



Title: Logistic plan to exportation of Mexican Oregano to Turkey and United States

Authors: PIEDRA-CASTAÑEDA, María del Socorro, PULIDO-PÉREZ, Cinthia Yadira, FLORES-CISNEROS, Idalia Rubí and MORALES ROLDÁN, Edgar Rubén

Editorial label RINOE: 607-8695

VCIERMMI Control Number: 2023-02

VCIERMMI Classification (2023): 261023-0002

Pages: 14

RNA: 03-2010-032610115700-14

RINOE - Mexico

Park Pedregal Business. 3580-
Adolfo Ruiz Cortines Boulevard –
CP.01900. San Jerónimo Aculco-
Álvaro Obregón, Mexico City
Skype: RINOE-México S.C.
Phone: +52 1 55 1260 0355
E-mail: contact@rinoe.org
Facebook: RINOE-México S. C.
Twitter: [@Rinoe_México](https://twitter.com/Rinoe_México)

www.rinoe.org

Holdings

Mexico	Peru
Bolivia	Taiwan
Cameroon	Western
Spain	Sahara

Introducción.

El comercio internacional sucede por varios factores, uno de ellos es el intercambio comercial, según Long (2017) sugiere que “el intercambio comercial también puede ser visto a nivel de negocio, para explicar por qué una compañía decide importar o exportar” (p. 37), la exportación de productos regionales al extranjero representa una oportunidad de crecimiento económico a nivel internacional.

Siendo el orégano mexicano un producto altamente demandado por Países como Estados Unidos y Turquía con riqueza gastronómica característica de cada cultura.



Con la implementación del plan propuesto, mediante un manual de exportación para el orégano mexicano, se pretende tener una expansión significativa del mismo a nivel internacional, creando oportunidades para otros productos selectos de la misma calidad como las hiervas aromáticas y condimentos mexicanos.

La hipótesis para comprobar en este estudio es si con la implementación de un manual de exportación se logrará incrementar la demanda y ventas del producto orégano mexicano en una muestra poblacional seleccionada en el estado de Durango, México, todo ello a través de la estandarización del proceso de exportación a Estados Unidos y Turquía.

Metodología.

Se utilizó la metodología cuantitativa, de tipo descriptivo que se basa técnicas como cuestionarios cerrados y la revisión documental.

una vez identificado el problema de la falta de oportunidad para incursionar en el mercado internacional se da a conocer el proceso de exportación y como llevarlo a cabo, se proponen distintas soluciones que es ofrecer capacitaciones sobre dicho proceso y crear un manual de métodos logísticos de exportación de orégano



Para la creación del plan logístico de la exportación de orégano mexicano a Turquía y Estados Unidos se tiene que considerar los requisitos de importación, que incluye los permisos de importación, requisitos de etiquetado y embalaje, requisitos de calidad y seguridad alimentaria, impuestos, entre algunos otros, de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior (2006) art. 12 para efectos de esta Ley los aranceles se consideran las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación.



Se requiere además la preparación del envío: el orégano debe de ser embalado y etiquetado de acuerdo con los requisitos de importación de los países destino, debe ser resistente y adecuado para el transporte de larga distancia, así como la etiqueta debe de incluir información detallada como el nombre del producto, peso neto, país de origen y fecha de caducidad.

En el transporte y entrega existen distintos medios y modos donde se selecciona un agente de carga confiable y con experiencia para el manejo y entrega del producto, así como es importante asegurarse que la mercancía sea entregada en óptimas condiciones, en el comercio exterior trabajar bajo la filosofía japonesa denominada Just in Time es pieza fundamental para el éxito de la operación comercial.

Resultados

Para la interpretación de los resultados del proyecto, se consideró la implementación de este en una muestra aleatoria por conveniencia, dicha empresa dedicada a comercializar y exportar orégano se ubica en la Ciudad de Durango; de acuerdo con una encuesta realizada al 52.85% de los empleados para identificar la mejoría una vez aplicado el manual, se presentan las siguientes gráficas:



Gráfico 1 Porcentaje de exportación mensual de orégano al extranjero, Fuente: Elaboración propia.

¿Consideras que fue oportuno la creación e implementación de un manual de exportación?

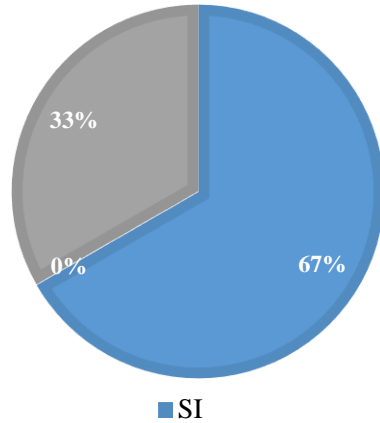


Gráfico 2 Pertinencia de la creación e implementación del manual de exportación. Fuente: Elaboración Propia.

