de negocios. Por esta razón cualquier cita que se requiera con un empresario del país norteamericano debe programarse con tiempo para evitar posibles incumplimientos.

El mundo empresarial actual, requiere cada día más expansión y relación con empresas y empleados de otros países, y, por tanto, de diversas culturas. Dichas costumbres culturales se trasladan paralelamente al ámbito empresarial, siendo

necesaria la coordinación de las estrategias comerciales, así como ciertos protocolos de negociación.

Todo ello, ayuda a ganar la confianza del interlocutor para posicionar la empresa, y a plantear resolviendo con éxito cualquier tipo de negociación internacional, ya sea de ámbito mercantil, laboral o institucional. Las personas posicionadas en la empresa, en los niveles de decisión, deben conocer técnicas, tener habilidades directivas y personales que les permitan relacionarse, para desenvolverse con soltura en todo tipo de negociaciones y situaciones, con total naturalidad, sin alterar el entorno social o cultural en que se desarrollen, siendo ese un papel indispensable para los expertos en Protocolo.

Del mismo modo, el personal de la empresa en su conjunto y, sobre todo, aquellos que tengan contacto con el exterior (comerciales, departamento de marketing, personal auxiliar), también deben conocer las fórmulas sociales y técnicas correctas de cada país. En definitiva, conocer su idiosincrasia, permitirá que la empresa proyecte una imagen corporativa, uniforme y profesional.

Los aspectos y características de una negociación internacional pueden abarcar desde el intercambio de tarjetas de visita, el uso correcto de horarios habituales en cada país, las normas de cortesía, las técnicas o estrategias de negociación, la comunicación verbal, las costumbres o rituales, la comunicación no verbal, el protocolo en la mesa, el regalo institucional o corporativo, y una serie de normas habituales.

Los aspectos antes mencionados, costumbres y cultura de un país son muy importantes, porque beneficiarán y ayudarán a conseguir los fines empresariales y comerciales. Por el contrario, el mal uso del Protocolo en las relaciones internacionales de empresa, o la mala gestión de equipos multiculturales dentro de cada organización, pueden manifestar una palpable imagen negativa de la empresa, reflejando poca profesionalidad; pudiendo llegar a provocar la ruptura de relaciones comerciales, y manifestarse en los resultados de ésta, debido a los malentendidos o a previsibles y evitables situaciones comprometidas.

Hay que tener en cuenta, que la imagen y el prestigio de las empresas están expuestos continuamente a la opinión pública, y es por tanto una necesidad que el personal que integra la empresa posea formación en cuanto a los protocolos a seguir, para que se logre actuar con naturalidad, profesionalidad, eficacia, agudeza y confianza en cualquier situación o circunstancia que se presente.

El desarrollo de una buena comunicación estratégica a nivel internacional y de relaciones empresariales multiculturales exitosas, con independencia del tamaño o

actividad que ostenta cada organización empresarial, necesita atender los aspectos de protocolo de cada país y cultura que van necesariamente ligados a ella.

Se deben conocer, aplicar y adaptar dichas normas de organización, ordenación y buenas maneras, a cualquier circunstancia empresarial y social, actuando siempre correctamente. Desde la planificación de una reunión, a la recepción de sus participantes, a una junta de accionistas, comidas de negocios, inauguraciones, presentaciones de productos, hasta la forma correcta de saludar, de acuerdo con el lugar, ayudan a transmitir la imagen corporativa de la empresa y a “comunicar” correctamente en todo momento. Es, por tanto, de vital importancia, que exista una comunicación correcta, porque sin ella, es imposible que nuestra negociación llegue a buen término. (Matthews, 2021)

En Estados Unidos los contratos se hacen de manera escrita con el mayor detalle posible. Por esto, es recomendable contratar los servicios de un bufete estadounidense, ya que un contrato redactado adecuadamente ofrece mayores garantías frente a posibles amenazas legales.

La protocolización en la empresa sirve para optimizar el beneficio, primera obligación a la que se enfrenta cualquier institución privada. Una empresa que tiene una buena imagen ante sus clientes, proveedores o personal, ve mejorada la confianza de todos estos colectivos en sus relaciones comerciales, haciendo más fácil la consecución de sus compras y ventas. En definitiva, está consiguiendo optimizar sus resultados.

El perfil ideal del empresario en un viaje de negocios debe reunir las siguientes características:

- tener una actitud abierta y pensar a sí mismo, como un embajador de la empresa y también del país
- ser flexible y tolerante en las opiniones
- sostener gestos correctos
- vestirse adecuadamente y
- saber plantear sus tiempos a la contraparte sin disgustarse.

Lo primero que hay que transmitir cuando se conversa es que se forma parte de un país, al cual se representa, en comportamiento y modales, demostrar que se conocen las formas de negocio de la contraparte y no esperar que informen de sus peculiaridades. Es preciso insistir una vez más que el conocimiento de la cultura de

la otra parte aportará las claves respecto a la forma más aconsejable de hablar, comer, vestir, saludar, gesticular, hacer regalos y recibirlos, entre otros.

Difícilmente se alcanzarán los objetivos deseados en otro país, si se incumplen las normas de éste. Por eso, cuanto más se documente y conozca sobre el país anfitrión o invitado, más exitosa, será la intervención. Esto se traduce en respeto e interés, no solo conociendo el idioma, sino teniendo una cultura general del lugar al que se ha acudido, o del que serán los invitados.

Es conveniente omitir opiniones o reflexiones acerca de su política o religión. Al viajar al extranjero para tratar de negocios, sea cual sea el sitio al que se acuda, se deben respetar las costumbres sobre comidas, vacaciones, religión y política de las empresas que se visiten, evitando hacer comparaciones con el país propio.

En cuanto a la vestimenta con la que se debe viajar, como siempre la prudencia será una buena consejera. Usar ropa neutra, que se pueda calificar de uso general en todos los países, evitar modas que en el país propio pueden ser corrientes, mientras que en el país en donde se ofrecen los productos, puedan llamar la atención.

A pesar de las crisis económicas recurrentes y la inestabilidad política, México es uno de los países emergentes más atractivos, tanto para el comercio exterior, como para la inversión productiva.

En México el ritmo de negocio tiene sus pautas y la orientación es a largo plazo. La confianza es la base de las relaciones comerciales.

La forma habitual de saludo es el apretón de manos. Entre hombres que ya se conocen es muy frecuente saludarse con un abrazo. La modalidad habitual del abrazo es la siguiente: primero se da la mano, luego el abrazo y, finalmente, otra vez la mano. Los hombres deben esperar a que sea la mujer la que tienda el mano primero. En México, cuando se saluda a una mujer que ya se conoce se le puede dar un beso en la mejilla, pero en el ámbito comercial americano esto no es común.

Entre las diferencias más notables entre la cultura mexicana y la cultura americana hay que tener en cuenta que en Estados Unidos es muy común encontrar a quienes trabajan más de 10 horas al día, por si se llegase a querer hacer algún encuentro acompañado de una comida las horas suelen ser de entre 10 y 11 para el desayuno, 3 y 4 para la comida y entre 7 y 8 para la cena, incluso hay familias que solo comen dos veces al día, por lo que lo óptimo sería un desayuno temprano o una cena llegada casi la noche.

Los estadounidenses son muy arraigados culturalmente hablando, por lo que, en días importantes hay que mostrar respeto y empatía. Fechas como el 11 de septiembre, el 4 de julio y el 31 de mayo (memorial day) pueden ser días en los que no se trabaje o se trabaje parcialmente, entre otras, razón por la cual se debe mostrar interés y estar informados sobre las mismas. Sería inconveniente mostrar desinterés en la cultura y la historia del país vecino del norte. (Observatorio de Complejidad Económica, 2021)

Claramente, la mayor barrera es la del idioma, por regla general toda persona que viva en Estados Unidos tiene que saber hablar inglés, pero hay un sinfín de idiomas que abarcan desde el español hasta el tailandés, si se quiere llegar a concretar un negocio cualquiera hay que estar preparados para atender a cualquier cliente.

El inglés no es un idioma complicado y hay muchas personas que pueden llevar a cabo la labor de ser traductores; la mayoría de los estadounidenses tienen raíces europeas o incluso asiáticas, pero han pasado varias generaciones y ahora ellos mismos se identifican como completamente “americanos”.

Se hace hincapié en evitar el tema de la religión ya que, en Estados Unidos se tiene un trasfondo “protestante” mientras que México históricamente ha sido un país “católico”. Cualquier simbolismo podría ser causa de inquietud o incomodidad por lo que sería mejor evitar de lleno cualquier cosa relacionada a esto. (Pérez-Aldana y Romero)

4.9 Promoción

En este apartado se pueden realizar campañas de marketing resaltando las cualidades naturales de los productos alimenticios mexicanos, en el pasado ya se han implementado grandes campañas que han hecho creer firmemente al público en general en cosas como que el consumo de leche es necesario.

Durante los años 60 se realizaron masivas campañas publicitarias que promocionaban al plátano como uno de los mejores alimentos que se podían consumir, durante esa época Estados Unidos tenía el control de diferentes terrenos de cultivo en Centroamérica, con lo cual, solventaron su propia demanda y ganaban una inmensa cantidad de dinero reclutando mano de obra local en el proceso.

Los productos de origen mexicano ya tienen un lugar en el mercado estadounidense, los alimentos mexicanos están catalogados como comidas ricas (aun siendo grasosas) y en algunas ocasiones son consideradas como más saludables o menos procesadas; trabajando un poco más con estos conceptos, por medio de publicidad masiva, se puede conseguir grandes niveles de venta en los

alimentos que se está dispuesto a exportar, ya que se generará una demanda que se podrá satisfacer (Mondragón, 2015).

El costo de incursionar en el mercado estadounidense es extremadamente alto, pero es una inversión que a largo plazo puede generar ganancias muy grandes. Además, con esto se dará paso a arreglar el déficit de importaciones y al final puede llegar a mejorar la situación del país (Rodríguez Cantú, 2007).

CAPÍTULO 5. REGULACIONES DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE

5.1 Proceso de Exportación

El deseo de expandirse en mercados internacionales es un reto que desafía a pequeñas, medianas y grandes empresas, antes de iniciar con operaciones de comercio exterior, se tiene que realizar un primer proceso para verificar si existe viabilidad inicial para comenzar a vender en el extranjero.

Se debe considerar los beneficios, ventajas, y desventajas de exportar. Se cuestiona si el producto tiene oferta exportable, esto con la finalidad de satisfacer necesidades de un mercado externo.

Ampliar el negocio, requiere indagar un mercado meta, y analizar aspectos técnicos, de mercado, y posibles canales de distribución; el precio del producto es de máxima importancia, competir con otras empresas que ofrezcan el mismo producto es definir estrategia de ventaja competitiva, y el producto a comercializar debe de cumplir con la calidad y estándares establecidos.

La empresa debe corroborar si existe oferta exportable del producto real, de confirmarse se ejecutará un análisis técnico exhaustivo; aranceles, regulaciones y restricciones no arancelarias, y la normatividad. En conjunto con el análisis, se iniciará procesos de reingeniería del producto.

Posterior al proceso anterior, se debe efectuar un análisis financiero interno y externo del ende económico permitirá evaluar si posee con los recursos, infraestructura, y determinar los costos a operar. ¿Cuáles son los costos de producción? ¿Cuánta inversión es necesaria para exportar? ¿Beneficios económicos a corto, mediano o largo plazo? ¿Solicitar un crédito o financiamiento? (Instituto Nacional de Economía Social, 2019)

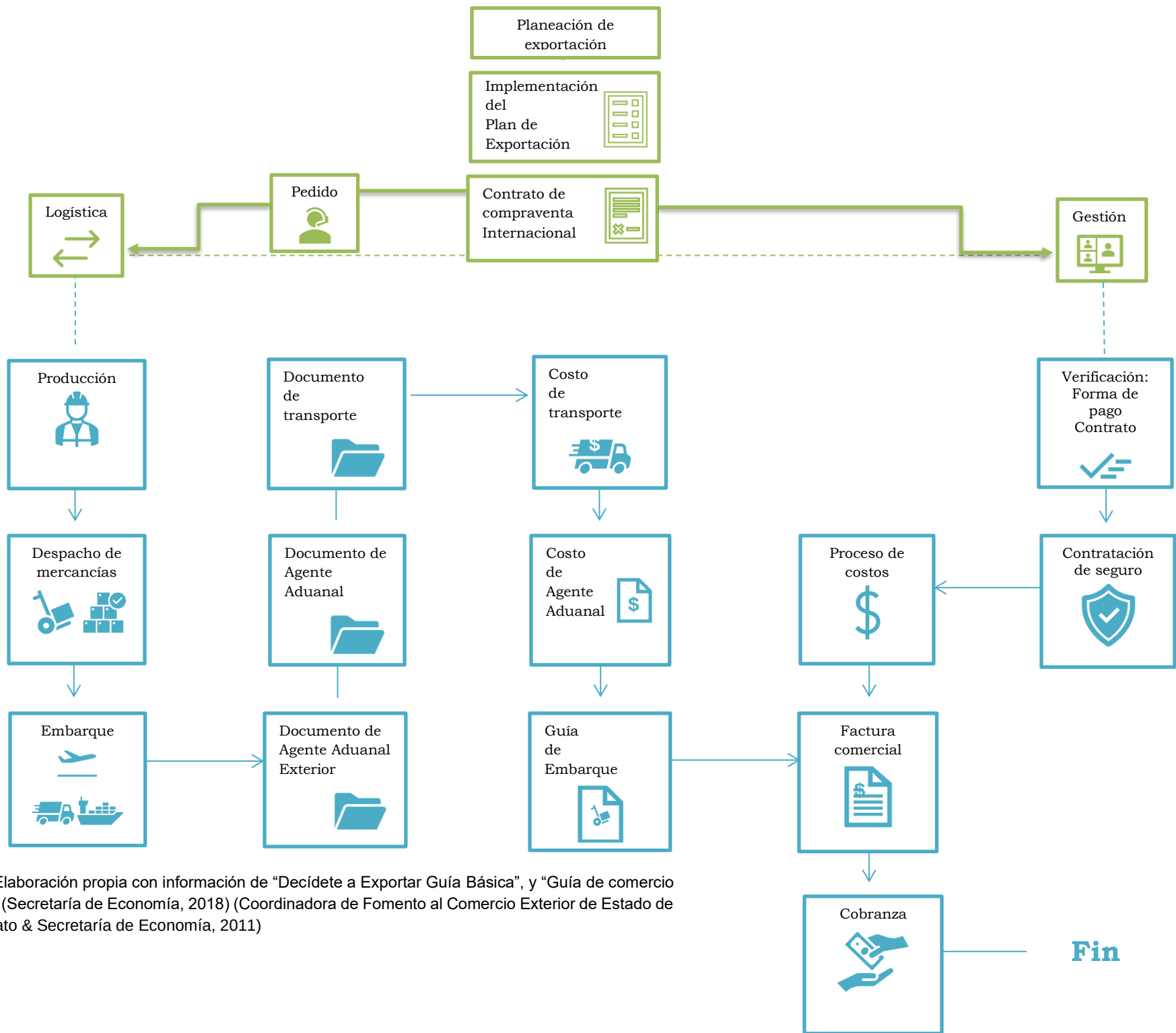
Actualmente, existen organismos gubernamentales a nivel federal y estatal, con programas de fomento y apoyos a la exportación, de diferentes tipos; consultoría, financiamiento, promoción, entre otros; como, por ejemplo: BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior), Nacional Financiera, Secretaría de Economía, Secretaría de Relaciones Exteriores y la COFOCE (Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato), por mencionar algunas. Es recomendable acercarse a las oficinas del organismo de preferencia para solicitar información sobre los programas, pretender alguno es a consideración propia de la empresa.

Antes de iniciar con el proceso de exportación es conveniente que la empresa acuda a eventos que promocióne el negocio; ferias, escaparate sectorial, congresos, entre otros. Despertar el interés de posibles clientes es un inicio de visibilidad a los nuevos negocios y puede ayudar a lograr tener éxito en posibles negociaciones.

La identificación de oportunidades y debilidades comienza en esta etapa, con el desarrollo de análisis. Esto implica evaluar la empresa y sus atributos que ayuda a saber cómo exportar un producto.

En una etapa de proceso de exportación, habrá que considerar los que se presenta en el siguiente cuadro:

Figura No. 19 Proceso de Exportación



Fuente: Elaboración propia con información de “Decídete a Exportar Guía Básica”, y “Guía de comercio exterior”. (Secretaría de Economía, 2018) (Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior de Estado de Guanajuato & Secretaría de Economía, 2011)

En la etapa de conclusión, la empresa evalúa las operaciones de comercio exterior, analiza la posición del mercado, verifica si se cumplió con los objetivos establecidos en el plan de negocios internacionales. En esta etapa se establece una oportunidad para mejorar, e innovar en los procesos internos y externos que conlleva la exportación.

