



ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

“Exportación de mezcal al mercado alemán.”

TESINA

**Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

Presenta:

ANTONIO ALEJANDRO ANAYA SERVIN

Asesor:

LCI. JULIETA ARTEAGA ORIGEL

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011T

AGRACEDIMIENTOS

“Nunca consideres el estudio como una obligación, sino como una oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber”

Albert Einstein

Muchas gracias a mis padres Raquel y Héctor, no tengo nada que reclamarles, pero si mucho que agradecerles, sin su apoyo, amor, sacrificio no había podido haber llegado a este momento, ustedes siempre serán mi motor y mi fuente de inspiración para superarme día con día, gracias por ser el principal cimiento para la construcción de mi vida profesional.

A mis hermanos Héctor y Brenda que siempre han estado conmigo cuando más lo necesito dándome algunas palabras de aliento o un cálido abrazo para seguir luchando por mis sueños, ustedes son parte importante de mi vida.

Agradezco también a mí abuelita Juanita y a mi tío Juan ustedes siempre han estado conmigo, el tiempo sigue pasando y ahí están siempre a mi lado, muchas gracias por todo su apoyo, este logro también es para ustedes.

Gracias a cada maestro que hizo parte de este proceso para convertirme en un ser profesional, en especial a mi asesora LCI. Julieta y mi directora LCI. Liss que siempre me brindaron todo su apoyo desde que inicie esta carrera y para concluir este proyecto.

Le agradezco a Dios por haberme guiado a lo largo de mi vida, por ser mi apoyo, mi luz y mi camino. Por haberme dado la fortaleza de seguir adelante en los momentos de debilidad.

Por último quiero dedicarle especialmente esta tesina a mi tía Cecilia no tengo palabras para agradecerte lo mucho que hiciste por mi, siempre fomentaste la unión familiar y lo importante que es tener el uno del otro, aunque ya no estas con nosotros físicamente, siempre estarás presente en mi corazón, te llevo siempre como un ejemplo de lucha y dedicación,

***TE DEDICO ESTE LOGRO CON MUCHO CARIÑO, TE QUIERO Y
TE EXTRAÑO.***

INDICE

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	6
2. OBJETIVOS	7
3. JUSTIFICACIÓN.....	7
CAPÍTULO 1. LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE.	8
1.1 Antecedentes de la empresa.	8
1.2 Cadena de valor.....	12
1.3 Organización Actual	12
CAPÍTULO 2. PRODUCTO.....	15
2.1 Descripción del producto	15
2.2 Proceso Productivo	18
2.3 Industrialización del mezcal como producto terminado.....	26
2.4 Etiquetado nacional.....	28
2.5 Requisitos para renovar la certificación del mezcal	30
2.6 Catálogo de productos en general de la empresa.....	30
2.7 Productos destinados a la exportación	33
2.8 Clasificación Arancelaria	34
2.9 Competencia Directa e Indirecta en Alemania.....	35
2.10 Normas y controles de calidad mexicanas	36
2.11 Requisitos en México para la exportación mezcal	37
CAPITULO 3. MERCADO META.....	38
3.1 Alemán y su relación con las bebidas alcohólicas	39
3.2 Población.....	41
3.3 Mapa	42
3.4 Clima.....	43
3.5 Economía y tipo de gobierno	44
3.6 Infraestructura	45
3.7 Ventajas del mercado extranjero.....	47
3.8 Relación México-Alemania.....	47

3.9 Normas para el producto	48
3.10 Barreras no arancelarias	49
3.11 Barreras arancelarias.....	50
3.12 Etiquetado modificación para el mercado alemán	50
3.13 Estilo de negociación	52
CAPITULO 4. Aspectos Operacionales.....	53
4.1 Objetivos en el país meta	53
4.2 Mezcla de mercadotecnia.....	53
4.3 Las 4 p del marketing sobre el producto estrella	54
4.4 Embalaje	55
4.5 Estrategia de entrada	58
4.6 Costeo por contenedor	59
4.7 Incoterm.....	62
4.8 Proyección financiera	66
4.7 Términos de la contratación.....	66
5. CONCLUSIÓN	67
6. BIBLIOGRAFÍA.....	68

1. INTRODUCCIÓN

Hasta no hace mucho tiempo, las corrientes de investigación sobre los orígenes de los destilados de maguey y la producción de mezcales se basaban en que la destilación de fermentos de agave había iniciado gracias a la conquista española. Estas teorías afirman que la introducción en México de las técnicas de destilación tienen su origen en la llegada del destilador filipino a Colima, en el siglo XVI, junto con el cultivo de cocotero y un número importante de trabajadores filipinos dedicados a la elaboración de licor o vino de coco. Más tarde, esta misma técnica se aplicó a los fermentos de agave cocido en las regiones del volcán de Colima.

Por otra parte, en el siglo XVII, a partir de la introducción en México de los destiladores tipo árabe junto con el cultivo de caña de azúcar; se aprovecharon las técnicas y herramientas, adaptándolas a la destilación de los fermentos del agave en los valles de Amatitlán y Tequila, en Jalisco. Sin embargo, en 1898 el explorador noruego Carl Lumholtz encontró destiladores muy sencillos en sus viajes por la sierra Huichola y Michoacán, concluyendo que eran anteriores a la conquista.

Por otra parte, una investigación reciente comprueba que las bebidas destiladas eran conocidas y elaboradas por los pueblos mesoamericanos antes de adoptar los métodos y herramientas de destilación de bebidas alcohólicas traídas por los europeos, como el alambique árabe y el filipino. En Colima, México, encontraron vasijas tipo bule y trífidas que pueden haber sido utilizadas para destilar bebidas. Los experimentos realizados con este tipo de vasijas y destinados a comprobar si este tipo de destilación prehispánica resultaba en bebidas de agave conteniendo etanol fueron exitosos; los investigadores propusieron el origen y desarrollo de un "Destilador Mesoamericano tipo Capacha", a partir de ollas frijoleras y vaporeras fabricadas con barro. El tamaño de las vasijas encontradas, el contexto arqueológico y los rendimientos de etanol obtenidos en los experimentos sugieren un uso ceremonial, de alta relevancia social y cultural de las bebidas destiladas por parte de los pueblos mesoamericanos.

La rápida expansión de la incipiente industria de los destilados respondía a la demanda de la creciente actividad minera en el centro y norte de México. Los trabajadores nativos aprendieron a utilizar la tecnología para producción del licor de coco, introducida por los filipinos entre 1580 y 1600 en Colima, y la aplicaron a las bebidas fermentadas tradicionales, como el maguey cocido.

La adopción de los destiladores y su aplicación a los agaves, jugaron un papel fundamental en la domesticación de magueyes mezcaleros, seleccionados por sus

características aptas para la producción de licor de una amplia variedad de individuos silvestres, para cultivarlos y favorecer su propagación.

La adopción de los destiladores y su aplicación a los agaves, jugaron un papel fundamental en la domesticación de magueyes mezcaleros, seleccionados por sus características aptas para la producción de licor de una amplia variedad de individuos silvestres, para cultivarlos y favorecer su propagación.

2. OBJETIVOS

Objetivo general de investigación

Elaborar un proyecto de exportación para determinar como dar a conocer el mezcal de Oaxaca en el mercado alemán, para abrir la oportunidad de nuevos mercados obteniendo así el crecimiento de la empresa y obteniendo mejores ingresos y así formar parte del hábito de consumo del alemán.

Objetivo específico

- Realizar un estudio de mercado para conocer la ventaja competitiva del mezcal dentro del mercado alemán.
- Describir una cadena de logística efectiva para el traslado de la mercancía.
- Definir estrategias para competir con los productos similares y obtener un mejor beneficio.
- Investigar las limitantes y posibilidades del mezcal en Alemania.
- Dar un plan de exportación a los productores con una visión más amplia para llevar su producto más allá de nuestras fronteras.

3. JUSTIFICACIÓN

Durante los últimos cuatro años la bebida espiritual ha registrado alto crecimiento dentro del mercado internacional, alcanzando mercado como España, Estados Unidos, Alemania, Chile

Sin embargo para poder impulsar el posicionamiento del mezcal a nivel internacional los productores mexicanos deben duplicar esfuerzos en cuanto a inversión y preparación para obtener la denominación de origen la cual da la seguridad que es un producto original producido y envasado en México y que

actualmente comprende a ocho estados los cuales son: Oaxaca, Zacatecas, Durango, Guanajuato, Guerrero, San Luis Potosí, Tamaulipas y Michoacán

En cuanto al mercado nacional se refiere el mezcal ha tenido un aumento gracias a que las nuevas generaciones buscan unas nuevas alternativas de bebidas más “exóticas” a lo que comúnmente se puede tomar.

