



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN

INFORME DE EXPERIENCIA LABORAL EN EL ÁREA
DE COMERCIO EXTERIOR EN PINSA COMERCIAL

REPORTE DE EXPERIENCIA LABORAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

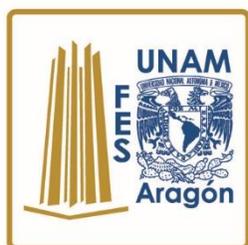
P R E S E N T A:

LAURA ROCÍO MAYA ALVARADO

ASESOR:

DOCTOR LARS PERNICE

México, 2019.





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTO

Presentar este Informe de experiencia laboral, surge del anhelo de cerrar un ciclo importante en mi vida académica, además de compartir con los estudiantes de la carrera de Relaciones Internacionales, académicos y comunidad interesada en tema de la importación de alimentos enlatados provenientes del mar.

Quiero agradecer especialmente al Dr. Lars Pernice, por su apoyo, disponibilidad, y dirección durante la redacción de este trabajo.

A la FES Aragón, a la UNAM, y a todos los profesores con quienes tomé clases.

Al Mtro. David García, y las personas de la Jefatura de carrera que me apoyaron en este proceso.

A los integrantes del jurado Mtro. Rodolfo Villavicencio, Lic. Norma Reyes, Dr. Lars Pernice, Lic. Jannet García, y Mtro. Juan Garay, por su disponibilidad, y enriquecedores comentarios.

Al capitán del barco, Rubén Velázquez, por tu calidez y liderazgo, por las charlas y los libros. A Roberto Díaz Bilbao, por tu liderazgo, tu manera tan humana y mágica de encarar la vida. A Aouatif Sohbi, por enseñarme tanto, y ser mi mejor equipo. A Gabriela Cano, por tu apoyo en absolutamente todo lo que se refiere en mi desarrollo dentro de Pinsa y mi crecimiento personal. Y a todos mis compañeros de Pinsa de quienes he aprendido tanto. A la gente de Brunswick, Ricardo Paz y Bev. A la Agencia Aduanera de América y a todo su personal, gracias.

A los amigos, y familia que me impulsan, escuchan, y aportan siempre, por estar al pendiente de este proceso: Cecilia Espinoza, Dánae Anguiano, Angelo Ratti, Angélica Arias, Sara Van Damme, Mariana Fajardo, Tifany Huesca, Silvia Ibarrola, Yazmin Torres, Emma Sifuentes, Olinka Huerta, Julieta Negrete, Luisa Hernández, Fernanda Tamez, Brenda Balderas, Raquel Palacios, Sofía Ontiveros, Magali Gómez, Paola Figueroa. Y a todos aquellos que de alguna u otra forma me acompañaron mientras se redactaban estas líneas.

Gracias a mis padres, por su paciencia y amor. A mis abuelos por su cariño.

Este reporte comencé a escribirlo cuando con todo el amor del universo, me miraste a los ojos, y me dijiste “Tú puedes”. Gracias por quedarte y compartir lo más bonito, la vida.

María Alvarado, mi pequeña estrella, gracias por vivir con ganas y llenarme de flores.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
Capítulo I. La pesca y el comercio	6
1.1 La pesca como fuente de alimentos y empleo.....	7
1.2 El Comercio Internacional en la alimentación y en la economía.....	19
CAPITULO II. La industria atunera en México	24
2.1 Antecedentes históricos de la industria atunera en México	25
2.2 Pinsa Comercial y el Grupo Pinsa.....	31
CAPITULO III. Importación y comercialización de la marca Brunswick en el caso de Pinsa Comercial.	37
3.1 La marca Brunswick y sus productos.....	38
3.2 Pinsa Comercial como representante exclusivo de la marca Brunswick en México.....	40
3.3 La experiencia como Responsable de Comercio Exterior en el caso de las importaciones de los productos Brunswick en Pinsa Comercial.	41
Capítulo IV. Análisis de problemáticas surgidas en COFEPRIS en el ejercicio de importar los productos Brunswick.	47
4.1 Negativas en la emisión de Permisos Sanitarios Previos a la Importación por parte de COFEPRIS (en el caso de Pinsa Comercial).....	48
4.2 Pre aprobación y aprobación de etiquetado de productos enlatados para consumo humano en COFEPRIS	49
CONCLUSIÓN	52
FUENTES	53

INTRODUCCIÓN

Actualmente, cuento con siete años de experiencia en el área de importaciones, rama del Comercio Exterior. Mi inserción al área operativa de las empresas que me han brindado la oportunidad de laborar en sus filas se presentó por mi habilidad con las lenguas extranjeras en particular los idiomas, inglés, y francés, también por el IV Diplomado de Operación aduanera impartido por la FES ARAGÓN en el año 2006.

En mi experiencia dentro del área de importaciones he tenido la oportunidad de trabajar en distintos sectores: industrial, médico y alimenticio. Siendo estos dos últimos, los que me han aportado mayores retos, ya que la importación de dichas mercancías cuenta con una estricta regulación. Interviniendo en ambas, la figura de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), encargada de efectuar un control sanitario con base en las normas oficiales mexicanas, y otras disposiciones oficiales aplicables en los procesos de importación o exportación de alimentos, dispositivos médicos, y demás insumos que impacten directamente en la salud de los mexicanos.

Actualmente, formo parte del personal de Pinsa Comercial, empresa en la cual tengo el cargo de Responsable de Comercio Exterior. Realizando principalmente importaciones y funciones de administración, y gestoría, entre las que se encuentran, cumplir con la planeación estratégica estipulada para la colocación de órdenes de compra y seguimiento al tránsito de las mismas para su arribo a territorio mexicano, trámites administrativos y aduanales, entre otros, esto en el tema de importaciones. En el caso de las exportaciones, me encargo de la generación de los certificados *NOAA 370*, que son certificados necesarios para la exportación de atún enlatado a Estados Unidos y de la exportación a varios países del mundo, de muestras para clientes prospecto.

Pinsa Comercial forma parte del Grupo Pinsa mismo que se forma por un conjunto de empresas mexicanas que con su labor en común llevan las marcas: Dolores Premium, Atún Dolores, Mazatún, El Dorado, Portola, Brunswick, entre otras a millones de hogares mexicanos, siendo líderes en la categoría de comercialización de atún enlatado a nivel nacional y contando con la

flota atunera más grande de Latinoamérica¹. La operación de Pinsa Comercial por su volumen y por comercializar productos de primera necesidad, requiere exactitud en cada una de sus maniobras, siendo el proceso de importación una tarea en la cual la oportunidad de crecimiento se manifiesta continuamente.

Este informe es el resultado de más de tres años de experiencia en el área de la importación de alimentos enlatados, y de mi enrolamiento en una empresa comprometida a llevar a los hogares mexicanos variedad de alimentos de alto contenido proteínico y con alto valor nutrimental.

En este reporte se analizarán dos situaciones por las cuales no tuve una importación satisfactoria en tiempo y forma, por cuestiones relacionadas con los trámites pertinentes de instituciones gubernamentales, siendo su análisis una oportunidad para el mejoramiento de procesos internos, y así lograr la liberación oportuna de futuras importaciones, sentando una directriz para la planeación de futuros cambios de imagen de la marca Brunswick o cualquier otra marca que en su momento quisiera distribuir la empresa.

¹ ATUNA. “La flota atunera más grande de Latinoamérica”. Consultado el 10 de mayo de 2018 en: <http://www.atuna.com/index.php/es/89-spanish-news/3442-latin-america-s-largest-tuna-fleet-2> publicado el 30 de septiembre de 2015.

Capítulo I. La pesca y el comercio

En este capítulo se introduce al lector en el ámbito de la pesca y del comercio, para hablar de sus antecedentes y del actual contexto en el que ambas actividades se desarrollan, además se busca describir el lazo que existe entre ambas. Ya que la comprensión de dicho lazo es necesaria para explicar la existencia de la empresa comercializadora Pinsa Comercial y del Grupo Pinsa.

En el subcapítulo “*1.1 La pesca como fuente de alimentos y empleo*”, hablaremos de la importancia que tiene la pesca, al ser considerada una actividad primaria, necesaria en la seguridad alimentaria de todos los habitantes del planeta. Destacando como a través de la historia del hombre, la pesca ha jugado un papel primordial en la alimentación de este, en su ocupación laboral y en sus relaciones comerciales. En este subcapítulo podremos mirar la evolución que ha tenido la pesca desde el inicio de los tiempos, y su papel en la actualidad, resultando una fuente de empleos para muchas personas.

En el subcapítulo “*1.2 El Comercio Internacional en la alimentación y en la economía*”, hablaremos de las actividades de importación y exportación. Y como a través de estas, podemos enriquecer nuestra dieta con productos que son producidos en un país distinto al propio y viceversa. También hablaremos de la manera en que la economía de los países participantes en este tipo de intercambios, se ve beneficiada por las actividades derivadas del Comercio Exterior, y de cómo los países involucrados deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos y o productos, con los cuales gocen de ventajas comparativas². La distribución de biodiversidad no es igual en todo el planeta, y con la explotación de recursos regionales, se da pie a que se produzcan actividades propias como el intercambio de bienes, que derivan en el Comercio Internacional, y con ello se beneficiada nuestra alimentación al poder tener a nuestro alcance productos provenientes de otras latitudes, así enriquecer nuestra dieta, y al mismo tiempo nuestra economía se verá beneficiada al poder entrar al juego del intercambio de mercancías en el cual, la balanza de comercial se vuelve nuestro principal indicador.

² Mercado, Salvador “Comercio Internacional II”. Séptima edición, Limusa Noriega Editores, México, 2006. p. 17.

1.1 La pesca como fuente de alimentos y empleo.

El hombre desde la antigüedad ha valorado la gran riqueza del mar al contener recursos que son de vital importancia para su supervivencia.

Genoveva Portilla.

La pesca ha sido desde la antigüedad una fuente importante de alimentos para la humanidad, una fuente de empleo y de beneficios económicos para quienes se dedican a esta actividad. Sin embargo, con el aumento de los conocimientos científicos y la evolución de la dinámica de la pesca, se constató que, aunque eran renovables, los recursos acuáticos no eran infinitos y era necesario administrarlos de manera apropiada para poder mantener su contribución al bienestar nutricional, económico y social de una población mundial en constante crecimiento³. La pesca es una actividad que ha acompañado al hombre desde el inicio de los tiempos. En el México prehispánico la pesca representó una fuente de sustento para los habitantes de los pueblos originarios, quienes dejaron prueba de ello en diferentes vestigios que se han encontrado a lo largo del territorio nacional. La pesca fue inicialmente sin instrumentación, y con el paso del tiempo fue volviéndose más especializada, reconocida y a su vez regulada. La riqueza que se encuentra en los recursos naturales es amplia, y el hombre ha sabido beneficiarse de ella de distintas maneras. México es un país con recursos naturales vastos, que a lo largo de su historia se ha encontrado con el reto de desarrollar y mantener la industria pesquera, esto con el fin de asegurar la alimentación y nutrición de sus habitantes, y al mismo tiempo salvaguardar su territorio marítimo, defendiendo así su zona económica exclusiva y aprovechando los recursos extraídos de la misma.

³ Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “FAO Orientaciones técnicas para la pesca responsable”. Consultado el 3 de junio de 2018, en: <http://www.fao.org/3/y4470s03.htm#bm03> publicado en mayo, 2003.

El pescado es uno de los alimentos básicos más comercializados a nivel mundial⁴ y su consumo puede variar ya que existen diferentes especies, formas de preparación, y conservación. A continuación, mencionaremos las más populares en México, sin embargo, reconocemos que el consumo de pescado varía según la latitud dónde se consuma, y también dependerá de la distancia que el producto deba recorrer al ser transportado para su consumo.

Entre las especies más populares de pescado que se producen en México, con información de la SAGARPA, en la publicación de Animal Gourmet⁵ se listan las siguientes:

1. El atún
2. El camarón
3. Pulpo
4. Escama
5. Langosta
6. Sardina

También existen variedades en la forma de preparación y consumo, entre las que encontramos: pescado fresco, pescado frito, incluso pescado seco. Y entre sus formas de conservación podemos mencionar algunas como: refrigeración, congelación, enlatado, etc. Esto dependerá del mercado que lo pesque, produzca, comercialice y consuma.

Al incluir en nuestra alimentación productos provenientes de la pesca, no sólo apoyamos la economía regional, a su vez también satisfacemos nuestra necesidad de alimentación, y obtenemos beneficios que impactan directamente nuestra salud, por lo que al elegir los platillos que serán parte de nuestra dieta diaria, será bueno tener presentes los beneficios por el consumo

⁴ Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “La creciente importancia del pescado en la alimentación mundial”. Consultado el 5 de junio de 2018, en: <http://www.fao.org/zhc/detail-events/es/c/233797/> publicado el 9 de junio de 2014.

⁵ Animal Gourmet. “Los pescados y mariscos que más se producen en México”. Consultado el 6 de junio de 2018, en: <https://www.animalgourmet.com/2017/04/13/los-pescados-y-mariscos-que-mas-se-producen-en-mexico/> publicado el 13 de abril de 2017.

de pescado, entre los que encontramos los siguientes, según la publicación realizada por Sharai Abaroa en el portal de PROFECO⁶:

1. Son una fuente rica de nutrientes, pues aportan al organismo proteínas, minerales (fósforo, potasio, sodio, calcio, cobalto, magnesio, hierro, yodo, flúor y zinc), vitaminas (A, B1, B2, B3, B12, D, E) y grasas (ácidos grasos omega 3 conocidos como AEP y ADH). Indispensables para la buena salud y calidad de vida del ser humano.
2. Sus proteínas son de alto valor biológico y de fácil digestión.
3. Desarrollan agilidad mental y buena memoria.
4. Ayudan a reducir enfermedades cardiovasculares.
5. Previenen enfermedades crónicas degenerativas.
6. Excelentes para bajar de peso, pues son bajos en calorías.
7. Favorecen al buen tono y desarrollo muscular.
8. Mejoran el funcionamiento del sistema nervioso.
9. Previenen problemas de encías como la periodontitis.
10. Fortalecen el sistema inmunológico.
11. Mejoran el crecimiento y desarrollo de los niños y jóvenes.

En la publicación *La creciente importancia del pescado en la alimentación mundial*, nos menciona que la gente nunca antes había consumido tanto pescado o dependido tanto del sector pesquero para su bienestar como hoy en día. El pescado y los productos pesqueros representan una valiosa fuente de proteínas de origen animal, ya que una porción de 150 g de pescado proporciona entre el 50 y 60 por ciento de las necesidades diarias de proteínas de un adulto⁷. Por la información anterior corroboramos que una alimentación que constantemente contenga productos provenientes del mar tendrá un impacto positivo y directo en una alimentación saludable.

⁶ Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO). “Pescados y mariscos”. Consultado el 6 de junio de 2018, en: <https://www.gob.mx/profeco/articulos/pescados-y-mariscos-102943?idiom=es> publicado el 10 de abril del 2017.