Retroalimentar las acciones, permite corregir las correcciones, y establecer nuevos procesos, parámetros, y estándares con el fin de mejorar continuamente.

5.2 Aranceles

Un arancel (tariff or duty) es un impuesto que gravan los gobiernos sobre el valor, incluido el flete y el seguro, de los productos importados. Diferentes aranceles aplicados a diversos productos por varios países.

Los impuestos nacionales y locales sobre las ventas y, en algunos casos, los aranceles aduaneros, a menudo se cobran además del arancel. La tarifa, junto con las demás evaluaciones, se recauda en el momento del despacho de aduana en el puerto extranjero (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2014).

Los aranceles e impuestos aumentan el costo de su producto para el comprador extranjero y pueden afectar su competitividad en el mercado. Por lo tanto, conocer el costo final para el comprador puede ayudarlo a fijar el precio de su producto para ese mercado. Además, el comprador puede pedir que se le cotice una estimación de estos costos antes de realizar la compra.

La tasa de derechos de aduana es un porcentaje. Este porcentaje está determinado por el valor total comprado de los artículos pagados en un país extranjero y no en función de factores como la calidad, el tamaño o el peso.

El Sistema Armonizado de Clasificación de Mercancías (HTS por sus siglas en inglés) proporciona tasas arancelarias para prácticamente todos los artículos existentes. La “Customs and Border Protection” utiliza la Lista de Aranceles Armonizados de los Estados Unidos Anotados (HTSUS), que es un manual de referencia que proporciona las tasas arancelarias aplicables y las categorías estadísticas para todas las mercancías importadas a los EE. UU. (Customs and Border Protection, 2021)

La revisión de la clasificación arancelaria y arancel de la mercancía para la importación a Estados Unidos se puede revisar en la siguiente liga: [https://www.usitc.gov/harmonized tariff information](https://www.usitc.gov/harmonized_tariff_information) teniendo como última versión disponible al momento la revisión 7 del 2021 disponible en la siguiente liga: <https://hts.usitc.gov/current>

Entre México y Estados Unidos, dentro del marco del T-MEC ha habido un acuerdo para llevar a cabo una desgravación arancelaria paulatina, este acuerdo ha estado vigente desde 1995. Esto beneficia a ambos, puesto que con el pasar de los años México ha ido desplazando a Canadá como el mayor importador de bienes agropecuarios para el consumo estadounidense.

Todos los productos alimenticios y agrícolas que tienen aranceles cero bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) permanecieron con aranceles cero en el T-MEC.

Dado que el TLCAN original no eliminó todos los aranceles sobre el comercio agrícola entre Estados Unidos y Canadá, el T-MEC ha de crear nuevas oportunidades de acceso al mercado para las exportaciones estadounidenses de productos lácteos, aves y huevos a Canadá, y a cambio Estados Unidos proporcionará nuevo acceso a Canadá para productos lácteos, maní, maní procesado y una cantidad limitada de azúcar y productos que contienen azúcar. (Office of the United States Trade Representative, 2020)

5.3 Documentos para la exportación

La etapa de documentación es básica porque debe revisar y confirmar todos los requisitos y documentos para la exportación, su fracción arancelaria, regulaciones aplicables y documentos básicos, tales como (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior.)

Carta encomienda que son instrucciones escritas proporcionadas por el destinatario de la importación o el de la exportación, al agente de aduanas. (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2014)

Generalmente la carta se redacta a petición del agente de aduanas, con el fin de ratificar que se le encomienda el despacho de las mercancías. No existe un formato del documento, pero debe ser un documento que describa perfectamente las instrucciones.

Factura de comercio exterior que es un comprobante fiscal generado por operaciones de comercio exterior de exportación de mercancías.

Los requisitos que debe contener una factura comercial para que pueda ser aceptada en una aduana estadounidense (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Chicago, 2020):

1. Puerto de entrada.
2. Si la mercancía se vende, o está por concretar para la venta, la fecha, lugar y nombre del comprador y vendedor, si es consignación, la fecha de embarque y lugar de origen, así como los nombres del embarcador y receptor.
3. Una descripción detallada de las mercancías, incluido el nombre y el nivel de calidad de cada producto, la marca, el número, así como el número de paquete de la marca y empaquetado del producto.
4. Cantidades en pesos y dimensiones.
5. En el caso de ventas o ventas por concretar, el precio de compra de cada producto se calcula en la moneda de venta.

6. En el caso de envío, el valor de cada producto está en la moneda de la transacción, o si no existe tal valor, el precio al por mayor común de la moneda utilizada por el país exportador y el fabricante, el vendedor, el remitente, o el propietario recibirá la mercancía.
7. Tipo de divisa.
8. Todos los impuestos cobrados a las mercancías por nombre y cantidad, incluidos los costos de flete, seguro, comisión, caja, contenedor, cubierta y embalaje, si no están incluidos en el rango anterior, se incurrirán durante el transporte de los bienes a partir de ese momento, los costos y gastos son asumidos por el transportista hasta su primer puerto de entrada a los Estados Unidos. Si el precio de la factura incluye empaque, cajas, contenedores y transporte terrestre al puerto de exportación, no es necesario especificar la cantidad. Si los datos requeridos no aparecen en la preparación original de la factura, dicha información deberá ser proporcionada en su adjunto.
9. Enumerado por separado todos los descuentos, desgravaciones fiscales y primas para las exportaciones de mercancías.
10. País de origen.
11. Todos los bienes y servicios proporcionados para la producción de la mercancía y que no se incluyen en el precio facturado. La factura y anexos deben estar escritos en inglés.

Para tramitar la factura comercial es necesario ser contribuyente, y realizar operaciones de comercio exterior, exportación definitiva. El trámite se realiza en el portal del SAT.

Es conveniente revisar la liga:

<https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/listaempaqueexpo.html> para el llenado correcto de los datos y la información necesaria.

PEDIMENTO

Es una declaración de impuestos relacionada con el cumplimiento de las obligaciones tributarias del comercio exterior. Los importadores o exportadores declaran los productos de importación y exportación a la aduana de esta manera. (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior.)

- Cantidad y tipo de mercancía.
- Datos que permitan la identificación de la mercancía.
- Origen.
- Valor y base gravable.
- Cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.
- Aduana de ingreso y la de despacho.
- Tipo de operación.
- Régimen aduanero.
- Otros datos y documentos que deben de anexarse al citado pedimento.

Pedimento de exportación, que es el documento con declaración fiscal, que detalla las contribuciones que se deberán pagar relacionadas con la exportación. (Secretaría de Economía, 2020)

- El impuesto General de Exportación (IGE).
- La prevalidación (PRV).
- Contraprestación para efectos de prevalidación (CNT).
- El Derecho de Trámite Aduanero (DTA).

La lista de empaque es un documento que permite comprender el contenido de cada paquete o caja, lo que ayuda a identificar la mercadería del exportador. El documento no tiene un formato específico, pero debe contener la siguiente información (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior, 2021)

- Información específica del exportador.
- Información específica del importador.
- Marca comercial.
- Numero de paquetes.
- Lugar y fecha de emisión.
- Modo de transporte.
- Numero de paquetes.
- Descripción de las mercancías.
- La suma del peso bruto y el peso neto.
- Tipo de embalaje.
- Firma y sello del exportador.

El Certificado de origen es un documento que se utiliza para obtener un trato preferencial de acuerdo con los tratados internacionales a los que México se ha adherido. Para exportar sus mercancías, debe emitir, solicitar y / o tramitar un certificado de origen, utilizando las especificaciones detalladas en cada cláusula del tratado para demostrar que las mercancías en cuestión son de origen en México. (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior.)

Para exportar a Estados Unidos de América, se deben de cumplir con las disposiciones expresadas en la sección de certificado de origen del TMEC, como son:

- Nombre y dirección del exportador.
- Periodo que cubre la operación.
- Nombre y dirección del productor.
- Nombre y dirección del importador.
- Descripción de las mercancías.
- Clasificación arancelaria
- Criterio para trato preferencial.
- Productor.
- Costo neto
- País de origen.
- Declaración bajo protesta de decir verdad.

- Firma autorizada.
- Compañía.
- Nombre.
- Cargo.
- Fecha.
- Teléfono/ fax.

Los documentos de transporte deben ser emitidos por el transportista, capitán, piloto, conductor o el propietario de la mercancía transportada, y están obligados a presentar documentos que protejan el transporte y sus mercancías cuando así lo requieran las autoridades. Antes de que las mercancías lleguen o salgan del territorio nacional, llevar y transmitir información relacionada con las mercancías y su transporte a las autoridades aduaneras y los propietarios del área controlada en forma de documentos electrónicos. (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior)

Los documentos para transferir dependen del tipo de transporte de carga, por ejemplo:

Transporte marítimo: aplicable a rutas marítimas navegables, ríos y lagos. La mercancía se transporta en contenedores especiales. Puede mover cargas sólidas y líquidas pesadas y voluminosas. El documento de envío se llama conocimiento de embarque (Bill of Lading o B/L).

Transporte aéreo: es un medio de transporte ideal para el transbordo de mercancías de alto valor y viajes de emergencia o especiales. El documento de transporte aéreo se denomina guía aérea (Airway Bill o AWB).

Transporte terrestre: una de sus ventajas es el menor costo y daño a la mercancía. Por vía terrestre se puede transportar cualquier cantidad, tipo y tamaño de mercancías. El documento de transporte terrestre se denomina carta porte.

Transporte ferroviario: este método de transporte rara vez se usa en la actualidad, todavía hay algunos países que continúan utilizándolo de manera efectiva. Documentos de transporte de ferroviario se conoce como talón de embarque.

La Póliza de seguro, es un contrato entre el asegurado y la compañía de seguros, que estipula los derechos y obligaciones de ambas partes en el contrato de seguro firmado.

Los riesgos que necesitan ser asegurados son muy amplios, por lo que primero debe conocer la información detallada de las características del producto antes de solicitar un seguro para poder determinar con precisión los riesgos y exclusiones existentes. Una vez aceptada la propuesta, se emite la póliza de seguro (Consorcio Financiero)

La póliza consta de dos secciones:

- Condiciones generales.
- Condiciones particulares.

Los certificados legislativos son emitidos de acuerdo con las disposiciones de las autoridades sanitarias para verificar o comprender ciertos hechos (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, 2016)

Respecto a los certificados sanitarios, el Certificado exclusivo para exportación constituye un respaldo para la exportación de productos, suplementos alimenticios, cosméticos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, y productos de higiene y limpieza, estos productos fabricados en México y que son exclusivamente para exportación para uso o consumo humano. (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios)

Documentación para la solicitud del certificado:

- Formato de autorizaciones, certificados y visitas, debidamente requisitado. (Original)
- Comprobante de pago de derechos, en términos de la Ley Federal de Derechos. (Original)

Costo: \$1,149.03 MXN

Trámite:

- Presencial: Oklahoma No. 14, Nápoles, Benito Juárez, Código Postal 03810, Ciudad de México, el trámite se atiende con previa cita (por Internet o Centro de Atención Telefónica al 01 800 033 50 50).
- Mensajería: Vía mensajería al Centro Integral de Servicios de la COFEPRIS de tu preferencia, y adjuntar una guía prepagada de mensajería para el envío de la respuesta.

El Certificado para exportación libre venta de alimentos, bebidas alcohólicas, no alcohólicas, entre otras, permite exportar productos y suplementos alimenticios, cosméticos, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, y productos de higiene y limpieza que cumplan con la normativa sanitaria vigente para su libre uso y venta dentro del país. (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, 2016)

La documentación para la solicitud del certificado es:

- Formato de autorizaciones, certificados y visitas, debidamente requisitado (Original)
- Comprobante de pago de derechos, en términos de la Ley Federal de Derechos. (Original, y dos copias)
- Etiqueta del producto. (Original)

Costo: \$1,149.03 MNX

Trámite:

- Presencial: Oklahoma No. 14, Nápoles, Benito Juárez, Código Postal 03810, Ciudad de México, el trámite se atiende con previa cita (por Internet o Centro de Atención Telefónica al 01 800 033 50 50).
- Mensajería: Vía mensajería al Centro Integral de Servicios de la COFEPRIS de tu preferencia, y adjuntar una guía prepagada de mensajería para el envío de la respuesta.

El certificado fitosanitario es para productos y subproductos de origen animal y vegetal. Documento emitido por la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), o por la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) a través el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), dependiendo de la situación destacan los siguientes:

El Certificado fitosanitario para exportar o reexportar productos forestales, materias primas, productos, y subproductos forestales para su exportación o reexportación, sí el país destino lo requiere. (Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales)

La documentación para la solicitud del certificado:

- Formato de solicitud de certificado fitosanitario de exportación o reexportación. (Original)
- Acreditar personalidad mediante:
 - INE.
 - Acta Constitutiva.
 - Poder Notarial o nombramiento de representantes legales.
 - Documentación del país destino. (Copia)
 - En situación de reexportación, Certificado Fitosanitario de Exportación. (Copia)
- Comprobante del pago de derechos, productos o aprovechamientos (Original)

Costo: \$1,183.00 MNX

Trámite:

- Presencial: En los Espacios de Contacto Ciudadano (ECC) distribuidos en las 31 Delegaciones Federales de la SEMARNAT de los Estados.
- En línea: Véase la siguiente liga:
<https://www.ventanillaunica.gob.mx/ventanilla-HA/inicioGobMX.action?tramite=230201>

El certificado fitosanitario internacional se da cuando las mercancías de origen vegetal para su exportación a otros países, es necesario verificar los requisitos establecidos por el país destino, una vez cumplidos estos requisitos, debe solicitar un Certificado Fitosanitario Internacional (CFI). (Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria)

La documentación para la solicitud del certificado:

- Solicitud para obtener el certificado para exportación de mercancía regulada en materia agrícola, pecuaria, acuícola y pesquera. (Original y copia)
- Comprobante de pago de derechos. (Original y copia)
- Presentar los documentos solicitados por el país de destino. (Original)

Costo: \$558.00 MNX.

Trámite:

- Presencial: En las Oficinas de Inspección de Sanidad Agropecuaria y en las oficinas de los Oficiales Fitosanitarios.
- En línea.

El certificado zoosanitario para exportación se otorga respecto de las mercancías de origen animal para su exportación a otros países, por lo que es necesario verificar los requisitos establecidos por el país destino, una vez cumplidos estos requisitos, debe de solicitar el Certificado zoosanitario para exportación. (Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria)

La documentación para la solicitud del certificado:

- Solicitud para obtener el certificado para exportación de mercancía regulada en materia agrícola, pecuaria, acuícola y pesquera. (Original y copia)
- Comprobante de pago de derechos. (Original y copia)
- Documento que acredite el origen de los animales o productos a exportar. (Original y copia)
- La documentación probatoria del cumplimiento de la normatividad nacional aplicable en materia de sanidad animal y los requisitos del país de destino. (Original y copia)
- Cuando aplique, los documentos que contengan los resultados satisfactorios de análisis de control de calidad. (Original y copia)
- En el caso de bienes de productos para uso o consumo animal la documentación que acredite que el producto es de libre comercialización en México o para exportación. (Original y copia)

Costo: \$558.00 MNX.

Trámite:

- Presencial: En las oficinas centrales del SENASICA ubicadas en Boulevard Adolfo Ruiz Cortines No. 5010, P.B. módulo 4, Col. Insurgentes Cuicuilco, Delegación Coyoacán, Código Postal 04530 en la Ciudad de México.
- En línea.

Un contrato de compraventa internacional se define como un instrumento que contiene un acuerdo alcanzado entre dos partes que residen en diferentes países para crear, transferir, modificar o exigir derechos y obligaciones protegidos por la ley.

El contrato gestionará gradualmente todas las operaciones comerciales para prever y cubrir los riesgos, evitando así complicaciones posteriores. Se recomienda incluir la siguiente información en el contrato internacional (Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior.):

- Preámbulo (identidades de las partes).
- Declaraciones.
- El objeto del contrato y la descripción de las mercancías.
- Precio y condiciones de pago,
- Términos y condiciones de entrega de mercancías
- Inspección de las mercancías,
- Derechos de propiedad,
- Transmisión del riesgo,
- La garantía del vendedor y el derecho del comprador a reclamar,
- Aspectos sobre la propiedad industrial.
- Cláusulas de arbitraje comercial.
- Modificaciones y correcciones al contrato.
- Duración del contrato.
- Legislación e idiomas.
- Mecanismo de resolución de disputas.
- Causas de cancelación.
- Otras disposiciones.

