



UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO

CAMPUS GUANAJUATO

LICENCIATURA EN COMERCIO
INTERNACIONAL

PRESENTA: **MARÍA FERNANDA GUTIÉRREZ
RODRÍGUEZ**

DIRECTOR: LUIS GERARDO REA CHÁVEZ

**“GUÍA DE EXPORTACIÓN DE
TOMATE A ESTADOS UNIDOS”**

PROYECTO APLICADO PARA OBTENER TÍTULO DE
LICENCIADA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Guanajuato, Gto; septiembre 2021

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	2
INTRODUCCIÓN.....	3
OBJETIVO	4
Objetivo General.....	5
Objetivo Específico.....	5
HORTICULTURA PROTEGIDA EN MÉXICO	5
ANTECEDENTES E INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	6
Misión:	7
Visión:	7
Exportaciones de tomate “Empresa A” en el 2020.....	7
REGULACIONES PARA LA EXPORTACIÓN DE TOMATE	8
AVISO DE ADHESIÓN	8
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN.....	8
AVISO AUTOMÁTICO DE EXPORTACIÓN	9
IMPI.....	12
AMHPAC Asociación Mexicana de Horticultura Protegida.....	13
Reportes trimestrales ante la AMPHAC	14
Antecedentes del acuerdo de suspensión de aranceles antidumping a las exportaciones de tomate mexicano.....	15
ETIQUETADO DE CAJAS PARA EXPORTAR.....	16
PRECIO DE VENTA	16
FRACCIONES ARANCELARIAS PARA EL AVISO AUTOMÁTICO DE EXPORTACIÓN.....	17
VIRUS RUGOSO	18
DIFICULTADES Y ÁREAS DE OPORTUNIDAD	19
PROPUESTA DE MEJORA	19
CONCLUSIONES.....	20
BIBLIOGRAFÍA.....	21

AGRADECIMIENTOS

Desde pequeña siempre soñé con ser profesionista y hoy estoy a punto de culminar una de las etapas más importantes de mí vida, el titularme como licenciada en Comercio Internacional por la Universidad de Guanajuato lo cual me llena de felicidad y orgullo. Cabe resaltar que no ha sido un camino fácil pero que sé me ha traído muchas enseñanzas y sin duda me ha hecho crecer como persona.

Quiero agradecer primero que nada a Dios y a la vida por permitirme llegar hasta donde estoy, pero no sin antes agradecer a mis padres Felipe Gutiérrez y Fernanda Rodríguez quienes han guiado mi camino durante veintitrés años, ellos me enseñaron a forjarme como persona y a querer superarme día con día, todo lo que soy ahora sin duda alguna se lo debo a ellos, también quiero agradecer a mi hermana Alessandra que fue quien le vino a dar sentido a mi vida después de seis largos años, así como el resto de mi familia; abuelos Antonio y Eloy, a mis tíos José Eloy y Ricardo, de igual forma a mis tías Konnie y Martha y por último pero no menos importante a mis primos; Dali, Karol, Esteban, Lander y Eloy todos ellos han sido parte importante de este viaje y gran pilar para poder haber continuado con este sueño. Quiero decir gracias de manera especial a mi abuela Sara Gil, quien ha sido una de las personas más importantes para mí desde muy pequeña, estoy segura de que está orgullosa de mí dónde quiera que esté, siempre la llevaré en mi corazón porque en mi vida ya no puedo.

No podría continuar sin antes mencionar a mis amigos, que estuvieron ahí desde el día uno apoyando mis sueños; Paulina, Daniela, Liz, Sandra, Justo y Martha, gracias por estar siempre en las buenas, en las malas y en las peores.

Tengo que agradecer también a todos y cada uno de los maestros que formaron parte de mi trayectoria académica, pero en especial a tres docentes el Doctor Luis Gerardo Rea Chávez quien ha sido pieza clave para la realización de este trabajo de investigación y que sin su ayuda y profesionalismo nada de esto tendría sentido, también quiero agradecer a la maestra Concepción Zavala quien no sólo fue una

docente sino una amiga y una gran persona, quien me enseñó que todo lo que me proponga lo puedo lograr y que el camino no siempre será fácil, también al profesor Juan Carlos a quien agradezco por sus conocimientos en el área y quien me hizo saber que haber elegido esta carrera fue la mejor decisión que pude haber tomado.