⁷ Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “La creciente importancia del pescado en la alimentación mundial”. Consultado el 5 de junio de 2018, en: <http://www.fao.org/zhc/detail-events/es/c/233797/> publicado el 9 de junio de 2014.

La información presentada, proveniente de las publicaciones realizadas por instituciones como la FAO y PROFECO. Nos demuestran que la pesca es una de las fuentes de alimentación más importantes en el mundo. La ingesta regular de productos del mar, tiene un efecto real en nuestro organismo, ya que estos productos son nutritivos, deliciosos y pueden servirse en cualquier ocasión. Su manipulación y transportación, se hace posible gracias a las distintas formas de conservación que existen de dichos productos, por eso reafirmamos la importancia de la presencia de los productos pesqueros en nuestra mesa, en cualquiera de sus presentaciones y preparaciones.

Muchas personas en el mundo se ven beneficiadas al incluir productos del mar en su dieta regular, pero algunas otras también se ven beneficiadas de una manera directa, pero distinta. Ya que la pesca, representa una fuente de empleos y esto se refleja en la cadena de suministros, que se refiere a procesos que desplazan información y material con destino y origen en los procesos de manufactura y servicio de la empresa; entre esos se cuentan los procesos de logística, que mueven físicamente los productos, y los de almacenamiento, que colocan los productos para su rápida entrega al cliente⁸. Es así como comprobamos que el empleo que se genera por la actividad pesquera no se limita únicamente a sacar pescados del mar.

La industrialización de la pesca ha acarreado la profesionalización de los empleos necesarios para el desarrollo de esta actividad, en el caso de este reporte, nos enfocaremos a describir brevemente algunos de los que se necesitan en el caso específico de la pesca del atún, por ser esta especie la que principalmente comercializa Pinsa Comercial y de la cual se ha documentado el proceso de captura en un proyecto editado por la empresa Pinsa Comercial.

En los barcos pesqueros de atún, se requiere una tripulación de especialistas para desarrollar las diferentes tareas que se desempeñan al momento de realizar la captura de la materia prima, se necesita una tripulación de 24 personas a bordo⁹, también en todos los viajes se cuenta con un

⁸ Chase, Richard “Administración de operaciones de producción y cadena de suministros”. Decimotercera edición, Mc Graw Hill, México, 2014. p. 6.

⁹ Velázquez, Rubén “Atún el arte de pescar, procesar y comer atún”. Editores Índice Fons, México, 2013. Pp. 17-37.

observador a bordo¹⁰, quien es un ente independiente a la tripulación del barco. La generación de empleos continúa en el momento del procesamiento de la materia prima, y también durante la comercialización del producto terminado. Interactuando en esta cadena también encontramos sumergidos a algunos actores de talla internacional, debido a las múltiples controversias que se han suscitado en la tarea de la explotación de los mares y la lucha por la regulación para su conservación.

La actividad pesquera representa una importante fuente de creación empleos, tanto para las regiones que acunan los puertos de pesca, así como para las naciones que comercializan estos productos, convirtiéndose esta actividad en un importante indicador en materia económica.

Se considera necesario presentar al lector, una descripción breve de los puestos de trabajo de las personas involucradas en el proceso de comercialización del atún, que permiten la creación de empleo desde el momento que inicia la pesca de la materia prima, durante la producción, distribución, y venta del producto terminado en el caso del atún. Para así poder tener un panorama de como la pesca representa una fuente importante de empleos, tanto para las personas cerca de los puertos, así como para los demás involucrados que se encuentran distribuidos a lo largo del territorio nacional. Comenzaremos a describir los empleos existentes desde el momento de la captura de la materia prima.

Estos son los puestos que se necesitan a bordo de una tripulación, según el libro “Atún el arte de pescar, procesar y comer atún”.

*Técnico de pesca, responsable de la producción encargado de pescar la mayor cantidad posible en el menor tiempo posible.

*Capitán, es el responsable de toda la embarcación, tripulación y navegación.

*El jefe de máquinas, responsable que todo al interior del barco funcione correctamente, con él trabajan dos asistentes de máquinas y un ayudante.

¹⁰ Secretaria de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación (SAGARPA). “Sustentabilidad y pesca responsable en México”. Consultado el 7 de junio de 2018, en: https://www.inapesca.gob.mx/portal/documentos/publicaciones/pelagicos/libro_Rojo.pdf Publicado en agosto 2006.

*Piloto y mecánico del helicóptero, son los encargados de que pueda realizarse la búsqueda de cardumen desde el aire.

*El cocinero, encargado de la alimentación de todos los tripulantes.

*El contraamaestre, responsable de coordinar la actividad en cubierta.

*El buscador, encargado de subir a la cofa del mástil y busca con sus binoculares delfines o los pájaros que se alimentan de los peces asociados al cardumen.

*Un panguero, encargado de navegar el pangón, sostiene un extremo de la red al inicio del lance y es el encargado de cerrar el cerco una vez que el barco encerró al cardumen.

*Lancheros, encargados de arriar el atún mientras el barco no ha cerrado el cerco, llegar a ser un grupo de cinco o seis personas.

*Un winchero, que opera los controles hidráulicos para el cierre de las jaretas.

*Pavos o aprendices de máquinas y cubiertas, que pueden ser dos o tres.

*Observadores científicos, estos se encargan de monitorear la totalidad de los viajes que se realizan para capturar el atún, con el fin de verificar la pesca y coleccionar información para preservar la especie, la presencia de estos observadores está regulada por el Diario Oficial de la Federación con fecha del 26 de febrero de 2015 en el Acuerdo por el que se da a conocer el Plan de Manejo Pesquero de Atún Aleta Amarilla (*Thunnus albacares*) del Océano Pacífico Mexicano¹¹.

Por la información recientemente presentada, podemos constatar que la generación de empleos inicia desde el momento de la captura del atún. Estando involucradas un conjunto de personas con distintas destrezas, que son las que se encargan de salir a mar abierto en búsqueda de la materia prima. La tripulación de los barcos pesqueros asegura de cumplir con las Normas nacionales y principios internacionales de conservación de la especie, para que la pesca del atún sea considerada sustentable.

¹¹ Diario Oficial de la Federación (DOF), “ACUERDO POR EL QUE SE DA A CONOCER EL PLAN DE MANEJO PESQUERO DE ATÚN ALETA AMARILLA (*Thunnus albacares*) EN EL GOLFO DE MÉXICO”. México, 26 de febrero de 2015.

Continuaremos mencionando los empleos que se generan durante el procesamiento de la materia prima. Una vez que el barco arriba al puerto de descarga, también se necesitan:

* Descargadores, que se encargan de bajar manualmente los atunes del barco.

*Limpiadoras de atún.

*Montacarguistas.

*Mecánicos.

*Operarios.

*Personal de limpieza.

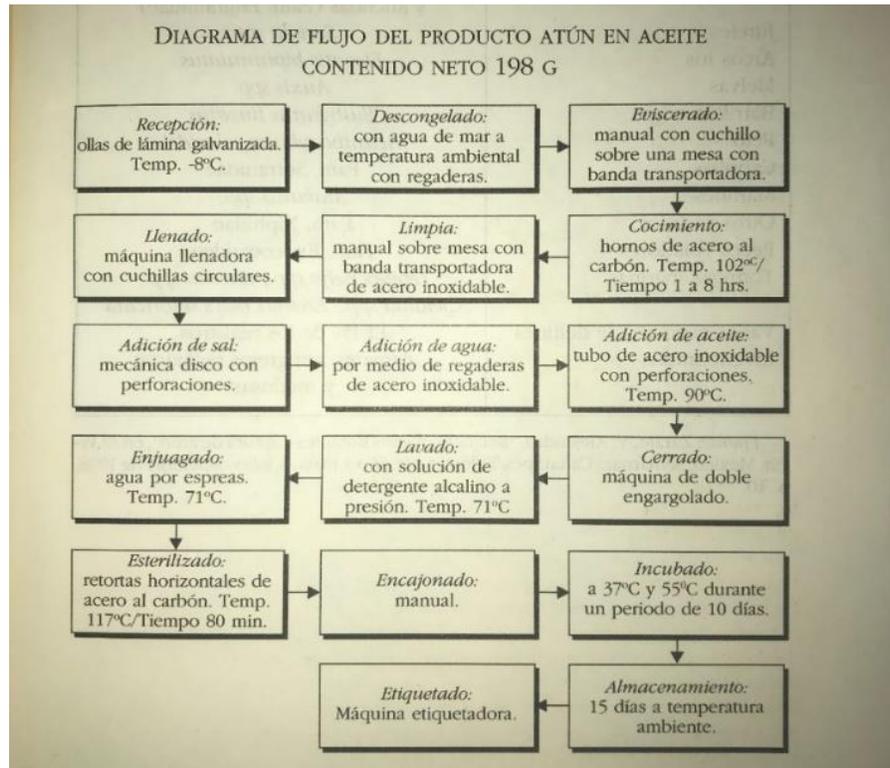
*Administrativos.

Todos estos empleos se generan en un ambiente de estabilidad, con capacitación continua, bonos de eficiencia, entre otras prestaciones, que generan un compromiso en los empleados de Pinsa, esto se refleja en la calidad de los productos que se producen en la planta de Mazatlán, al mismo tiempo que aseguran su estabilidad laboral.

En el siguiente diagrama de flujo del proceso de producción de atún enlatado en aceite¹², se mencionan los siguientes pasos en el proceso de producción, para los cuales se necesita un equipo de personas capacitadas, capaces de cumplir cada una con la tarea que le corresponde para que la producción de atún enlatado alcance las metas estipuladas por los planeadores.

¹² Caudillo, Etelvina. “Los embargos atuneros en México sus impactos y actores sociales”. Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Veracruzana, Casa Juan Pablos, México, 2005. p. 205.

Diagrama 1 De flujo del producto atún en aceite contenido neto 198g



Fuente: Caudillo, Etelvina. “Los embargos atuneros en México sus impactos y actores sociales”. Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Veracruzana, Casa Juan Pablos, México, 2005. p. 205.

Una vez terminado el proceso productivo se continua con la distribución y venta del producto terminado. Etapa en la cual también se generan empleos, aquí encontraremos figuras como la de los transportistas, representantes de ventas, almacenistas, cuentas por cobrar, contadores, gerentes de marca, planeadores, representantes de Comercio Exterior, diseñadores, entre muchos otros más. Los equipos de trabajo de las empresas atuneras se conforman por profesionistas conscientes de la importancia de la distribución y venta de un producto de primera necesidad.

Siendo el atún una especie rica para la alimentación y muy importante en la actividad pesquera, industrial y comercial, el arte de pescarlo exige también, la responsabilidad de conservarlo¹³. El cumplimiento de la conservación de la especie trae consigo el aseguramiento de todos los empleos que de la actividad pesquera dependen, es por eso que se requiere el compromiso de

¹³ Velázquez. Op. Cit., p. 38.

todos los empleados que se encuentran a lo largo de la cadena de suministro, pero además encontramos también este compromiso en los gobiernos que acunan a las empresas atuneras, y en Organizaciones no gubernamentales que velan la conservación de la especie y de manera científica estudian su comportamiento.

Con el afán de conservar la especie vemos nacer el compromiso de las naciones pesqueras, así también el surgimiento de Comisiones dedicadas al estudio de la misma, que, entre sus funciones, certifican que organizaciones pesqueras y gobiernos, cumplan los protocolos para la administración de actividades tales como: determinar cupos, supervisar métodos de pesca y la creación de lineamientos que garanticen la sustentabilidad del atún, y las especies asociadas al cardumen, como es el caso del delfín, y la conservación del ecosistema marino en general a largo plazo. México como parte de este compromiso, es miembro de varias comisiones, participando en estas de manera activa, a continuación, daremos a conocer los nombres de las comisiones y grupos a los que pertenecen los industriales atuneros mexicanos.

Comisión Interamericana del Atún Tropical, *CIAT*, es responsable de la conservación y ordenación de atunes y otras especies marinas en el Océano Pacífico oriental¹⁴. Esta Comisión está integrada por 21 miembros que a continuación se mencionan: Belice, El Salvador, Nicaragua, Canadá, Estados Unidos, Panamá, China, Francia, Perú, Colombia, Guatemala, Taipéi Chino, Corea, Japón, Unión Europea, Costa Rica, Kiribati, Vanuatu, Ecuador, México, Venezuela. También cuenta con la participación de No miembros cooperantes entre los que se encuentran: Bolivia, Chile, Honduras, Indonesia y Liberia. Entre sus aportaciones para la sustentabilidad, encontramos el periodo de veda de 62 días. Establecido y respetado por todos sus miembros, que sirve para dar paso a la libre reproducción de los túnidos.

La Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura, *FAO*, es una organización intergubernamental presente en más de 130 países. Está formada por 194 Estados Miembros, dos Miembros asociados y una organización miembro, la Unión Europea¹⁵. Esta organización que respalda todos los esfuerzos de todos sus participantes en pro del desarrollo

¹⁴ Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) “Página principal”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <https://www.iattc.org/HomeSPN.htm/>.

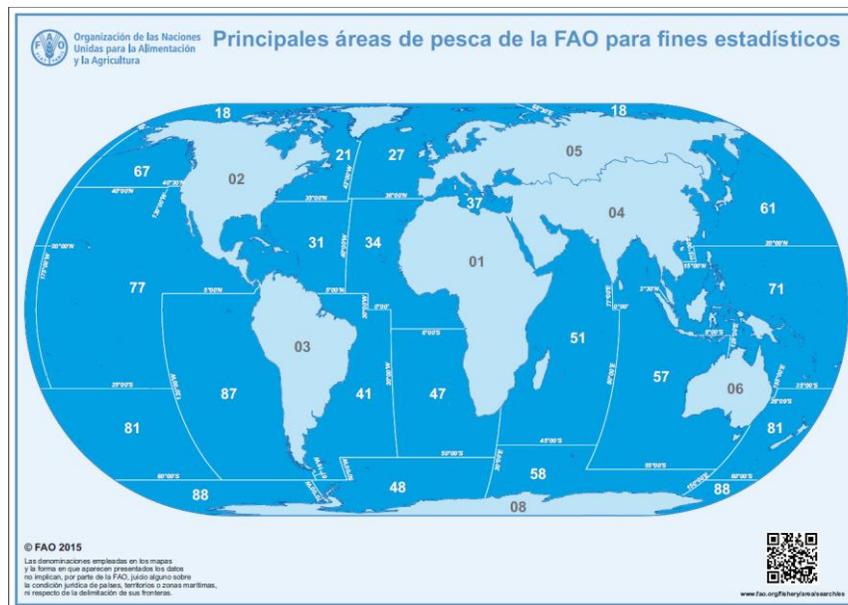
¹⁵ Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “Página principal”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <http://www.fao.org/home/es/>.

social y económico con el cuidado del medioambiente. Es un organismo promotor de la Pesca Responsable mediante el asesoramiento científico, planificación estratégica y materiales de formación¹⁶. *SOFIA* por sus siglas en inglés *The State of World Fisheries and Aquaculture*, El estado mundial de la pesca y la acuicultura, es el principal documento de orientación del Departamento de Pesca de la *FAO*. Es publicado cada dos años para proporcionar a los responsables de las políticas, a la sociedad civil y a aquellos cuyos medios de subsistencia dependen de este sector un panorama general, objetivo y completo de la pesca de captura y la acuicultura, así como de las correspondientes cuestiones normativas. También esta organización está encargada de la delimitación de las zonas de pesca, este dato es importante cada que se realiza un lance, ya que la zona de pesca es declarada en un documento llamado *Capitan Statement* que con fines estadísticos es el documento mediante el cual se informa la especie capturada, la cantidad en peso de la captada, y la zona donde ocurrió el lance. México está localizado en la zona 31 y 77, siendo esta última donde ocurre la mayor cantidad de lances y pesca de túnidos. La controversia de esta zona se expondrá en el siguiente capítulo, dentro de la controversia del embargo atunero.