5.4 Regulaciones y restricciones no arancelarias

Las Normas del Codex Alimentarius, son aplicadas no sólo en Estados Unidos y México, sino en muchas otras naciones, son el recurso de verificación para todos los procesos relacionados con los productos alimenticios, desde la selección de calidad, etiquetado, uso de plaguicidas, evaluación de riesgos, higiene y toma de muestras.

El Codex Alimentarius es una colección de normas, códigos de práctica, directrices y otras recomendaciones internacionalmente reconocidas relacionadas con los alimentos, la producción e inocuidad de estos.

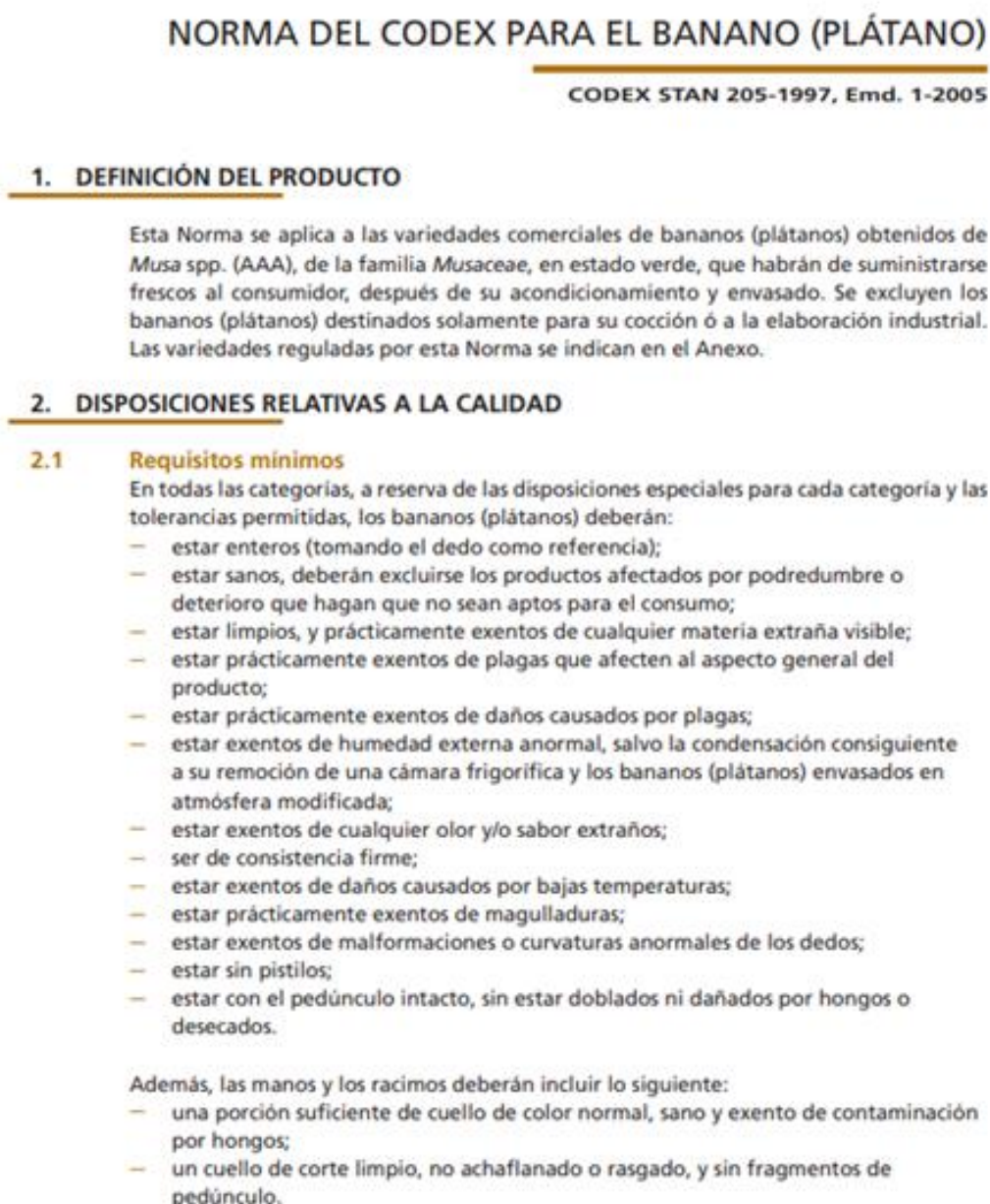
Su nombre se deriva del Codex Alimentarius Austriacus. Sus textos son desarrollados y mantenidos por la Comisión del Codex Alimentarius, un organismo creado a principios de noviembre de 1961 por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), se unió a la Organización Mundial de la Salud (OMS) en junio de 1962, y celebró su primera sesión en Roma en octubre de 1963. Los principales objetivos de la Comisión son proteger la salud de los consumidores y garantizar prácticas equitativas en el comercio internacional de alimentos.

El Codex Alimentarius es reconocido por la Organización Mundial del Comercio como un punto de referencia internacional para la resolución de disputas relacionadas con la inocuidad de los alimentos y la protección del consumidor.

A partir de 2012, había 186 miembros de la Comisión del Codex Alimentarius: 186 países y una organización miembro, la Unión Europea (UE). Hubo 215 observadores del Codex: 49 organizaciones intergubernamentales, 150 organizaciones no gubernamentales y 16 organizaciones de las Naciones Unidas. (CODEX ALIMENTARIUS, 2021)

Este codex constituye la normativa para la totalidad de los productos que se pueden comerciar a nivel mundial, en el caso del sector agrícola a continuación se mostraran 2 disposiciones como referencia para el plátano que son parte del codex.

Figura No. 20 Norma del CODEX para el plátano



Fuente: (Bananotecnia, 2005)

Las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) y Normas Mexicanas (NMX) son disposiciones mexicanas que consideran las normas de otros países para determinar cómo tiene que ser un proceso o un producto, Si el producto o servicio no está dentro de la norma no podrá ser verificado por la NOM

Prácticamente todos los artículos de conveniencia y electrónicos tienen que pasar por este proceso de verificación para ser comercializables a nivel nacional, se diferencia de las Normas Mexicanas ya que éstas sólo muestran recomendaciones de procesos para productos y servicios, su cumplimiento puede llevar a poder ser verificado por la NOM, pero solo se muestran como consideraciones y/o recomendaciones.

Instituciones como la SADER y la COFEPRIS trabajan en conjunto con los comités técnicos de normalización para determinar procesos y concretar puntos, en cuanto a agricultura se refiere esto es llevado en mayor parte por la SADER y la COFEPRIS se encarga de cuestiones de higiene, salud y calidad.

Figura No. 21 Norma Mexicana (NMX)

CLAVE O CÓDIGO	TÍTULO DE LA NORMA MEXICANA
NMX-F-030-SCFI-2018	ALIMENTOS-ACEITE COMESTIBLE PURO DE MAÍZ-ESPECIFICACIONES (CANCELA A LA NMX-F-030-SCFI-2011).
Objetivo y campo de aplicación Esta Norma Mexicana establece las especificaciones mínimas de calidad que tiene el producto denominado aceite comestible puro de maíz utilizado para consumo humano o para la elaboración de otros alimentos que se comercializa en los Estados Unidos Mexicanos.	
Concordancia con normas internacionales Esta Norma Mexicana es modificada (MOD), con respecto a la Norma Internacional CODEX STAN 210-1999 y difiere en los siguientes puntos: La Norma Internacional no hace referencia a la determinación del color ni a las determinaciones de prueba fría y estabilidad que se incluyen en esta Norma Mexicana. La Norma Internacional establece como aditivos alimentarios a los aromas naturales, así como incluye como antioxidantes al estearato de ascorbilo y tiopropionato de dilauro, los cuales no están incluidos en esta Norma Mexicana. - Los valores establecidos en esta Norma Mexicana referentes a las especificaciones de materia volátil, impurezas insolubles, índice de peróxido e índice de ácido (ácidos grasos libres), son más estrictos de acuerdo a las necesidades del país.	

Fuente: (Secretaría de Economía, 2018)

Figura No. 22 Norma Oficial Mexicana (NOM) (Solo índice y preámbulo para referencia)

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-018-FITO-1995, POR LA QUE SE ESTABLECE LA CUARENTENA EXTERIOR PARA PREVENIR LA INTRODUCCIÓN DE PLAGAS DEL MAÍZ.

ROBERTO ZAVALA ECHAVARRIA, Director General Jurídico de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, con fundamento en los artículos 1o., 2o., 3o., 6o., 7o. fracciones XIII y XVIII, 19 fracciones I, inciso e) y IV, 24, 25, 30, 51, 52, 53, 54, 55, 57, 58 y 60 de la Ley Federal de Sanidad Vegetal; 38 fracción II, 40, 41, 43 y 47 fracción IV de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización; 35 fracción IV de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; y 12 fracciones XXIX y XXX del Reglamento Interior de esta dependencia, y

CONSIDERANDO

Que es función de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural prevenir la introducción al país de plagas que afecten a los vegetales y ejercer el control fitosanitario en la importación y exportación de vegetales, sus productos o subproductos y agentes causales de problemas fitosanitarios.

Que el maíz es uno de los alimentos básicos para la alimentación en nuestro país y asimismo, constituye una importante fuente de empleos durante los procesos de producción, empaque, industrialización y comercialización.

Que las importaciones de este grano representan un alto riesgo para la agricultura mexicana, ya que puede ser portador de plagas tales como: mildiú suave del maíz, virus mosaico rayado del trigo y marchitez de Stewart, las cuales no están presentes en México o se encuentran en áreas restringidas.

Que en virtud del riesgo indicado en el párrafo anterior, es necesario establecer cuarentenas exteriores para regular fitosanariamente la introducción de semillas que puedan ser transmisoras de plagas.

Que de igual manera, se deben establecer las regulaciones fitosanitarias para prevenir la introducción y diseminación de plagas cuarentenarias del maíz en las principales regiones productoras del país.

Que para alcanzar los objetivos antes señalados, con fecha 1 de septiembre de 1995, se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el Proyecto de Norma Oficial Mexicana NOM-018-FITO-1995, denominada "por la que se establece la cuarentena exterior para prevenir la introducción de plagas del maíz", iniciando con ello el trámite a que se refieren los artículos 45, 46 y 47 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización; razón por la que con fecha 6 de septiembre del año en curso se publicaron las respuestas a los comentarios recibidos en relación a dicho proyecto.

Que en virtud del resultado del procedimiento legal antes indicado, se modificaron los diversos puntos del proyecto que resultaron procedentes y por lo que a petición del Presidente del Comité Consultivo Nacional de Protección Fitosanitaria se expiden las presentes disposiciones para quedar como NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-018-FITO-1995, POR LA QUE SE ESTABLECE LA CUARENTENA EXTERIOR PARA PREVENIR LA INTRODUCCIÓN DE PLAGAS DEL MAÍZ.

INDICE

1. OBJETIVO Y CAMPO DE APLICACION
2. REFERENCIAS
3. DEFINICIONES
4. ESPECIFICACIONES
5. OBSERVANCIA DE LA NORMA
6. SANCIONES
7. BIBLIOGRAFIA
8. CONCORDANCIA CON NORMAS INTERNACIONALES
9. DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Fuente: (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, 1996)

En cuanto a Regulaciones y Restricciones No arancelarias de los Estados Unidos, el Servicio de Mercadeo Agrícola (Agriculture Marketing Service, AMS) administra programas que permiten el mercadeo eficiente y justo de los productos agrícolas de los Estados Unidos de América, tanto aquellos producidos en dicho país como los que son de importación, Incluidos los alimentos, las fibras y los cultivos especiales. Muchos de estos programas son de naturaleza regulatoria y establecen estándares y requisitos a través del proceso de reglamentación federal.

La actualización de éstas, así como aquellas que se encuentran en etapa de consulta se encuentran en la siguiente liga: <https://www.ams.usda.gov/rules-regulations/proposed-rules>

Adicionalmente, el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA por sus siglas en inglés) cuenta con una herramienta digital llamada Informe de

Importación de Productos Básicos (Commodity Import Report CIR) donde se puede visualizar información sobre la regulación de importación de productos básicos agrícolas seleccionados en base al país de origen de exportación de estos, identificando a su vez puertos / aduanas de entrada autorizadas. <https://epermits.aphis.usda.gov/manual/index.cfm?ACTION=pubHome>

Por ejemplo, en el caso de aguacate de origen mexicano se requiere:

Figura No. 23 Requerimientos de Importación:

Import Requirements	
1	Admissible Plant Parts: Fruit
2	Admissible Ports: Continental U.S. Ports, Hawaii, and Puerto Rico
3	Subject to Inspection: This commodity is subject to inspection at the port of entry and all general requirements of 7 CFR 319.56-3 .
4	Commercial Consignments Only
5	Production Location: From the State of Michoacán
5.1	Import Permit Required: An Import Permit is required. To obtain a permit, go to APHIS eFile .
5.2	Variety-Specific Limitations: Hass avocados only
5.3	Phytosanitary Certificate: Must be accompanied by a phytosanitary certificate with an additional declaration stating the consignment was produced in accordance with the requirements authorized under 7 CFR 319.56-4.
5.4	Packaging or Labeling Requirements: Must be packed in clean, new boxes or clean, plastic, reusable crates. The boxes or crates must be clearly marked with the identity of the grower, packinghouse, and exporter. Each consignment must be shipped in sealed, refrigerated containers or sealed, refrigerated trucks. Hass avocados shipped by air, maritime, or overland not in sealed, refrigerated containers must be covered with a lid, insect-proof mesh, or other material to protect from pest infestation.
6	Production Location: From other than the State of Michoacán
6.1	Import Permit Required: NOTICE: program phytosanitary requirements designed for this commodity to meet U.S. entry requirements have not been met. Therefore, import permits will not be issued at this time.
6.2	Production Location: Permits for Hass avocado from other States or municipalities will not be issued until an operational workplan for that State or municipality is agreed upon by APHIS and the National Plant Protection Organization (NPPO) of Mexico. Upon authorization, Hass avocado is admissible from any State or municipality in Mexico with the import requirements stated in this CIR.

Fuente: (United States Department of Agriculture, 2021)

Figura No. 24 Información adicional del producto y otras regulaciones, así como los vínculos donde se pueden revisar más a detalle:

Instructions for Officers	
7	Refer to the Table of Phytosanitary Certificate Additional Declaration Language to determine acceptable additional declaration language for specific country/commodity combinations. 
Commodity Information	
8	For additional commodity information and images, visit https://npgsweb.ars-grin.gov/gringlobal/taxonomydetail.aspx?id=27393
Additional Requirements	
9	Trust fund agreement
The avocados may be imported only if the Mexican avocado industry association representing Mexican avocado growers, packers, and exporters has entered into a trust fund agreement with APHIS for that shipping season in accordance with § 319.56-6.	
Safeguards in Mexico	
The avocados must have been grown in an orchard located in a municipality that meets the requirements of this section. The orchard in which the avocados are grown must meet the requirements of this section. The avocados must be packed for export to the United States in a packinghouse that meets the requirements of this section. The National Plant Protection Organization (NPPO) of Mexico must provide an annual operational workplan to APHIS detailing the activities the NPPO of Mexico will, subject to APHIS's approval of the workplan, carry out to meet the requirements of this section. APHIS will be directly involved with the NPPO of Mexico in the monitoring and supervising of those activities. The personnel conducting the trapping and pest surveys must be hired, trained, and supervised by the NPPO of Mexico or by the State delegate of the NPPO of Mexico.	
Municipality requirements	
The municipality must be listed as an approved municipality in the operational workplan provided to APHIS by the NPPO of Mexico. The municipality must be surveyed at least semiannually (once during the wet season and once during the dry season) for a period of at least 5 years and found to be free of the avocado pests listed in the operational workplan. Thereafter, the municipality must be surveyed at least once per year provided the municipality remains pest free.	
Orchard and grower requirements	
The orchard and the grower must be registered with the NPPO of Mexico's avocado export program and must be listed as an approved orchard or an approved grower in the operational workplan provided to APHIS by the NPPO of Mexico. The operations of the orchard must meet the following conditions: Avocado fruit that has fallen from the trees must be removed from the orchard at least once every 7 days and may not be included in field boxes of fruit to be packed for export. Dead branches on avocado trees in the orchard must be pruned and removed from the orchard. Harvested avocados must be placed in field boxes or containers of field boxes marked to show the official registration number of the orchard. The avocados must be moved from the orchard to the packinghouse the day of harvest or they must be protected from fruit fly infestation until moved. The avocados must be protected from fruit fly infestation during their movement from the orchard to the packinghouse and must be accompanied by a field record indicating the avocados originated from a certified orchard.	