La elaboración de este trabajo de investigación no hubiera sido posible sin el apoyo de la Licenciada María Elena Gallardo Valdés quien es gerente del departamento de comercio exterior, le agradezco haberme dado la oportunidad de desarrollarme como profesional ejerciendo mi carrera, además de brindarme conocimientos que he adquirido a lo largo de este tiempo al estar trabajando con ella. Gracias a mi compañero Ricardo por hacer más amenos mis días en la oficina, por escucharme y por enseñarme nuevas siempre.

INTRODUCCIÓN

La participación del tomate mexicano en el mercado internacional corresponde a un 25% de todas las exportaciones mundiales y para el mercado estadounidense, específicamente, representa casi el 90% de las importaciones totales de este producto. Con base en la calidad de su producción México se posiciona como líder mundial de exportación del tomate.

El tomate rojo es el tercer producto agrícola de exportación de México después de la cerveza y el aguacate. De enero a octubre de 2018, México exportó tomates por 1,686 millones de dólares a Estados Unidos y a nivel global, se ubicó como el mayor exportador de esta hortaliza con envíos por 1 millón 743,000 toneladas. Las exportaciones de tomate de México a Estados Unidos aumentarán 2% en la temporada 2020-2021 respecto al ciclo anterior, así lo estimó el Departamento de Agricultura (USDA).

El ciclo comercial comienza en octubre de cada año y termina en septiembre del siguiente, con ello, las exportaciones mexicanas de tomate a los mercados estadounidenses alcanzarían 1.87 millones de toneladas, impulsadas por la constante demanda de Estados Unidos y una amplia oferta. Aunque México exporta una gran variedad de productos de temporada a Estados Unidos, los cuales van desde pimientos frescos hasta frutos rojos de cualquier tipo (frambuesa, arándanos, zarzamora, fresa etc), pero es el comercio de tomates que ha tenido un mayor impacto. Esto se debe a que el cultivo de tomates es uno de los cultivos de hortalizas frescas más valorados en Estados Unidos y los tomates mexicanos compiten directamente con los tomates cultivados en el estado de Florida durante el invierno y principios del verano, por ello esto lo convierte en un producto sensible para ese mercado, además de que requiere de un trámite más riguroso para su exportación y comercialización.

En las dos últimas décadas, la producción de tomate estadounidense ha disminuido considerablemente, mientras que las importaciones mexicanas han aumentado. Y aunque Florida sigue siendo el principal estado productor de tomates del país, su producción ha ido disminuyendo constantemente desde el año 2000. El estado de Florida llegó a tener 300 productores de tomate, pero ahora tiene menos de 50, debido a la falta de mano de obra, lo que provoca que esto sea una de las principales razones de este cambio. Los tomates frescos se recogen en gran parte a mano, y los trabajadores agrícolas son cada vez más difíciles de encontrar y los sueldos ya no pueden ser tan bajos.

OBJETIVO

Redactar una guía de exportación de Tomate a Estados Unidos de una empresa agroindustrial ubicada en Silao de la Victoria, Guanajuato, cuya actividad principal es la producción y comercialización de vegetales y frutas frescas al por mayor.

Plasmar el procedimiento que se debe llevar a cabo para la realización de dicha operación la cual va desde trámites iniciales hasta que la exportación se realice, todo esto basado en cantidades y fechas de trámite, las cuales son establecidas por la autoridad correspondiente. Intervienen en el proceso distintas dependencias de gobierno tales como; SADER, SENASICA y Secretaría de Economía y otros organismos reguladores de Estados Unidos.

Objetivo General

Que la guía de exportación de tomate que se va a realizar sirva al departamento de comercio exterior de la empresa "A" para poder llevar un mejor control y manejo de trámites.