¹⁶ Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “Departamento de Pesca y Acuicultura”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <http://www.fao.org/fishery-aquaculture/es/>.

A continuación, se presenta el mapa de las principales áreas de pesca difundido por la FAO:

Mapa 1 Principales áreas de pesca de la FAO para fines estadísticos



Fuente: Imagen obtenida en Principales áreas de pesca de la FAO para fines estadísticos. Consultado el 30 de mayo de 2018 en: <http://www.fao.org/3/a-az126s.pdf>

En México como Institución gubernamental tenemos la figura de la Comisión Nacional de acuicultura y pesca, CONAPESCA, es el órgano desconcentrado de la SAGARPA, responsable de diseñar y conducir las políticas públicas de la pesca y acuicultura¹⁷. Entre sus objetivos se encuentran, la administración, ordenamiento y cumplimiento de las leyes en la materia. Cuenta con una Dirección de ordenamiento pesquero, y una Dirección de Inspección y vigilancia, con las cuales aseguran el cumplimiento de sus objetivos.

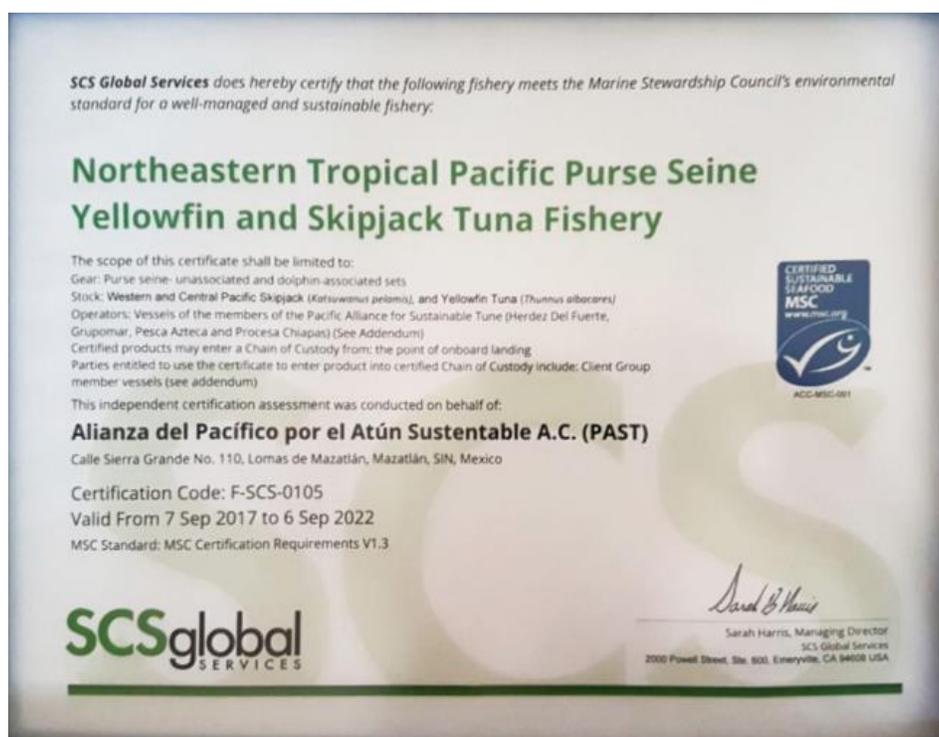
Actualmente y tras una larga lucha, la pesca mexicana ha logrado obtener la certificación MSC¹⁸, esta certificación, es el resultado de un esfuerzo en conjunto de todos los atuneros mexicanos, quienes han invertido tiempo, dinero y esfuerzo para lograr dicha certificación. Su

¹⁷ Comisión Nacional de acuicultura y pesca (CONAPESCA). “¿Qué es la CONAPESCA?”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <https://www.gob.mx/conapesca/articulos/que-es-la-conapesca>.

¹⁸ *Marine Stewardship Council*, por sus siglas en inglés, *MSC*. Es una organización mundial, independiente, sin ánimo de lucro, creada con el objetivo de encontrar una solución al problema de la sobreexplotación de los recursos pesqueros. Consultado el 23 de septiembre de 2018, en: <http://www.intedya.com/internacional/203/noticia-que-es-la-certificacion-msc.html>.

unión, mejor conocida en el gremio como La Alianza del Pacífico integrada por Herdez del fuerte, Grupo Mar, Pesca Azteca y Procesa Chiapas, ha logrado la distinción de esta marca, al demostrar que los lances que realizan, se realizan bajo las normativas aplicables por las instituciones responsables de la conservación de la especie, mencionadas anteriormente en este mismo apartado.

Imagen 1 Certificado de sustentabilidad MSC para la alianza del Pacífico



Fuente: Imagen obtenida del blog Digital Tuny. Consultado el 4 de septiembre de 2018, en: <http://blog.tuny.mx/noticias/alianza-del-pacifico-por-el-atun-sustentable-obtiene-certificacion-msc/>

La palabra sustentabilidad adquirió más fuerza que nunca desde la segunda mitad del siglo XX, inspirando políticas, estrategias, normas y acuerdos que los países asumen para la contribución al desarrollo económico, ambiental y social, que ofrece que la pesca del atún no disminuya afectando la producción de alimentos, la generación de empleos, la actividad comercial y la preservación del ecosistema¹⁹. Sin duda alguna hubo un cambio en la mentalidad de aquellos que se dedican a la explotación de los recursos naturales, al tomar consciencia de que las

¹⁹ Velázquez. Op. cit., p. 38.

acciones que tomen el día de hoy, tendrán un efecto en las generaciones del futuro, es por eso que el compromiso es firme, la pesca debe ser sustentable.

El sector pesquero contribuye al crecimiento económico sostenido, la generación de empleos, la seguridad alimentaria del país, al mismo tiempo que quienes desarrollan estas actividades productivas se preocupan por enfrentar las amenazas hacia la biodiversidad de las zonas marinas y costeras en México.

En este subcapítulo hemos observamos como la actividad pesquera tiene un impacto positivo en el desarrollo de la humanidad, ya sea como alimento capaz de proporcionar los nutrientes necesarios para asegurar una dieta de calidad, al mismo tiempo nos ofrece una gran variedad de alimentos, debido a la diversidad de especies de ecosistema marino. Este reporte está enfocado en la pesca del atún, por eso la necesidad también de hablar como a partir de la captura de túnidos, se forma una cadena de suministro que proporciona empleo a profesionistas de diferentes áreas, desde los responsables de la pesca, pasando por los obreros encargados de la transformación de la materia prima, incluyendo al personal de las comercializadoras, siendo ellos el último eslabón de la cadena de distribución. El trabajo de cada una de estas personas es necesario para que las latas de atún lleguen a la mesa de muchos hogares. Con el esfuerzo de sus trabajadores, los industriales atuneros aseguran el desarrollo de esta actividad y comienzan a pensar en la posibilidad de incursionar en el Comercio Internacional.

1.2 El Comercio Internacional en la alimentación y en la economía

El Comercio desempeña un papel importante en el sector pesquero al crear empleo, proveer alimentos, generar ingresos y contribuir al crecimiento y el desarrollo económico, así como a la seguridad alimentaria y nutricional²⁰. Con base en esta declaración observamos como el comercio y la pesca tienen una vinculación estrecha, y un impacto positivo, al crear una cadena de actividades que benefician a distintos sectores de la sociedad.

²⁰ FAO. 2016.El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2016. Contribución a la seguridad alimentaria y la nutrición para todos. Roma. p.224.

Salvador Mercado, nos dice acerca de la evolución de los procesos económicos: El proceso histórico de la humanidad, desde el punto de vista de los regímenes económicos; sus etapas son: la economía doméstica o feudal, que se transformó en una economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y que más tarde evoluciona hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, mercantilismo y libre cambio²¹. Por lo expresado por el autor, vemos que el desarrollo de la economía, va de la mano del desarrollo de la historia del hombre y de la manera en que este se va relacionando con el entorno que lo rodea, de las relaciones que entabla y de las ventajas que esta toma del medio ambiente que lo rodea, ya que son estas ventajas las que determinan cuál será su posicionamiento ante el mundo, siempre y cuando sepan aprovecharlo. También menciona que, los países deben aprovechar sus recursos naturales y especializarse en la producción de artículos que gocen de ventajas comparativas. Estas naciones deben exportar a fin de poder importar de otras naciones bienes producidos en mejores condiciones. Con base en este argumento, notamos que nuestro país se encuentra ubicado en una zona geográficamente privilegiada, que favorece tanto la producción de distintos bienes, como la distribución de estos hacia cualquier parte del mundo, este factor provoca que México sea un socio comercial ideal.

En la edición 2016 de *El Estado mundial de la pesca y la acuicultura, SOFIA*. Se destaca el importante componente del comercio de servicios pesqueros, que comprenden una amplia gama de actividades tales como los conocimientos especializados empresariales, la captura y la elaboración, la vigilancia y los servicios de seguimiento de buques, el uso de puertos y los servicios relacionados con estos, la reparación de buques y la contratación de sus tripulaciones y la capacitación, el fletamento de embarcaciones de pesca, la construcción de infraestructuras, la investigación, la evaluación de poblaciones y el análisis de datos²². Con respecto a estos relevantes datos, resulta necesario mencionar que el Grupo Pinsa del cual forma parte Pinsa Comercial, cuenta con una infraestructura de autosuficiencia en todos sus procesos productivos, lo que la coloca entre las empresas más importantes de América dentro de la industria atunera²³.

²¹ Mercado. Op. cit., p. 17.

²² FAO. 2016. El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2016. Op. cit., p. 551.

²³ Grupo Pinsa “Página principal”. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pinsa.com/grupopinsa.html>.

El contar con una estructura tan sólida, hace que Grupo Pinsa esté preparado para contar con un plan de exportaciones permanentes.

En el caso específico de México, la pesquería del atún es de las más productivas del país, representa una aportación muy importante en el sector alimentario nacional e internacional²⁴ Pese a la mala fama que sufrió el atún mexicano a nivel mundial, los empresarios mexicanos supieron actuar, al diversificar sus exportaciones, al perder la confianza de su socio comercial más importante, Estados Unidos. La pesquería de atún mexicano es considerada como una de las más productivas a nivel internacional, ocupando la posición número 13²⁵ en la tabla mundial de productores. La pesca o captura de túnidos en México se realiza prácticamente en el litoral del pacífico, cuatro estados concentran el 95% del valor de la producción: Sinaloa, Colima, Baja California y Chiapas²⁶. Estos cuatro estados se encuentran ubicados dentro de la zona 77 del mapa de la FAO, que es está ubicada en el Pacífico Oriental.

En la ya citada publicación de la FAO, SOFIA, 2016, nos dan las cifras del porcentaje de la producción pesquera mundial utilizada para el consumo humano directo ha aumentado considerablemente en los últimos decenios, pasando del 67 % en la década de 1960 al 87 % (más de 146 millones de toneladas) en 2014. Los 21 millones de toneladas restantes se destinaron a productos no alimentarios, de los cuales el 76 % se redujo a harina o aceite de pescado en 2014 y el resto se utilizó en su mayoría para diversos fines, por ejemplo, como materia prima para la alimentación directa en la acuicultura. Cada vez más, la utilización de subproductos se está convirtiendo en una industria importante y se confiere una importancia creciente a su manipulación de forma controlada, segura e higiénica, con lo que además se reduce el desperdicio. Es importante mencionar que el Grupo Pinsa cuenta con plantas procesadoras de distintos productos derivados de la materia prima, con esto demuestra que aprovecha y diversifica la oferta de productos derivados de la pesca que realiza, teniendo así una planta procesadora de harina de pescado y una planta procesadora de productos congelados,

²⁴ Agencia Quadratin. “México entre los mayores productores de atún en el mundo”. Consultado el 5 de abril de 2017 en: <https://www.quadratin.com.mx/economia/Mexico-los-mayores-productores-atun-mundo/> publicado el 22 de enero 2016.

²⁵ SAGARPA. “Atlas Agroalimentario 2018”. Consultado el 12 de mayo de 2018, en: https://nube.siap.gob.mx/gobmx_publicaciones_siap/pag/2018/Atlas-Agroalimentario-2018.

²⁶ Manríquez, Antonio. El economista. “Atún mexicano” Consultado el 3 de abril de 2017, en: <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Atun-mexicano-20120604-0010.html> publicado el 4 de junio 2012.

por mencionar brevemente algunos, ya que en el subcapítulo 2.2 Pinsa Comercial y el Grupo Pinsa, se hablará más ampliamente de las plantas del Grupo Pinsa.

La CONAPESCA al referirse al atún indicó que, por tratarse de un producto de alto valor nutritivo y precio accesible, su comercialización se ha mantenido al alza constante. El registro de consumo nacional es de 180, 000 latas anuales, el alto consumo obedece a estos tres factores: su valor nutritivo, lo práctico que es su consumo y almacenamiento, así como el precio²⁷. Consiente de esta situación el Grupo Pinsa siempre está buscando la forma de generar estrategias para que sus precios sean accesibles y sus productos cuenten con la mayor calidad, para que los clientes los prefieran sobre las demás marcas. Grupo Pinsa cuida mucho el manejo de sus marcas, por lo que no se comercializan fuera del país, salvo una pequeña porción para el mercado de nostalgia de Estados Unidos, esto mediante un socio comercial. Para el resto de los países se maquilan marcas privadas.

El pescado y los productos pesqueros representan uno de los segmentos más comercializados del sector alimentario mundial²⁸. En el año 2014 según datos de la FAO, el consumo mundial de pescados registró un aumento histórico de 20 kilogramos per cápita. Esta alza representa una confianza por parte de los consumidores en los métodos de captura y producción utilizados por los productores, mejora en los canales de distribución.

Como hemos podido observar, los productos pesqueros representan una fuente importante para la generación de divisas, su intercambio favorece a la generación de importaciones o exportaciones, siendo este intercambio un enriquecimiento cultural, sobre todo para los países que no cuentan con costas o con plantas procesadoras de productos del mar.