Oaxaca resulta ser el mayor productor de mezcal en el país que cuenta con el 70% de todas la variedades de agave disponibles en el mercado y en este se produce la mitad de la producción de mezcal en México.

La producción del mezcal se encuentra muy encerrada dentro del mercado nacional y local desperdiciando así su gran valor comercial. En la unión europea específicamente Alemania los productos de origen artesanal se encuentran en un gran posicionamiento comercial dando así un beneficio para el mezcal de sus competidores además siendo un bebida 100% natural y con su gran variedad de tipos de mezcal.

Benevá se ha ganado un lugar entre los principales productores de destilado de agave en la capital mundial del mezcal involucrando tres generaciones, pero no fue hasta hace 15 años se hizo un negocio prospero de lo que hasta entonces había sido un sueño; y fue hace seis que el proceso de producción de aquel pequeño taller artesanal dio paso a una fabrica que hoy genera alrededor de 3,000 litros diarios.

Por lo tanto este trabajo fomentara y se le dará un plan de exportación a los productores de mezcal Benevá para que lleven su producto más allá del mercado nacional, así obteniendo una mejor ganancia por su producto y dándolo a conocer fuera de nuestras fronteras.

CAPÍTULO 1. LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE.

1.1 Antecedentes de la empresa.



Fundada hace 15 años, BENEVÁ, es una empresa 100% oaxaqueña que surge de un sueño hecho realidad, gracias al espíritu de lucha de Pedro Mateo López, originario de Santiago Matatlán, Oaxaca, quien aprendió el oficio de mezcalero heredado de sus abuelos, y ahora, con visión de futuro, ha creado un nuevo concepto integral para la elaboración del mezcal aplicando nuevas tecnologías en su planta procesadora de mezcal.

En un menor espacio y tiempo, Benevá logra producir una mayor cantidad de mezcal, sin que éste pierda el aroma y sabor tradicional de los palenques, como lo demandan el mercado nacional e internacional.

La Planta Procesadora de Mezcal Benevá ubicada en el Km. 22 de la carretera Oaxaca-Istmo, en el Valle Central de Oaxaca, en una zona considerada como la “Capital Mundial del Mezcal” e instituida con “Denominación de Origen” produce mezcal 100% agave, en sus cuatro variedades: joven, reposado con gusano de maguey, añejo y extra añejo.

Con el mismo concepto de calidad envasa las marcas: Gran Reserva Benevá, Reserva Tío Pablo Benevá y Machos.

Misión

Nuestra misión es producir mezcal 100% agave utilizando las sabias costumbres de los procesos ancestrales, así como la integración de nuevas tecnologías para ofrecer una bebida exquisita, para satisfacer los paladares más exigentes del mundo.

Visión

Tenemos la visión de ser una empresa integral, líder en el sector mezcalero que desarrolla toda la cadena productiva del mezcal que incluye el cultivo de la materia prima, la transformación y producción, envasado de origen y comercialización a nivel nacional e internacional, para ofrecer una bebida de excelencia.



Ficha técnica de la empresa

Razón social	Mezcal Benevá S.A DE C.V
Fundación	20 de Agosto del 2000
Actividad Económica	Elaboración de Bebidas Destiladas de Agave.
Ubicación	Planta productora: Km 22 carreta Oaxaca-itsmo Oficina: Cristóbal Colon 518, Oaxaca, Oaxaca
Infraestructura	terreno de agave(8,000 hectáreas) área de procesamiento (planta)
Tipo de empresa.	PyME

Logotipo

Benevá, en zapoteco significa: Viejo, sabio, anciano, experimentado y señor, y que en nuestra cultura denota respeto y sabiduría que se adquiere con el tiempo. Es decir, es el “Señor de la responsabilidad y el más querido”, representado en su logotipo por la Diosa Trece Serpientes, proveniente de la tumba 19 de la zona arqueológica de Monte Albán

Presentación



La botella la en la cual se encuentra el mezcal es de vidrio sodio-calcio la cual permite un almacenamiento prolongado en la cual no se modifica ni olores ni sabores.

El contenido de la botella depende de la presentación la empresa maneja cuatro tipos: 750 ml, 700 ml, 250ml y 50 ml.

Etiqueta



La etiqueta es de color negro la cual refleja al consumidor la elegancia y discreción.

En la parte superior izquierda encontramos el grado de alcohol.

En la parte superior derecha se encuentra el contenido líquido de la botella.

Abajo se encuentra el logotipo que es la Diosa Trece Serpientes originario de la región de Oaxaca de color amarillo o gris.

Debajo el nombre de la marca en color blanco "Mezcal Benevá".

Después se encuentra la leyenda 100% de agave en color verde.

Seguida ostenta la palabra Denominación de Origen.

Abajo el tipo de mezcal.

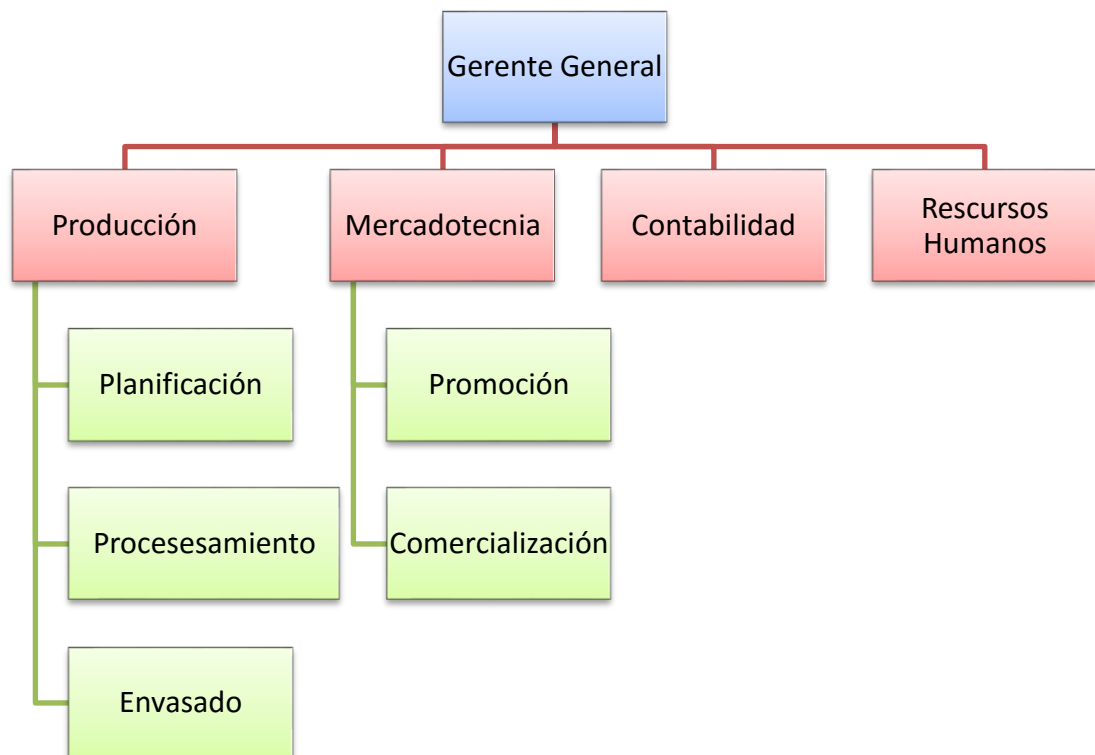
Enseguida los datos de la empresa (razón social, ubicación, teléfono)

Por ultimo se encuentra la insignia de la NOM006

1.2 Cadena de valor



1.3 Organización Actual



Descripción de funciones por departamento

- **Gerente General:** Se encarga de liderar la gestión estratégica dirigiendo y coordinando a los distintos departamentos dentro de la empresa para asegurar la rentabilidad y competitividad de la misma, a demás de analizar y tomar decisiones con los problemas financieros, administrativos y contables.
- **Departamento de Producción:** En este departamento se recibe toda la materia prima con la que se va a trabajar para la obtención del producto final, en ella se determina la secuencia de las operaciones, las inspecciones y los métodos para poder determinar cuantos productos se pueden producir en un tiempo determinado.
- **Departamento de Mercadotecnia:** Es el encargado de identificar clientes meta y la satisfacción de sus necesidades mediante análisis de mercadeo, además esta en constante contacto con el área de producción para el lanzamiento de algún nuevo producto y comisionado de ejecutar nuevas campañas publicitarias para dar a conocer nuestros productos.
- **Departamento de Contabilidad:** Opera políticas y normas para garantizar la exactitud y seguridad en el registro de operaciones financieras, esto para determinar la liquidez de la empresa y poder tomar decisiones a largo plazo. Este departamento también se encarga de llevar el manejo de inventarios para llevar un control adecuado de los materiales y productos dentro de la empresa.
- **Departamento de Recursos Humanos:** Es el responsable de seleccionar y formar a las personas que la empresa necesita, proporcionar los medios necesarios para que el trabajador pueda ejercer bien su trabajo, además de definir funciones y responsabilidades en cada puesto de trabajo y por

ultimo prever las necesidades del trabajador a mediano y largo plazo.