Objetivo Específico

Que mi trabajo de investigación tenga un impacto considerable y que también en algún momento les pueda ser útil a otras empresas agroindustriales en sus procesos de comercialización al extranjero de tomate.

HORTICULTURA PROTEGIDA EN MÉXICO

La horticultura de México está en auge, principalmente en el cultivo de frutas y verduras. El tomate es el principal producto que se cultiva de esta manera, seguido de la baya, después va el pepino, el pimiento y la berenjena. Cada vez son más las empresas que deciden cultivar sus productos en invernaderos modernos. No solo porque la producción es mayor, sino también para cumplir los estrictos requisitos de los compradores estadounidenses. La agricultura protegida está ganando terreno en México, ya que se realiza bajo condiciones en las que el agricultor puede controlar algunos factores del medio ambiente, minimizando el impacto que los cambios de clima ocasionan a los cultivos, por medio de estructuras como invernaderos, malla sombra, túneles altos y bajos. Cabe destacar que a través de

este sistema especializado se logran productos de excelente calidad en cualquier época del año, sin daños por factores climáticos y mucho menos por plagas y enfermedades.

En México, la actividad hortofrutícola aporta en promedio cerca del 40% del valor total de su producción agrícola, genera casi 1.4 millones de empleos de jornaleros y contribuye a la balanza comercial superavitaria con un promedio de 196,220 millones de pesos anuales. En relación con EU, nuestro país participa con casi 70% de las importaciones de hortalizas y más del 50% de las frutas. Las ventas mexicanas de estos productos hacia el vecino país del norte, tan sólo en 2019, alcanzaron más de 15 mil millones de dólares.

Uno de los principales logros al firmar el T-MEC fue la inclusión de un favorable capítulo agropecuario que no sólo mantiene, sino fomenta el libre comercio de bienes agroalimentarios sin las restricciones de la estacionalidad. El principal atributo de este tratado es la certeza jurídica que genera, por lo que el cambio de reglas erosiona su valor estratégico.

ANTECEDENTES E INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

La historia de la empresa “A” ha estado enmarcada por varios cultivos y logros en el desarrollo de nuevos productos. En los años sesenta destacaron como pioneros en el cultivo de espárrago blanco y en la década de los setenta, otro logro importante fue el de crear un proceso de producción para el espárrago verde “fresco” fuera de temporada y, respecto del cual, el mercado de consumo mundial no estaba acostumbrado a ser abastecido. Con más de 10 años en la producción de vegetales hidropónicos empresa “A” se ha posicionado en lo más alto de esta industria, por la calidad de sus productos; así como la consistencia de estos a nivel nacional e internacional.

Actualmente cuenta con más de 125 hectáreas de invernaderos de alta tecnología para la producción de Pimiento Morrón, Pimientos de Especialidad y Tomates de Especialidad.

Tiene presencia en varios países tales como lo son Australia, Japón, Inglaterra, Estados Unidos y Canadá a los cuales se exportan sus productos.

Misión: Ser una empresa agroindustrial donde se propague, produzca, empaque y comercialicen frutas y vegetales para su consumo en frescos, reconocida dentro de las 100 mejores del mundo.

Visión: Ser una empresa reconocida mundialmente dentro de las 100 mejores productoras y comercializadoras, proveedora de pimientos, espárragos y tomates destacando su innovación, calidad, inocuidad, servicios postventas, responsabilidad social y ambiental.

Exportaciones de tomate “Empresa A” en el 2020

En el año 2020 se exportaron aproximadamente 5,789,209.49 kilos de tomate en diferentes presentaciones, desde tomate Cherry hasta tomate bola.

REGULACIONES PARA LA EXPORTACIÓN DE TOMATE

AVISO DE ADHESIÓN

El formato de aviso de adhesión al programa de BPA y BPM en unidades de producción o empaque de tomate en fresco, es un documento previo que deben solicitar los productores de tomate que quieran obtener el aviso automático de exportación ante la Secretaría de Economía de manera obligatoria y los documentos se deben presentar en formato original.