El Comercio Internacional es la introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países²⁹. Estas actividades son denominadas importaciones y exportaciones, el resultado de estos ejercicios económicos, generan la activación de los departamentos de

²⁷ Expansión. “Las tres razones por las cuales los mexicanos aman el atún”. Consultado el 18 de abril de 2018, en: <https://expansion.mx/economia/2018/03/29/las-tres-razones-por-las-que-los-mexicanos-aman-el-atun> publicado el 30 de marzo de 2018.

²⁸ FAO. 2016. El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2016. Contribución a la seguridad alimentaria y la nutrición para todos. Roma. p. 55.

²⁹ Mercado. Op. cit., p. 17.

operaciones de las empresas y la economía de las naciones participantes del Comercio Exterior. La balanza comercial que viene a ser la resta de las importaciones a las exportaciones que realiza un país, el resultado de esta resta es un indicador en materia económica. El hecho de realizar mayores exportaciones puede indicar que el mercado nacional se encuentra en desarrollo con industrias capaces de satisfacer la demanda de cualquier cliente alrededor del mundo.

Al realizar operaciones propias del Comercio Exterior se demuestra al mundo que la empresa se encuentra con capacidades cimentadas en: la gestión de proyectos, la elaboración de contratos, capacidades de producción, productos con un alto valor de calidad, situación financiera, experiencia en el tipo de operación, situación financiera de la empresa. Esto a nivel empresa, pero a nivel internacional el país comprador demuestra: estabilidad económica y política, que tan preparados están sus leyes y normas internas para el procesamiento de las compras internacionales, servicios de transporte y portuarios, preparación de las Instituciones internas, para asegurarse de que las mercancías provenientes del Comercio Exterior, entran al país destino cumpliendo con los estándares internacionales a los que deban sujetarse, al mismo tiempo que cumplen con las disposiciones internas.

Los motivos para que un país se convierta en un ente dentro del mundo globalizado, da pie para que sus industrias se fortalezcan, para que sus habitantes gocen de una variedad de productos, esto enriquecerá su cultura, diversificará el consumo, y tendrá como resultado que las empresas productoras se fortalezcan para satisfacer las necesidades de unos clientes cada vez más informados. También le dará presencia al exterior, lo especializará en la producción de ciertos productos y aprovechará sus recursos de manera efectiva.

CAPITULO II. La industria atunera en México

En este capítulo se introducirá al lector en el panorama de la industria atunera mexicana, para que a través de la comprensión de los antecedentes y la actual situación de la misma, el lector logre tener una visión de la persistencia de los atuneros mexicanos para que esta actividad posicione al país ante el mundo, como un país con una pesca sustentable, y también mostrar como los embargos atuneros a los que fue sometido por Estados Unidos de Norte América, fueron con tintes proteccionistas y comerciales. Se demostrará que la industria atunera mexicana a pesar de ser una industria joven tiene cimientos fuertes y puede ser una industria que a mediano plazo logre tener un plan de exportaciones constante, al contar ya con la certificación *MSC*.

En el subcapítulo “*2.1 Antecedentes históricos de la industria atunera en México*”, describiremos como a partir de un momento de nacionalismo, se da apoyo económico a empresarios para formar lo que hoy en día entendemos como Industria atunera mexicana, y se mostrará como a través del desarrollo de la Industria pesquera en el caso mexicano, se logró la defensa de la zona económica exclusiva. Como en su desarrollo ha encontrado obstáculos y también logros. Se expondrá el episodio de ser empresarios hasta cierto punto inexpertos, los atuneros mexicanos lograron levantar su voz en instancias internacionales como la OMC para denunciar los abusos impuestos por Estados Unidos de Norteamérica con los embargos atuneros. Hablaremos de como los empresarios atuneros al día de hoy, siguen invirtiendo en equipos con tecnología de punta que les permite estar a la vanguardia y al día en lo respectivo a la pesca sustentable.

En el subcapítulo “*2.2 Pinsa Comercial y el Grupo Pinsa*”, se expondrá al lector como este grupo cien por ciento mexicano, ha logrado posicionarse como el líder de la comercialización y producción de atún, y de otros productos provenientes del mar y sus derivados. Hablaremos de sus productos, sus plantas procesadoras, su comercializadora, y de su astillero. Para demostrar como el Grupo Pinsa revolucionó el anaquel de atún y el acercamiento del consumidor hacía los productos de la industria atunera.

2.1 Antecedentes históricos de la industria atunera en México

En 1976 se publica en el Diario Oficial de la Federación el decreto para establecer una zona económica exclusiva situada fuera del mar territorial³⁰, mismo que se adiciona al artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. La importancia de dicho decreto radica en que, con base en el mismo, el gobierno mexicano comenzó a monitorear por medio de la marina nacional, la actividad pesquera en los mares que por derecho internacional le pertenecen al territorio mexicano, que en esa época eran explotados por Estados Unidos, el monitoreo formaba parte de la estrategia para que después en esas aguas se desarrollara la pesca de lo que hoy conocemos como Industria atunera mexicana.

En la actualidad, la zona marítima de jurisdicción en México tiene su fundamento según la Ley Federal del Mar 1986, incluye el mar territorial, la zona contigua y la zona económica exclusiva (ZEE). De la zona económica exclusiva se menciona que en esta zona la Nación ejerce derechos de soberanía para fines de exploración y explotación económica, es decir, es una zona donde los barcos mexicanos pueden circular libremente con fines de transporte o para aprovechar sus recursos naturales³¹. Conocer esta información es importante debido a que, por esta nueva configuración del territorio, el gobierno mexicano se vio en la necesidad de apoyar el nacimiento de una industria pesquera para aprovechar los recursos naturales de esta área.

El nacimiento de la Industria Atunera, se da en el momento en que el gobierno mexicano por medio del plan nacional de desarrollo vigente en aquel momento, mediados de los años ochenta, comienza a otorgar préstamos para desarrollar dicha industria. En esa época el Estado tenía un papel benefactor, interventor en la economía y la prevalencia de un discurso nacionalista, en términos de defender la soberanía nacional³². Al principio se consideró que el gobierno estaba corriendo muchos riesgos al financiar un sector del que prácticamente no se tenían conocimientos, pero la urgencia de apoyar su creación, surgió por la necesidad de explotar la zona económica exclusiva y el monitoreo de la misma. Es sabido que antes de este decreto, el

³⁰ *DOF, Diario Oficial de la Federación*, “Decreto por el que se adiciona el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, para establecer una zona económica exclusiva situada fuera del mar territorial”, México, febrero 6 de 1976.

³¹ CONABIO. “Mares mexicanos”. Consultado el 20 de abril de 2018, en: <http://www.biodiversidad.gob.mx/pais/mares/>.

³² Caudillo. Op. cit., p.36.

recurso fue aprovechado en su mayoría por más de medio siglo por Estados Unidos³³. El financiamiento del gobierno mexicano a esta industria, vio nacer a un grupo de empresarios. Las primeras embarcaciones que se adquirieron, fueron de cerco, lo último en tecnología de pesca. El entorno internacional que se vivía favoreció para que la naciente industria, tuviera un desarrollo sano en todos los aspectos. Cabe mencionar que debido al auge y a la importancia que se le dio a este sector en ese momento, en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, se menciona: la estrategia del programa de pesca se caracteriza por una combinación integral y equilibrada de los diversos sectores, elementos, intereses, necesidades y prioridades que en él inciden, partiendo del propósito de incrementar y racionalizar la explotación de los recursos pesqueros, afianzando la soberanía nacional sobre el mar territorial, la zona económica exclusiva, la plataforma continental y las aguas interiores. Con base en los lineamientos estratégicos que de ello resultan, se establecen líneas de acción y proyectos estratégicos sobre: captura, acuicultura; industrialización; comercialización y transporte; organización y capacitación; proyección, investigación y tecnología; consumo; administración; planeación; fomento y regulación pesquera; y financiamiento³⁴. Durante esta época el sector pesquero fue visto como un pilar importante para que, a través de este, varios sectores de la sociedad mexicana se vieran impactados positivamente.

Lo que se vivió de los años 80 en adelante respecto a la industria atunera, fue el llamado “Boom pesquero mexicano” pero este fenómeno, además de acarrear el aumento de la comercialización de túnidos mexicanos, también trajo consigo uno de los conflictos que más ha marcado a la industria atunera mexicana. El gobierno mexicano por medio de la Armada mexicana comienza el monitoreo de la ZEE, y a través de la Secretaria de Relaciones Exteriores, anunció que serían detenidas y sancionadas las embarcaciones atuneras extranjeras que pescaran sin licencia en la ZEE del Pacífico³⁵, y sucedió que unos barcos pesqueros americanos, ignoraron la nueva jurisdicción y osaron salir a pescar en el territorio antes mencionado, esto tuvo como resultado que dichos barcos fueran detenidos por la Armada mexicana. Ocasionando esto la molestia del gobierno de Estados Unidos de Norte América, lo que posteriormente derivó en el anuncio del

³³ Ibid., p.17.

³⁴ Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. México, mayo 31 de 1983. Consultado el 10 de septiembre de 2018, en: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4805999&fecha=31/05/1983.

³⁵ Caudillo. Op. cit., p.68.

primer embargo atunero a México. Un “embargo” se define de manera conceptual, como un mecanismo que emplean los países centrales para ejercer la dominación y mantener subyugados a los países periféricos, y es una modalidad reciente que se puede calificar como neoproteccionista³⁶. El embargo entonces se entiende como la prohibición del intercambio comercial decretada por un país hacia otro.

Es así como el 14 de julio de 1980, los Estados Unidos de Norteamérica, primer potencia mundial en la pesca del atún, sintiendo lesionados lo que ellos consideran sus “derechos” decretaron contra México el primer embargo atunero³⁷. Que tuvo una duración de 6 años. El detonante del primer embargo es la declaratoria de la ZEE por parte del gobierno mexicano, posición que se defendió en todo momento por parte del presidente de la República en aquel momento José López Portillo. Las consecuencias del embargo fueron crudas para la naciente industria, ya que históricamente el principal socio comercial de México ha sido Estados Unidos. Por lo que el gobierno federal, emprendió la búsqueda de mercados en Europa³⁸. También vemos que cuando la industria atunera mexicana, vio cesadas sus exportaciones hacia Estados Unidos, también comenzaron a salir a la luz problemáticas que existían como su poca capacidad de descargue, almacenamiento, y procesamiento, más tarde surgieron soluciones a estos problemas. Durante la década de los años ochenta, el gobierno mexicano da apoyo al proyecto del puerto pesquero “Alfredo V. Bonfil” en el puerto de Mazatlán, que más tarde acunará la planta procesadora de Pescados Industrializados, parte del Grupo Pinsa. El consumo nacional de atún en los años ochenta era bajo, por lo que el gobierno creó una campaña publicitaria con el *slogan* “*Chun, tachún, tachún, vamos a comer atún*”. Campaña creada para impulsar el consumo nacional que rindió los frutos esperados en aquel momento, ya que el consumo pasó de las 20 mil toneladas anuales, a las 160 mil toneladas anuales³⁹. Siendo actualmente una de las campañas más recordadas entre la población mexicana. La reacción que tuvo tanto el gobierno mexicano, como los industriales ante el embargo, fue seguir adelante. Esta situación le dio a la industria atunera mexicana las bases para su diversificación, su autosuficiencia, y un

³⁶ Ibid., p.17.

³⁷ Cháirez, José, Historia de la Pesca del atún en México. Editorial Cháirez, tomo III, p.890.

³⁸ Caudillo. Op. cit., p.55.

³⁹ Milenio, “Tachún, tachún... 'slogan' inolvidable que ya tiene dueño” consultado el 26 de junio de 2018, en: <http://www.milenio.com/opinion/barbara-anderson/nada-personal-solo-negocios/tachun-tachun-slogan-inolvidable-que-ya-tiene-dueno> publicado el 27 de junio de 2018.

fuerte impulso al consumo interno. El 12 de agosto de 1986, en una reunión que presidieron los presidentes de las naciones involucradas en este conflicto, se anuncia el levantamiento unilateral del embargo⁴⁰. Dando fin al primero embargo atunero en contra de México.

Segundo embargo atunero.

Sólo 4 años después de la pugna para terminar con el primer embargo atunero, finalizado en 1986, el 15 de octubre de 1990 Estados Unidos declara un Segundo embargo atunero, conocido también como Atún-Delfín, que está plagado de matices económicos y ecológicos. Este embargo tuvo una duración de 14 años. Conflicto en el cual se observa una especie de combinación de interés entre grupos defensores de los derechos de los animales con las empresas transnacionales atuneras estadounidenses con el único fin de proteger su industria⁴¹. Podemos verlo como una decisión impuesta con tintes económico proteccionistas disfrazados de una posición ambientalista.

Esta nueva controversia se puede entender a partir de la naturaleza propia del atún, que es una especie migratoria que normalmente se ve asociada con delfines. La flota atunera mexicana opera casi en su totalidad con embarcaciones cerqueras, que se caracteriza por captura asociada con delfines, mamíferos marinos que sirven de guía para localizar el cardumen, ya que viajan con atunes adultos, simbiosis aún no del todo esclarecida por la comunidad científica⁴². De hecho, la ubicación de los delfines es una de las maneras históricas de ubicar los cardúmenes de atún, ya que ambas especies se acompañan en su travesía. Las embarcaciones atuneras de cerco, han estado asociadas con una alta mortandad de delfines durante las tareas de pesca. Es importante mencionar que antes de 1976, había embarcaciones con bandera de los Estados Unidos de Norteamérica pescando en aguas mexicanas y la mortandad de los delfines ya existía, pero durante esa época no modificaron ningún tipo de Ley interna, que penalizara la mortandad de los mamíferos. En 1972, en Estados Unidos el movimiento ecologista llamado conservacionista hace un llamado de atención sobre la matanza incontrolada de mamíferos

⁴⁰ Caudillo, Op. cit., p.86.

⁴¹ Razón y Palabra, "El conflicto del embargo atunero México-Estados Unidos en la historia de la relación bilateral y su situación actual". Portilla, Genoveva. Consultado el 20 de noviembre de 2017, en: http://www.razonypalabra.org.mx/n62/gportilla_m.html

⁴² Caudillo, Op. cit., p.90.

marinos, no sólo de delfines, sino de ballenas y focas⁴³. En ese mismo año se crea por la presión de grupos estos grupos ambientalistas la Ley de Protección de los mamíferos marinos⁴⁴. Esta Ley más tarde tendría una aplicación extraterritorial, con el objetivo encubierto de desplazar a la competencia de los países que pescaban en área del Océano Pacífico Oriental OPO. Esta ley obligaba a los países exportadores que pescaban en esta área a informar sobre sus programas y normas sobre protección de delfines, como requisito para ingresar al mercado estadounidense⁴⁵. Pero una de las incongruencias de esta Ley, es que no obligaba a los pescadores de otras áreas a declarar esta misma información. En 1990 un grupo de enlatadoras encabezadas por las más grandes comercializadoras de atún en Estados Unidos, anunció el cese de sus compras de atún para la zona del OPO, y exigieron que cada embarcación en esta área, tuviera a bordo un observador autorizado. Este grupo de empresas encabezadas por H.J. Heinz Co., Matriz de Starkist Seafood, en conjunto con la organización Earth Island Institute, y el gobierno de Estados Unidos, logran lanzar la Ley de Información al Consumidor para la Protección del Delfín, lo que hace que la etiqueta Dolphin Safe⁴⁶, rija la venta de atún dentro de este mercado.