Número de empleados en cada departamento

- Producción: 18 personas
- Mercadotecnia: 4 personas
- Contabilidad: 5 personas
- Recursos Humanos: 4 personas
- Gerente General: 1 persona

FODA EMPRESA



FORTALEZAS

1. Contar con una denominación de origen.
2. Gran experiencia en el trato de maguey
3. Contar con un clima templado para el crecimiento del maguey

OPORTUNIDADES

1. Contar con apoyo del gobierno para empresas que empiezan a exportar
2. Contar con grandes áreas para el cultivo de maguey

DEBILIDADES

1. No tiene experiencia y tramites de exportación
2. No contar con gran capital para invertir
3. Tener que incorporarse al Consejo Regulador del Mezcal

AMENAZAS

1. Alto gravamen de IEPS
2. Cambios climáticos inesperados que afecten la materia prima.
3. Problemas crecientes en plagas

CAPÍTULO 2. PRODUCTO.

2.1 Descripción del producto

Bebida alcohólica regional, obtenida por doble destilación discontinua de mostos preparados con los azúcares de las cabezas maduras de los agaves, cultivados o silvestres, cosechadas en el territorio comprendido por la denominación de origen mezcal, previamente cocidas y sometidas a fermentación alcohólica con levadura nativas de México, cultivadas o no.

Es un líquido de olor y sabor derivado del tipo de agave empleado y del proceso de elaboración, diversificado sus cualidades por el tipo de suelo, topografía, clima, agua ,productor (maestro mezcalero), graduación alcohólica, levaduras regionales utilizadas en la fermentación, entre otros factores que definen el carácter y las sensaciones organolépticas producidas por cada Mezcal.

- **Blanco:** mezcal sin olor, alanceado por menos de dos meses.
- **Madurado:** mezcal contenido en recipiente vidrio al menos 6 meses, bajo tierra o en un espacio en condiciones estables de temperatura y humedad.
- **Reposado:** mezcal contenido entre 3 y 12 meses en recipientes de madera, con al menos una superficie de contacto formula (lts/superficie de contacto) en un espacio en condiciones estables de temperatura y humedad.
- **Añejo:** mezcal contenido mas de 1 año en recipientes de madera, conal menos una superficie de contacto (lts/superficie de contacto) en un espacio en condiciones estables de temperatura y humedad.
- **Abocado:** Mezcal saborizado y/o suavizado mediante la adición de ingredientes regionales, tales como: insectos, frutas, hierbas, hortalizas, miel, sal, carnes, colorantes obtenidos bioquímicamente, entre otros, siempre y cuando no representen un riesgo a la salud. El ingrediente(s) adicionado(s) no deberá(n) rebasar el 5% masa/volumen/.

Los antiguos mexicanos, al igual que los egipcios o los chinos, también inventaron su “bebida espirituosa”. En todas las civilizaciones con origen autónomo siempre existieron bebidas “iniciáticas” que alteraban la conciencia, desde la cerveza egipcia hasta el pulque anahuaca. Estas bebidas en un inicio fueron usadas en procesos de conocimiento de las escuelas herméticas.

A la llegada de los españoles, en 1519, el pulque era la única bebida alcohólica que se conocía. Una vez que se introdujo en México el proceso de destilación surgieron bebidas de alto grado alcohólico obtenidas del agave a las que originalmente llamaron "vino de agave " o "vino de mezcal"

Agave es el nombre científico que le dio al maguey el naturalista sueco Carlos de Linneo a mediados del siglo XVIII (del vocablo grecolatino agavus). En la lengua náhuatl el maguey es llamado “metl” o “mexcalmetl”

La palabra mezcal tiene su origen en vocablos de la lengua náhuatl. Algunos sostienen que deriva de “mexcalli” (“metl” o “meztl”: maguey e “ixcalli”: cocer) la traducción sería entonces “maguey cocido”

Las palabras maguey y agave son sinónimos, la diferencia esta en el uso que se le da a la planta, del maguey se produce el pulque, bebida fermentada muy popular en México y de baja graduación alcohólica mientras que el agave es la planta de cuyos jugos fermentados y luego destilados se obtiene el mezcal.

La mayor parte de los relatos publicados por los primeros viajeros a la nueva España mencionan al mezcal favorablemente, con cierta uniformidad en cuanto a los términos de sabor pero con no muy buenos comentarios acerca de su potencia. En su tratado sobre el virreinato de la nueva España en 1803, el varón Alexander Von Humboldt habla sobre un aguardiente de alto contenido alcohólico llamado mezcal, como una bebida manufacturada clandestinamente en los distritos de Valladolid hoy Morelia, México, Durango, nuevo león y Oaxaca, incluso establece que el mezcal era obtenido del pulque destilado, lo cual lo hace candidato al nada codiciado honor de haber iniciado ésta terrible falacia.

FODA PRODUCTO CON RESPECTO AL MERCADO META.**FORTALEZAS**

1. Elaboración del producto 100% artesanal
2. Calidad en el producto sujeto a altas normas de calidad
3. Precio mas bajo a otros competidores

OPORTUNIDADES

1. Como un producto nuevo causa curiosidad para degustarlo.
2. Gran variedad de tipo de mezcal
3. Diseño llamativo para el cliente.

DEBILIDADES

1. El producto cuenta con un grado de alcohol alto para algunos consumidores
2. Falta de reconocimiento del mezcal

AMENAZAS

1. Preferencia por otros productos alcohólicos

Mitos sobre el origen del mezcal

La leyenda zapoteca de la diosa Máyatl y sus cuarenta mil senos, que ofreció gustosamente a sus adoradores. Cuenta la leyenda que en una ocasión la diosa se excito cuando en su corazón se formaron unos gusanos que la hicieron toda sensible. En tal estado, la diosa se enamoró del tímido guerrero Chang. La tranquilidad del guerrero le inquietaba cada vez más a la diosa, tras lo que un buen día le ofreció el más hermoso de sus cuarenta mil senos para que bebiera su elixir maravilloso. Cuando Chang bebió lo suficiente, además de apagar la sed, el elixir acabo con su inhibición y le exigió a Máyatl: hazme Dios... o hazte mujer” la diosa,

conmovida, llevo su mano al corazón, saco de ahí uno de los gusanos y se lo ofreció a Chang, con lo que el joven guerrero se sintió como un dios y se amaron intensamente por siete días y siete noche.

Otro de los mitos sobre el origen del mezcal, al parecer el más popular, dice que un rayo cayó sobre maguey, haciendo en el acto la primer tetema, una tetema celestial de donde surgió la mágica bebida considerada por algunos como un “elixir de los dioses”.

2.2 Proceso Productivo

Hay una gran variedad de mezcales de acuerdo al tipo de destilación o a los frutos o hierbas que se le agreguen. Algunas variedades son las siguientes: de gusano, tobalá, pechuga, blanco, minero, cedrón, de alacrán y crema de café.

El agave se siembra al comenzar la temporada de lluvias. Las técnicas de cultivo se han mantenido iguales desde hace siglos. De una planta madre bien desarrollada se arrancan los hijuelos y se plantan en la tierra labrada. Cada año se ara la tierra y se podan las pencas para dejar sólo las que rodean el cogollo; a esta labor se le llama barbeo. Los instrumentos tradicionales para cortar las hojas son la coa -una herramienta cortante con forma de gancho- el barretón y el machete. Se llama jima al proceso de cortar con una coa las hojas y las raíces del agave. El fin es obtener el centro de la planta, llamado cabeza o piña. El experto que hace esta función se llama jimador, quien sabe la forma correcta de realizar dicho trabajo.

Se desarrolla en suelos arcillosos de clima semiseco, sin cambios bruscos de temperatura. La temperatura ideal es alrededor de 20°C, y la ubicación más apropiada para el cultivo corresponde a unos mil quinientos metros sobre el nivel del mar.