El trámite se realiza ante SENASICA en las oficinas de Celaya, Guanajuato, donde se deben presentar los documentos en original, para posteriormente entreguen el Aviso de Adhesión renovado, sellado y firmado por la autoridad correspondiente.

VOLUMEN DE EXPORTACIÓN

Otro punto para considerar es el volumen de producción que tendrá el agricultor de tomate para que pueda exportar.

No existe un límite o una cantidad que este establecida, el productor puede exportar la cantidad que el desee, simplemente para el volumen de producción el agricultor debe registrar las hectáreas y estimar el rendimiento que le dará en el ciclo de producción el cual dura aproximadamente 10 meses, debe de cumplir los lineamientos ante los Sistemas de Reducción de Riesgos de Contaminación (SRRRC), lo cual consiste en tener medidas y procedimientos para reducir los peligros de contaminación y garantizar las condiciones óptimas de producción y procesamiento.

Para su cumplimiento, se han elaborado y publicado manuales de Buenas Prácticas, lineamientos y formatos que sirven a los productores como guía para implementar

un Sistema de Reducción de Riesgos de Contaminación (SRRC). Los que cumplan con dichos lineamientos y estén interesados en la certificación, lo podrán solicitar en los diferentes programas de los componentes: agrícola, pecuario, acuícola y pesquero, que ofrece la Dirección General de Inocuidad Agroalimentaria Acuícola y Pesquera del Senasica. Con la aplicación eficaz de un Sistema de Reducción de Riesgos de Contaminación, apoyados en instrumentos legales, técnicos y científicos, los productores nacionales fortalecen sus actividades, dando certeza al consumidor nacional e internacional de ofrecer productos alimenticios que disminuyan el riesgo de afectar su salud por algún tipo de contaminación. Esto con el fin de que las hectáreas sean auditadas por un auditor externo a SENASICA, para ver que realmente el productor está cumpliendo con los estándares de seguridad e inocuidad.

Para eso se debe de obtener una constancia expedida por la institución en la cual se haga referencia de que la empresa cumple con todos los requisitos establecidos por la misma, ya que sin la constancia no se podría proceder con el trámite.

AVISO AUTOMÁTICO DE EXPORTACIÓN

Una vez obtenidos los requisitos anteriores entonces se puede tramitar el aviso automático de exportación ante la Secretaría de Economía, ya que sin este no se podría llevar a cabo la operación de comercio exterior. Este se debe de renovar cada dos meses y a continuación, se explica qué es y cómo funciona.

I. Definición de Aviso Automático

Se entiende por Aviso Automático a la autorización que emite la Secretaría de Economía a las personas físicas o morales que cumplan con los requisitos

legales establecidos en el marco legal vigente para efectuar importaciones o exportaciones de mercancías.

II. Objetivo

El Aviso Automático tiene como propósito llevar un registro de las operaciones de comercio exterior, que permita obtener una mejor información previo al despacho de las mercancías ante la aduana. Este esquema permite monitorear aspectos relacionados con la correcta clasificación arancelaria, la descripción de la mercancía, el país de origen o procedencia o el país de destino, entre otros.

III. Beneficios que tiene utilizarlo

El Aviso Automático es la autorización emitida por la Secretaría de Economía para efectos de poder importar o exportar las mercancías que se encuentran dentro de dicho esquema.

IV. Sujetos susceptibles de obtener un Aviso Automático

Las personas físicas o morales interesadas en importar o exportar mercancías sujetas al requisito del Aviso Automático y que cumplan con los requisitos establecidos en el marco legal aplicable a la mercancía de que se trate.

V. Marco legal

El Aviso Automático está establecido en los Artículos 17 de la Ley de Comercio Exterior y 21 de su Reglamento, así como en el Acuerdo por el que la Secretaría de Economía emite reglas y criterios de carácter general en materia de Comercio Exterior y sus Anexos 2.2.1 y 2.2.2.

VI. Número de fracciones arancelarias con Aviso Automático.

116 fracciones arancelarias están sujetas a Aviso Automático, 114 de importación y 2 de exportación.