Para 1991, se vive una de las fases más crudas de este embargo, al declarar Estados Unidos un embargo secundario, que se aplicaría a las naciones que compraran atún de pesca mexicana, para posteriormente exportarlo a Estados Unidos. Con esta decisión Estados Unidos se aseguró de cerrar por completo las exportaciones mexicanas. En ese mismo año, México presentó ante el Departamento de Controversias Comerciales del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), una protesta con fecha del 3 de septiembre⁴⁷. Que posteriormente tendría como resultado la solicitud de modificación de sus medidas a Estados Unidos, al informar que el embargo y sus razones eran contrarias a lo dispuesto por el GATT. Pero México no aprovechó esta oportunidad, ya que en esa misma época se estaban cerrado las negociaciones

⁴³ Ibid, p.93.

⁴⁴ “Apuntes de coyuntura, La política Dolphin safe y otros artificios contra el atún mexicano”. Loyola, Alicia. Consultado el 18 de septiembre de 2017, en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/53/10/RCE.pdf> publicado en junio de 2003.

⁴⁵ “Apuntes de coyuntura, La política Dolphin safe y otros artificios contra el atún mexicano”. Loyola, Alicia. Consultado el 18 de septiembre de 2017, en: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/53/10/RCE.pdf> publicado en junio de 2003.

⁴⁶ Dolphin Safe, es una marca creada y registrada por la empresa enlatadora Starkist. Más tarde la ONG Earth Island Institute, obtiene los derechos de esta marca.

⁴⁷ Crónica, “Preocupante el embargo atunero a México por parte de EU” Consultado el 7 de noviembre de 2016, en: <http://www.cronica.com.mx/notas/2013/772578.html> publicado el 8 de enero de 2013.

del TLCAN, y el gobierno mexicano optó por solucionar la controversia de manera bilateral y no a través del GATT⁴⁸.

Para 1992 se logra firmar el Acuerdo de la Joya como parte de estos esfuerzos por solucionar la controversia. Este Acuerdo lo suscribieron México, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Honduras, España y Venezuela. Con el propósito de reducir progresivamente la mortalidad de los delfines. También se logró la firma de la “Declaración de Panamá” con ello se logró un nuevo régimen internacional de la pesca del atún y protección del delfín. Internamente, México adoptó medidas internas en pro de la conservación de los delfines, como prohibición de la pesca nocturna, acatamiento de las vedas, se declara el uso del Paño Medina, se obliga a usar la maniobra de retroceso.

La industria atunera mexicana se vio golpeada al registrarse la cancelación de 40 mil fuentes de empleo y con ello también se cierra el 40% de la flota mexicana. México y sus atuneros, tuvieron que cumplir una a una, las condiciones impuestas por Estados Unidos, entre las que se encontraban ratificar el Acuerdo del Programa de Conservación del Delfín y al ingresar a la Comisión Interamericana del Atún Tropical.

El segundo embargo atunero en contra de México no fue establecido para proteger a los delfines muertos incidentalmente en las maniobras de pesca de atún aleta amarilla, si no para salvaguardar al mercado estadounidense, a través de una barrera no arancelaria impuesta unilateralmente, gracias a la aplicación extraterritorial de una ley interna, con el objeto de desplazar a la competencia de los países que pescan en el Océano Pacífico Oriental.

El embargo atunero es quizás la pugna comercial que más tiempo ha durado en la historia de México. En 2004 se levanta el embargo atunero, pero las puertas del mercado estadounidense no se abren por completo, ya que la etiqueta *Dolphin Safe* se ha negado para los productores mexicanos hasta la fecha⁴⁹, aun demostrando que al día de hoy cuenta con una pesca sustentable.

⁴⁸ Razón y Palabra, “El conflicto del embargo atunero México-Estados Unidos en la historia de la relación bilateral y su situación actual”. Portilla, Genoveva. Consultado el 20 de noviembre de 2017, en: http://www.razonypalabra.org.mx/n62/gportilla_m.html.

⁴⁹ Reforma, “Revive la OMC pleito atunero”. Publicado el 27 de octubre de 2017 por Frida Andrade.

En la actualidad el atún enlatado mexicano se consume en una baja cantidad en Estados Unidos. Pinsa Comercial exporta a este país a través de su socio comercial Mexilink, que básicamente abastece al mercado de la nostalgia⁵⁰.

Finalmente, en el año 2017 la pesca mexicana recibió el reconocimiento internacional MSC, que ya hemos mencionado en el subcapítulo *1.1. La pesca como fuente de alimentos y empleo*. Que es el certificado mundial más importante si de sustentabilidad y protección de la pesca de atún basada en la ciencia.

Actualmente México se ocupa el cuarto lugar como productor de atún a nivel mundial estos datos publicados en el Atlas Agroalimentario 2017 publicado por SAGARPA.

2.2 Pinsa Comercial y el Grupo Pinsa

Pinsa Comercial fundada en 1984 con más de 30 años en el mercado nacional⁵¹, es una empresa 100% mexicana, especializada en la comercialización de diferentes presentaciones de atún procesado y congelado. Entre las marcas que comercializa cuenta con la emblemática marca de *Atún Dolores*, que ha permanecido en el mercado nacional por 100 años. Cuenta con un equipo de profesionistas enfocados a alcanzar resultados de calidad y con una infraestructura que le permite tener presencia en toda la República mexicana por medio de sus canales de distribución y sus excelentes relaciones comerciales. Su visión es “Consolidar nuestro liderazgo en México y presencia a nivel mundial en alimentos del mar” y su misión consiste en “Procesar productos alimenticios derivados del atún con alto valor nutricional y gran sabor para las familias mexicanas”. Es con base en estos estatutos, que vemos conformarse las marcas y los productos que son amparados por cada una de ellas, de la siguiente manera:

Dolores Premium; Marca enfocada a ofrecer productos de atún en presentación gourmet, presenta: Lomos sólidos en diferentes presentaciones como son agua, aceite, y aceite de oliva. Patés de atún, en presentaciones: endiablado, ahumado, y con aceitunas. También está línea

⁵⁰ El mercado de la nostalgia, se refiere a las preferencias de consumo que tienen personas que viven fuera de su país de origen y se aferran a su identidad por medio de las marcas nacionales que se comercial fuera de su territorio natal.

⁵¹ Pinsa Comercial. “¿Quiénes somos?”. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://pinsacomercial.com.mx/quien.html>.

cuenta con Filetes de Ventresca, que es considerada la parte más exquisita del atún y cubos de atún ahumados.

Atún Dolores: Con las típicas presentaciones de atún en agua y en aceite, diversificando sus presentaciones en distintos tamaños de lata que van desde los 140gr a la presentación de 1880 gr. Innovando en este segmento Pinsa comercializa los llamados pouches de 78gr y 1kg. Y adicionando a estos las presentaciones de atún con pasta, con arroz, con verduras, o con mayonesa. Y bajo la marca Atún Dolores, Pinsa presenta el envase que revolucionó el anaquel de atún Cup Can este envase que facilita el consumo de atún al contar con una tapa fácil de abrir, una cubierta peel off y una cuchara. En este envase encontramos las presentaciones con: Elote y Tajín, a la mexicana, bajo en sodio, con chipotle, de verduras en agua, con jalapeños y verduras con mayonesa. Y el último lanzamiento de la marca en presentación Pouch de 200gr. Atún aleta amarilla en salsa 3 chiles y en salsa verde.

Dolores Select. De esta nueva marca surge un producto que busca diversificar la oferta de la Pinsa, innovando en el sector de las sardinas con tres presentaciones en lata de 120gr. Que son: Sardina en salsa de tomate, Sardinas en aceite con picante y Sardinas en aceite de Soya.

Dolores, esta marca comercializa también un pescado distinto al atún y aquí encontramos, en presentación de lata de 135gr Salmón en agua y en aceite. También sardinas en salsa de tomate en presentación de 425gr.

Surfi, con esta marca y conscientes de llegar a todos los paladares al ser un producto de primera necesidad, el grupo también pensó en los más pequeños de la casa, creando una marca visualmente llamativa, con el respaldo y calidad Dolores. Así es como llega al anaquel en presentación Cup Can de 135gr. Los sabores Atún aleta amarilla con sabor pizza, con mayonesa y con elotitos.

Mazatún, es una marca con más presencia en el interior de la República mexicana, que la marca Dolores, pero que cumple con las presentaciones de atún enlatado en agua y aceite con presentaciones de 140gr y 295gr. Con pouches de 78gr de ambas presentaciones. Y Cup can de Chipotle, de Verduras en agua, y de verduras y mayonesa.

Brunswick, es una marca canadiense⁵², líder en la comercialización de sardinas, y productos gourmet del mar, la línea de especialidades que son comercializadas por Pinsa son: Filetes de arenque en agua ahumado, al limón y pimienta, en salsa picante, en salsa de tomate y albahaca. Sardinas en aceite con picante, en aceite de soya, en salsa de tomate, y en salsa picante. Carne de cangrejo, Mejillones ahumados enteros en aceite vegetal, ostiones ahumados enteros en aceite vegetal, salmón rosado en salmuera, ostiones ahumados enteros en aceite con picante y almejas en trozo en caldo.

El Dorado, se presenta como la marca más económica del grupo, con presentaciones de atún en agua, y aceite de 140gr y 1880gr.

Portola, es la marca encargada de comercializar Sardina en salsa de tomate.

Pinsa congelados, esta línea acerca al consumidor a la versión más fresca del atún. Entre sus productos encontramos: hamburguesas de atún, trozo de lomo de atún ahumado, medallones de atún, brochetas de atún, chorizo de atún, y carnitas de atún.

El Grupo Pinsa con el conjunto de todas sus marcas ha buscado llegar a todos los hogares mexicanos, por eso la amplia gama de productos que van desde los más básicos hasta los más exquisitos, pero sin perder en ningún momento la calidad que respaldan las marcas que han tenido presencia de más de 100 años en el mercado. El grupo se caracteriza por la constante renovación de la oferta de producto, esto va de la mano de la constante inversión en plantas que permite la diversificación de los productos que ofrece. Es por esta inversión que el Grupo ha llegado a posicionarse como los poseedores de la flota más grande de Latinoamérica al contar con 20 barcos atuneros, la empresa atunera más importante del país, y la marca de atún más consumida en los hogares mexicanos. El Grupo Pinsa es un conjunto de empresas hermanas, generan más de 5500 empleos en todo el territorio nacional, y es la fuente más fuerte de empleos directos en la ciudad de Mazatlán, Sinaloa. Se presenta a continuación la cronología y surgimiento de las empresas que hoy en día conforman esta familia:

⁵² Brunswick se inició en Canadá desde hace más de un siglo con los hermanos Connors, se constituyen como empresa en 1893. Pinsa Comercial comienza a comercializar la marca en el año 2012 como parte de su estrategia de diversificación de mercado. Más detalle en el subcapítulo 3.1 La Marca Brunswick y sus productos.

En 1980 durante el sexenio de José López Portillo, nace el proyecto del parque industrial Alfredo V. Bonfil, en Mazatlán, Sinaloa. Un proyecto, pero con apoyo financiero del gobierno federal. Inicialmente en esta planta se procesaría harina de pescado. El proyecto ve nacer a la primera de las empresas del grupo Pinsa, que son las siglas de Pescados Industrializados S.A. de C.V. Se encarga de la producción de conservas en sus distintas presentaciones y empaques. En la actualidad produce dos millones de latas de atún, cumpliendo con los más estrictos estándares de calidad. Considerada una de las empresas más importantes del mundo dentro de la industria atunera y también la procesadora de atún más importante de Latinoamérica⁵³. Es la planta del grupo, cuenta con 14 líneas de producción, frigoríficos para almacenamiento de materia prima con capacidad de 21,000 toneladas y almacenes de producto terminado⁵⁴. En marzo de 1984 se inicia el enlatado de atún con un contrato de maquila para Productos Pesqueros Mexicanos, en ese tiempo el grupo comercializaba las marcas Pescador, Cosecha del Mar y Economía.

Para el año 1984 debido a los daños causados a la industria atunera mexicana por el primer embargo atunero, el grupo Visa Monterrey pone a la venta dos buques atuneros y Pinsa decide adquirirlos para así fundar Pesca Azteca, es la flota atunera del grupo, considerada la más importante del Océano Pacífico Oriental cuenta con 20 embarcaciones atuneras. Son los encargados de la captura y venta de Atún Aleta Amarilla a las empresas del grupo. Tiene una capacidad de 65,000 toneladas de pesca de atún anual. Su método de pesca es con red de cerco lo que permite que la pesca de tallas grandes de atún. El estricto apego a los procesos de calidad e inocuidad, a través de un control automatizado de las temperaturas de refrigeración, son avalados por la obtención de la certificación para exportar a la Unión Europea⁵⁵.

En 1986 al contar con su propia flota Pinsa, inicia la comercialización de sus propias marcas: Mazatún y El Dorado. Más tarde esta comercialización se hará desde una empresa independiente, así surge en la historia del grupo, Pinsa Comercial. Para 1988 Pinsa establece una Dirección comercial y construye su propio muelle, reforzando la cadena de valor de la empresa.

⁵³ Grupo Pinsa. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pinsa.com/grupopinsa.html>.

⁵⁴ Grupo Pinsa. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pinsa.com/grupopinsa.html>.

⁵⁵ Pesca Azteca, “Surcando Mares”, Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pescaazteca.com/surcando-mares.html>.

En 1989 Pinsa traslada la producción de harina de pescado a una nueva planta llamada Mazaindustrial o Mazinza, que a la fecha sigue operando, para demostrar que, de la materia prima de esta industria, se utiliza en su totalidad. Distribuye y comercializa en América, Europa y Asia productos de alta calidad: Harina de sardina y atún, aceite de pescado y soluble⁵⁶.

En 1991 Pinsa comienza a producir y comercializar la marca Dolores. La marca anteriormente le pertenecía al gobierno federal, éste había lanzado tres licitaciones para adjudicar Dolores a un privado, y las tres veces quedaron desiertas⁵⁷, finalmente Pinsa obtiene los derechos de la marca, y desde entonces comercializa la emblemática marca.