Packinghouse requirements

The packinghouse must be registered with the NPPO of Mexico's avocado export program and must be listed as an approved packinghouse in the operational workplan provided to APHIS by the NPPO of Mexico. The operations of the packinghouse must meet the following conditions:

During the time the packinghouse is used to prepare avocados for export to the United States, the packinghouse may accept fruit only from orchards certified by the NPPO of Mexico for participation in the avocado export program.

All openings to the outside must be covered by screening with openings of not more than 1.6 mm or by some other barrier preventing insects from entering the packinghouse.

The packinghouse must have double doors at the entrance to the facility and at the interior entrance to the area where the avocados are packed.

Prior to the culling process, a biometric sample, at a rate determined by APHIS, of avocados per consignment must be selected, cut, and inspected by the NPPO of Mexico or its approved designee and found free of pests.

If pests are found at the packinghouse or the port of first arrival in the United States, the identity of the avocados must be maintained from field boxes or containers to the containers in which they will be shipped so the avocados can be traced back to the orchard in which they were grown.

Prior to being packed for shipping, each avocado fruit must be cleaned of all stems, leaves, and other portions of plants and labeled with a sticker bearing the official registration number of the packinghouse.

The packed avocados must be placed in a refrigerated truck or refrigerated container and remain in that truck or container while in transit through Mexico to the port of export for consignments shipped by air or sea or the port of first arrival in the United States for consignments shipped by land. Prior to leaving the packinghouse, the truck or container must be secured by the NPPO of Mexico with a seal that will be broken when the truck or container is opened. The seal may be broken and a new seal applied by the NPPO of Mexico if the truck or container stops at another approved packinghouse for additional avocados meeting the requirements of this section to be placed in the truck or container. The seal on the refrigerated truck or refrigerated container must be intact at the time the truck or container reaches the port of export in Mexico or the port of first arrival in the United States. If, at the port of export for consignments shipped by air or sea, the packed avocados are transferred into a nonrefrigerated container, the boxes, bins, or crates must be covered with a lid, insect-proof mesh, or other material to protect the avocados from fruit fly infestation prior to leaving the packinghouse. Those safeguards must be intact at the time the consignment arrives in the United States.

Any avocados that have not been packed or loaded into a refrigerated truck or refrigerated container by the end of the workday must be kept in the screened packing area.

Pest detection

If any of the avocado pests listed in the operational workplan are detected during the pest surveys in a packinghouse, certified orchard or areas outside of certified orchards, or other monitoring or inspection activity in the municipality, the NPPO of Mexico must immediately initiate an investigation and take measures to isolate and eradicate the pests. The NPPO of Mexico must also provide APHIS with information regarding the circumstances of the infestation and the pest risk mitigation measures taken. In accordance with the operational workplan, depending on the nature of the pest detection, affected orchards may lose their export certification, and avocado exports from that orchard may be suspended until APHIS and the NPPO of Mexico agree the pest-eradication measures have been effective.

Inspection

The avocados are subject to inspection by an inspector at the port of first arrival, at any stops in the United States en route to an approved State, and upon arrival at the terminal market in the approved States. At the port of first arrival, an inspector may sample and cut avocados from each consignment to detect pest infestation.

Repackaging

If any avocados are removed from their original shipping boxes, crates, or bulk shipping bins and repackaged, the stickers required by this section may not be removed or obscured and the new packaging must be clearly marked with all the information required by this section.

Fuente: (United States Department Of Agriculture, 2021)

Figura No. 25 Regulaciones y Restricciones No Arancelarias aplicadas por Estados Unidos a la importación de Productos (por categoría):

Vegetales	Frutos y Nueces	Café, té, Mate y Especies	Cereales	Productos de Molinería	Semillas Oleaginosas	Gomas y Extractos de Resinas	Aceites Vegetales y Grasas	Cocoa	Preparaciones de cereales, harinas, féculas y leche	Preparaciones de vegetales, frutas, nueces y otras partes de plantas	Diversas Preparaciones Comestibles	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	
A14	A14	A14	A14	A15	A11	A15	A13	A14	A15	A13	A13	A15	
A15	A15	A15	A19	A19	A14	A19	A14	A15	A19	A14	A14	A19	
A19	A19	A19	A21	A22	A15	A22	A15	A19	A22	A15	A15	A22	
A21	A21	A21	A31	A31	A19	A31	A19	A22	A31	A19	A19	A31	
A22	A22	A22	A32	A33	A21	A33	A21	A31	A33	A21	A21	A33	
A31	A31	A31	A33	A41	A22	A41	A22	A33	A41	A22	A22	A41	
A32	A33	A33	A41	A42	A31	A42	A31	A41	A42	A31	A31	A42	
A33	A41	A41	A51	A51	A33	A51	A33	A42	A51	A33	A33	A51	
A41	A42	A42	A53	A53	A41	A53	A41	A51	A53	A41	A41	A53	
A42	A51	A51	A59	A63	A42	A63	A42	A53	A63	A42	A42	A63	
A51	A53	A53	A64	A82	A51	A82	A51	A63	A82	A51	A51	A8	
A53	A63	A59	A69	A84	A53	A84	A53	A64	A84	A53	A53	A82	
A63	A69	A63	A82	A85	A59	A85	A63	A82	A85	A63	A63	A85	
A64	A82	A64	A84	B21	A63	A89	A8	A84	B21	A8	A8	A852	
A82	A83	A82	A85	B31	A64	B14	A82	A85	B31	A82	A82	A89	
A83	A84	A84	A851	B33	A69	B15	A83	B21	B33	A84	A85	B14	
A84	A85	A85	A86	B7	A82	B21	A84	B31	B7	A85	A852	B15	
A85	B21	A89	B21	B8	A84	B22	A85	B33	B8	B21	A89	B21	
A86	B31	B21	B31	B82	A85	B31	A852	B6	B82	B31	B14	B31	
A89	B33	B31	B33		A851	B33	A89	B7	F61	B33	B15	B32	
B21	B7	B33	B8		A86	B41	B11	B8		B6	B21	B33	
B31	B8	B6	B82		A89	B49	B14	B82		B7	B31	B41	
B33	B82	B7			B14	B6	B15	F61		B8	B32	B42	
B6	F61	B8			B15	B7	B21			B82	B33	B6	
B7		B82			B21	B8	B22			F61	B41	B7	
B8		F61			B22	B81	B31				B42	B8	
B82					B31	B82	B33				B6	B82	
B83					B33	B83	B41				B7	B83	
B85					B41	B84	B6				B8	B84	
F61					B42	B85	B7				B82	B85	
					B49	B89	B8				B83	E6	
					B6	C3	B82				B84	F61	
					B7	F61	C3				B85		
					B8	F69	F61				E6		
					B81		F69				F61		
					B82								
					B83								
					B84								
					B85								
					B89								
					F61								
					F69								
A. Normas Sanitarias y Fitosanitarias				B. Barreras Técnicas al Comercio			C. Inspección Pre-embarque y otros requisitos			E. Licencias no automáticas, cuotas, prohibiciones y medidas de control de cantidad, diferentes a las A. y B.		F. Medidas de control de precios, incluidos impuestos y cargos adicionales	
A11	Prohibiciones por motivos sanitarios y fitosanitarios								A13	Enfoque de sistema			
A14	Requisito de autorización por motivos sanitarios y fitosanitarios para la importación de determinados productos								A15	Requisito de autorización para los importadores por motivos sanitarios y fitosanitarios			
A19	Prohibiciones o restricciones a la importación por motivos sanitarios y fitosanitarios, no especificadas en otra parte								A21	Límites de tolerancia de residuos o contaminación por determinadas sustancias (no microbiológicas)			

A22	Uso restringido de determinadas sustancias en alimentos y piensos y en materiales destinados a entrar en contacto con ellos	A31	Requisitos de etiquetado
A32	Requisitos de marcado	A33	Requisitos de embalaje y envase
A41	Criterios microbiológicos para productos finales	A42	Prácticas de higiene en la producción relacionadas con las condiciones sanitarias y fitosanitarias
A51	Tratamiento de frío o de calor	A53	Fumigación
A63	Elaboración de alimentos y piensos	A64	Condiciones de almacenamiento y transporte
A69	Otros requisitos para procesos de producción y posproducción no especificados en otra parte	A82	Requisitos de prueba
A83	Requisitos de certificación	A84	Requisitos de inspección
A85	Requisitos de trazabilidad	A86	Requisitos de cuarentena
A89	Evaluación de la conformidad en relación con las condiciones sanitarias y fitosanitarias no especificadas en otra parte	B14	Requisitos de autorización para la importación de determinados productos
B15	Requisitos de autorización para los importadores	B21	Límites de tolerancia de residuos o de contaminación por determinadas sustancias
B31	Requisitos de etiquetado	B32	Requisitos de marcado
B33	Requisitos de embalaje y envase	B41	Reglamentos en materia de obstáculos técnicos al comercio sobre procesos de producción
B42	Reglamentos en materia de obstáculos técnicos al comercio sobre transporte y almacenamiento	B49	Requisitos de producción o posproducción no especificados en otra parte
B6	Requisitos sobre la identidad de los productos	B7	Requisitos de calidad, seguridad y rendimiento de los productos
B8	Evaluación de la conformidad en relación con los obstáculos técnicos al comercio	B82	Requisitos de prueba
B83	Requisitos de certificación	B84	Requisitos de inspección
B85	Requisitos de trazabilidad	B89	Medidas de evaluación de la conformidad en relación con los obstáculos técnicos al comercio no especificadas en otra parte
C3	Requisito de paso por determinado puesto aduanero	E6	Contingentes arancelarios
F61	Tasas de inspección, trámites y servicios aduaneros	F69	Cargas adicionales no especificadas en otra parte

Fuente: Elaboración propia con información de (CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD), 2019)

5.5 Buenas Prácticas Agrícolas

Conforme progresa la industria agroalimentaria, se ha buscado implementar nuevas prácticas que permiten incrementar la productividad, cumpliendo requerimientos de calidad e higiene, y dar un mejor servicio a los consumidores. Para lograr esto, se promueve el uso de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), que son métodos y prácticas que se realizan con el fin de producir alimentos de forma segura y saludable.

Las BPA, reconocidas y promovidas por la Organización Alimentaria y Agrícola de las Naciones Unidas (FAO), incluyen recomendaciones a los productores, que van desde la siembra hasta comercialización de productos agropecuarios y alimentos, pasando por buenas prácticas como la higiene de los obreros que colabora en esta industria y la revisión frecuente de las herramientas y maquinaria utilizadas en los mismos, todo con el objetivo de garantizar la inocuidad y seguridad alimentaria.

A continuación, se enlistan los vínculos a las páginas web de listados de manuales de Buenas Prácticas relacionadas al sector de agroalimentos publicados por la Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) y la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS) de México.

Figura No. 26 Vínculos a las páginas web de listados de manuales de Buenas Prácticas relacionadas al sector de agroalimentos

Vínculo a listado de Manuales de BPA de México	Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA):
	https://www.gob.mx/senasica/documentos/manuales-buenas-practicas-agricolas
	http://publico.senasica.gob.mx/?doc=21454
	http://publico.senasica.gob.mx/?doc=21457
	https://www.gob.mx/senasica/documentos/buenas-practicas-de-produccion-acuicola-de-rana-de-toro
	https://www.gob.mx/senasica/documentos/manuales-de-buenas-practicas-de-manufactura
	https://www.gob.mx/senasica/documentos/directorio-de-empresas-pecuario?state=published
	Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS):
	https://www.gob.mx/cofepris/documentos/guia-de-buenas-practicas-de-higiene-en-establecimientos-de-servicio-de-alimentos-y-bebidas

Fuente: elaboración propia

En Estados Unidos de América, el Departamento de Agricultura (USDA, por sus siglas en inglés) emite los manuales de Buenas Prácticas Agrícolas, conocidas como GAP (Good Agriculture Practices) y las Buenas Prácticas de Manejo, conocidas como GHP (Good Handling Practices).

Ambas se convierten en auditorías que verifican que las frutas y verduras se producen, envasan, manipulan y almacenan con procesos sanitarios que minimizan los riesgos de peligros microbianos, favoreciendo la seguridad alimentaria.

Las auditorías de GAP y GHP verifican el cumplimiento de las recomendaciones hechas en la Guía de la Administración de Alimentos y Medicamentos de los EE. UU, conocida como Food and Drug Administration (FDA) para minimizar, como se mencionó en el párrafo que antecede, los peligros microbianos de seguridad

alimentaria para frutas y verduras frescas y las prácticas de seguridad alimentaria reconocidas por la industria.

Debido a que se trata de una guía y no un reglamento, las directivas no tienen el carácter coercitivo de una ley, por lo que no se puede exigir su cumplimiento. El propósito de dicha guía es ayudar a la industria nacional y extranjera de frutas y hortalizas a mejorar la inocuidad de dichos productos, ya sean estadounidenses o importados, por lo que abordan temas de interés, que afectan por igual a las áreas de producción, cosecha, selección, empaque y distribución.

La guía menciona los riesgos microbiológicos generales en cada área, así como el razonamiento científico en que se basa dicho riesgo, y sugiere las buenas prácticas agrícolas y directivas pertinentes para reducir la posibilidad de contaminación microbiológica de los alimentos.

Los principios básicos de la Guía para Reducir al Mínimo el Riesgo Microbiano en los Alimentos, para Frutas y Hortalizas Frescas son, como se presenta en la siguiente:

Figura No. 27 Principios básicos de la Guía para Reducir al Mínimo el Riesgo Microbiano en los Alimentos, para Frutas y Hortalizas Frescas.

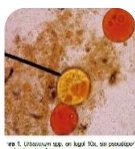
Principios Básicos



Principio no. 1. Es preferible prevenir la contaminación microbiológica de frutas y hortalizas que fiarse de las acciones para combatir dicha contaminación una vez que tiene lugar.



Principio no. 2. Para reducir al mínimo el riesgo microbiológico en frutas y hortalizas frescas, los agricultores, empaques y transportistas deben usar buenas prácticas agrícolas (GAPs) y de manufactura (GMPs) en las áreas donde puedan ejercer cierto control.



Principio no. 3. Las frutas y hortalizas frescas pueden entrar en contacto con contaminantes microbiológicos en cualquier punto de su trayectoria desde el campo hasta a la mesa. La mayoría de los microorganismos patógenos en estos alimentos provienen de las heces fecales de los seres humanos o de los animales.



Principio no. 4. Cuando el agua entra en contacto con las frutas y hortalizas frescas, la calidad y procedencia de esta determina la posibilidad de contaminación por esta fuente, por lo que hay que reducir lo más posible el riesgo de contaminación por el agua.



Principio no. 5. La práctica de utilizar estiércol o desechos biológicos municipales sólidos debe ser supervisada con cuidado para reducir al mínimo la posibilidad de contaminación microbiológica de frutas y hortalizas.



Principio no. 6. La higiene y prácticas sanitarias de los trabajadores durante la producción, recolección, selección, empaque y transporte juegan un papel esencial en reducir lo más posible el riesgo de contaminación microbiológica de frutas y hortalizas frescas.



Principio no. 7. Hay que cumplir con todos los reglamentos de los gobiernos locales, estatales y federales en los Estados Unidos -- y las correspondientes leyes, reglamentos y normas en el exterior -- sobre prácticas agrícolas.



Principio no. 8. Para que el programa de inocuidad alimentaria de buenos resultados es importante que exista una actuación responsable en todos los niveles del contexto agrícola (en el campo, las instalaciones de empaque, el centro de distribución y el transporte). Hay que contar con personal preparado y un control eficaz para asegurar que todos los elementos del programa funcionen correctamente y se pueda rastrear el origen del producto a través de diversos canales de distribución.

Fuente: elaboración propia con información de (Food & Drug Administration, 1998)

El texto completo del documento se puede revisar en el enlace:

<http://wayback.archive-it.org/7993/20180907211440/https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/ProducePlantProducts/ucm188933.htm>

Con el fin de cumplir las regulaciones de la FDA, se recomienda a los agricultores mexicanos utilizar únicamente plaguicidas, fertilizantes y otras sustancias permitidas por la Comisión Intersecretarial para el Control y Uso de Plaguicidas, Fertilizantes y Sustancias Tóxicas (CICOPLAFEST).

La Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos de la FDA (FSMA, por sus siglas en inglés) es la reforma más radical de nuestras leyes de inocuidad alimentaria en más de 70 años, la cual fue promulgada por el Presidente Obama el 4 de enero de 2011. Su objetivo es garantizar que el suministro de alimentos de los Estados Unidos sea inocuo desplazando el enfoque dedicado a la respuesta a la contaminación hacia la prevención (Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, 2020)

Hay cinco elementos principales incluidos en la Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos:

- Controles preventivos
- Inspección y cumplimiento
- Inocuidad de los alimentos importados
- Intervención
- Fortalecimiento de las colaboraciones (Global STD Certification, 2016)

La ley cuenta con 7 apartados legislativos, los cuales se describen a continuación:

1. Regulaciones finales sobre controles preventivos de los alimentos para humanos: implementación de buenas prácticas de manufactura,
2. Norma final sobre controles preventivos de alimentos para animales
3. Regulación final sobre la seguridad de los productos agrícolas frescos
4. Regulación final sobre los Programas de Verificación de Proveedores Extranjeros
5. Regulación final de Certificado de Acreditación de Terceras Partes
6. Regla final de la FSMA sobre el transporte sanitario de alimentos para humanos y animales
7. Regla final sobre la adulteración intencional (U.S. Food And Drug Administration, 2022).

5.6 Unidades Reguladoras y proceso de importación de alimentos a los Estados Unidos.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), y la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), determinan la admisibilidad de varios productos alimenticios importados a ese país.

El Servicio de Vida Silvestre y Pesca de los Estados Unidos, es responsable por los productos alimenticios derivados de la vida silvestre y la Agencia de los Estados Unidos para la Protección de Aduanas y Fronteras (Customs and Border Protection CBP) determina los requisitos.

Todas las importaciones comerciales de productos alimentarios y bebidas requieren la presentación del Notificación Previa (Prior Notice PN) con la Oficina de FDA y, si los productos contienen carne, huevo, leche, aves de corral u otros productos de origen animal, pueden requerir permisos, certificados sanitarios y otros certificados especificados del país de origen. La Guía y enlace a la interfaz de la PN están disponibles en el siguiente enlace: <https://www.fda.gov/food/importing-food-products-united-states/filing-prior-notice-imported-foods>

Los fabricantes extranjeros o distribuidores de productos alimenticios deben registrarse en la Oficina de la FDA antes de que sus productos puedan ser admitidos en las aduanas de dicho país.

La CBP no liberará los envíos de alimentos sin que se haya presentado la Notificación Previa (PN) en la Oficina de FDA. Por lo tanto, es imperativo que el número de PN sea enviado a CBP junto con los documentos de entrada. El número PN debe anotarse en los documentos de envío (conocimiento de embarque o guía aérea).

Además de los requisitos de la Notificación Previa, una vez que el producto llegue a los Estados Unidos, la Oficina de FDA puede recolectar una muestra o dar instrucciones a CBP para proceder con la liberación del envío. La FDA puede detener los envíos de productos ofrecidos para la importación si se determina que los envíos no cumplen con los requisitos de los Estados Unidos. Tanto los alimentos importados como los producidos en el país deben cumplir los mismos requisitos legales de ese país.

El producto puede ser prohibido o de ingreso restringido a los Estados Unidos. El Servicio de Seguridad e Inspección de Alimentos de la División de Importación proporciona información sobre la admisibilidad de las carnes, ganado, aves de corral y sus productos destinados a la reventa. Los animales de ganadería también están sujetos a una inspección y cuarentena. Además, es necesario un permiso de importación emitido por el Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales (Animal and Plant Health Inspection Service APHIS).

Algunos de los productos mexicanos que están sujetos a inspección son acorde a listado de este organismo y con última actualización del 14 de mayo del 2021 como se enuncia en el siguiente cuadro:

Figura No. 28 productos mexicanos que están sujetos a inspección por parte del Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales

CRUDA, MOLIDA, TROCEADA O TRITURADA	RES- TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES EXCEPTO EL PRODUCTO AVANZADO DE RECUPERACIÓN DE CARNE (AMR); PRODUCTO RENDIDO A BAJA TEMPERATURA (LTRP); TEJIDO GRASO DE CARNE PARCIALMENTE DESGRASADO (PDBFT); CARNE PICADA PARCIALMENTE DESGRASADA (PDCB); Y CARNE DE TEXTURA FINAMENTE (FTB).
	POLLO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES EXCEPTO SEPARADOS MECÁNICAMENTE
	CABRA, CORDERO Y OVEJA - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES EXCEPTO EL PRODUCTO DE RECUPERACIÓN DE CARNE AVANZADO Y SEPARADO MECÁNICAMENTE (AMR)
	CERDO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES EXCEPTO EL PRODUCTO DE RECUPERACIÓN DE CARNE AVANZADO Y SEPARADO MECÁNICAMENTE (AMR)
CRUDA INTACTA	RES -TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	POLLO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	PAVO -TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	CABRA, CORDERO Y OVEJA -TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	PUERCO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
PROCESADA TÉRMICAMENTE - ESTÉRIL PARA FINES COMERCIALES	RES, CERDO, CABRA, POLLO Y PAVO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
TRATADO TÉRMICO - DE LARGA CONSERVACIÓN	PROCESADA: RES Y CERDO - TODOS LOS PRODUCTOS ADMISIBLES
	CARNE SECA: RES Y CERDO - TODOS LOS PRODUCTOS ADMISIBLES
	CARNE CURADA CON SAL: RES Y CERDO - TODOS LOS PRODUCTOS ADMISIBLES
COMPLETAMENTE COCIDO - NO DE LARGA DURACIÓN	COMPLETAMENTE COCIDO: RES, CERDO Y CABRA - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	COMPLETAMENTE COCIDO: POLLO Y PAVO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	CARNE TOTALMENTE COCIDA SIN POSTERIOR EXPOSICIÓN AL MEDIO AMBIENTE: RES, CERDO Y CABRA - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	CARNE TOTALMENTE COCIDA SIN POSTERIOR EXPOSICIÓN AL MEDIO AMBIENTE: POLLO Y PAVO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
TRATADO TÉRMICO, PERO NO TOTALMENTE COCIDO - NO DE LARGA DURACIÓN	RES, CERDO Y CABRA - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES
	POLLO Y PAVO - TODOS LOS PRODUCTOS ELEGIBLES

Fuente: elaboración propia con información de (Food & Safety inspection Service, 2021)

Los requisitos aplicables a las enfermedades animales del APHIS que pueden tener un impacto en la elegibilidad de México para exportar productos a los Estados Unidos se enumeran a continuación:

La carne de res importada de México está sujeta a los requisitos de encefalopatía espongiforme bovina (EEB). México se considera libre de peste porcina clásica (PPC); sin embargo, la carne de cerdo importada de México está sujeta a los requisitos de

salud animal en el Título 9 del Código de Reglamentaciones Federales 94.32. de los Estados Unidos.

Actualmente, México se encuentra bajo prohibiciones temporales con respecto a la Influenza Aviar Altamente Patógena (IAAP). Las aves de corral importadas de todos los estados de México están sujetas a los requisitos de salud animal en el Título 9 del Código de Reglamentaciones Federales 94.6. Los productos avícolas crudos importados son elegibles y están permitidos solo en establecimientos de procesamiento avícola aprobados por APHIS. Las plantas certificadas por APHIS ubicadas en México se pueden localizar en el siguiente enlace:

https://www.fsis.usda.gov/sites/default/files/media_file/2021-08/mexico_establishments.pdf

Para frutas y verduras, la división de la Plantas de los Servicios de Inspección Sanidad Animal y Vegetal proporciona la información.

Para las importaciones de semillas, el Departamento de Agricultura realiza una prueba en algunas muestras.

Los insectos vivos (también el caso de huevos o larvas) que son perjudiciales para el cultivo, están prohibidos para la importación, con la excepción de propósitos científicos bajo las regulaciones prescritas de la Secretaría de Agricultura.

Los productos de panadería, mariscos, productos enlatados y envasados, dulces y chocolates, entre otros, deben estar etiquetados con el país de origen, los ingredientes e información nutricional, la Oficina de Etiquetado de Alimentos (como se expuso en esta guía), establece las regulaciones necesarias, disponibles en el siguiente vínculo: <https://www.fda.gov/regulatory-information/search-fda-guidance-documents/guidance-industry-food-labeling-guide>

Todos los alimentos procesados importados a los Estados Unidos están sujetos a los requisitos de la Ley de seguridad sanitaria pública y preparación y respuesta ante el bioterrorismo (BTA). Todos los importadores deben estar registrados en la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) y avisar con antelación al organismo que se realizará la importación.

Los importadores comerciales de tabaco y productos relacionados deben obtener un permiso de importación de la Oficina de Impuestos y Comercio de alcohol y tabaco (TTB) del departamento del Tesoro. Estos productos están sujetos al pago de impuestos federales especiales bajo el código de Rentas Internas. Se pueden dar algunas excepciones como la devolución de los productos a residentes mientras no superen las cantidades establecidas.

Las mercancías que llegan al territorio de los Estados Unidos tienen que pasar por diferentes fases antes de ser despachadas en la aduana. Estas etapas son: un proceso de entrada, una inspección de contenido y documentación, una clasificación arancelaria, una determinación del arancel a pagar y, finalmente, la liquidación de éste.

La mercancía puede llegar a la aduana con diferentes destinos, directamente para su consumo, para almacenarse en el mismo puerto de atraque, para ser transportada a otro puerto (previo pago de la deuda aduanera) o ser destinada a una zona franca.

Aunque es posible tramitar el despacho de la aduana por parte de la misma persona que ha realizado la importación, lo más habitual es que el proceso lo realice un agente aduanal, transitario o empresa certificada que actuará a efectos aduaneros como propietario y le permitirá realizar los trámites de entrada.

La entrada de mercancías es un proceso de dos fases que tiene que realizarse en 15 días contados desde la llegada de los envíos en los puertos de entrada. La primera fase del proceso es requisitar la documentación necesaria para el despacho de la mercancía y la segunda fase es completar la documentación que hace referencia a la determinación de los aranceles, que además se utiliza para fines estadísticos. Los dos procesos se pueden llevar a cabo electrónicamente.

Los documentos necesarios para la entrada de la mercancía son:

- Manifiesto de entrada (formulario 7533 del CBP) o solicitud y permiso especial para entrega inmediata (formulario 3461 del CBP) o cualquier otro formulario de entrega de mercancía solicitado por el director del puerto.
- Evidencia de derecho de entrada, estas pueden ser: conocimiento de embarque, carta de porte o certificado del transportista (nombrando al consignatario a efectos de aduanas).
- Factura comercial o factura proforma (si no es posible la factura comercial).
- Lista de bultos (Packing list).
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía.

Junto con la documentación detallada anteriormente también se debe justificar el pago de una fianza (bond) para cubrir la potencial deuda aduanera (aranceles, impuestos, tasas). Este trámite puede hacerse en dólares o en instrumentos de deuda pública mediante una empresa de fianzas estadounidense.

En el caso de contratar a un agente de aduanas para estos trámites, se puede utilizar su fianza profesional (bond) para cubrir la cobertura requerida. Es importante que el exportador mexicano verifique al agente aduanal americano sea especializado en productos agropecuarios frescos o en su caso procesados.

Una vez presentado lo anterior, el envío puede pasar a ser examinado o bien eximido de esta comprobación, asignando la mercancía a la aprobación de su despacho previa entrega del formulario 7501 (Entry Summary) y las facturas y documentos necesarios para proceder a la tasación aduanera. Este procedimiento se puede simplificar en caso de utilizar el proceso electrónico ABI (Automated Agent Interfaz).

5.7 Proceso para darse de alta con un agente aduanal en los Estados Unidos

Para darse de alta con un agente aduanal en los Estados Unidos, la filial de la empresa en los EE. UU. (en caso de que la misma empresa sea el importador), tiene que presentarle constancia oficial al agente aduanal americano en donde aparezca el nombre de la empresa constituida en los EE. UU. y el Tax ID correspondiente.

Con esta información, el agente aduanal americano podrá constatar que la filial de la empresa Mexicana está debidamente registrada ante la aduana americana como importador. Para continuar con el proceso de importación, el agente aduanal va a requerir la siguiente información:

Figura No. 29 Información requerida por el agente aduanal americano

Aviso de “Notificación Previa” de embarque (Prior Notice) ante la FDA.

El agente aduanal americano puede presentar la “Notificación Previa” de embarque, y para hacer esto, va a requerir los datos del registro ante la FDA de la empresa, o el registro ante la FDA del proveedor a quien la empresa le compra el producto.

La certificación de origen T-MEC

La certificación de origen será bajo un esquema de auto certificación, es decir no necesitará aprobación de ningún organismo oficial y podrá ser emitida por el exportador, productor o importador, siempre y cuando refleje toda la información detallada en el Anexo 5-A del Tratado México -Estados Unidos – Canadá. Además, con el nuevo T-MEC el certificado podrá ser electrónico, sin necesidad de tener que presentar documento en papel; tendrá validez en los idiomas español, inglés y francés, y deberá resguardarse por un plazo de 4 años (en vez de 5 años), para su presentación en caso de una auditoria por parte de la autoridad. Este deberá contener:

- Quién emite la certificación.
- Datos del emisor la certificación.
- Quién es el exportador.
- Quién es el productor.
- Quién es el importador.
- Descripción y clasificación arancelaria de la mercancía.
- La regla de origen conforme a la cual la mercancía califica.
- Si la mercancía será transportada en varios embarques, detallar el periodo (máximo 12 meses).
- Firma y fecha.

Certificado Fitosanitario Internacional Exportación de vegetales, sus productos y subproductos

Emitido por el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) según sea el caso.

Permiso de Importación de Plantas o Productos Vegetales emitido por el Animal Plant Health Inspection Service (APHIS) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Para solicitar este permiso, se tiene que llenar el formato PPQ 587 “Application for Permit to Import Plants or Plant Products PPQ Form 587”

Power of Attorney – Poder de Representación

Fuente: elaboración propia con información de (Produce Marketing Association, 2017)

La información adicional que debe considerar el agente aduanal americano:

- Nombre del producto
- Packing List: descripción de lo que se está exportando y cómo está empacado (peso en kilos y libras)
- Nombre y dirección del distribuidor en los EE. UU.
- Factura mexicana

CONCLUSIONES

El Tratado México, Estados Unidos, Canadá (TMEC) tiene como objetivo apoyar el comercio entre los países participantes, fomentar el comercio libre y justo e impulsar el crecimiento económico en América del Norte. Es un acuerdo importante ya que es entre países que son importantes socios comerciales.

Bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el TLCAN, el comercio entre los Estados Unidos, México y Canadá aumentó considerablemente, y el comercio agrícola fue uno de los pilares de este crecimiento. Entre 1993 y 2013, el valor total del comercio agrícola entre Estados Unidos, México y Canadá creció un 233% (considerando la inflación) de \$16,700 millones de dólares a \$82,000 millones de dólares (Hernández Pérez, 2021). El TMEC, que reemplazó al TLCAN, contiene políticas y procedimientos actualizados necesarios para garantizar el crecimiento continuo del sector agrícola en los tres países. Este acuerdo no solo puede resolver algunos problemas comerciales persistentes clave, sino también ampliar los éxitos logrados bajo el TLCAN.

“En estos dos años del T-MEC, el comercio agroalimentario entre los tres países se ha seguido fortaleciendo, incrementándose de manera muy importante el intercambio comercial, en un escenario complicado de una crisis inflacionaria internacional y ante una posible crisis alimentaria generada principalmente por el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, es fundamental reforzar la cooperación y el intercambio de experiencias y de innovación tecnológica con el objetivo de aumentar la producción de alimentos, de manera sustentable que pueda atender los retos de garantizar a población del suficiente abasto, con productos sanos, de calidad y asequibles para todos” (Consejo Nacional Agropecuario, 2022).

México tiene una gran oportunidad de oferta agrícola gracias a la capacidad productiva que le brinda su privilegiada situación geográfica, de ahí, la posibilidad de estar posicionado como el principal proveedor de productos agrícolas de Estados Unidos. “Las exportaciones del campo mexicano continuarán con un dinamismo muy elevado, pues yo no veo que la demanda de alimentos en Estados Unidos y Canadá disminuya a pesar de eventos como el que vimos en 2020” (Dr. García Winder, Embajador ante la FAO y FIDA)

Por lo que las oportunidades comerciales de exportación de agroalimentos mexicanos a los Estados Unidos son evidentes, pero están sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias que el productor y comercializador de estos productos deben de cumplir. Como lo mencionamos en esta Guía, la exportación de alimentos es un proceso complejo debido a que estos productos están relacionados directamente con la salud y la inocuidad.