Los productos sujetos a Aviso Automático de importación son:

i. Productos siderúrgicos: tubos con y sin costura, placas en rollo, láminas roladas en frío y en caliente, planchón, barras de acero y alambroón, entre otros, clasificados en 113 fracciones arancelarias.

ii. Máquinas tragamonedas.

Los productos sujetos a Aviso Automático de exportación son:

iii. Tomate fresco.

Los documentos deben ser digitalizados y enviados acompañados de un índice donde especifiques los documentos que estás enviando, así como el orden y el peso de estos.

COMERCIALIZADORA AGRESTE SA DE CV			
#	NOMBRE	NUMERO DE HOJAS	TAMAÑO DEL ARCHIVO
1	CA Acta Constitutiva EP-11,260	31	2,876 KB
2	CA- Constancia Fiscal 09-21	3	150 KB
3	CA EP-10,936 Salvador Guerrero Escobedo	18	1,479 KB
4	AVISO DE ADHESIÓN ZARATTINI	4	1,994 KB
5	Solicitud SE-FO-03-073 USA	6	3,273 KB
6	CONTRATO DE COMPRA VENTA ZARATTINI AGRESTE	4	184 KB
7	CONTRATO USO DE MARCA 2021	12	1,048 KB
8	ESCRITO CONTACTOS	1	435 KB
9	INE Salvador Guerrero	1	508 KB
10	LAYOUT TOMATE USA	Hoja de cálculo Excel	19 KB

Dgce dgce.tomate@economia.gob.mx

Tomate

Dgfcce dgfcce.gestion@economia.gob.mx

Gestión

Tienen que ser enviados a estos correos únicamente.

Si el trámite fue aceptado por la Secretaría de Economía, se procede a enviar el número de aviso al agente aduanal para que esté enterado de que el aviso se renovó y no deberá haber complicaciones para que los embarques puedan cruzar sin ningún problema, así como a la persona encargada del empaque del producto ya que en la etiqueta debe llevar en nuevo número de aviso.

Otro de los requisitos más importantes para el productor después de haber obtenido el aviso de adhesión y el aviso automático de exportación es que debe haber un contrato o convenio de comercialización, entre la empresa productora y la empresa que va a exportar y a su vez comercializar la mercancía, en este caso la empresa “A” es productora y tiene el convenio con la empresa “B” que es distribuidora y empaedora, se debe contar también con el registro de uso de licencia de marca, la cual se tramita ante el IMPI, a continuación, se ejemplifica la solicitud a presentar.

IMPI

El IMPI es el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, es un organismo público descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio propio y con la autoridad legal para administrar el sistema de propiedad industrial en nuestro país, su objetivo principal es que las actividades industriales y comerciales del país, utilicen el sistema de propiedad industrial como un elemento de protección legal en la

distinción y perfeccionamiento de sus bienes y servicios. El registro te da el derecho al uso exclusivo en el territorio nacional por 10 años, ya que distingue tus productos o servicios de otros existentes en el mercado, además te puede ayudar a iniciar acciones legales por posible mal uso de tu marca y te facilita el otorgar licencias de uso o franquicias.

De esta manera se estaría comprobando que existe una marca registrada para comercializar en el extranjero y que no hay ninguna otra registrada con el mismo nombre.

AMHPAC Asociación Mexicana de Horticultura Protegida

Como productor de esta hortaliza, se debe estar inscrito ante algún organismo que proteja a los productores de tomate nacionales. En este caso la empresa "A" tiene registro ante la AMHPAC.

- Asociación Mexicana de Horticultura Protegida A.C. la cual funge como defensora para los productores de tomate mexicanos que exportan a Estados Unidos ante la autoridad americana.
- Con un mercado que cada día está más preocupado por la calidad y origen de los alimentos, la producción de agricultura protegida cobra más relevancia que nunca.
- Son muchos los factores que han hecho que la Horticultura Protegida se consolide como la mejor opción de producción: control de condiciones climáticas, de plagas, optimización del agua, incremento en la productividad, entre otros.
- Los productores necesitaban un organismo representativo, dinámico, activo y acorde a las demandas del sector, es por eso que nace AMHPAC (Asociación Mexicana de Horticultura Protegida A.C.) en febrero de 2008.
- En todas las zonas agrícolas de México se está recurriendo a la agricultura protegida, siendo para la horticultura una gran herramienta que permite

producir durante todo el año, en el volumen y calidad que demandan los consumidores hoy en día.