El 1 de octubre de 2011 se transforma Pinsa Comercial a una administración independiente. Esta empresa es la cara al mundo del Grupo, comercializa más de 100 productos de las marcas anteriormente mencionadas, además de marcas blancas. Su papel es muy importante, su misión es distribuir y vender las diferentes marcas del Grupo y las marcas reconocidas internacionalmente como lo es Brunswick, a través de esta empresa se importa y exporta, fortaleciendo así la oferta del negocio. También es la empresa representante del Grupo en exposiciones internacionales tales como, *Boston sea food show*, Expo ANTAD, por mencionar sólo algunas.

En 2012 se lanza la línea de pouches, un empaque práctico que revolucionó la forma del empaquetar atún en México, aquí está presente el rol de la innovación como estrategia de la empresa.

En 2014 ve la luz Servicios Navales de Mazatlán, que es el astillero naval reparador, ubicado en la costa del Pacífico mexicano, que da mantenimiento, reparación y soporte técnico a las embarcaciones de la flota del grupo, así como a clientes de todo el continente. Tiene capacidad de varar embarcaciones y artefactos navales de hasta 3,000 toneladas de desplazamiento, una eslora máxima de 105 metros y una manga máxima de 17 metros, con capacidad de atención simultánea de 5 embarcaciones⁵⁸.

⁵⁶ Mazinza, “Principal”, Consultado el 01 de julio de 2018, en: <http://mazinsa.com/>.

⁵⁷ Forbes México, El imperio de 1,000 mdp detrás del atún Dolores, consultado el, 6 de noviembre de 2017, en: <https://www.forbes.com.mx/el-imperio-de-1000-mdp-detras-del-atun-dolores/> publicado el 31 de Agosto de 2016.

⁵⁸ Grupo Pinsa. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pinsa.com/grupopinsa.html>.

En 2015, surge Pinsa Congelados, que se dedica a la fabricación y procesamiento de atún congelado, posee una de las plantas más innovadoras y modernas de productos congelados en el mundo. Tuvo una inversión de poco más de MD\$15,000,000. Con capacidad de producción de 8 mil toneladas de producto final al año. Exporta el 70% principalmente a España para posteriormente ser distribuido a todo Europa⁵⁹.

En marzo del 2016, nace la nueva planta enlatadora y congeladora de Sardinias, ubicada en Gaymas, Sonora, cuenta con una planta con tecnología de punta con capacidad de congelado de 50 toneladas de sardina. Capacidad para enlatar en ¼ club y lata ovalada. Así como 13 embarcaciones destinadas a la pesca de sardina.

El grupo cuenta con otras dos empresas ubicadas en Mazatlán, Sinaloa, Los Pinos, que es un hotel- boutique que brida hospedaje a los empleados del grupo y viajeros en general. Pronova una empresa de bienes raíces dedicada al desarrollo residencial y comercial del puerto de Mazatlán.

Grupo Pinsa refirmó su liderazgo como la flota más importante, la procesadora de harina de pescado más distinguida, la enlatadora de atún con mayor producción y las marcas con mayor participación de mercado de México. Grupo Pinsa en año 2016 se posicionó como líder del mercado del atún nacional con una participación del 54% del mercado, según señaló Eduvigildo Carrazna, CEO de Grupo Pinsa, para Forbes, 2016⁶⁰, sus principales competidores en el mercado son la marca Tuny y Herdez, existen otras marcas, como Marina azul y entre todas ellas se dividen el 46% de la participación de mercado. Sin duda este grupo ha sabido crear una autosuficiencia en todos sus procesos, lo que lo ha puesto a la vanguardia de la comercialización de atún. La fortaleza de sus marcas, le ha valido la preferencia de los consumidores aún en las nuevas generaciones, quienes han puesto a la marca entre las favoritas de la actualidad, su departamento de marketing ha logrado que sus anuncios sean multi premiados.

⁵⁹ Grupo Pinsa. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pinsa.com/grupopinsa.html>.

⁶⁰ Forbes México, El imperio de 1,000 mdp detrás del atún Dolores, consultado el, 6 de noviembre de 2017, en: <https://www.forbes.com.mx/el-imperio-de-1000-mdp-detras-del-atun-dolores/> publicado el 31 de Agosto de 2016.

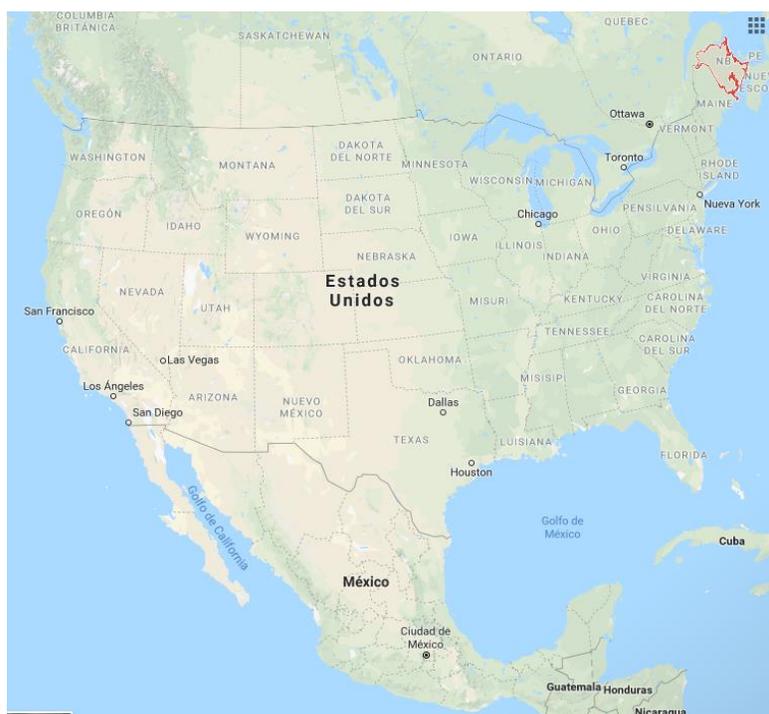
CAPITULO III. Importación y comercialización de la marca Brunswick en el caso de Pinsa Comercial.

La actividad de importar o exportar, requiere siempre de dos partes un vendedor y un comprador. Para poder crear lazos entre ellos se debe conocer los productos, conocer la empresa y sentirse identificado con el producto en cuestión, también los involucrados deben identificarse con los valores que tanto ellos como el producto trasmite, además de tener una buena relación con tu contraparte. El trabajo consiste en formar una red, que se debe entretrejer de manera fuerte para que esto se traduzca en éxito del negocio que se busca impulsar. Se debe conocer previamente los productos a importar, para poder crear una adecuada planeación de los procesos que se llevaran a cabo, para su ingreso al país. Es por eso que en el subcapítulo “*3.1 La marca Brunswick y sus productos*”. Presentaremos la brevemente la historia de la marca canadiense y hablaremos de los productos que son importados por Pinsa Comercial. En el subcapítulo “*3.2 Pinsa Comercial como representante exclusivo de Brunswick en México*”. Expondremos cual es la dinámica de la importación de la marca Brunswick y cómo se desarrolla la comunicación con el proveedor, que personas están involucradas en el lado de Pinsa y quienes de lado Brunswick. Demostraremos como la empresa Pinsa Comercial, con base en su estrategia de mercado, alcanza sus objetivos de diversificación de productos, por medio de la comercialización de una marca que cuenta con una larga trayectoria en el mercado canadiense y con presencia internacional. “*3.3 La experiencia como Responsable de Comercio Exterior en Pinsa Comercial*”. Se detallan las actividades que he estado realizando en mi estancia en Pinsa Comercial, como he logrado poner en práctica los conocimientos de Comercio Exterior adquiridos tanto en el Cuarto Diplomado de actualización en “Operación Aduanera”, como los de algunas de las materias impartidas en la Carrera de Relaciones Internacionales, de la Facultad de Estudios Superiores Aragón así como los que he obtenido a lo largo de mi desarrollo profesional, y como la experiencia profesional me ha permitido convertirme en un socio estratégico dentro de la empresa, y por medio de mi trabajo diario se ha cumplido parte de la misión de Pinsa Comercial.

3.1 La marca Brunswick y sus productos.

De origen canadiense, la marca Brunswick inicia sus operaciones como empresa formalmente constituida en 1893, surge de la inquietud de los hermanos Connors, por aprovechar las vigorosas poblaciones estacionales de arenques tamaño sardina que cada verano llegaban a las claras y frescas aguas de a la Bahía de Fundy en Blacks Harbour, New Brunswick⁶¹.

Mapa 2 Ubicación de New Brunswick



Fuente:<https://www.google.com.mx/maps/place/Nuevo+Brunswick,+Canad%C3%A1/@35.9408812,-109.7811786,4.38z/data=!4m5!3m4!1s0x4ca3fdd032350ecd:0xe66dc95a026805cc!8m2!3d46.5653163!4d-66.4619164>

Los productos de la marca Brunswick se caracterizan por su calidad gourmet y por ser productos enlatados provenientes del mar, que cumplen con los más altos estándares de calidad y cuentan con certificaciones reconocidas a nivel internacional, como es el caso del distintivo *Kosher*⁶².

⁶¹ “La historia de Brunswick”. Consultado el 15 de mayo de 2018, en: <https://www.brunswick.ca/about-us/>.

⁶² Kosher Es la auditoria que se realiza en la planta productora por el supervisor de la certificadora kosher para garantizar que ciertos lotes de producción cumplan con dichas normas y especificaciones de calidad requeridas. “¿Qué es Kosher?” Consultado el 30 de septiembre de 2018 en: <http://ukkosher.org/empresas/que-es-kosher/>.

La marca tiene presencia en más de 50 países, con plantas productoras en Canadá, Estados Unidos y algunos países asiáticos, lo que hace que la oferta de sus productos sea más amplia, pero sin perder la calidad que los caracteriza. De los productos que Pinsa Comercial tiene en su catálogo se encuentran variedad de filetes de arenque, sardinas, ostiones y otros productos que a continuación se enlistan, en la tabla titulada:

Tabla 1 Productos Brunswick comercializados por Pinsa Comercial

Filetes de arenque en agua ahumado
Filetes de arenque al limón y pimienta
Filetes de Arenque en salsa picante
Filete de arenque en salsa de tomate y albahaca
Sardinas en aceite con picante
Sardinas en aceite de oliva
Sardinas en aceite de soya
Sardinas en salsa de tomate
Sardinas en salsa picante
Carne de cangrejo en agua
Mejillones ahumados enteros en aceite vegetal
Ostiones ahumados enteros en aceite vegetal
Salmón rosado en salmuera
Ostiones ahumados enteros en aceite con picante
Almejas en trozos en caldo

Fuente: Elaboración propia con base en datos del sistema de facturación de Pinsa Comercial.

La variedad de los productos, hacen que lleguen a gustarle a cualquier paladar, y la calidad de los mismos, asegura que quien los consume, los adopte rápidamente como parte de su dieta.

Brunswick, al igual que Pinsa inicia siendo una empresa familiar, que ofrecen al público alimentos nutritivos y de alta calidad, con una pasión profunda por el trabajo que realizan, pasión que los lleva a estar informados y a invertir constantemente en las últimas tecnologías. Sobre la

parte sustentable, ambas empresas implementan políticas que promueven el manejo sostenible de las especies marinas. Tanto Brunswick como Pinsa están comprometidos con las futuras generaciones, así Brunswick declara: “Estamos comprometidos a efectuar cambios que preservarán nuestros preciados recursos para las generaciones venideras”⁶³, y Pinsa en sus últimas reuniones con sus empleados ha usado el lema “Para un mejor mañana”, al referirse sobre la importancia que tiene tomar acciones y decisiones conscientemente, ya que todo tendrá un impacto directo en el panorama que tengamos en el futuro.

3.2 Pinsa Comercial como representante exclusivo de la marca Brunswick en México.

La marca Brunswick, ha tenido presencia en México desde el año 2003, pero fue a partir del año 2012, que Pinsa Comercial comenzó a ser el representante exclusivo de la marca. Anteriormente fue comercializado por Calkins, pero la alianza no logró los resultados esperados y los representantes de la marca buscaron alisarse con una comercializadora que tuviera más presencia en el anaquel de productos enlatados del mar, por eso en una feria internacional, se acercaron al stand de Pinsa Comercial y comenzaron a sentar las bases para iniciar una alianza comercial. Por medio de esta alianza, Pinsa alcanza su estrategia de diversificación en productos en punto de venta. Ambas empresas cuentan con el personal que se requiere para que las operaciones fluyan de manera exitosa. Existen 5 personas que están en constante comunicación para que el resultado del negocio sea el esperado; del lado de Brunswick encontramos al Representante de ventas y al encargado de *Customer Care*. En el caso de Pinsa están el Gerente de marca, el Responsable de Comercio Exterior y el Administrador de inventarios. Que son los pilares básicos encargados de mantener una comunicación constante para que el flujo de la mercancía siempre sea el óptimo. No queremos decir que sean los únicos involucrados, pero que si son ellos quienes ejecutan las tareas en conjunto para que la relación comercial se mantenga.

Esta relación le permite a Pinsa Comercial cumplir con su misión y su estrategia de mercado, al contar entre su gama de skus con los producidos por la marca Brunswick, con la presencia de estos productos, la compañía en punto de venta no se limita a estar únicamente dentro de la

⁶³ “El Océano es la clave de nuestro pasado y nuestro futuro”. Consultado el 30 de agosto de 2018, en: <https://www.brunswick.ca/about-us/>

categoría de atún enlatado. Si no que su presencia se diversifica en el anaquel al seguir en el segmento de enlatados, pero ofreciendo al público otras especialidades marinas.

La presencia de la marca Brunswick en México, significó un análisis de importación, una planeación, en la cual se evalúa la situación actual y se fijan metas a corto, mediano y largo plazo. Se analizan los costos del proyecto y los riesgos que se pueden llegar a correr, los planes de importación deben tener flexibilidad, para que cualquier situación surgida, no cambie el rumbo del plan original. Se deben analizar distintos factores, primeramente, se necesita una muestra y una ficha técnica del producto, para mandarla con los representantes de la agencia aduanera, quienes mediante su clasificadores, nos indicarán cual es la correcta clasificación arancelaria de nuestro producto, este dato es vital para poder determinar, que tipo de contribuciones pagará la mercancía, o si requiere de algún permiso sanitario que deba tramitarse ante la COFEPRIS, o cualquier tipo de costo que impacte directamente al producto. También deben estudiarse cuestiones logísticas y administrativas en este momento. En las logísticas consideramos: El modo de transporte más adecuado, aéreo, marítimo, terrestre, o intermodal, dependiendo de la operación y la urgencia con que se requiera el producto. Se analizará el costo del flete, la frecuencia, la aduana de entrada. En el caso de las cuestiones administrativas se analizará que tipo de pago o crédito se aplicará. Es muy importante conocer el tipo de producto, para que con base en ello se pueda crear una planeación viable, en el caso de los productos del mar, se debe dar aviso al vendedor de la compra unos 6 meses antes de colocar la misma. Esto debido a que la materia prima al ser de especies migratorias, y con los actuales fenómenos naturales, no es posible determinar si se contará con el producto deseado y con este aviso tan oportuno, vamos previniendo al vendedor, para que este también pueda prever la compra de materia prima en caso de ellos con sus capturas no sean capaces de cubrir la demanda que se requiere.