¿Cada cuando se debe actualizar el manual de exportación?

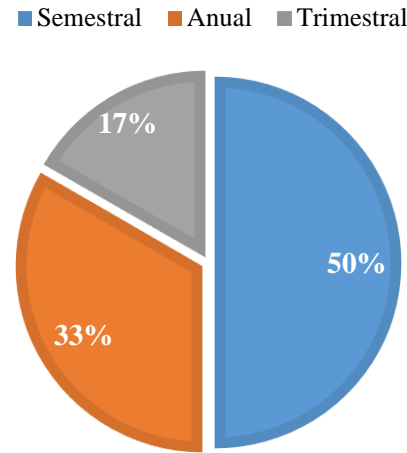


Gráfico 3 Actualización del manual de exportación, Fuente: Elaboración Propia.

¿Se incrementaron las ventas del orégano una vez implementado el manual de exportación?

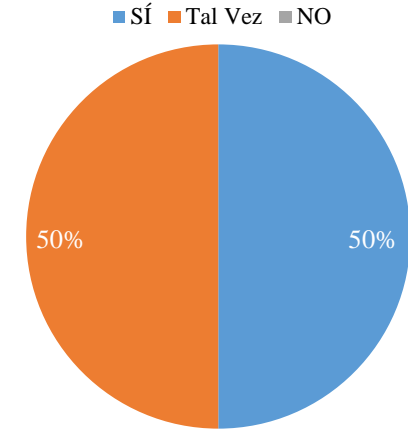


Gráfico 4 Percepción del incremento de ventas. Fuente: Elaboración Propia.

Por tanto, se comprueba la hipótesis de que la implementación de un manual de exportación logró incrementar la demanda y ventas del producto orégano mexicano en la empresa considerada como muestra para la aplicación del plan logístico de exportación.

Anexos

Tabla 1

Clasificación Arancelaria del Orégano.

Sección	II	Productos del reino vegetal.
Capítulo	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje.
Partida	1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
SubPartida	121190	Los demás
Fracción	12119099	Los demás
Importación	10	
Exportación	Ex.	



Conclusiones

Como se mostró en las gráficas de los resultados, la exportación de orégano se incrementa en 9 de los 12 meses del año, siendo enero, febrero, marzo, abril, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre los meses con mayor porcentaje de ventas, en comparación con los meses restantes del año; Afirma Asencio (2020) que el desconocimiento de los pasos para exportar actualmente en la comunidad y sector agrícola, no les permite a los mismos desarrollarse, a pesar de tener todo lo necesario, por falta de conocimiento para exportar sus productos a otros países. (p. 297)

Una vez implementado el manual se observó un aumento del 66.6% de mejoría en los procesos que contempla el plan logístico desarrollado; por consecuencia hubo un aumento del 20% en las exportaciones de orégano; al realizar la encuesta de satisfacción para los empleados de la muestra, el 100% dijeron que el grado de satisfacción es bueno con respecto a la estandarización del proceso de exportación; el 50% de los empleados encuestados opinan que se debe de actualizar el plan de exportación en base a la actualización de las leyes que rigen el comercio exterior.

Los meses que no se hace exportación es por la falta de producción de orégano en el estado, además de que los resultados obtenidos en la parte de satisfacción de la implementación del proyecto son en base a una encuesta a los empleados donde previamente se había designado el plan logístico a trabajar basado en un manual de exportación. Sin embargo, el plan logístico de comercialización de orégano ya fue implementado con el fin de demostrar que la estandarización en los procesos que intervienen en las actividades de empresas exportadoras en México, se consideran ventajas competitivas sumando a los indicadores de las empresas del sector.

Referencias

Asencio, L. (2020). El proceso logístico de exportación y su visión en la comuna sacachún-santa elena-ecuador. III Congreso Virtual Internacional sobre Economía Social y Desarrollo Local Sostenible febrero 2020, (), 295-321. <https://www.eumed.net/actas/20/economia-social/20-el-proceso-logistico-de-exportacion-y-su-vision.pdf>

Ayşe Özge, Artekin, mahmut sami duran. (2022). Development of international trade in turkey: trends and changes. Vilnius Tech, (), 42-53. <https://doi.org/10.3846/bm.2022.713>

Ballow, R. (2004). Logística Administración de la cadena de suministro. México: Pearson.

https://www.academia.edu/16236982/Logistica_Administracion_de_la_cadena_de_suministro_5ta_Edicion_Ronald_H_Ballou

Bernal, C. (2016). Metodología de la Investigación. Colombia: Pearson.

https://www.academia.edu/44228601/Metodologia_De_La_Investigaci%C3%B3n_Bernal_4ta_edicion

Falconí, F., & Jácome E., H. (2005). El Tratado de Libre Comercio: ¿va porque va? Iconos. Revista de Ciencias Sociales, (22), 9-18.