- AMHPAC se reinventa constantemente para estar acorde a las exigencias actuales de manera incluyente, dinámica, participativa y estructuradamente, enfocados al desarrollo de la Industria y a gestionar mejores condiciones para nuestros agremiados, que actualmente suman más de 250 productores y más de 60 proveedores de bienes y servicios agrícolas en todo el país.

Como miembro de la AMHPAC empresa “A” debe de pagar su cuota anual, además de pagar un porcentaje sobre las ventas de tomate como cuota para el bufete de abogados los cuales fungen como defensores ante cualquier problema con la autoridad americana.

Reportes trimestrales ante la AMPHAC

Como requisito para poder obtener ambos avisos, se debe contar con las constancias correspondientes emitidas por la AMPHAC, donde señales en un archivo de Excel cuantos kilos se están exportando y que el precio no rebase el permitido, así como la variedad del tomate, si eres productor y que a su vez lo comercialices o si alguna empresa externa te está proporcionado el producto.

Se comparten a la asociación de manera electrónica y se espera a tener respuesta de las constancias.

El primer periodo comprende;

Diciembre – Febrero

El segundo:

Marzo – Mayo

Tercero:

Junio – Agosto

Cuarto:

Septiembre – Noviembre

Antecedentes del acuerdo de suspensión de aranceles antidumping a las exportaciones de tomate mexicano

El Acuerdo de Suspensión del Tomate 2019 (AST) es un convenio entre el Departamento de Comercio de los Estados Unidos y los Productores de Tomate Mexicanos, con la finalidad de tener el privilegio de exportar tomates mexicanos sin el pago de Aranceles Antidumping a razón del 20.91%, en lo general. Establece, entre otras obligaciones para los productores mexicanos el no vender por debajo de los precios de referencia. El Acuerdo se firmó 19 de septiembre de 2019 y tiene una vigencia de cinco (5) años terminando en 2024.

Para exportar tomate es necesario obtener un número de identificación (ID) como Firmante del Acuerdo de Suspensión del Tomate 2019, dicho ID deberá ser impreso en cajas y etiquetas de las cajas de tomate. Para obtenerlo a través de la

Asociación, es necesario cumplir los siguientes requisitos:

- Ser productor/exportador de tomate fresco
- Ser socio AMHPAC
- Llenar el formato de Alta al Acuerdo de Suspensión
- Llenar el formato de Baja al Acuerdo de Suspensión
- Llenar el formato, anexo al alta (datos de localización) al Acuerdo de Suspensión
- Copia de la cédula del Registro Federal de Contribuyentes
- Copia de la identificación oficial del representante legal

Se determinó afrontar los gastos legales mediante una prorrata por kilogramo exportado y una cuota fija para pagar a las firmas de abogados Akin Gump Strauss Hauer & Feld, LLP en Estados Unidos y Aguirre, Aguirre y Asociados, AC en México.

ETIQUETADO DE CAJAS PARA EXPORTAR

**“These Tomatoes Were Grown/Exported
By a Signatory of the 2019 Suspension Agreement
I.D. # A-201-820-(Número correspondiente a tu empresa)”**

Todas las cajas de tomate que sean para exportación deberán llevar la siguiente leyenda en su panel principal con el número que se le asigna a la empresa al darse de alta en el acuerdo de suspensión, esta leyenda puede ir impresa o en sello.

PRECIO DE VENTA

Otra de las regulaciones no arancelarias que se exige a los exportadores es que el precio de venta del tomate esté dentro del rango establecido en el acuerdo de suspensión AMPHAC, lo que quiere decir que no se debe de comercializar el producto por encima del precio normal para no afectar su producción nacional, el cual es de \$3.14 USD.