El mezcal se fabrica con la penca del agave. Cuando la planta llega a su madurez (de 6 a 8 años) se cosecha y se cortan las hojas, dejando solamente el corazón, la piña (se le llama así porque su forma es muy similar a una piña) la cual es cocida y después molida. No todas las especies de maguey son aceptables: la NOM estipula que deben usarse en exclusiva el Agave angustifolia (maguey espadín), Agave esperma (maguey de cerro, bruto o cenizo), Agave weberi (maguey de mezcal), Agave potatorum (maguey de mezcal) y el Agave salmiana. La NOM 70 reconoce más de 20 variedades de agave para producir el mezcal. Cada variedad tiene un sabor diferente.

La **NOM-070-SCFI-199** no reconoce a los pequeños productores y aunque existen más de 50 especies diferentes de agaves para hacer mezcal, solo reconoce muy pocos, según los pequeños productores debido a los intereses de los grandes industriales, pues argumentan que la norma oficial y el COMERCAM, sólo benefician a las grandes industrias.

Tradicionalmente las pencas son cocidas al horno en los palenques: pozos cónicos con un diámetro aproximado de 2,5 a 3,5 m (8-12 p) cavados en la tierra. Los pozos son alineados con piedras calientes, luego con hojas de agave, petate y tierra. Se deja la piña cocinando en el pozo durante tres días. Esto les permite absorber los sabores de la tierra, la madera y el humo.

Después del proceso de cocinado, se colocan en un aro de piedra o de concreto de unos 3 m (12 p) de diámetro, donde una gran rueda de piedra unida a un poste en su centro comienza a rodar, moliendo las piñas. Los fabricantes modernos normalmente cocinan las piñas en enormes hornos de acero inoxidable y luego las muelen con trituradoras mecánicas.

La masa es entonces colocada en tinas de madera de 1000 a 2000 litros (300-500 galones) y se agrega la mayor parte de agua a la mezcla. En algunas ocasiones se le agrega un porcentaje de otros azúcares (permitido hasta un 80 % agave y 20% otros azúcares) a la masa (bagazo) y se cubre con el propio agave triturado y se deja fermentar naturalmente con sus propias levaduras y microorganismos de tres a quince días.

Una vez la etapa de fermentación terminada, la masa (bagazo) se destila destilar. La primera destilación produce un alcohol de hasta 20 a 25°, bajando paulatinamente la graduación en el transcurso de la destilación.

Para elaborar un producto de mejor calidad se redestila todo el producto, con el fin de estandarizar la graduación mezclando con agua para llegar a una graduación de 40°, que es como es embotellado regularmente por todos los comercializadores o también para su reposo o añejamiento.

Tradicionalmente el mezcal no debe ser rebajado con agua, eso se llama adulteración de bebidas, ya que los mezcales tradicionales tienen una graduación arriba de 45°, la estandarización solo beneficia a la industrialización de la bebida, matando así la tradición.

El mezcal se añeja rápidamente en comparación con otros fermentados. Se almacena en grandes barriles de madera por periodos de 2 meses a 7 años.

1. Cultivo y cosecha



Sazón: Estado en el cual existe una coloración parda en la base del maguey, puede considerarse como un estado de madurez en el cual el contenido de fructanos (oligosacáridos presentes en el agave) es el adecuado para ser hidrolizados. No es, sin embargo, el estado óptimo de maduración.

De pabilo: Presenta pencas secas en la base del maguey, así como cierta coloración verde-amarillenta en las mismas. Se considera un estado con mayor cantidad de fructanos que el estado sazón.

Capón: Es el estado óptimo de madurez en el cual la cantidad de fructanos contenidos en el maguey es el máximo. Este estado se considera previo a la aparición de inflorescencias, las cuales se originan a partir del “quiotte”. Es necesario mencionar que a partir de la aparición de las inflorescencias todos los nutrientes presentes en el maguey se destinan a la alimentación de los frutos que aparecerán posteriormente, siendo por lo tanto inapropiado para la elaboración del mezcal

2. Corte de piñas



Corte de las pencas: Tiene la finalidad de eliminar aquellos órganos de la planta que no son útiles para su procesamiento, tales como las hojas o pencas.

Extracción de la piña: Es la operación de recolección propiamente dicha, para esto se ocupan barretas y la extracción se efectúa desde la base y no desde la raíz, esto con el propósito de no recolectar partes que puedan dar sabores desagradables al mezcal.

Rasurado: función de completar la eliminación de las pencas de tal forma que sólo quede el corazón.

3. Selección de materia prima



No todas las especies de maguey son aceptables: la NOM estipula que deben usarse en exclusiva el Agave angustifolia (maguey espadín), Agave esperrima (maguey de cerro, bruto o cenizo), Agave weberi (maguey de mezcal), Agave potatorum (maguey de mezcal) y el Agave salmiana. La NOM 70 reconoce más de 20 variedades de agave para producir el mezcal. Cada variedad tiene un sabor diferente.

4. Cocción



Leña: Aunque generalmente se utiliza madera de pino, el tipo de leña utilizada depende del sabor que se le quiera dar al mezcal.

Piedras: Comúnmente se utilizan piedras de río debido a su capacidad de soportar las temperaturas requeridas para la cocción (800-1000o C). Deben ser de tamaño mediano, para tener una transferencia de calor adecuada.

Estas piedras pueden ser sustituidas

por rocas de monte. Esto depende, como se mencionó anteriormente, del sabor que se le quiera dar al mezcal.

Bagazo de maguey: Se moja antes de ser utilizado y tiene la finalidad de distribuir uniformemente la temperatura a través del horno. Si no se utiliza este material, se corre el riesgo de que en la zona central las piñas se quemen y las orillas queden sin cocer

Tierra: Se utiliza para cubrir o tapar el horno.

Para realizar la cocción se siguen los siguientes pasos:

Se coloca la leña en el fondo del horno, apilando leño sobre leño en forma rectangular. Se prende fuego a la leña.

Se colocan las piedras encima de la leña ya encendida, esperando aproximadamente seis horas a que alcancen el estado rojo-blanco, que es el apropiado para la cocción.

Se coloca el bagazo mojado.

Se colocan las piñas partidas a la mitad o en cuartos, dependiendo de su tamaño original.

Las piñas se tapan con cobijas y costales para después cubrirlas con tierra.

Se espera de tres a cuatro días para que el cocimiento de las piñas se lleve a cabo de manera adecuada.

Una buena cocción se ve influenciada por los siguientes factores:

- Cantidad de leña.
- Acomodamiento de leña.
- Cantidad de piedras.

Además, debe vigilarse que el horno esté bien cubierto, ya que la entrada de oxígeno puede provocar que las piñas se quemen.

5. Molienda o triturado



El triturado se lleva a cabo generalmente utilizando un molino conocido como “molino egipcio”. Este se conforma de una rueda de aproximadamente 500 kg. de peso unida a un eje y que es tirada por un caballo.

Los pasos que se siguen para que el triturado se lleve a cabo son los siguientes:

Cortado o rajado de las piñas cocidas, esto con la finalidad de

no causar mucho esfuerzo para el caballo al encontrar trozos demasiado grandes.

Acomodo de los trozos de piña en el centro del molino, con el fin de dar continuidad al machacado.

Preparación del caballo e inicio de la trituración.

Traspaso de la pulpa desde el molino a la tina de fermentación. Una tina se llena con una cantidad aproximada de 150 kg. de pulpa.

6. Fermentación



Esta operación se lleva a cabo en tinajas de madera durante un tiempo aproximado de ocho a diez días, tomando en consideración la temperatura ambiente.

Los pasos a seguir durante la fermentación son los siguientes:

Adición de agua caliente: Cuando se termina de colocar la pulpa triturada se adiciona agua caliente con la finalidad de crear el ambiente apropiado para el crecimiento de los microorganismos.

La cantidad de agua incorporada es de aproximadamente 140 litros. Finalizada esta operación, debe esperarse aproximadamente por veinticuatro horas a que alcance el estado apropiado o “punto” para la etapa siguiente. Este estado se caracteriza por la presencia de espuma al abrir la capa de pulpa que cubre la tina y por la existencia del sonido característico de un burbujeo intenso y uniforme en toda la tina.

Adición de agua fría: Alcanzado el estado anterior, es necesario regular el crecimiento de los microorganismos con la finalidad de que no exista una transformación acelerada a alcohol de forma que pueda originarse ácido acético de manera posterior. Para esto se requiere adicionar agua fría en una cantidad aproximada de 300 litros. Tras esta operación debe esperarse aproximadamente dos horas y media para la aplicación de la siguiente etapa.