Los alimentos que se importan a los Estados Unidos deben cumplir las mismas reglamentaciones que aquellos que se producen en ese mismo país, además de que los productos deben ser inocuos y no contener ingredientes prohibidos. El etiquetado y el envasado también son componentes críticos para comercializarlos conforme a la

normatividad existente. Además de que se debe realizar una planeación logística adecuada al tipo de alimento que se vaya a comercializar, considerando las características como la vida en anaquel y periodo de conservación del mismo acorde a la cadena de distribución seleccionada.

Esta guía aborda estrategias de distribución física internacional, de comercialización y de regulaciones para la importación y comercialización de alimentos a los Estados Unidos al amparo del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá. La información que incorpora está sujeta a las modificaciones legales que las autoridades nacionales y de Estados Unidos o del propio TMEC que pueda surgir, por lo que se recomienda consultar en los organismos enunciados en la misma las actualizaciones vigentes al momento de exportar a dicho país.

Consideramos además importante identificar las preferencias del consumidor norteamericano, las tendencias del mercado, la innovación del sector y las prácticas comerciales que favorecen a la competitividad de la industria agroalimentaria. Hoy es importante que se considere la generación de valor a los productos agropecuarios; estrategias como la diferenciación, diversificación, transformación y conservación e innovación se vuelven tendencia cuando hablamos de desarrollar la competitividad de importante sector.

Anexo 1. Exportaciones de México capítulo 1 al 24 de la LIGIE 2010 al 2021

EXPORTACIONES DE MÉXICO (VALOR EN MILES DE DÓLARES)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cap. 01 Animales vivos	\$ 543,563.00	\$ 634,831.00	\$ 754,686.00	\$ 543,051.00	\$ 772,416.00	\$ 880,890.00	\$ 668,994.00	\$ 692,081.00	\$ 762,626.00	\$ 833,563.00	\$ 888,468.00	\$ 727,543.00
Cap. 02 Carne y despojos comestibles	\$ 635,648.00	\$ 957,715.00	\$ 1,240,962.00	\$ 1,185,225.00	\$ 1,437,342.00	\$ 1,550,928.00	\$ 1,598,689.00	\$ 1,745,362.00	\$ 1,883,493.00	\$ 2,238,225.00	\$ 2,627,657.00	\$ 3,242,365.00
Cap. 03 Pescados, crustáceos y moluscos	\$ 661,147.00	\$ 934,583.00	\$ 837,507.00	\$ 828,956.00	\$ 922,010.00	\$ 896,933.00	\$ 868,323.00	\$ 1,006,493.00	\$ 1,129,535.00	\$ 1,108,030.00	\$ 908,548.00	\$ 1,059,039.00
Cap. 04 Leche, lácteos, huevos y miel	\$ 188,598.00	\$ 220,410.00	\$ 229,009.00	\$ 255,144.00	\$ 295,525.00	\$ 296,888.00	\$ 266,099.00	\$ 355,270.00	\$ 450,697.00	\$ 278,106.00	\$ 297,356.00	\$ 326,722.00
Cap. 05 Otros productos de origen animal	\$ 25,135.00	\$ 33,044.00	\$ 25,551.00	\$ 30,467.00	\$ 38,221.00	\$ 37,588.00	\$ 40,365.00	\$ 45,351.00	\$ 49,350.00	\$ 56,795.00	\$ 62,290.00	\$ 65,711.00
Cap. 06 Plantas y productos de floricultura	\$ 55,613.00	\$ 53,704.00	\$ 58,252.00	\$ 60,469.00	\$ 67,156.00	\$ 74,556.00	\$ 76,423.00	\$ 81,554.00	\$ 82,580.00	\$ 87,885.00	\$ 86,062.00	\$ 127,403.00
Cap. 07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	\$ 4,380,863.00	\$ 4,992,357.00	\$ 4,968,526.00	\$ 5,398,299.00	\$ 5,420,029.00	\$ 5,800,375.00	\$ 6,599,152.00	\$ 6,714,168.00	\$ 7,024,097.00	\$ 7,481,213.00	\$ 8,578,462.00	\$ 8,709,414.00

Cap. 08 Frutas y frutos comestibles	\$ 2,383,557.00	\$ 2,686,647.00	\$ 3,071,509.00	\$ 3,401,030.00	\$ 4,082,574.00	\$ 4,616,934.00	\$ 5,549,503.00	\$ 6,456,227.00	\$ 6,490,702.00	\$ 7,487,512.00	\$ 7,350,828.00	\$ 8,413,471.00
Cap. 09 Café, té, yerba mate y especias	\$ 431,105.00	\$ 748,749.00	\$ 801,648.00	\$ 572,294.00	\$ 510,535.00	\$ 486,122.00	\$ 419,679.00	\$ 504,474.00	\$ 490,980.00	\$ 439,752.00	\$ 564,019.00	\$ 616,098.00
Cap. 10 Cereales	\$ 247,479.00	\$ 342,401.00	\$ 439,557.00	\$ 510,713.00	\$ 622,255.00	\$ 588,784.00	\$ 892,589.00	\$ 676,791.00	\$ 581,227.00	\$ 464,476.00	\$ 448,071.00	\$ 432,510.00
Cap. 11 Productos de la molinería	\$ 103,256.00	\$ 138,863.00	\$ 146,836.00	\$ 157,795.00	\$ 164,100.00	\$ 147,556.00	\$ 150,665.00	\$ 196,854.00	\$ 267,371.00	\$ 196,869.00	\$ 228,134.00	\$ 248,975.00
Cap. 12 Semillas y frutos oleaginosos; frutos diversos	\$ 106,170.00	\$ 123,642.00	\$ 138,958.00	\$ 163,896.00	\$ 174,966.00	\$ 149,100.00	\$ 138,279.00	\$ 159,166.00	\$ 196,233.00	\$ 188,169.00	\$ 202,494.00	\$ 226,064.00
Cap. 13 Gomas, resinas, jugos, extractos vegetales	\$ 89,285.00	\$ 92,927.00	\$ 98,593.00	\$ 105,232.00	\$ 132,406.00	\$ 137,755.00	\$ 139,007.00	\$ 137,286.00	\$ 143,071.00	\$ 144,083.00	\$ 140,134.00	\$ 146,016.00
Cap. 14 Materias trenzables y otros productos vegetales	\$ 30,682.00	\$ 33,554.00	\$ 31,450.00	\$ 35,361.00	\$ 40,628.00	\$ 51,200.00	\$ 52,824.00	\$ 51,207.00	\$ 52,193.00	\$ 54,563.00	\$ 81,365.00	\$ 84,730.00
Cap. 15 Grasas animales o vegetales, 1507 Aceite de soya	\$ 5,488.00	\$ 4,707.00	\$ 7,085.00	\$ 6,774.00	\$ 6,036.00	\$ 4,429.00	\$ 5,178.00	\$ 21,630.00	\$ 27,462.00	\$ 14,932.00	\$ 22,202.00	\$ 600,981.00

Cap. 16 Preparaciones de carne y animales acuáticos	\$ 93,199.00	\$ 108,572.00	\$ 115,002.00	\$ 135,667.00	\$ 151,986.00	\$ 142,086.00	\$ 145,422.00	\$ 236,948.00	\$ 216,713.00	\$ 188,256.00	\$ 201,049.00	\$ 218,090.00
Cap. 17 Azúcares y artículos de confitería	\$ 1,270,347.00	\$ 1,842,738.00	\$ 1,444,402.00	\$ 2,053,071.00	\$ 1,721,433.00	\$ 1,721,433.00	\$ 1,523,152.00	\$ 1,591,740.00	\$ 1,620,619.00	\$ 1,777,630.00	\$ 1,647,312.00	\$ 1,825,787.00
Cap. 18 Cacao y sus preparaciones	\$ 530,680.00	\$ 631,286.00	\$ 626,761.00	\$ 621,440.00	\$ 610,677.00	\$ 631,894.00	\$ 660,785.00	\$ 685,426.00	\$ 655,614.00	\$ 743,267.00	\$ 685,131.00	\$ 673,929.00
Cap. 19 Preparaciones de cereales o leche	\$ 1,072,838.00	\$ 1,284,302.00	\$ 1,369,712.00	\$ 1,455,789.00	\$ 1,435,989.00	\$ 1,567,728.00	\$ 1,713,810.00	\$ 1,970,859.00	\$ 2,016,545.00	\$ 2,160,379.00	\$ 2,327,858.00	\$ 2,698,719.00
Cap. 20 Preparaciones de hortalizas, frutos, plantas	\$ 885,678.00	\$ 1,069,895.00	\$ 1,009,627.00	\$ 1,178,761.00	\$ 1,236,898.00	\$ 1,301,651.00	\$ 1,354,174.00	\$ 1,639,386.00	\$ 1,672,421.00	\$ 1,668,098.00	\$ 1,525,737.00	\$ 1,861,032.00
Cap. 21 Preparaciones alimenticias diversas	\$ 747,450.00	\$ 821,293.00	\$ 854,168.00	\$ 960,000.00	\$ 891,948.00	\$ 895,199.00	\$ 904,253.00	\$ 1,019,151.00	\$ 1,080,419.00	\$ 1,119,933.00	\$ 1,186,820.00	\$ 1,295,725.00
Cap. 22 Bebidas y vinagre	\$ 3,040,818.00	\$ 3,294,742.00	\$ 3,426,101.00	\$ 3,673,411.00	\$ 4,084,229.00	\$ 4,194,117.00	\$ 4,499,144.00	\$ 5,663,597.00	\$ 6,730,109.00	\$ 7,498,310.00	\$ 8,099,613.00	\$ 10,049,754.00
Cap. 23 Residuos de industrias alimentarias	\$ 159,179.00	\$ 167,039.00	\$ 227,327.00	\$ 254,024.00	\$ 203,274.00	\$ 177,690.00	\$ 178,312.00	\$ 249,619.00	\$ 324,122.00	\$ 313,057.00	\$ 300,332.00	\$ 400,389.00

Cap. 24 Tabaco y sucedáneos elaborados	\$ 291,389.00	\$ 300,045.00	\$ 317,437.00	\$ 310,184.00	\$ 266,125.00	\$ 224,525.00	\$ 216,624.00	\$ 219,574.00	\$ 242,026.00	\$ 253,023.00	\$ 219,651.00	\$ 252,621.00
TOTAL	\$ 17,979,167.00	\$ 21,518,046.00	\$ 22,240,666.00	\$ 23,897,053.00	\$ 25,288,758.00	\$ 26,576,361.00	\$ 28,661,445.00	\$ 32,120,214.00	\$ 34,190,205.00	\$ 36,796,126.00	\$ 38,679,593.00	\$ 44,303,088.00

Fuente: elaboración propia con información de (Banco de México, 2021)

Glosario

AMS: (Servicio de Mercadeo Agrícola) Administra programas que crean oportunidades de comercialización nacionales e internacionales para los productores estadounidenses de alimentos, fibras y cultivos especiales. También proporciona a la industria agrícola valiosos servicios para garantizar la calidad y disponibilidad de alimentos saludables para los consumidores de todo el país.

APHIS: (Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales) El Servicio es parte del Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Se encarga de proteger y promover el bienestar agrícola de la nación, regular organismos transgénicos y gestionar la vida silvestre.

Aranceles: Son los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías los cuales proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos.

BANCOMEXT: (Banco Nacional de Comercio Exterior) Contribuye al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano.

BPA: (Buenas Prácticas Agrícolas) Son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientadas a asegurar la protección de la higiene, la salud humana y el medio ambiente, mediante métodos ecológicamente seguros, higiénicamente aceptables y económicamente factibles.

BTA: (Ley de Seguridad de la Salud Pública y Preparación y Respuesta contra el Bioterrorismo) Se encarga de mantener e incrementar este flujo comercial, sin menoscabo de la seguridad de la nación estadounidense, obligan a tener un conocimiento preciso de estas nuevas reglas para el comercio.

CAAAREM: (Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana) Está comprometido con el cumplimiento oportuno del marco legal de comercio exterior. Brindando productos y servicios que cumplan con los criterios de certeza y seguridad en las operaciones de los clientes, a través de la mejora continua de los procesos del Sistema de Gestión Integral.

CBP: (Aduanas y Protección de Fronteras de Estados Unidos) Se encarga de mejorar la seguridad de la nación a través de la innovación, la inteligencia, la colaboración y la confianza. También protege al pueblo estadounidense, salvaguarda las fronteras y mejora la prosperidad económica de la nación.

CCI: (Cámara de Comercio Internacional) Es un organismo mixto de cooperación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y las Naciones Unidas. Su misión es aumentar la competitividad del sector privado, en especial de las pequeñas y medianas empresas, mediante el desarrollo de la capacidad de exportación, la

reducción de los costos de transacción del comercio y la profundización de la integración regional a través de medidas de facilitación del comercio.

CESCE MÁSTER ORO: Se encarga de asegurar todas las ventas y conoce la calidad de la cartera de clientes, sea cual sea el tamaño de la empresa, la protege contra los riesgos de impago.

CESCEMEX: CESCEMEX es un servicio de prestación que pertenece a BANCOMEXT el cual consta de asesoramiento en la gestión del riesgo comercial mediante soluciones de crédito y fianzas, aseguramiento frente al riesgo de impago por ventas de productos y servicios, garantía de responsabilidades económicas por incumplimiento de obligaciones garantizadas.

CFR: (Código de Regulaciones Federales) Es el conjunto de reglas generales y permanentes publicadas en el registro federal por departamentos y agencias ejecutivos del Gobierno Federal de los Estados Unidos de América. Se divide en 50 títulos que comprenden áreas de regulación federal.

CICOPLAFEST: (Comisión Intersecretarial para el Control del Proceso y uso de Plaguicidas y Sustancias Tóxicas) Brinda atención al usuario en lo relativo a la emisión de registros y autorizaciones de importación de plaguicidas, fertilizantes y sustancias tóxicas.

CIR: (Informe de importación de productos básicos) El CIR contiene información sobre la regulación de importación actual para la importación de productos básicos seleccionados ya sea un producto específico aprobado por un país o región designado en uno o más puertos electos.

Codex Alimentarius: (Código Alimentario) Es un conjunto de normas, directrices y códigos de prácticas con la finalidad de proteger la salud de los consumidores y promover prácticas leales en el comercio alimentario.

COFEPRIS: (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios) Protege a la población contra riesgos a la salud provocados por el uso y consumo de bienes y servicios, insumos para la salud, así como por su exposición a factores ambientales y laborales, la ocurrencia de emergencias sanitarias y la prestación de servicios de salud mediante la regulación, control y prevención de riesgos sanitarios.

Costing AND Pricing: Ayuda a determinar el precio al que se venderá el producto a exportar. La empresa tiene ambas opciones- Costing (Cotización en base al costo) y Pricing (Cotización en base al mercado). Cada uno se utiliza dependiendo de las circunstancias y las características de la negociación, además de la posición competitiva de la empresa.

E-commerce: (Comercio Electrónico) Es un nuevo método de ventas permite que los clientes accedan de manera simple y desde cualquier parte del mundo a los productos y servicios que una empresa ofrece.

EEB: (Encefalopatía Espongiforme Bovina) Es una enfermedad progresiva y fatal del sistema nervioso del ganado bovino. Es causada por la acumulación de una proteína anormal denominada “prión” en el tejido nervioso.

FAO: (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) Es la agencia de las Naciones Unidas que lidera el esfuerzo internacional para poner fin al hambre.

FDA: (Administración de Medicamentos y Alimentos) Se encarga de proteger la salud pública asegurando que los alimentos sean seguros, saludables, sanitarios y estén debidamente etiquetados; garantizar que los medicamentos humanos y veterinarios, las vacunas y otros productos biológicos y dispositivos médicos destinados al uso humano sean seguros y eficaces.

FDC: (Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos) Es una ley federal promulgada por el Congreso. Ésta y otras leyes federales establecen el marco legal dentro del cual opera la FDA.

FSMA: (Ley de Modernización de la Inocuidad de los Alimentos) Es una ley perteneciente a la FDA. La FSMA reconoce que los padrones de control preventivos mejoran la seguridad de los alimentos.

GATT: (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) Este Acuerdo General es un contrato internacional que busca principalmente reducir gravámenes y restricciones al comercio de mercancías, además de contribuir al mejoramiento de los niveles de vida; lograr el pleno empleo; mejorar los recursos mundiales; desarrollar la producción y el intercambio de mercancías y por último fomentar el desarrollo económico.