<https://doi.org/10.17141/iconos.22.2005.90>

International Trade Administration. (23 de junio de 2023). North American Free Trade Agreement (NAFTA). Estados Unidos. International Trade Administration U.S. Department of Commerce Recuperado de [trade.gov/https://trade.gov/usmca](https://trade.gov/usmca).

Granados-Sánchez, Diódoro, Martínez-Salvador, Martín, López-Ríos, Georgina F., Borja-De la Rosa, Amparo, & Rodríguez-Yam, Gabriel A. (2013). Ecología, aprovechamiento y comercialización del orégano (*Lippia graveolens* H. B. K.) en Mapimí, Durango. *Revista Chapingo serie ciencias forestales y del ambiente*, 19(2), 305-321. <https://doi.org/10.5154/r.rchscfa.2012.05.035>

Martínez, D. (11 de junio de 2022). Relación Comercial entre México y Estados Unidos. México. Dripcapital Recuperado de <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/relacion-comercial-mexico-estados-unidos>.

Mulder, N., Pellandra A. (2017). La innovación exportadora en las pequeñas y medianas empresas. Naciones Unidas, Santiago: CEPAL.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43194/S1701297_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

(Ley Aduanera 2022). Ley Aduanera correlacionada con el código fiscal de la federación y otros ordenamientos legales, 27 de diciembre de 2022, (México).

<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAdua.pdf>

(Ley de Comercio Exterior, 2006). Ley de Comercio Exterior, Artículo 12, 27 de julio de 1996(México).

<https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf>

Long, D. (2017). Logística Internacional Administración de la cadena de abastecimiento global. México: Limusa.

López Ojeda, A., Pérez Camacho, C., Guzmán Hernández, C., & Hernández López, R. (2017). Caracterización de las principales tendencias de la gastronomía mexicana en el marco de nuevos escenarios sociales. Teoría y Praxis, (21), 91-113.

<https://www.redalyc.org/pdf/4561/456150029006.pdf>

Liu, X.,Covarrubias G. (2023). Evolución de la relación comercial de México con Estados Unidos y China, 1993-2020. Problemas del Desarrollo, (54), 155-179. <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2023.212.69896>

Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y., & Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. Revista de Ciencias Sociales (Ve), XXVI (4), 465-475.

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (03 de junio de 2016). Orégano, realmente útil y benéfico. México. Gobierno de México Recuperado de <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/oregano-realmente-util-y-beneficioso>

The World Bank, International Bank for Reconstruction and Development. (2023). Global Economic Prospects. Estados Unidos: World Bank Group.

<https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/6e892b75-2594-4901-a036-46d0dec1e753/content>

Vidal Rodríguez, S. M., (2007). Estrategia logística del justo a tiempo para crear ventajas competitivas en las organizaciones. PROSPECTIVA, 5(1), 78-81.

<https://www.redalyc.org/pdf/4962/496251109013.pdf>

Zamora Torres, A. I., & Pedraza Rendón, O. H. (2013). El transporte internacional como factor de competitividad en el comercio exterior. Journal of Economics, Finance and Administrative Science, 18(35), 108-120.

<https://www.redalyc.org/pdf/3607/360733615007.pdf>



© RINOE-Mexico

No part of this document covered by the Federal Copyright Law may be reproduced, transmitted or used in any form or medium, whether graphic, electronic or mechanical, including but not limited to the following: Citations in articles and comments Bibliographical, compilation of radio or electronic journalistic data. For the effects of articles 13, 162,163 fraction I, 164 fraction I, 168, 169,209 fraction III and other relative of the Federal Law of Copyright. Violations: Be forced to prosecute under Mexican copyright law. The use of general descriptive names, registered names, trademarks, in this publication do not imply, uniformly in the absence of a specific statement, that such names are exempt from the relevant protector in laws and regulations of Mexico and therefore free for General use of the international scientific community. VCIERMMI is part of the media of RINOE-Mexico., E: 94-443.F: 008- (www.rinoe.org/booklets)