Revoltura: Ya controlado el crecimiento microbiano, debe efectuarse una homogeneización de tal forma que no existan zonas donde la fermentación sea

menor o no exista. Para esto se lleva a cabo el mezclado del contenido de la tina, para esto se necesitan dos herramientas simples: el biello, con el cual se separan las capas fibrosas que formarán en bagazo y un palo de madera que se utiliza para realizar la mezcla. Después de realizada la operación debe esperarse por espacio de 36 horas para aplicar la siguiente fase.

Detención de la fermentación: En esta paso la intención es alentar lo más posible el ritmo de trabajo de los microorganismos fermentadores. Para esto se permite la entrada de oxígeno a las tinajas de fermentación efectuando el levantamiento de la capa superior de la pulpa que cubre la demás materia fermentada.

7. Destilación



El dispositivo utilizado para la destilación es el alambique. Este equipo está conformado por cuatro elementos fabricados en cobre debido a su alta conductividad térmica, de tal forma que facilita la transferencia de calor calentándose y enfriándose fácilmente alcanzando así la temperatura apropiada de separación. Las partes que conforman el alambique son:

Olla: Esta parte se encarga de contener la mezcla de sustancias a separar, se encuentra enterrada dentro de una estructura cúbica debajo de la cual se colocan leños que generan el calor requerido para la separación del alcohol.

Montera: Se encarga de captar los vapores generados tras el calentamiento de la mezcla y los conduce a la siguiente sección. Por su forma, también se le conoce como “campana”.

Turbante: Es un tubo alargado y se encarga de conducir los vapores hacia la sección de enfriamiento.

Serpentín: Es un tubo en forma de espiral que se encuentra inmerso en un tanque con agua. Tiene la finalidad de enfriar y, por lo tanto, de condensar los vapores provenientes de la olla.

Los pasos para llevar a cabo la destilación son los siguientes:

Llenado de la olla: Con una capacidad de aproximadamente 250 litros. La olla del alambique debe ser llenada con tepache (nombre que se le da al líquido contenido en la tina de fermentación) y bagazo en proporción de 2 a 1, esto es, dos partes de tepache (160 litros, aproximadamente) por parte de bagazo (80 kilogramos, aproximadamente). Es importante mencionar que, además de su aporte alcohólico, el bagazo impide que el vapor salga de manera violenta, arrastrando consigo tepache sin destilar.

Armado del alambique: Se colocan la montera y el turbante conectados entre sí y con las partes restantes, se sellan perfectamente todos los sitios de conexión con una especie de pasta llamada masilla, la cual proviene de los residuos del maguey después de la destilación. La finalidad del sellado es la de evitar el escape de vapor el cual, además de causar pérdidas de alcohol, generan un descenso en la presión, provocando que el mezcal que se obtiene salga con menos fuerza, retrasando la operación.

Calentamiento y regulación del calor: Se encienden los leños para generar el calor y se espera por espacio de media hora a que salga un chorro delgado de alcohol el cual se recolecta en garrafones

8. Refinado



elevar su contenido de alcohol.

Al mezcal obtenido en la operación anterior se le llama mezcal de primera destilación. Como se mencionó anteriormente, los últimos garrafones de la primera destilación tiene una graduación de alcohol baja para los requerimientos del envasado (43 o G. L.), de ahí que necesiten refinarse para

El equipo a utilizar es el mismo que en la destilación y los pasos a seguir son similares a los de la destilación, así que se mencionarán únicamente las variantes:

Llenado: La olla se llena con aproximadamente 220 litros de xixe obtenido anteriormente.

Calentamiento y control del calor: Aquí el control del calor debe ser más estricto que en el paso anterior, debido que no existe barrera alguna que detenga la salida violenta de vapor, existiendo mayor probabilidad de pérdidas de alcohol. El alcohol de salida va desde lo 80o G. L. hasta la obtención de agua destilada, la cual se conoce con el nombre de “cola”.

Vaciado de la olla: Para esto únicamente se destapa la salida lateral inferior de la olla; esta es una etapa única, es decir, no existe cambio de contenido.

9. Maduración



Esta operación consiste en el almacenamiento del mezcal en barricas hechas de roble blanco con la finalidad de dar un aporte especial a las características organolépticas del mezcal, como suavizar el sabor y conferirle una coloración oscura agradable a la vista.

El período de maduración varía según el tipo de mezcal que se desee obtener:

Mezcal reposado: Se almacena por un período de catorce meses.

Mezcal añejo: Se almacena por un período de tres años

2.3 Industrialización del mezcal como producto terminado

Regulaciones del envasador del mezcal debe demostrar en todo momento que el producto no ha sido adulterado desde la entrega del producto hasta el envasado final del mismo, por lo que el envasado se sujetara a lo siguiente:

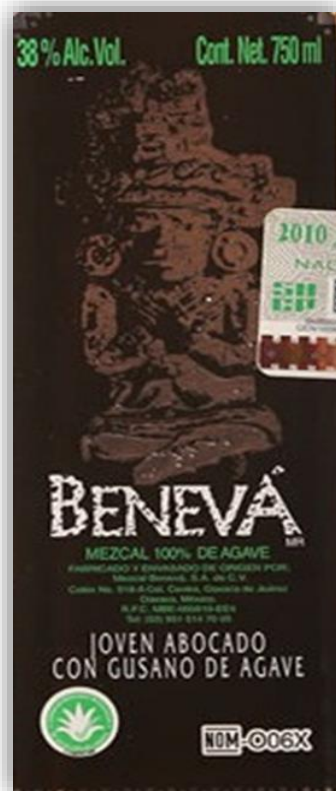
1. El envasador que no produzca el mezcal y/o requiera el producto a granel de un fabricante no podrá mezclar mezcal de diferentes tipos.
2. El envasador solo podrá envasar mezcal que haya sido elaborado bajo supervisión del organismo de certificación acreditado (en este caso la Comercam). Por tal motivo debe corroborar que el lote que recibe (la cantidad de mezcal que recibe) cuente con un certificado de conformidad de producto vigente.
3. El envasador no deberá envasar simultáneamente producto distinto del mezcal en sus instalaciones, a menos que cuente con programa de envasamiento de mezcal claramente diferenciadas a juicio de la unidad de verificación acreditada que se contrate para supervisar el proceso y haya notificado esta circunstancia a esa unidad de verificación con la debida anticipación a la fecha de inicio de dicho envasado.
4. El envasador deberá incorporar directamente al envase un sello del organismo de certificación acreditando o de la unidad de verificación acreditada, en la inteligencia que el diseño del sello permitía colocarlo en forma tal que asegure la integridad del producto.
5. El envasador debe llevar un registro actualizado de, por lo menos, los siguientes documentos
Notas de remisión, facturas de compra/venta de mezcal y de materiales de envase incluyendo etiquetas.
Cuadros comparativos de análisis de especificaciones físico-químicos previos a la comercialización dentro de los parámetros permitidos.
6. El envasador podrá envasar mezcal como tal, siempre que el traslado a granel del producto haya sido supervisado por una unidad de verificación acreditada, de conformidad con los mecanismos que previamente pruebe la DGN.(Dirección General de Normas de la Secretaria de Comercio y fomento Industrial)
7. Sus mezcales en su tipo I y II se deben envasar en recipientes nuevos o reciclados propios de la empresa, resistentes a las distintas etapas del proceso de fabricación y a las condiciones habituales de almacenaje, de tal manera que no contengan o generen sustancias toxicas u otras sustancias que alteren las propiedades físicas, químicas y sensoriales del producto y autorizados por la Secretaria de Salud.

8. Para que el mezcal envasado ostente la leyenda “mezcal 100 agave” (tipo I) y “mezcal 80% agave” (tipo II) el envasador deberá contar con los registros de supervisión del organismo de certificación o por la unidad de verificación acreditada, según los mecanismos que previamente apruebe la DGN.

Para poder envasar mezcal se debe contar con una autorización del **Organismo Evaluador De la Conformidad (OEC)**.

Cuando el Envasador lleve a cabo el envasado de otros productos distintos al Mezcal; debe contar en sus instalaciones con líneas diferenciadas de envasado, previamente autorizadas por el **OEC**, asegurando que el Mezcal no entre en contacto con líneas, contenedores o infraestructura que pudieran servir para el proceso, transporte o contención de otra bebida o producto alcohólico.