FRACCIONES ARANCELARIAS PARA EL AVISO AUTOMÁTICO DE EXPORTACIÓN

Nueva Fracción Arancelaria para el Tomate

Solicitud del Aviso Automático de exportación

NUEVA FRACCIÓN ARANCELARIA DE LA LIGIE con NICO	DESCRIPCIÓN NICO
0702.00.03.01	Tomate Cherry
0702.00.03.03	Tomate Bola
0702.00.03.04	Tomate Roma
0702.00.03.05	Tomate Grape
0702.00.03.99	Los demás

El tomate que comercializa la empresa A entra en la fracción arancelaria “Los demás”.

VIRUS RUGOSO

Para que el cruce de mercancías se pueda efectuar del lado americano de la mejor manera es necesario cumplir con los lineamientos que la autoridad estadounidense establece, la cual es asegurarse de que el embarque de tomate vaya libre de cualquier virus tal como es el virus rugoso el cual se explica más adelante, es por ello que desde que el embarque sale de las instalaciones de la empresa “A” debe llevar un certificado de exportación en dicho documento se le informa a la autoridad que el producto va libre de cualquier virus y que este no causará ningún daño a su población.

Este virus fue reportado por primera vez en 2014 en Israel y en 2016 en Kuwait y Arabia Saudita. El virus rugoso del tomate Tomato Brown Rugose Fruit Virus (TBRFV, por sus siglas en inglés), es un tobamovirus que ataca los cultivos hortícolas y ornamentales en todo el mundo, se transmite a través de la semilla de manera mecánica, y puede permanecer estable durante días, meses o años. Con la finalidad de mantener bajo control el virus, el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (Senasica) fortaleció las medidas de vigilancia fitosanitaria y sus regulaciones para productos de importación. Asimismo, se implementan acciones de vigilancia en la cadena productiva de este alimento, logrando así que la producción y exportación de tomate continúe en ascenso. A través de estas acciones, garantizamos a los consumidores nacionales e internacionales que el producto que se llevan a casa se encuentra libre de virus o enfermedades.

DIFICULTADES Y ÁREAS DE OPORTUNIDAD

Considero que el departamento de comercio exterior de la empresa “A” tiene un buen manejo a la hora de realizar la exportación de tomate, tiene establecidos los plazos para estar renovando los trámites ante la autoridad los cuales son indispensables para que se pueda realizar la operación. También sabe cuáles son las cantidades de tomate que se estarán exportando y el tiempo para realizar el trámite, ya que si no se cuenta con la información adecuada es posible que el embarque salga de la empresa, pero no pueda cruzar a Estados Unidos lo cual puede traer consigo pérdidas muy grandes, es por eso que el proceso de exportación de tomate es muy delicado.

PROPUESTA DE MEJORA

Con mi trabajo de investigación estaría facilitando la operación de comercio exterior en cuestión de trámites, a su vez servirá como guía para futuro personal que llegue a laborar en el departamento de comercio exterior de la empresa. Además, me gustaría implementar como propuesta de mejorar, que hubiera un canal de comunicación más amplio entre el departamento de producción y el de comercio exterior pues en una ocasión hubo un incremento en la producción de tomate que no estaba prevista, lo que causó retrasos y pérdidas ya que los embarques no podían cruzar porque los permisos que se tenían eran obsoletos en cuanto a las cantidades a exportar, entonces hasta que no se actualizó la cantidad y se renovaron los avisos y permisos los embarques pudieron cruzar.

En cuanto al proceso no creo que se deba cambiar nada pues el departamento de comercio está al pendiente de las fechas y las actualizaciones para realizar los trámites.

CONCLUSIONES

Sin duda alguna el comercio internacional se ha vuelto cada vez más importante para nuestras vidas, el comercio de productos para consumo humano ha tenido un impacto considerable en los últimos años. El tomate por ejemplo se ha convertido en uno de los principales productos a exportar a Estados Unidos, gracias a su calidad y a los ciclos de productivos que son muy buenos la mayor parte del año. Una gran ventaja que se tiene al cultivar en invernaderos es que siempre habrá producción no importando la estación del año.