3.3 La experiencia como Responsable de Comercio Exterior en el caso de las importaciones de los productos Brunswick en Pinsa Comercial.

El trabajo del Responsable de Comercio Exterior requiere ciertas competencias, algunas de las cuales adquirí en el Cuarto Diplomado de actualización en “Operación Aduanera” impartido en la Facultad de Estudios Superiores Campus Aragón. También en algunas de las materias que

cursé en la carrera de Relaciones Internacionales, las cuales me sirvieron para ampliar mi visión en el mundo laboral. Aunque listo las principales, reconozco que muchas otras de manera indirecta me han servido en algún momento de mi vida profesional.

Tabla 2 Asignaturas de la carrera de Relaciones Internacionales que me sirven en mi desempeño laboral.

Nombre de la asignatura	Aplicación
Comercio Internacional	Entender los intercambios de bienes y servicios, expresados en diferentes divisas, y/o formas de pago.
Técnicas de Redacción	Herramienta necesaria para expresar correctamente las ideas que se necesiten transmitir.
introducción a la computación	El medio laboral actual necesita estar conectado de manera permanente con el resto de mundo.
Administración Internacional	Conocimiento de conceptos y técnicas administrativas que facilitan la comunicación con personas fuera de la frontera nacional.

Fuente: Elaboración propia con base en las materias cursadas del plan de estudios 0071 de la Licenciatura en Relaciones Internacionales, periodo 2004-2007.

Pero también la experiencia brinda muchas herramientas con las cuales uno se va convirtiendo en un profesionalista mejor preparado. El propósito de este subcapítulo es compartir mi experiencia dentro de una industria que está llena de retos y desafíos, tanto al interior de la empresa como en todas las actividades que se involucran para que un producto de comida enlatada pueda llegar a las manos de un consumidor.

Presentaré a continuación las actividades que desarrollo al interior de Pinsa Comercial, y mostraré como un internacionalista puede ser versátil, al momento de incorporarse al mundo laboral, siendo las lenguas extranjeras una herramienta que abrirá las puertas de las empresas que estén buscando realizar intercambios comerciales dentro o fuera del país.

Mis responsabilidades como Responsable de Comercio Exterior son las siguientes:

*Negociar con diferentes proveedores de servicios logísticos las tarifas más competitivas, para transportación de los embarques, analizando rutas y costos competitivos. Dependiendo de la operación de cada empresa se puede negociar con Navieras o con un Freight Forwarder, quienes

con su experiencia brindan asesorías sobre reglas y regulaciones tanto del país de origen como del país destino para una mejor movilización de las cargas.

*Garantizar el archivo adecuado de toda la documentación de cada importación y exportación realizada por la empresa. Por disposición del artículo 59 de la Ley Aduanera, se debe llevar los sistemas de control de inventarios en forma automatizada, que mantengan en todo momento el registro actualizado de los datos de control de las mercancías de Comercio Exterior, mismos que deberán estar a disposición de la autoridad aduanera.

*Realizar ante la COFEPRIS los trámites respectivos relacionados con el proceso de importación y exportación de los productos que comercializa Pinsa. Las fracciones arancelarias determinan los documentos que serán necesarios para la liberación de la mercancía, en el caso de las operaciones de Comercio Exterior de los alimentos enlatados, veremos constantemente las figuras de Permiso sanitario previo de importación de productos, Certificado para exportación libre venta, y certificado para exportación.

*Gestión de documentos necesarios para la exportación: Unos mencionados anteriormente y otros como son: fichas técnicas, permisos NOAA. En el caso de las fichas técnicas esas se solicitan al departamento de Calidad de la planta productora de Pescados Industrializados. En el caso del certificado 370 de la NOAA, nos referimos a un Certificado de origen pesquero, este formato se debe completar correctamente para todas las exportaciones de atún con destino a Estados Unidos. Para el atún capturado por buques cerqueros, acompañado por la Declaración del capitán, misma que se realiza por este al momento de la pesca. En estos documentos se encuentra declarado, la zona de pesca de donde fue extraída la materia prima, la especie, la cantidad y la fecha del lance, esta información sirve para la trazabilidad y el análisis. El certificado NOAA 370 también es uno de los elementos que se consideran indispensables para obtener tratos preferenciales en la aduana, así mismo para que los productos puedan ser catalogados como *Dolphin Safe*.

*Dar seguimiento a los embarques de importación, monitoreando el arribo de la mercancía. La trazabilidad de la importación se es una actividad primordial en las actividades de un representante de Comercio Exterior. La tarea comienza desde el momento de planeación de la

demanda esta tarea es responsabilidad del Administrador de inventarios, pero se realiza consultando con el Responsable de Comercio Exterior, para contemplar los embarques que se tienen en tránsito, su origen y la mercancía que se encuentra en cada uno de ellos. Se colocan las órdenes de compra con base en las cotizaciones previamente requisitadas, es importante mencionar que al ser la materia prima un factor incierto, las planeaciones deben hacerse aproximadamente con 6 meses de anticipación y mantener un contacto constante con el proveedor para conocer cualquier situación que pudiera poner en riesgo el pedido. Una vez que la producción del pedido fue satisfactoria, El personal de Servicio al Cliente del proveedor, nos envía la documentación para su revisión, misma que se realiza con el apoyo de los representantes de la Agencia Aduanal y el gestor de la misma, para ver que no tengamos ningún tipo de inconveniente, ante COFEPRIS o ante la Aduana. Una vez que damos el visto bueno de los documentos, estos nos los envían en original para que comencemos a preparar la documentación de la importación. El paquete incluye: factura comercial, lista de empaque, análisis sanitarios, conocimiento de embarque, certificados sanitarios, certificados de salud, listado de lotes, copia de las etiquetas, de los cuales tomamos los necesarios para someter ante COFEPRIS nuestro Permiso sanitario previo de importación de productos y el resto son enviados a nuestro representante de la Agencia Aduanal en el puerto de llegada al que arribará la mercancía, y dicho representante será el encargado de presentar la documentación en original ante la autoridad aduanera. Una vez obtenido el Permiso sanitario previo de importación de productos, y haber realizado el anticipo correspondiente, si la mercancía ya arribó a puerto, se procede a enviar el original del PSPI a puerto, para que a su arribo se pueda procesar la liberación de la mercancía. La salida de la aduana puede contener otro factor que puede hacer que la mercancía se retrase y ese es un reconocimiento aduanero, esto quiere decir que no es un desaduanamiento libre, y que la mercancía y documentación serán analizadas de manera minuciosa por la autoridad, esto puede provocar retrasos en el arribo del embarque al almacén central de Pinsa Comercial, pero una vez obtenido el visto buena de la autoridad, se procede a anunciar al encargado del almacén el arribo de la mercancía, para que coordinen las maniobras de recepción, y descarga de la mercancía.

*Gestión y envío de recepción de muestras internacionales. Las muestras internacionales se envían con el fin de cerrar proyectos, que pueden convertirse en próximas operaciones de Comercio Exterior constantes, las muestras también son enviadas a ferias pesqueras alrededor

del mundo, en las cuales los representantes de ventas de Pinsa Comercial tienen presencia. Del mismo modo, se reciben muestras que son enviadas por clientes o prospectos de clientes, quienes buscan mostrarnos la calidad de los productos que quieren que sean maquilados en la planta de Pescados Industrializados, al ser Pinsa Comercial el encargado de la comercialización, es nuestra responsabilidad coordinar el arribo de dichas muestras.

*Asegurarse de alta de *skus* en el sistema relacionados con el Comercio Exterior. Todo nuevo producto debe estar dado de alta en el sistema, al ser el Responsable de Comercio Exterior el responsable de colocar las órdenes de compra internacionales en el sistema, también debe asegurarse que todo nuevo producto esté registrado en el sistema, para la solicitud formal de los productos con el proveedor.

*Alta de clientes en el sistema relacionados con el área de Comercio Exterior. Igual que los productos deben estar dados de alta, también los proveedores, ya que una orden de compra no podría colocarse sin antes tener al proveedor en el sistema.

* Revisar el proceso de aprobación de etiquetado de los productos de importación, frente a instancias como PROFECO y COFEPRIS. Este proceso inicia al momento de que los directivos y encargados de marketing determinan que es necesario realizar un cambio de imagen. Mi responsabilidad inicia en ponerme en contacto con la encargada de etiquetado en el país de origen, coordinar con esta persona las características que deben contener los diseños o planos de la etiqueta. También es mi función contactar en México a una Unidad de verificación, que será los primeros en determinar si el diseño que estamos presentando cumple con lo estipulado por la NOM-050-SCFI-2004, una vez que ellos nos indican mediante un dictamen que el diseño está cumpliendo con la NOM antes mencionada, se procede a someter frente a PROFECO la “Solicitud de análisis y/o asesoría y/o capacitación en información comercial” solicitud que se somete mediante un formato al cual se adjuntan los diseños enviados por el proveedor, junto con toda la documentación necesaria de certificaciones internacionales que esté presentando la etiqueta, como es el caso de la certificación *Kosher*. PROFECO emitirá una resolución en la cual notifican si la etiqueta cumple o no cumple con la NOM anteriormente mencionada, en caso de obtener una resolución que indica que el diseño propuesto no cumpliera, debes realizar los cambios sugeridos por la autoridad y volver a someter el trámite, en caso de tener una

resolución positiva puedes proceder a consultar a la COFEPRIS, el primer paso a realizar es verificar con el departamento de *Copy Advice*, quienes realizan una pre revisión de la etiqueta y del Aviso de funcionamiento de tu empresa y determinan si puedes obtener una resolución satisfactoria, en caso de lo contrario, te harán saber las modificaciones que con base en la NOM-050-SCFI-2004 debes realizar, para cumplir con la NOM, y así obtener una resolución satisfactoria. Misma que es de vital importancia al momento de realizar la importación de tus productos, ya que, en el caso de los alimentos enlatados, en cada importación, es requisito indicado en la fracción arancelaria, presentar un Permiso sanitario previo de importación de productos, permiso que emite la COFEPRIS. Este permiso va a emitirse después de un análisis de la etiqueta en caso de una negativa relacionada con la etiqueta, se puede apelar que dicha etiqueta cuenta con el análisis y aprobación previa de la institución y así solventar la problemática.

Se han descrito las principales funciones que realizo como Responsable de Comercio Exterior en Pinsa comercial. La importación satisfactoria de la mercancía extranjera es mi responsabilidad, por ello es importante mantener una comunicación activa con todas las personas que debo coordinar para lograr la liberación de las cargas en el menor tiempo posible, para no incurrir en gastos que afecten el precio del producto, y el bolsillo de aquellos quienes consumen los productos Brunswick. Es muy importante nuestra presencia constante en los anaqueles de nuestros clientes. Toda situación que ponga riesgo el arribo de la mercancía debe ser comunicada de manera prioritaria a todas las áreas involucradas dentro de la empresa, esto con el fin de brindar información clara a nuestros clientes y así evitar una descatalogación en los estantes.

Capítulo IV. Análisis de problemáticas surgidas en COFEPRIS en el ejercicio de importar los productos Brunswick.

La Secretaría de Salud ejerce las atribuciones de regulación, control y fomento sanitario, a través de la COFEPRIS. En lo relativo al control sanitario de productos, servicios y de su importación y exportación y de los establecimientos dedicados al proceso de los productos, entre otros. Este apartado fue creado para presentar un análisis de algunas de las problemáticas que se enfrentan al interactuar con la COFEPRIS en el ejercicio de la solicitud de Permisos Sanitarios Previos a la Importación PSPI, y otro tipo de resoluciones que se tramitan ante dicha institución y son requeridas por parte de la Administración de aduanas o la misma COFEPRIS como parte de los requisitos para poder importar y comercializar alimentos enlatados.

En el subcapítulo “*4.1 Negativas en la emisión de Permisos Sanitarios Previos a la Importación por parte de COFEPRIS*”. Hablaremos concretamente de los PSPI, su función en la importación de alimentos, la emisión de los mismos, y las posibles notificaciones que se pueden recibir por parte de la autoridad al emitirlos. Y como dependiendo de la respuesta obtenida, se puede ver afectada una importación. Así mismo hablaremos de una problemática en concreto que surgió en el ejercicio de importar por primera vez un producto que previamente se había sometido a un análisis de etiqueta frente a COFEPRIS, y cómo se resolvió la problemática del mismo después obtener la negativa a la importación del mismo por parte de la autoridad.

En el subcapítulo “*4.2 Pre aprobación y aprobación de etiquetado de productos enlatados para consumo humano en COFEPRIS*”. Se describirán los procesos necesarios para lograr tener la aprobación de la autoridad sanitaria en materia de etiquetado, cuales son los pasos que se deben seguir respecto a trámites, para lograr tener aprobada una etiqueta previo a su importación, y se expondrán las problemáticas experimentadas en el caso de un cambio de imagen, para los productos Brunswick, importados por Pinsa Comercial y cómo un desconocimiento de alguno de estos procesos, puede retrasar el lanzamiento de un cambio de imagen de una marca de importación.

4.1 Negativas en la emisión de Permisos Sanitarios Previos a la Importación por parte de COFEPRIS (en el caso de Pinsa Comercial).

Un Permiso sanitario previo de importación de productos, es un documento que emite la COFEPRIS, Con este permiso se puede introducir a territorio nacional los alimentos, suplementos alimenticios y bebidas no alcohólicas, que cumplen con la legislación sanitaria vigente, para su comercialización, distribución y procesos productivos de la industria alimentaria en México⁶⁴. Este documento se puede obtener con distintos tipos de resoluciones, las cuales pueden ser: Aprobación de la importación o con Negativa de la importación o prevención, en este caso, para que la Institución emita un resultado positivo, se puede solicitar al importador, la presentación de distintos documentos que puedan aclarar la controversia mencionada en la prevención. Esto puede ocasionar un cambio en la logística de la importación, afectando la operación y resultando en un aumento de los costos operativos y el retraso en el arribo de la mercancía al destino final.

Para solicitar un Permiso sanitario previo de importación de productos, se requiere: el formato de Autorizaciones, Certificados y Visitas, comprobante de pago de derechos, Constancia sanitaria o certificado de salud del país de origen en original para su cotejo, que posteriormente será devuelto, Certificado de libre venta o en su defecto carta de no comercialización en el país de origen, Análisis fisicoquímico y microbiológico por cada lote, además de la etiqueta de origen si fuera el caso y la etiqueta con la cual se comercializará dentro del territorio mexicano.