2.4 Etiquetado nacional



Independientemente del cumplimiento de los requisitos que impongan las leyes del país al cual se exporte, se deberá incluir:

1. Marca en la Etiqueta Principal.
2. La leyenda: "Mezcal", "Mezcal Artesanal" o "Mezcal Ancestral" según su categoría, en la Etiqueta Principal, debiendo incorporar exclusivamente una de ellas.
3. La leyenda: "Blanco", "Madurado en Vidrio", "Reposado", "Añejo", "Abocado con" o "Destilado con" según su clase, en la Etiqueta Principal, debiendo incorporar exclusivamente una de ellas. Esta información podrá traducirse al idioma del país en donde se comercialice el producto.
4. Únicamente el Mezcal Madurado en Vidrio y Añejo, debe manifestarse el tiempo de maduración y añejamiento en años cumplidos utilizando sólo números enteros, en la Etiqueta Principal, esta información podrá traducirse al idioma del país en donde se comercialice el producto.
5. La leyenda: "100 % Maguey", en la Etiqueta Principal.
6. La leyenda que señala el nombre científico del maguey empleado, escrito según la nomenclatura científica.
7. En el caso de haber utilizado 2 o más especies de maguey, se deberán enumerar en orden cuantitativo decreciente, en la Etiqueta Principal.
8. Ostensiblemente la leyenda: "DENOMINACIÓN DE ORIGEN PROTEGIDA", en letras mayúsculas, en la Etiqueta Principal, esta información podrá traducirse al idioma del país en donde se comercialice el producto, en un tamaño cuando menos de 3 mm.
9. El nombre del estado de la República Mexicana en donde fue producido el Mezcal.
10. La palabra "DOM" seguida de un guión y el número de autorización otorgado por el IMPI al Productor para el uso de la DOM, en un tamaño cuando menos de 3 mm.
11. Nombre o razón social, domicilio y RFC del Envasador.
12. Cada envase debe llevar grabada o marcada la identificación del lote a que pertenece, debiéndose expresar en la etiqueta o en la botella y se permite se presente por escritura a mano.
13. La leyenda "Hecho en México" o "Producto de México" o el gráfico de indicación de procedencia, en la Etiqueta Principal, esta información podrá traducirse al idioma del país en donde se comercialice el producto.
14. Cuando el Mezcal cuente con un dictamen o certificación, emitido por persona distinta al OEC, que lo identifique con características o cualidades no contempladas en este Proyecto de Norma Oficial Mexicana debe contar con la aprobación escrita del OEC para incluirlo en la etiqueta.

2.5 Requisitos para renovar la certificación del mezcal

Se certifica la fábrica de mezcal, esto se realiza a través de verificaciones en la fábrica donde el productor debe de demostrar en todo momento que no se ha adulterado el producto, desde la entrada de agave hasta la obtención del mismo. El proceso termina con la obtención de un certificado NOM con vigencia de 6 meses, tiempo en el cual el organismo establece verificación permanente en el proceso de producción, terminando este lapso el productor demuestra que sigue cumpliendo con la norma, se le emite otro certificado NOM por otro periodo igual.

De igual forma se certifica el proceso de envasado, el envasador debe envasar únicamente producto que haya sido elaborado bajo supervisión del consejo, es decir, Mezcal certificado, y debe demostrar que no haya adulterado el producto desde la recepción del mismo hasta su envasado, el proceso termina con la emisión de un certificado NOM de envasado con vigencia de 6 meses, tiempo durante el cual se verifica las actividades de envasado, terminado este periodo, si demuestra que sigue cumpliendo con lo establecido en la NOM, se le emite otro certificado NOM por otro periodo igual.

2.6 Catálogo de productos en general de la empresa



1.- Benevá Añejo

Mezcal añejado en barricas de roble blanco, color ámbar oscuro oro, con aroma a hierba seca y sabor ligeramente ahumado, envasado en botella de línea, bajo estricto control de calidad.

Presentación 750ml, 250 ml, 50 ml



2.- Benevá reposado con gusano de maguey

Bebida mágica, mística y afrodisiaca que despierta la sensualidad de hombres y mujeres del mundo. Color ambarino, aroma de madera fina y gusano de maguey; reposada en barricas de roble blanco y aderezado con un gusano de maguey.

Presentaciones: 750ml, 250 ml, 50 ml.



3.-Benevá Blanco

Mezcal joven de excelente calidad, transparente de cuerpo entero, aroma fuerte, sabor dulce y sobria presencia.

Presentación: 750ml.



4.- Gran Reserva Benevá

Producto de tradición milenaria conservada a lo largo de los siglos, de generación en generación. Color ámbar intenso, de gran cuerpo, aroma ahumado y olor dulce a madera fina. Añejado en barricas de roble blanco y envasado en una botella de colección en forma de calabaza, elaborada a mano de artesanos mexicanos.

Presentación: 700 ml.



5.- Gran Reserva Tío Pablo

Bebida con delicado aroma a madera fina, sabor ahumado y gran cuerpo adquirido a base de añejamiento en barricas de roble blanco, envasada bajo el más estricto control de calidad en una botella de colección elaborada a mano por artesanos mexicanos.

Presentación 750 ml.



6.- Benevá Machos

Es un excelente Mezcal que brinda homenaje al hombre de carácter con dominio de si mismo.

Machos es ligeramente ambarino, con un brillo generoso y en su aroma se percibe una mezcla de roble y caramelo de maguey, aderezado con gusano de maguey.

Presentaciones: 700ml, 750 ml.





7.- Cremas de mezcal Benevá


La crema de Mezcal Benevá son el fruto de un doble destilado de agave, que conjuga la lenta y armoniosa destilación inicial con otra, en la que el licor macerado en fruta seleccionada se contagia y se mezcla de sabores que satisfacen el más fino paladar.

Sabores; Piña colada, Capuchino, Maracuya, Coco, Café y zarzamora.
Presentación: 750 ml.

2.7 Productos destinados a la exportación

	Marca comercial: Benevá
	Producto: Mezcal
	Tipo: Añejo
	Agaves empleados: Espadín
	Crecimiento del agave: 8 años
	Tiempo en barrica: Mas de 1 año
Tipo de Barrica: Roble Blanco	
Tipo de molienda: Tahona de piedra jalada por un caballo	
% Alc. Vol: 38%	
Contenido neto: 750 ml	
Precio: \$329 MXN	
Casa Productora: mezcal Beneva S.A De C.V	
Pagina Web: www.mezcalbeneva.com	

	Marca comercial: Benevá
	Producto: Mezcal
	Tipo: Joven
	Agaves empleados: Espadín
	Crecimiento del agave: 8 años
	Tiempo en barrica: Menos de 2 meses
Tipo de Barrica: Roble Blanco	
Tipo de molienda: Tahona de piedra jalada pro un caballo	
% Alc. Vol: 38%	
Contenido neto: 750 ml	
Precio: \$259 MXN	
Casa Productora: mezcal Beneva S.A De C.V	
Pagina Web: www.mezcalbeneva.com	

	Marca comercial: Benevá
	Producto: Mezcal
	Tipo: Reposado Abocado
	Agaves empleados: Espadín
	Crecimiento del agave: 8 años
	Tiempo en barrica: Entre 3 y 12 meses
Tipo de Barrica: Roble Blanco	
Tipo de molienda: Tahona de piedra jalada por un caballo	
% Alc. Vol: 38%	
Contenido neto: 750 ml	
Precio: \$299 MXN	
Casa Productora: mezcal Beneva S.A De C.V	
Pagina Web: www.mezcalbeneva.com	

Los tres productos que se van a enviar al mercado meta solo se van a tener una presentación de tamaño la cual es de 750 ml.

2.8 Clasificación Arancelaria

La clasificación arancelaria consiste en la ubicación de un a determinada mercancía en la fracción que le corresponde dentro de la tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, se realiza aplicando las notas de sección, las notas de capítulo, las reglas complementarias y las notas explicativas de la referida tarifa, así como diversos criterios que existen sobre clasificación.

En si todas las mercancías se encuentran clasificadas en esta tarifa, la cual tiene un orden sistemático, armonizado y codificado en la que cada mercancía es identificada con una serie de números que se leen de izquierda a derecha por pares. Identifican a este orden al capítulo, la partida. La subpartida y el arancel, los primeros seis son a nivel general (capítulo, partida y subpartida), es decir identifican a esa mercancía en todas las aduanas del mundo y los dos últimos (arancel), los asigna el país de que se trate a efecto de tasar los impuestos al comercio exterior.

Sección:	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado
Capítulo:	22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre
Partida:	2208	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico inferior al 80% vol; aguardientes, licores y demás bebidas espirituosas.
SubPartida:	220890	- Los demás.
Fracción:	22089005	Mezcal

Fuente: Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

2.9 Competencia Directa e Indirecta en Alemania

Competencia Directa:

1. Tequila

Tequila: es una bebida alcohólica obtenida por la destilación de mostos, preparados directa y originalmente del material extraído, derivados de las cabezas de agave tequilero weber variedad azul, previa o posteriormente cocidos, y sometidos a fermentación alcohólica con levaduras cultivadas o no, siendo susceptibles los mostos de ser enriquecidos y mezclados conjuntamente en la formulación con otros azucares hasta en una proporción no mayor de 49% de azucares reductores totales expresados en unidades de masa.