IAAP: (Influenza Aviar Altamente Patógena) O bien H5N1. El virus de la forma altamente patógena de la influenza aviar de origen asiático es particularmente mortal entre las aves de corral.

IATA: (Asociación Internacional de Transporte Aéreo) Es la asociación comercial mundial del sector de las líneas aéreas internacionales. La IATA se encarga de garantizar que las personas, la carga y el correo transiten por la red mundial de líneas aéreas con la misma facilidad que si estuvieran en un solo país, y que las aeronaves de los miembros operen de manera segura, protegida, eficiente y económica con arreglo a normas claramente definidas y bien comprendidas por todos.

Incoterms: (International Commercial Terms) Términos Internacionales de Comercio. Son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional.

International Trade Center: (Centro Internacional de Comercio) El ITC se encarga de fomentar el crecimiento y el desarrollo inclusivos y sostenibles a través del comercio y el desarrollo empresarial internacional, de igual manera busca mejorar el rendimiento de las instituciones de apoyo al comercio y la inversión para beneficio de las PYME y mejorar la competitividad internacional de estas.

IPPC: (Convención Internacional de Protección Fitosanitaria) Es un tratado multilateral para la cooperación internacional en la esfera de la protección fitosanitaria. La Convención elabora disposiciones para la aplicación de medidas por parte de los gobiernos con objeto de proteger sus recursos vegetales de plagas perjudiciales que pueden introducirse mediante el comercio internacional.

ISPM 15: (International Standard for Phytosanitary Measures) Es el tratado internacional de medidas fitosanitarias que tiene como objetivo prevenir el contagio de plagas y enfermedades entre países, mediante el uso de embalajes de madera tratados especialmente.

LIGIE: (Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación) Sirve para clasificar las mercancías estableciendo una nomenclatura aceptable internacionalmente para propósitos aduaneros, estadísticos y de transporte, además de regular la entrada al y salida del país y los medios en los que se transportan.

MIGA: (Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones) Se encarga de proteger las inversiones contra riesgos no comerciales y pueden ayudar a los inversores a obtener acceso a fuentes de financiación con mejores términos y condiciones financieras.

NIMF 15: (Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias 15) describe las medidas fitosanitarias que disminuyen el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias asociadas con la movilización en el comercio internacional de embalaje de madera fabricado de madera en bruto.

OMC: (Organización Mundial del Comercio) Es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

OMS: (Organización Mundial de la Salud) La organización trabaja en todo el mundo para promover el grado máximo de salud que se pueda lograr para todas las personas, independientemente de su raza, religión, género, ideología política o condición económica o social. Promueve la salud, preserva la seguridad mundial y sirve a las poblaciones vulnerables.

ONPF: (Organización Nacional de Protección Fitosanitaria) Se encarga de establecer los requisitos fitosanitarios de ingreso para los productos forestales que se exportan con el fin de mantener el nivel adecuado de protección a los riesgos de ingreso de plagas al país.

ONU: (Organización de las Naciones Unidas) Esta organización trabaja para mantener la paz y la seguridad internacionales, brindar asistencia humanitaria a quienes la necesitan, proteger los derechos humanos y defender el derecho internacional. En la actualidad también han acordado acciones climáticas para limitar el calentamiento global.

Pallets: Los pallets son plataformas rígidas portátiles que se usan para consolidar envíos y permitir el fácil traslado de carga. Los pallets de calidad están hechos generalmente de madera o plástico y pueden pesar entre 9 y 31 kilogramos. Los pallets deben ser lo suficientemente grandes para acomodar el envío sin que sobresalga. Cualquier objeto que sobresalga de las orillas del pallet puede sufrir daño causado por perforaciones, abrasiones o compresión.

PDP: (Principal Display Panel) El panel de visualización principal es la parte de la etiqueta de un alimento que es más probable que se le muestre al cliente cuando esté a la venta. Esta es la etiqueta frontal de un producto.

Petroquímica: La función de la industria petroquímica, es transformar el gas natural y algunos derivados del petróleo en materias primas, las cuales representan la base de diversas cadenas productivas.

PIB: (Producto Interno Bruto) Es referencia del diagnóstico de nuestra economía, es el valor total de los bienes y servicios finales producidos por un país, durante un tiempo definido.

PPC: (Peste Porcina Clásica) Es también conocida como cólera porcino, es una enfermedad vírica contagiosa de los cerdos domésticos y salvajes. Es causada por un virus del género Pestivirus de la familia Flaviviridae, estrechamente relacionado con los virus causantes de la diarrea viral bovina en los bovinos y de la enfermedad de la frontera en los ovinos.

RRNA: (Regulaciones Y Restricciones No Arancelarias) Son las medidas que regulan o restringen la entrada o salida del país de las mercancías.

SADER: (Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural) Propicia el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas del sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimula la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios.

SAGARPA: (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación) Es una Dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene entre sus objetivos propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar las ventajas del sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios, así como con las metas y objetivos propuestos, para el sector agropecuario, en el Plan Nacional de Desarrollo.

SENASICA: (Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria) Es un órgano administrativo que previene la introducción al país de plagas y enfermedades que afectan al sector agroalimentario de México, lo que realiza mediante el control sanitario de las importaciones, exportaciones, reexportaciones y tránsito de mercancías, todo esto sustentado en ordenamientos legales.

TLCAN: (El Tratado de Libre Comercio de América del Norte) Es un acuerdo comercial celebrado entre los tres países de América del Norte: Canadá, Estados Unidos de América y México. Busca favorecer la apertura comercial de América del Norte a través de la eliminación sistemática de la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias del comercio y la inversión.

T-MEC: (Tratado entre los Estados Unidos de América del Norte, los Estados Unidos Mexicanos y Canadá) El T-MEC es el nuevo acuerdo comercial entre México, Canadá y Estados Unidos que sustituye al TLCAN. El T-MEC se compone por 34 capítulos, a comparación del TLCAN que se compone de 22 capítulos, en donde las adiciones y modificaciones hacen mayor referencia al combate a la corrupción, salarios, medio ambiente y comercio electrónico.

TTB: (Agencia de Impuestos y Comercio de Alcohol y Tabaco) Recauda los impuestos de consumo sobre el alcohol, el tabaco, armas de fuego y municiones, para asegurar que estos productos sean etiquetados, anunciados, y comercializados de acuerdo con la ley; y administrar las leyes y regulaciones de tal manera que protejan al consumidor y los ingresos, y que fomenten la conformidad voluntaria.

ULD: (Elemento Unitario de Carga) pallets, planchas metálicas o contenedores, diseñados para que se adapten al fuselaje del avión.

URC 522: (Reglas Uniformes Relativas a Cobranzas) se aplican a todas las cobranzas, según vienen definidas en el artículo 2, siempre que así se establezca en el texto de la “instrucción de cobro”.

USDA: (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) Brinda oportunidades económicas a través de la innovación, ayudando a que las zonas rurales de Estados Unidos prosperen; promueven la producción agrícola que nutre mejor a los estadounidenses al mismo tiempo que ayuda a alimentar a otros en todo el mundo; y preserva los recursos naturales de la Nación a través de la conservación, bosques restaurados, cuencas hidrográficas mejoradas y tierras de trabajo privadas saludables.

Referencias

- ACACIA Technologies. (11 de Febrero de 2020). *¿Qué es el transporte ferroviario de mercancías?* Recuperado el 12 de Julio de 2021, de <https://www.acaciatec.com/ques-transporte-ferroviario-mercancias/>
- Airpharm. (17 de Junio de 2020). *Tipos de aviones para el transporte aéreo de mercancías.* Recuperado el 16 de Mayo de 2021, de <https://www.airpharmlogistics.com/tipos-de-aviones-para-el-transporte-aereo-de-mercancias/>
- Allievi, M. (06 de Diciembre de 2021). *Los insectos como fuente de proteínas del futuro.* Recuperado el 17 de Agosto de 2022, de El País: <https://elpais.com/economia/negocios/2021-12-07/los-insectos-como-fuente-de-proteinas-del-futuro.html>
- Asturias Corporación Universitaria. (2019). *Los Riesgos en el Comercio Exterior.* Recuperado el 08 de Julio de 2021, de https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/pago_riesgo_ci/unidad3_pdf2.pdf
- Bananotecnia. (Julio de 2005). *Codex Stan para banano o plátano.* Recuperado el 02 de Septiembre de 2021, de <http://www.bananotecnia.com/articulos/codex-stan-para-banano-o-platano/>
- Banco de México. (15 de Febrero de 2021). *Sistema de Información Económica.* Recuperado el 02 de Marzo de 2021, de Exportaciones Totales: <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE37&locale=es>
- Banco Nacional de Comercio Exterior. (31 de Julio de 2014). *GLOSARIO.* Recuperado el 05 de Septiembre de 2021, de <https://www.bancomext.com/soporte/glosario>
- BBC News Mundo. (20 de Septiembre de 2018). *Moringa y otros cultivos ignorados y altamente nutritivos que pueden revolucionar nuestra dieta.* Recuperado el 10 de Agosto de 2022, de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-45574752>
- Brown, K. (03 de Diciembre de 2018). *El próximo campo que abarcará Silicon Valley será la biología.* Recuperado el 15 de Agosto de 2022, de <https://www.infobae.com/america/wapo/2018/12/03/el-proximo-campo-que-abarcara-silicon-valley-sera-la-biologia/>
- CAAAREM. (2020). Importancia del Comercio Exterior para la reactivación económica en México. *Aduanas Eje del Comercio Exterior.*
- Cámara de Comercio Internacional. (s.f.). REGLAS UNIFORMES RELATIVAS A LAS COBRANZAS. *Brochure 522 de la C.C.I., 10.* International Chamber of Commerce. Recuperado el 27 de Agosto de 2022, de <https://iccwbo.org/publication/urc-522-icc-uniform-rules-for-collections-supplement-for-electronic-presentation-eurc-version-1-0/>
- CE Intelligence. (2021). *US - Distributing Your Products.* Recuperado el 10 de Agosto de 2021, de 6.1 Distribution Channels: https://www.ceintelligence.com/content_manager/contentPages/view/us-distributing-your-products
- Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (s.f.). *Tarifas y otras barreras al comercio agropecuario.* Recuperado el 02 de Septiembre de 2021, de http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/52Tarifas_arancelarias__junio_2014.pdf
- CESCEMEX - BANCOMEXT. (2021). *CESCE Máster ORO.* Recuperado el 15 de Agosto de 2021, de <https://cescemex.mx/-/cescemex/cesce-master-oro>

- Cheng Pérez, J. E., & Mosquera López, A. F. (03 de Mayo de 2016). *ESTRUCTURACIÓN LOGÍSTICA DE LA CADENA DE FRÍO PARA EL SECTOR DE PROTEÍNA BLANCA EN LOS TERMINALES DE BUENAVENTURA*. Recuperado el 20 de Julio de 2021, de Universidad Icesi:
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/81024/1/cheng_estructuracion_logistica_2016.pdf
- Climetría: Métrica del Cambio Climático. (04 de Abril de 2020). *Importancia de la Huella Hídrica*. Recuperado el 26 de julio de 2022, de
<https://www.climetria.com/2020/04/04/importancia-huella-hidrica/>
- CODEX ALIMENTARIUS. (2021). *Acerca del Codex*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2021, de Normas Internacionales de Alimentos: <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/about-codex/es/#c453333>
- Comisión Federal de Competencia Económica. (2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el sector agroalimentario*. Recuperado el 29 de Julio de 2022, de
https://www.cofece.mx/cofece/images/Estudios/COFECE_resumen_v04_alta.pdf
- Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios. (14 de Julio de 2016). *Certificaciones Sanitarias*. Obtenido de <https://www.gob.mx/cofepris/acciones-y-programas/certificaciones-sanitarias>
- Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios. (s.f.). *Certificado Exclusivo para Exportación*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de Gobierno de México:
<https://www.gob.mx/tramites/ficha/certificado-exclusivo-para-exportacion/COFEPRIS3993>
- Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad. (02 de Junio de 2020). *México megadiverso*. Recuperado el 15 de Octubre de 2021, de Biodiversidad Mexicana: <https://www.biodiversidad.gob.mx/pais/quees.html>
- Cóndor, E. (19 de Mayo de 2013). *Tipos de Carga*. Recuperado el 20 de Agosto de 2022, de Comunidad Todo Comercio Exterior:
<https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tipos-de-carga>
- CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE EL COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD). (2019). *CLASIFICACIÓN INTERNACIONAL DE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS*. (UNCTAD, Ed.) Recuperado el 05 de Septiembre de 2022, de VERSIÓN 2019: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2019d5_es.pdf
- Consejo Nacional Agropecuario. (14 de Julio de 2022). *El sector agroalimentario a dos años del T-MEC*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2022, de <https://cna.org.mx/el-sector-agroalimentario-a-dos-anos-del-t-mec/>
- Consorcio Financiero. (s.f.). *Consorcio Seguros*. Recuperado el 18 de Agosto de 2021, de Seguros: <https://www.consorcio.cl/aprenda-de/educacion-en-seguros/poliza-de-seguros/que-es-la-poliza>
- Cornejo Cañamares, M. (Junio de 2009). *Informes Técnicos Ciemat*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2021, de La Cultura de Innovación:
http://rdgroups.ciemat.es/documents/69177/122473/M_Cornejo_1169.pdf/8bd39959-686e-4c87-ab72-23eebee00aaa
- Customs and Border Protection. (27 de Enero de 2021). *Customs Duty Information*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2021, de What Is A Customs Duty?:
<https://www.cbp.gov/travel/international-visitors/kbyg/customs-duty-info>

Diario del Exportador. (s.f.). *Los Riesgos Más Frecuentes en las Operaciones del Comercio Internacional*. Recuperado el 07 de Julio de 2021, de <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/los-riesgos-mas-frecuentes-en-las.html>

DSV Global Transport and Logistics. (2020). *Tipos de Incoterms® 2020 - Incoterms*. Recuperado el 12 de Agosto de 2021, de <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/tipos-de-incoterms-2020>

DVA. (s.f.). *La Industria Alimentaria en México*. Recuperado el 15 de Julio de 2022, de <https://dva.com/mx/industria-alimentaria-en-mexico/>

Electronic Code of Federal Regulations (eCFR). (01 de Abril de 2021). *Federal Food, Drug and Cosmetic Act*. Recuperado el 16 de Mayo de 2021, de <https://ecfr.federalregister.gov/current/title-21/chapter-I/subchapter-B/part-101>

Empresa Global. (Enero de 2010). *Los Riesgos en el Comercio Internacional*. Recuperado el 04 de Julio de 2021, de <https://www.empresaglobal.es/EGAFI/descargas/1037233/1601149/los-riesgos-en-el-comercio-internacional.pdf>

Food & Agriculture Organization. (25 de Noviembre de 2009). *2050: es esencial una mayor inversión en investigación agrícola*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2021, de <https://www.fao.org/news/story/es/item/35780/icode/>

Food & Agriculture Organization. (2019). *Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional*. Recuperado el 29 de Mayo de 2021, de NIMF15 NORMAS INTERNACIONALES PARA MEDIDAS FITOSANITARIAS: <http://www.fao.org/3/mb160s/mb160s.pdf>

Food & Drug Administration. (26 de Octubre de 1998). *Directivas para la Industria: Guía para Reducir al Mínimo el Riesgo Microbiano en los Alimentos, para Frutas y Hortalizas Frescas*. Recuperado el 11 de Agosto de 2021, de <http://wayback.archive-it.org/7993/20180907211440/https://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/GuidanceDocumentsRegulatoryInformation/ProducePlantProducts/ucm188933.htm>

Food & Safety inspection Service. (14 de Mayo de 2021). *Mexico: Import Requirements*. Recuperado el 12 de Agosto de 2021, de <https://www.fsis.usda.gov/inspection/import-export/import-export-library/mexico#country-import-table>

Food and Agriculture Organization. (31 de Marzo de 2016). *Agronoticias: Actualidad agropecuaria de América Latina y el Caribe*. Recuperado el 18 de Junio de 2022, de Noticias: AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: <https://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/516979/>

Food and Agriculture Organization. (2021). *Mecanización Agrícola Sostenible*. Recuperado el 22 de junio de 2022, de On farm postharvest and value addition: <https://www.fao.org/sustainable-agricultural-mechanization/guidelinesoperations/onfarmpostharvestandvalueaddition/es/>

Food and Agriculture Organization. (s.f.). *Capítulo 2. Preparación para el mercado*. Recuperado el 22 de Julio de 2021, de 2.1 Necesidad de un galpón de empaque: <http://www.fao.org/3/Y4893S/y4893s05.htm#TopOfPage>