Considero que el participar en la renovación de trámites, estar al pendiente de fechas, documentos, reportes y cantidades me ha ayudado a que siempre vea más allá y me ha enseñado a entender que las cosas fluyen y salen mejor si les dedicas el tiempo suficiente, ya que te enfrentas a autoridades y que no solo es mandar el embarque, sino que literalmente el cruce de mercancías al extranjero está tus manos, lo cual requiere de mucha responsabilidad.

También aprendí que el trabajar en la industria de alimentos es muy delicado ya que todo es perecedero y fácilmente se puede dañar la mercancía, lo que quiere decir que los tiempos son de suma importancia en la cadena logística para que el bien llegue en excelentes condiciones al cliente.

Este proyecto me ayudó a entender el proceso de exportación de una manera más amplia y me enseñó también que el proceso de exportación es básicamente el mismo para todos los productos, sin embargo, dependerá mucho la facilidad o complejidad de la operación por las regulaciones que cada mercancía tiene. Algunas veces se tendrá que ir más allá de sólo enviar el producto a otro país. La mayoría de nosotros no sabemos cuál es la procedencia de todo lo usamos, consumimos día con día, puedes traer una chamarra la cual pudo haber sido diseñada en Milán, elaborada en Vietnam, con tela de la India, el cierre hecho en Colombia, empacada en Tailandia y exportada a México por una empresa americana, es ahí donde entra la magia del comercio internacional y la globalización, eso sin mencionar todo el proceso logístico y legal que se debe

cumplir para que esa chamarra pueda llegar a un centro comercial en tiempo y forma.

BIBLIOGRAFÍA

Cortina, J. (febrero 10, 2021). La estacionalidad agrícola en el T-MEC y las blueberries. abril 06, 2021, de Agtech América Sitio web: <http://agtechamerica.com/la-estacionalidad-agricola-en-el-t-mec-y-las-blueberries/>

Hubbart, S. (agosto 25, 2020). IMPORTED TOMATOES FROM MEXICO HAVE SOME U.S. GROWERS SEEING RED. abril 05, 2021, de Global Trade Sitio web: <https://www.globaltrademag.com/imported-tomatoes-from-mexico-have-some-u-s-growers-seeing-red/#:~:text=Of%20the%20%242.4%20billion%20worth,of%20total%20U.S.%20tomato%20imports.>

Rivera, L.. (septiembre 5, 2019). Exportaciones de jitomate: panorama actual . marzo 27, 2021, de Editorial aduanas Sitio web: <http://aduanasrevista.mx/exportaciones-de-jitomate-panorama-actual/#:~:text=El%20tomate%20rojo%20es%20el,por%201%20mill%C3%B3n%200743%2C000%20toneladas.>

Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural. (noviembre 19, 2019). ¿Conoces el virus rugoso del tomate? abril 04, 2021, de Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural Sitio web: <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/conoces-el-virus-rugoso-del-tomate>

Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria. (febrero 19, 2021). Formato de aviso de adhesión al programa de BPA y BPM en unidades de producción o empaque de tomate en fresco. abril 21, 2021, de SENASICA Sitio web: <https://www.gob.mx/senasica/documentos/formato-de-aviso-de-adhesion-al->

programa-de-bpa-y-bpm-en-unidades-de-produccion-y-o-empaque-de-tomate-en-fresco?state=published

S/N. (agosto 26, 2020). Tomato exports from Mexico to the US will rise 2%: USDA.

abril 05, 2021, de Redacción Opportimes Sitio web:

<https://www.opportimes.com/tomato-exports-mexico-to-us-will-rise-2-usda/>

<https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/>

<https://www.gob.mx/senasica/acciones-y-programas/sistemas-de-reduccion-de-riesgos-de-contaminacion>

<https://www.amhpac.org/es/index.php/en/servicios/dumping>

<https://www.amhpac.org/es/images/Dumping/Nueva-fraccion-arancelaria.jpg>