Marcas Presentes: Don Julio, José Cuervo, Sauza., Patrón. El Jimador.

Competencia Indirecta.

1. Cerveza

Cerveza: bebida de bajo contenido alcohólico resultante de la fermentación mediante levadura seleccionada, el mosto elaborado con malta de cebada, arroz, maíz, lúpulo y agua.

2. *Vinos espumosos*

Vino espumoso: estos vinos son blanco. El método champenoise consiste en fermentar dos veces el vino, después de la primera fermentación, el vino se embotella y se le agrega una combinación de azúcar y levadura, tapándola. La levadura comienza a comerse la azúcar produciendo un poco de alcohol y creando CO2 este método produce burbujas pequeñas en el vino.

3. *Vodka*

Vodka: es una bebida destilada, se produce generalmente a través de la fermentación de granos y otras plantas ricas en almidón, como el centeno o trigo. Normalmente el contenido de alcohol del vodka se encuentra entre 37% y 50% el clásico vodka ruso y polaco contiene 40% de alcohol

4. *Ron*

Ron: es un licor alcohólico destilado, obtenido del jugo o de la melaza de la caña de azúcar. Usualmente es un sub- producto de la fabricación del azúcar e incluye a los tipos claros ligeros, típicos de la republica dominicana, Cuba y Puerto Rico y los rones más pesados y de más sabor como los Jamaica.

5. *Brandy*

Brandy: es una bebida alcohólica de alta graduación que se obtiene por la destilación de diversas clases de vino y se envejece en toneles de roble.

2.10 Normas y controles de calidad mexicanas

Normas oficiales mexicanas.

Norma Oficial Mexicana PROY-NOM-070-SCFI-2015, Bebidas alcohólicas-Mezcal-Especificaciones

1. **NOM-030-SCFI-2006**. Información comercial de cantidad en la etiqueta-especificaciones, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de noviembre de 2006
2. **NOM-106-SCFI-2000**. Características del diseño y condiciones de uso de la contraseña oficial, publicada en el Diario Oficial de la federación el 2 de febrero de 2001

3. **NOM-127-SSA1-1994**. Salud ambiental, agua para uso y consumo humano. Límites permisibles de calidad y tratamientos a que debe someterse el agua para su potabilización, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 1996.
4. **NOM-142-SSA-1995**. Bienes y servicios-Bebidas alcohólicas-Especificaciones sanitarias-Etiquetado sanitario y comercial, publicada en el diario oficial de la federación el 9 de julio de 1997.
5. **NOM-251-SSA1-2009**. Prácticas de higiene para el proceso de alimentos, bebidas o suplementos alimenticios, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1 de marzo de 2010.

Normas mexicanas.

1. **NMX-V-005-NORMEX-2005**. Bebidas alcohólicas- Determinación de aldehídos, esteres, metanol y alcoholes superiores- Métodos de ensayo (prueba). Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de junio de 2005.
2. **NMX-V-006-NORMEX-2005**. Bebidas alcohólicas- Determinación de azúcares reductores directos y totales- Métodos de ensayo (prueba). Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de junio de 2005.
3. **NMX-V-013-NORMEX-2005**. Bebidas alcohólicas- Determinación del contenido alcohólico (por ciento de alcohol en volumen a 293 K) (20C) (% Alc. Vol.)-Métodos de ensayo (prueba). Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de junio de 2005.
4. **NMX-V-017-NORMEX-2005**. Bebidas alcohólicas- Determinación de extracto seco y cenizas-Métodos de ensayo (prueba). Declaratoria de vigencia publicada en el Diario Oficial de la federación el 23 de junio de 2005.

2.11 Requisitos en México para la exportación mezcal

1. Registro Federal de Causantes.
2. Registro de marca
3. Código de barras
4. Marbetes
5. Padrón Sectorial de Exportadores
6. Certificado Fitosanitario Internacional
7. Certificado de Origen

CAPITULO 3. MERCADO META

Alemania es un país soberano centroeuropeo y miembro de la Unión Europea; se organiza como una república parlamentaria federal su capital es Berlín y su moneda el Euro. Su territorio, formado por dieciséis Bundesländer. El territorio de Alemania abarca 357 168 km² y posee un clima templado. Con más de 82.2 millones de habitantes, representa la mayor población entre los estados miembros de la Unión.

Alemania se encuentra en el 15º puesto del Doing Business de los 189 que conforman este ranking, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.

El alemán suele ser caracterizado por ser una persona “fría”, aunque tiene muchas otras cualidades que le sobresalen como las siguientes

1. Son muy correctos: Todo tiene que llevar un lineamiento y este debe seguirse.
2. Amor por la Cerveza: Cada alemán suele ser muy apegado a la cerveza de su región y suele ser la que mas consumen, ya que cada lugar tiene su propio estilo
3. Mente Futurista: Anticipan las cosas antes de que se pongan mal, evitan ante todo las situaciones que puedan afectarles o les sean menos satisfactorias.
4. Extremadamente Puntuales: La puntualidad es una de las principales características que suelen resaltar y es significado de respeto, por lo que llegar tarde a una reunión seria de lo peor.
5. Nacionalistas: Apoyan a su país comprando productos hechos o cultivados en su país aun existiendo la variedad de productos que ofrece la unión europea.

3.1 Alemán y su relación con las bebidas alcohólicas

En cuanto al consumo de bebidas en Alemania existe una increíble cultura alcohólica ya que existe una gran tradición cervecera teniendo fiestas populares conocidas internacionalmente como el “oktoberfest” que se celebra entre los meses de septiembre y octubre en la ciudad Bávara de Múnich desde 1810, tiene una duración de 16 a 18 días, comenzando el primer sábado después del 15 de septiembre.

El auge de la cerveza alemana se debe principalmente aun proceso artesanal y la búsqueda de una cerveza pura, además que funge de acompañamiento de muchos platillos regionales, dentro de su peculiar gastronomía.

Edad para beber en Alemania

Para poder beber en sitios públicos debes contar con 18 años como mínimo, aunque puedes ingresar a los bares siendo menor si lo haces en compañía de un adulto. El horario de apertura y cierre de los diversos locales depende de cada propietario pero habitualmente permanecen abiertos hasta la medianoche y en algunos sitios hasta más tarde, constituyendo las ciudades de Berlín y Hamburgo, la excepción, ya que allí pueden permanecer con sus puertas abiertas las 24 horas

Cada alemán mayor de 15 años bebe 11,8 litros de alcohol puro en un año. De acuerdo a la Encuesta de Adicciones cerca de 7,4 millones de adultos tienen problemas con el alcohol en Alemania: 4,02 millones presentan un consumo de riesgo, 1,61 millones abusan del alcohol y 1,77 millones son adictos. Beben, sobre todo, cerveza (representa más de la mitad del consumo), vino (representa un 28%) y bebidas de alta graduación (un 18%). La razón que explica un consumo elevado de alcohol en Alemania es, según los expertos, el bajo precio de las bebidas espirituosas. También ayuda el hecho de que en el país centroeuropeo el alcohol está disponible en quioscos y estaciones de servicio a cualquier hora del día.

Gasto del Consumidor

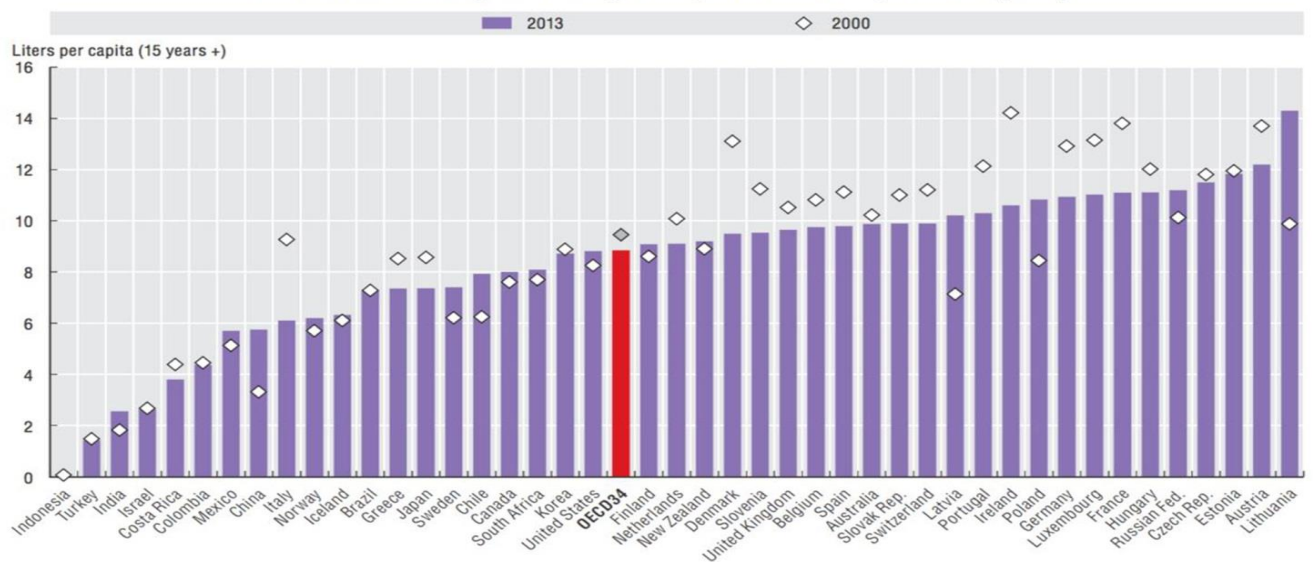
(Billones de euros)