Food and Drug Administration. (Enero de 2013). *A Food Labeling Guide*. Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de <https://www.fda.gov/media/81606/download>

Food and Drug Administration. (Marzo de 2020). *¿Qué hay de nuevo en la etiqueta de información nutricional?* Recuperado el 20 de Mayo de 2021, de <https://www.fda.gov/media/137918/download>

- Food and Drug Administration. (Marzo de 2020). *The New Nutrition Facts Label*. Recuperado el 16 de Mayo de 2021, de U.S. Food and Drug Administration: <https://www.fda.gov/media/137918/download>
- Forbes. (15 de Enero de 2020). *Cada mexicano desperdicia 158 kilos de comida al año*. Recuperado el 22 de Julio de 2022, de Economía y Finanzas: <https://www.forbes.com.mx/cada-mexicano-desperdicia-158-kilos-de-comida-al-ano/#:~:text=%2D%20En%20M%C3%A9xico%20se%20desperdician%2020.4,Desperdiciar%20alimentos%20no%20es%20gratis>.
- García Vega, M. A. (24 de Marzo de 2018). *El gran negocio alimentario de las proteínas*. Recuperado el Agosto de 14 de 2022, de El País: https://elpais.com/economia/2018/03/22/actualidad/1521721700_390520.html
- Global STD Certification. (07 de Octubre de 2016). *¿QUÉ ES EL FSMA?* Recuperado el 30 de Agosto de 2022, de <https://www.globalstd.com/blog/que-es-el-fsma/>
- Grand View Research. (Febrero de 2021). *U.S. Packaged Food Market Size, Share & Trends Analysis Report By Product (Beverages, Ready-to-Eat Meals), By Distribution Channel (Supermarkets & Hypermarkets, Online), And Segment Forecasts, 2021 - 2028*. Recuperado el 18 de Agosto de 2021, de <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/us-packaged-food-market/toc>
- Grupo Moldtrans. (s.f.). *TIPOS DE CONTENEDORES MARITIMOS*. Recuperado el 01 de Junio de 2021, de https://www.moldtrans.com/wp-content/uploads/2014/07/contenedores_maritimo.pdf
- Hernández Pérez, J. L. (28 de Octubre de 2021). *La agricultura mexicana del TLCAN al TMEC: consideraciones teóricas, balance general y perspectivas de desarrollo*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2022, de El trimestre económico: <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/1274/1367>
- iContainers. (19 de Febrero de 2019). *Medios de pago internacional*. Recuperado el 29 de Agosto de 2022, de Formas de Pago Internacional: <https://www.icontainers.com/es/ayuda/medios-de-pago-internacional/>
- Inestroza-Lizardo, c., Voigt, V., Muniz, A. C., & Gomez-Gomez, H. (2016). *MÉTODOS DE ENFRIAMIENTO APLICABLES A FRUTAS Y HORTALIZAS ENTERAS Y MINIMAMENTE PROCESADAS*. Recuperado el 01 de Agosto de 2021, de Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal: <https://www.redalyc.org/pdf/813/81349041003.pdf>
- Instituto Nacional de Economía Social. (15 de Febrero de 2019). *Pasos para exportar tu producto*. Recuperado el 29 de Agosto de 2022, de <https://www.gob.mx/inaes/articulos/pasos-para-exportar-tu-producto?idiom=es>
- International Trade Center. (28 de Enero de 2021). *Trademap*. Recuperado el 31 de Marzo de 2021, de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE). (01 de Julio de 2020). *Diario Oficial de la Federación*. Recuperado el 30 de Agosto de 2021, de https://dof.gob.mx/2020/SEECO/LIGIE_Ref_Aduanera.pdf
- Lodge, M. (s.f.). *La Autoridad Internacional de los Fondos Marinos y la explotación minera de los fondos marinos*. Recuperado el 17 de Agosto de 2022, de Crónica Naciones Unidas: <https://www.un.org/es/chronicle/article/la-autoridad-internacional-de-los-fondos-marinos-y-la-explotacion-minera-de-los-fondos-marinos>

- Matthews, T. (2021). *Negociar con éxito en Estados Unidos*. Recuperado el 18 de Agosto de 2021, de Protocolo.org: <https://www.protocolo.org/laboral/empresarial/negociar-con-exito-en-estados-unidos.html>
- Mondragón, A. (23 de Abril de 2015). *La gastronomía mexicana es reconocida en todo el mundo*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2021, de El Financiero: <https://www.elfinanciero.com.mx/suplementos/la-gastronomia-mexicana-es-reconocida-en-todo-el-mundo/>
- NewsMDirector. (16 de Agosto de 2017). *18 estrategias de marketing digital para ecommerce*. Recuperado el 01 de Septiembre de 2021, de <https://www.mdirector.com/marketing-digital/18-estrategias-marketing-digital-ecommerce.html>
- Nieto, A. (2019). *Mundo HAVCR*. Recuperado el 19 de Septiembre de 2021, de Almacenamiento y refrigeración de frutas: <https://www.mundohvacr.com.mx/2010/01/almacenamiento-y-refrigeracion-de-frutas/>
- Observatorio de Complejidad Económica. (2021). *Estados Unidos*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2021, de <https://oec.world/es/profile/country/usa/#Or%C3%ADgenes>
- Office of the United States Trade Representative. (2020). *UNITED STATES–MEXICO–CANADA TRADE FACT SHEET Agriculture: Market Access and Dairy Outcomes of the USMC Agreement*. Recuperado el 20 de Septiembre de 2021, de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/market-access-and-dairy-outcomes>
- Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Chicago. (2020). *La importación de mercancías: Estados Unidos*. Recuperado el 28 de Agosto de 2022, de Otros Documentos: https://www.ivace.es/Internacional_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/Estados_Unidos/EEUImportIcex2020.pdf
- ONU News. (16 de Octubre de 2018). *El desperdicio de comida, una oportunidad para acabar con el desperdicio de productos*. Recuperado el 10 de Junio de 2022, de <https://news.un.org/es/story/2018/10/1443382>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2019). *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación*. Recuperado el 10 de Agosto de 2022, de <https://www.fao.org/3/ca6030es/ca6030es.pdf>
- Organización Mundial de Comercio. (2022). *ENTENDER LA OMC: INFORMACIÓN BÁSICA*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2022, de ¿Qué es la Organización Mundial del Comercio?: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm
- Organización Mundial de Comercio. (s.f.). *Seguridad alimentaria*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2021, de Agricultura: Cuestiones: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/food_security_s.htm
- Organización Panamericana de la Salud. (2020). *Clasificación de los alimentos y sus implicaciones en la salud*. Recuperado el 12 de Agosto de 2022, de Grupo 3. Productos comestibles listos para el consumo: procesados y altamente procesados (ultra procesados).: https://www3.paho.org/ecu/index.php?option=com_content&view=article&id=1135:clasificacion-alimentos-sus-implicaciones-salud&Itemid=360
- Organización Panamericana de la Salud. (s.f.). *Clasificación de los alimentos y sus implicaciones en la salud*. Recuperado el 12 de Agosto de 2022, de Grupo 1. Alimentos naturales y mínimamente procesados:

- https://www3.paho.org/ecu/index.php?option=com_content&view=article&id=1135:clasificacion-alimentos-sus-implicaciones-salud&Itemid=360
- Ortúzar, J. (2009). Modelos de Transporte. *Transporte para Tubería*. España: Universidad de Cantabria.
- Pérez-Aldana y Romero, M. A. (s.f.). *LA IMPORTANCIA DEL PROTOCOLO EN LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES EMPRESARIALES*. Recuperado el 02 de Agosto de 2021, de http://www.uam.mx/actividaduam/ampro/x/MALADA_PONENCIA_TEXTO_.pdf
- Pitarch. (01 de Septiembre de 2017). *Tipos de contenedores de transporte marítimo y sus características*. Recuperado el 25 de Mayo de 2021, de <http://www.pitarchlogistica.com/es/noticias/contenedores-transporte-maritimo-caracteristicas>
- Polo, J. D. (24 de Enero de 2020). *IMPRESIÓN 3D DE OBJETOS CON CÉLULAS VIVAS*. Recuperado el 01 de Agosto de 2022, de <https://www.whatsnews.com/2020/01/24/impresion-3d-de-aparatos-con-celulas-vivas/>
- Pro Aguacate. (2011). *Guía Técnica Aguacates de Michoacán*. Recuperado el 12 de Octubre de 2021, de http://www.aguacatesdemichoacan.com/descargables/guia_tecnica_aguacate.pdf
- Produce Marketing Association. (26 de Mayo de 2017). *How to Export Mexican Produce to the US*. Recuperado el 12 de Agosto de 2021, de <https://www.pma.com/content/articles/2017/05/how-to-export-mexican-fresh-produce-to-the-us>
- ProMéxico. (Marzo de 2010). *Cómo Determinar el Precio de Exportación*. Recuperado el 12 de Agosto de 2021, de Formación del Precio de Exportación: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54289/ComoDeterminarElPrecioDeExportacion.pdf>
- Raffino, M. E. (29 de Agosto de 2020). Concepto de Transporte Aéreo. Argentina.
- Raffino, M. E. (29 de Agosto de 2020). Transporte Multimodal. Argentina.
- Rodríguez Cantú, A. (Septiembre de 2007). Impacto de la cultura en los negocios internacionales, un énfasis en los negocios. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 156-228. doi: ISSN 1870-557X
- Sánchez Zurdo, C. (20 de Mayo de 2015). *La Quinoa (Súper Alimento)*. Obtenido de Eat & Fit: <https://abcblogs.abc.es/eat-fit/2015/05/20/la-quinoa-super-alimento>
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (09 de Mayo de 2018). *Insectos comestibles*. Recuperado el 17 de Agosto de 2022, de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/agricultura/es/articulos/hay-una-mosca-en-mi-sopa-insectos-comestibles-156649#:~:text=En%20la%20actualidad%2C%20M%C3%A9xico%20cuenta,una%20tercera%20parte%20de%20ellos.>
- Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (10 de Julio de 2019). *Tratados comerciales, un punto a favor de México*. Recuperado el 25 de 07 de 2022, de <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/tratados-comerciales-un-punto-a-favor-de-mexico?idiom=es>
- Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural. (11 de Noviembre de 1996). *NORMA Oficial Mexicana NOM-018-FITO-1995, Por la que se establece la cuarentena exterior para prevenir la introducción de plagas del maíz*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2021, de http://diariooficial.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4906537&fecha=10/12/1996

Secretaría de Economía. (10 de Diciembre de 2018). *DECLARATORIA DE VIGENCIA DE LA NORMA MEXICANA NMX-F-030-SCFI-2018, ALIMENTOS-ACEITE COMESTIBLE PURO DE MAÍZ-ESPECIFICACIONES*. Recuperado el 09 de Septiembre de 2021, de Diario Oficial de la Federación:
https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5552470&fecha=11/03/2019

Secretaría de Economía. (30 de Noviembre de 2018). *Se firma el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*. Recuperado el 22 de 07 de 2022, de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/se/articulos/se-firma-el-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec>

Secretaría de Economía. (2020). *Organismos OMC*. Recuperado el 20 de Septiembre de 2022, de Información básica: http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/organismos/omc/informacion.php

Secretaría de Economía. (29 de Junio de 2020). *Textos Finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*. Recuperado el 31 de Marzo de 2021, de <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>

Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales. (s.f.). *Certificado Fitosanitario para Exportar o Reexportar Productos Forestales*. Recuperado el 23 de Agosto de 2021, de <https://www.gob.mx/tramites/ficha/certificado-fitosanitario-para-exportar-o-reexportar-productos-forestales/SEMARNAT452>

Secretaría de Relaciones Exteriores. (23 de Noviembre de 2018). *Comercio e Inversión México - Estados Unidos*. Recuperado el 15 de Marzo de 2021, de <https://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/comercio-e-inversion>

Servicio de Administración Tributario. (2020). *Glosario*. Recuperado el 18 de Mayo de 2021, de Ventanilla Única de Comercio Exterior:
<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/glosario.html>

Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior. (2021). *Lista de Empaque*. Recuperado el 29 de Agosto de 2021, de <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/listaempaqueeexpo.html>

Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior. (s.f.). *Documentos de Transporte*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2021, de <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/documentostransporteexpo.html>

Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior. (s.f.). *Documentos Necesarios para Exportar*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2021, de <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/documentosparaexportar.html>

Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria. (26 de Febrero de 2020). *FSMA y el Sistema de Inocuidad de México (SRRC)*. Recuperado el 30 de Agosto de 2022, de <https://www.gob.mx/senasica/documentos/ley-de-modernizacion-de-la-inocuidad-alimentaria-fmsa-de-los-estados-unidos-acciones-senasica?idiom=es>

Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria. (s.f.). *Certificado Fitosanitario*. Recuperado el 22 de Agosto de 2021, de <https://www.gob.mx/tramites/ficha/certificado-fitosanitario-internacional/SENASICA649>

Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria. (s.f.). *Certificado Zoosanitario*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2021, de <https://www.gob.mx/tramites/ficha/certificado-zoosanitario-para-exportacion/SENASICA650>

- Sistema de Información sobre Comercio Exterior. (2021). *Canadá-Estados Unidos-México (T-MEC/USMCA)*. Recuperado el 18 de Noviembre de 2021, de Renegociación del acuerdo: http://www.sice.oas.org/tpd/USMCA/USMCA_s.ASP
- SITL Americas. (s.f.). *Equipo de transporte UPS*. Recuperado el 06 de Junio de 2021, de <https://www.sitlamericas.com/es-mx/equipo-de-transporte.html>
- Stampa, G., & Ginés Castellet, N. (2009). *El comercio internacional: definición y regulación*. Recuperado el 02 de Agosto de 2022, de El arbitraje comercial internacional: definición y principales características: <https://app.vlex.com/#WW/vid/57740106>
- TIBA GROUP. (2020). *INCOTERMS 2020*. Recuperado el 12 de Agosto de 2021, de <https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>
- Tomas, D. (18 de Septiembre de 2020). *20 estrategias de marketing para generar ventas en ecommerce*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2021, de ONLINE MARKETING & DIGITAL MARKETING: <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/estrategias-de-marketing-para-generar-ventas-en-ecommerce>
- Torres Torres, F. (27 de Mayo de 2011). El abasto de alimentos en México hacia una transición económica y territorial. *42(166)*. Ciudad de México.
- Transporte Internacional de Mercancías & FP. (04 de Noviembre de 2015). *CONTENEDORES AÉREOS*. Recuperado el Mayo 25 de 2021, de <https://timepx.blogspot.com/2015/11/contenedores-aereos.html#:~:text=El%20contenedor%20AMA%20es%20un,para%20el%20transporte%20de%20textiles>.
- Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC). (Junio de 2020). *Capítulo 3. AGRICULTURA*. Recuperado el 16 de Julio de 2021, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/560544/03_ESP_Agricultura_CLEAN_Junio_2020.pdf
- Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC). (Junio de 2020). *Capítulo 9. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS*. Recuperado el 16 de Julio de 2021, de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465791/09ESPMedidasSanitariasYFitosanitarias.pdf>
- U.S. Department of Agriculture. (12 de Marzo de 2021). *Economic Research Service*. Recuperado el 30 de Marzo de 2021, de Mexico Trade & FDI: <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/countries-regions/usmca-canada-mexico/mexico-trade-fdi/>
- U.S. Food And Drug Administration. (09 de Junio de 2022). *Food Safety Modernization Act (FSMA)*. Recuperado el 30 de Agosto de 2022, de <https://www.fda.gov/food/guidance-regulation-food-and-dietary-supplements/food-safety-modernization-act-fsma>
- United States Census Bureau. (16 de Marzo de 2021). *Trade in Goods with Mexico*. Recuperado el 31 de Marzo de 2021, de <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>
- United States Department Of Agriculture. (11 de Agosto de 2021). *How to Export Mexican Produce to the US*. Recuperado el 11 de Agosto de 2021, de https://epermits.aphis.usda.gov/manual/index.cfm?action=cirReportP&PERMITTED_ID=9307
- Way2E-commerce. (s.f.). *E-commerce*. Recuperado el 27 de Agosto de 2021, de <https://way2ecommerce.com/e-commerce-que-es>

Yaneth, E. (Junio de 2011). Distribución física internacional (DFI). caso de aplicación a productos de panela pulverizada-biopanela. *Distribución física internacional (DFI)*. Colombia.

Guía desarrollada gracias al apoyo de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM bajo el Programa de Apoyo a Proyectos para Innovar y Mejorar la Educación (PAPIME)
PE305421