En el caso que estudiaremos en este apartado, expondremos una situación en la cual Pinsa Comercial no se vio favorecido inicialmente con la resolución positiva para importar. Para lo cual, el oficio emitido por la autoridad, fue con una negativa a la importación con fecha 4 de noviembre de 2015. La autoridad hace mención que el icono de energía⁶⁵ que debe contener la etiqueta, no se encontraba en la parte frontal del producto. Esto podría resolverse pidiendo al

⁶⁴ Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios, consultado el 29 de agosto de 2018, en: <https://www.gob.mx/tramites/ficha/permiso-sanitario-previo-de-importacion-de-productos/COFEPRIS660>

⁶⁵ Icono de energía, o GDA, son las siglas correspondientes a Cantidades Diarias Orientativas (el equivalente en inglés a Guideline Daily Amount) e indican la cantidad de energía (Calorías) y determinados nutrientes (grasas, grasas saturadas, sodio/sal y azúcares) que aporta una ración de un determinado alimento o bebida con respecto a las necesidades diarias. Consultado el 1 de septiembre de 2018 en: <http://www.fundacionalimentum.org/centro-referencia-cdogda/que-significa-cdogda>

diseñador de la etiqueta mover un poco el icono para centrarlo según los comentarios de la autoridad, pero cuando tienes un contenedor en puerto esperando a ser liberado, con 600 cajas dentro y si cada caja contiene 24 latas, el costo de la solución debe encontrarse en algún otro lado. Finalmente, las cajas estaban en el puerto debido a que previamente se había sometido la etiqueta a un análisis de etiquetado y la autoridad nos había favorecido con su visto bueno. Oficio en el cual nos hacía saber que las etiquetas que estábamos sometiendo, cumplían con las normas de etiquetado vigentes. Por lo que alegando lo anterior, sometimos nuevamente el Permiso Previo de importación, sin embargo, la respuesta de la autoridad seguía siendo negativa. Cabe mencionar que el tiempo de emisión de los PSPI de son de aproximadamente 7 días hábiles. Que las navieras cuentan con el concepto “Días libres de demoras” y estos van de los 7, 14 o máximo 21 días. Y en caso de no contar con el permiso de importación esto puede resultar en un costo excesivo de almacenaje. Por lo que la resolución de este tipo de controversias de vuelven de vital resolución en un departamento de Comercio Exterior. Al recibir la segunda negativa por parte de la autoridad, y al haber ya expuesto lo antes mencionado. Recurrimos al recurso de solicitar una cita técnica, a la cual acudimos, el Director de Operaciones de Pinsa Comercial, la Responsable de Comercio Exterior, los gestores, personal de la Agencia aduanera, por parte de COFEPRIS estuvo precedida por representantes de la Comisión de Autorización Sanitaria, en la cual tuvimos que exponer la controversia personalmente. Reunión en la cual la autoridad cayó en una falta al no contemplar las consultas previas de etiquetado que previamente se habían emitido favorablemente para Pinsa Comercial y sus productos de importación. Nuevamente tuvimos que solicitar el PSPI, pero finalmente este fue emitido de manera positiva.

4.2 Pre aprobación y aprobación de etiquetado de productos enlatados para consumo humano en COFEPRIS

En el subcapítulo anterior pudimos comprobar la importancia de someter a análisis de aprobación las etiquetas previo a su importación. En este apartado, vamos a analizar una nueva problemática que ha surgido en la tarea de realizar cambios de imagen de una etiqueta de importación. En el año 2016 se anunció la implementación del sistema electrónico de evaluación Copy Advice Etiquetado. Con la finalidad de apoyar a la industria en el correcto etiquetado de alimentos y bebidas no alcohólicas que se importen, exporten y comercialicen en el país, así

como reducir el tiempo de consulta de etiqueta y evitar posibles sanciones⁶⁶. Esto ha acarreado en el caso de las importaciones de Pinsa un nuevo problema, debido a que los requisitos para someter a análisis, son: la información con que se realizaron los cálculos de etiquetado frontal, para el caso de alimentos, carta membretada y firmada del fabricante o proveedor de los saborizantes que utiliza en sus productos, también deberá presentar un escrito libre en el que se indique el nombre y la concentración de los aditivos y coadyuvantes que contenga el producto, respetando la concentración máxima permitida en el Acuerdo. El aviso de funcionamiento donde se menciona la denominación y marca del producto a evaluar. Así como la etiqueta en plano mecánico en donde se delimite el área frontal de exhibición en la presentación de venta al público, así como indicar el tamaño de los íconos. Todos estos requisitos parecen sencillos, pero lograr obtener la aprobación de la autoridad, ya en la práctica, es una tarea que se torna compleja, en el caso de los productos alimenticios, al aparecer el sello de alguna Institución como es el caso *Kosher*, deben presentarse los certificados que lo acrediten, aunque esto no esté expresado en los requisitos. También en caso de consultar con alguna Unidad de Verificación, deben anexarse los resultados de análisis de la misma, esto de da un plus ante la autoridad, aunque tampoco es parte de los requisitos expresados, pero manifiesta un antecedente de que alguien con conocimiento de la materia, previamente analizó tanto la información de las tablas nutrimentales, como el tamaño de los iconos que por Norma de etiquetado debe contener una etiqueta. Al someter nuestro análisis, también anexamos el resultado del Análisis de información comercial realizado por la Procuraduría Federal del Consumidor, por lo mencionado anteriormente y lo presentado ante la autoridad debería haber sido evaluado exitosamente, pero siempre hay factores sorpresa en cualquier actividad. En este caso, la autoridad nos respondió que, en el aviso de funcionamiento los productos no se encontraban dados de alta, cuando se había presentado el aviso de funcionamiento que lo asentaba. Se acudió a la COFEPRIS, a realizar una consulta personalizada, pero la autoridad no fue muy conciliadora y se limitó a decir que había discrepancias entre el aviso de funcionamiento y el sistema de COFEPRIS, pero sin dar opción a solucionar el problema. Fue así como la nueva imagen de Brunswick no ha podido ver la luz en el año 2018. El día 6 de julio de 2018 en la sala de juntas de la CANAINCA, ante

⁶⁶ Copy Advice Etiquetado. Consultado el 7 de noviembre de 2017, en: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/172714/COPY_ADVICE_ETIQUETADO_DIC2016.pdf publicado en Diciembre, 2016.

la Junta de Comercio Exterior, precedida por Lic. Gabriel Hernández, Presidente de la Comisión de Comercio Exterior, MVZ. Lamberto Osorio Nolasco, Subdirector Ejecutivo de Importaciones y Exportaciones, y el ING. Luis Rocha Lugo Gerente de importaciones y exportaciones de alimentos de la COFEPRIS. En la cual se analizaron “Trámites y Servicios de la COFEPRIS para Exportar e Importar”. Se expuso por parte de una servidora, la problemática que enfrentamos en Pinsa Comercial para lograr obtener la pre aprobación y posteriormente la aprobación de las etiquetas con la nueva imagen de los productos Brunswick. Y los representantes de la Comisión escucharon la problemática y ofrecieron su apoyo para subsanar la situación. Me gustaría terminar este subcapítulo describiendo como se resolvió esta problemática, pero lamentablemente al redactar estas líneas todavía no se ha resuelto la misma, pero se sigue trabajando para que los objetivos de las marcas, así como los míos como Representante de Comercio Exterior, caminen hacia la misma dirección.

CONCLUSIÓN

Ingresar al campo laboral, representa retos de todo tipo, un profesionista debe interesarse de manera particular en la industria en la que trabaja, para poder comprender qué es lo que se espera de esa persona al ser contratada. En el caso de este reporte, se habla de una industria que me apasiona, la industria atunera. Como Responsable de Comercio Exterior en Pinsa comercial, he podido ver de cerca la dinámica que envuelve una empresa que trabaja cada día para producir productos de calidad. Los retos que enfrenta la industria y el impacto que se tiene a nivel nacional e internacional. La comercialización de un producto de la canasta básica, hace que la velocidad de la opresión sea imperante, y que las acciones que se tomen sean lo más precisas posibles. Un error u omisión de algún proceso, puede resultar en un aumento del costo de la operación y esto impacta directamente en el precio del producto al consumidor final.

El compromiso de un profesionista consiste en tomar constantemente actualizaciones sobre la industria y sobre el área en la que labora, para poder ser así un socio estratégico dentro de la empresa, al contar con los conocimientos necesarios para brindar opciones al momento de que se presente cualquier tipo de controversia.

En este reporte se han presentado no sólo las actividades diarias que desempeño dentro de Pinsa Comercial, también se han expuesto los retos que ha vivido la industria misma, para que por medio de la información presentada se tenga un panorama completo de lo dinámico que puede ser un trabajo dentro de esta industria, ser un profesionista implica luchar cada día para que tus acciones tengan un impacto social y ambiental positivo a corto, mediano y largo plazo.

FUENTES

-Caudillo, Etelvina. “Los embargos atuneros en México sus impactos y actores sociales”. Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Veracruzana, Casa Juan Pablos, México, 2005.

-Cháirez, José, Historia de la Pesca del atún en México. Editorial Cháirez.

Chase, Richard “Administración de operaciones producción y cadena de suministros”. Decimotercera edición, Mc Graw Hill, México, 2014.

-Diario Oficial de la Federación (DOF), “ACUERDO POR EL QUE SE DA A CONOCER EL PLAN DE MANEJO PESQUERO DE ATÚN ALETA AMARILLA (*Thunnus albacares*) EN EL GOLFO DE MÉXICO”. México, 26 de febrero de 2015.

-DOF, *Diario Oficial de la Federación*, “Decreto por el que se adiciona el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, para establecer una zona económica exclusiva situada fuera del mar territorial”, México, febrero 6 de 1976.

-FAO. 2016.El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2016. Contribución a la seguridad alimentaria y la nutrición para todos. Roma.

-Mercado, Salvador “Comercio Internacional II”. Séptima edición, Limusa Noriega Editores, México, 2006.

-Reforma, “Revive la OMC pleito atunero”. Publicado el 27 de octubre de 2017 por Frida Andrade.

-Velázquez, Rubén “Atún el arte de pescar, procesar y comer atún”. Editores Índice Fons, México, 2013.

-Agencia Quadratín. “México entre los mayores productores de atún en el mundo”. Consultado el 5 de abril de 2017 en: <https://www.quadratin.com.mx/economia/Mexico-los-mayores-productores-atun-mundo/> publicado el 22 de enero 2016.

- Animal Gourmet. “LOS PESCADOS Y MARISCOS QUE MÁS SE PRODUCEN EN MÉXICO”. Consultado el 6 de junio de 2018, en: <https://www.animalgourmet.com/2017/04/13/los-pescados-y-mariscos-que-mas-se-producen-en-mexico/> publicado el 13 de abril de 2017.
- ATUNA. “La flota atunera más grande de Latinoamérica”. Consultado el 10 de mayo de 2018 en: <http://www.atuna.com/index.php/es/89-spanish-news/3442-latin-america-s-largest-tuna-fleet-2> publicado -el 30 de septiembre de 2015.
- Comisión Interamericana del Atún Tropical (CIAT) “Página principal”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <https://www.iattc.org/HomeSPN.htm/>.
- Comisión Nacional de acuicultura y pesca (CONAPESCA). “¿Qué es la CONAPESCA?”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <https://www.gob.mx/conapesca/articulos/que-es-la-conapesca>.
- CONABIO. “Mares mexicanos”. Consultado el 20 de abril de 2018, en: <http://www.biodiversidad.gob.mx/pais/mares/>.
- Crónica, “Preocupante el embargo atunero a México por parte de EU” Consultado el 7 de noviembre de 2016, en: <http://www.cronica.com.mx/notas/2013/772578.html>. Publicado el 8 de enero de 2013.
- Expansión. “Las tres razones por las cuales los mexicanos aman el atún”. Consultado el 18 de abril de 2018, en: <https://expansion.mx/economia/2018/03/29/las-tres-razones-por-las-que-los-mexicanos-aman-el-atun> publicado el 30 de marzo de 2018.
- Forbes México, El imperio de 1,000 mdp detrás del atún Dolores, consultado el, 6 de noviembre de 2017, en: <https://www.forbes.com.mx/el-imperio-de-1000-mdp-detras-del-atun-dolores/> publicado el 31 de Agosto de 2016.
- Grupo Pinsa “Página principal”. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pinsa.com/grupopinsa.html>.

-Manríquez, Antonio. El economista. “Atún mexicano” Consultado el 3 de abril de 2017, en: <https://www.economista.com.mx/opinion/Atun-mexicano-20120604-0010.html> publicado el 4 de junio 2012.

-*Marine Stewardship Council*, por sus siglas en inglés, *MSC*. Es una organización mundial, independiente, sin ánimo de lucro, creada con el objetivo de encontrar una solución al problema de la sobreexplotación de los recursos pesqueros. Consultado el 23 de septiembre de 2018, en: <http://www.intedya.com/internacional/203/noticia-que-es-la-certificacion-msc.html>.

-Mazinza, “Principal”, Consultado el 01 de julio de 2018, en: <http://mazinsa.com/>.

-Milenio, “Tachún, tachún... 'slogan' inolvidable que ya tiene dueño” consultado el 26 de junio de 2018, en: <http://www.milenio.com/opinion/barbara-anderson/nada-personal-solo-negocios/tachun-tachun-slogan-inolvidable-que-ya-tiene-dueno> publicado el 27 de junio de 2018.

-Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “Departamento de Pesca y Acuicultura”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <http://www.fao.org/fishery-aquaculture/es/>.

-Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “La creciente importancia del pescado en la alimentación mundial”. Consultado el 5 de junio de 2018, en: <http://www.fao.org/zhc/detail-events/es/c/233797/> publicado el 9 de junio de 2014.

-Organización para la Alimentación y la Agricultura (FAO). “Página principal”. Consultado el 2 de septiembre de 2018, en: <http://www.fao.org/home/es/>.

-Pesca Azteca, “Surcando Mares”, Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://www.pescaazteca.com/surcando-mares.html>

-Pinsa Comercial. “¿Quiénes somos?”. Consultado el 30 de junio de 2018, en: <http://pinsacomercial.com.mx/quien.html>.

-Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. México, mayo 31 de 1983. Consultado el 10 de septiembre de 2018, en:

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4805999&fecha=31/05/1983.

-Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO). “Pescados y mariscos”. Consultado el 6 de junio de 2018, en: <https://www.gob.mx/profeco/articulos/pescados-y-mariscos-102943?idiom=es> publicado el 10 de abril del 2017.

-Razón y Palabra, “El conflicto del embargo atunero México-Estados Unidos en la historia de la relación bilateral y su situación actual”. Portilla, Genoveva. Consultado el 20 de noviembre de 2017, en: http://www.razonypalabra.org.mx/n62/gportilla_m.html.

-SAGARPA. “Atlas Agroalimentario 2018”. Consultado el 12 de mayo de 2018, en: https://nube.siap.gob.mx/gobmx_publicaciones_siap/pag/2018/Atlas-Agroalimentario-2018.

-Secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación (SAGARPA). “Sustentabilidad y pesca responsable en México”. Consultado el 7 de junio de 2018, en: https://www.inapesca.gob.mx/portal/documentos/publicaciones/pelagicos/libro_Rojo.pdf.