Rubro	2015
Vivienda	151.3
Transporte	173.6
Otros productos y servicios	173.1
Alimentos y bebidas sin alcohol	151.3
Ocio y recreación	121.1
Art. Del hogar y servicios	78.2
Art. De salud y servicios médicos	71.4
Hoteles y catering	64
Vestimenta y calzado	59.4
Bebidas alcohólicas y tabaco	47.7
Comunicaciones	44.8
Educación	9.1

Fuente: Euromonitor

Mayores Consumidores del alcohol entre los años 2000 y 2013

4.3. Alcohol consumption among adults, 2000 and 2013 (or nearest years)



Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

En cuanto al producto mas similar al mezcal, el tequila el mercado alemán es el tercer mayor importador a nivel mundial solo por atrás de Estados Unidos y España, siendo Europa el destino del 20% de tequila que sale de nuestro país entre las principales marcas tequileras exportadoras se encuentran:

- Don Julio.
- José Cuervo.
- Sauza.
- Patrón.
- El Jimador.

En cuanto al mezcal se refiere de acuerdo con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI), estos son los cinco países a los que México realiza sus exportaciones de mezcal tomando en cuenta el año 2015.

DESTINO	VALOR (Dls) ene-dic 2015	VOLUMEN (L) ene-dic 2015
Estados Unidos	12,103,638	950,730
Alemania	794,697	738,261
España	664,107	58,844
Reino Unido	695,981	57,422
Australia	440,594	31,794

3.2 Población

Con una superficie que se extiende desde el mar del norte y el mar báltico en su parte septentrional hasta los Alpes en su parte meridional, Alemania es el país mas poblado de la UE. Limita con Dinamarca al norte, con Polonia y la Republica Checa al este, con Austria y suiza al sur, con Francia y Luxemburgo al sudoeste, y con Bélgica y los países Bajos al Noreste.

Alemania finalizo el año 2014 con una población de 81, 187,537 habitantes, un aumento de 430,074 personas respecto a 2013

En 2014 la población femenina fue mayoritaria con 41, 362,080 mujeres, lo que supone el 50.94% del total frente a los 39, 835,457 hombres que son el 49.06%.

3.3 Mapa



Alemania se encuentra en Europa Central, limita al Norte con Dinamarca y los mares del Norte y Báltico, al Este con Polonia y la Republica Checa, al Sur con Suiza y Austria y al Oeste con Francia, Luxemburgo, Bélgica y los Países Bajos.

3.4 Clima

Clima oceánico, templado y marítimo; con inviernos y veranos frescos, nublados y húmedos; ocasionalmente se produce el fenómeno meteorológico del viento cálido de montaña (el foehn). El tiempo es a veces imprevisible. En pleno verano, un día puede ser caliente y soleado y el siguiente frío y lluvioso. No obstante, las condiciones atmosféricas verdaderamente extremas, como sequías severas, tornados, tempestades de granizo, frío o calor extremo, etc., son extremadamente raras. Aunque en los últimos años se han visto inundaciones a gran escala, también en general son raras. No hay noticia de seísmos destructivos.

La mayor parte de Alemania queda en la zona climática fresca/templada en la que predominan los vientos húmedos del oeste. La influencia marítima suaviza la costa occidental. El clima es moderado por la corriente del Atlántico Norte, que es una extensión septentrional de la corriente del Golfo. Las aguas calientes traídas por esa corriente afectan a las áreas litorales del mar del Norte incluyendo la península de Jutlandia y la zona a lo largo del Rin, que corre en dirección al mar del Norte.

En el noroeste y en el norte el clima es extremadamente oceánico y la lluvia cae todo el año. Los inviernos son relativamente suaves y los veranos comparativamente frescos. Alemania queda bajo la influencia del anticiclón de Siberia, eso determina que las temperaturas sean más bien bajas. En el este el clima muestra claros rasgos continentales; los inviernos pueden ser muy fríos durante largos períodos, y los veranos pueden resultar muy cálidos. También aquí se han documentado a menudo largos períodos de sequía. En el centro y en el sur hay un clima de transición que puede ser predominantemente oceánico o continental, según la situación general del tiempo. Los inviernos son suaves y los veranos tienden a ser frescos, aunque las temperaturas máximas pueden superar los 30 °C durante varios días seguidos en las olas de calor. Las regiones más cálidas de Alemania se encuentran en el suroeste (véase el Rin Superior, Ruta del vino alemán y Palatinado Renano). Aquí los veranos pueden ser cálidos con un alto número de días que sobrepasan los 30 °C.¹ A veces las temperaturas mínimas no bajan de 20 °C, que es relativamente raro en otras regiones.^{2 3}

Las precipitaciones aumentan de norte a sur y disminuyen de oeste a este. Así, se calcula que la pluviosidad máxima se da en zonas como la Selva Negra (hasta 2.000 mm), luego llueve en torno a 930 mm en Múnich y en Hamburgo a pesar de estar próxima al mar, apenas recibe 700 mm.

3.5 Economía y tipo de gobierno

El crecimiento de Alemania, la primera economía de Europa, aumento en torno a 1.5% del PIB en 2015, y debiera mantenerse en 1.6% en 2016. Estos últimos años sus resultados no han sido óptimos debido a su vulnerabilidad a las crisis externas, como la dependencia de una demanda externa, que la expuso a la fragilidad de la zona euro y a las sanciones entre la UE y Rusia. Sin embargo, gracias a sus sólidos ingresos de exportación, se considera que hoy Alemania tiene una situación más fuerte, en comparación con sus vecinos europeos. Esto explica en buena parte la llegada de un número inédito de migrantes al país en 2015: más de un millón, sobre todo de Siria, Irak y Afganistán.

Es una república federal, democrática, representativa y parlamentaria. El sistema político alemán opera bajo un marco establecido en el documento constitucional de 1949 conocido como la Grundgesetz (Ley Fundamental). Al llamar el documento Grundgesetz, en lugar de Verfassung (constitución), los autores expresaron la intención de que sería sustituido por una constitución adecuada una vez que Alemania fue ratificada como un estado.

El poder ejecutivo: El jefe de gobierno es el Canciller, elegido por mayoría absoluta en la Asamblea Federal por un período de cuatro años. El Canciller detenta el poder ejecutivo, que incluye la ejecución de la ley y la dirección de los asuntos cotidianos del país. Los Ministros Federales (Consejo de Ministros) son nombrados por el presidente siguiendo recomendaciones del Canciller.

El jefe de Estado es el Presidente, elegido por la Convención Federal (que comprende los miembros de la Asamblea Federal y un número igual de delegados elegidos por las legislaturas provinciales) para un mandato de cinco años. El papel del presidente es principalmente ceremonial.

El poder legislativo: El poder legislativo en Alemania es bicameral. El parlamento está constituido por dos cámaras: la Asamblea Federal (cámara baja), que cuenta con 613 escaños y cuyos miembros son elegidos por sufragio universal combinando una representación proporcional y directa para un mandato de cuatro años. La otra es el Consejo Federal (cámara alta), que cuenta con 69 escaños y cuyos miembros son los delegados de las 16 provincias del país, elegidos por un periodo de cuatro años. No hay elecciones para el Consejo Federal, su composición está determinada por la de los gobiernos provinciales. El gobierno depende directa o indirectamente del apoyo del parlamento, que se expresa generalmente mediante un voto de confianza. El Canciller no puede disolver el parlamento directamente, pero puede recomendar la disolución al presidente en caso de que se produzca una moción de

censura en el seno de la Asamblea Federal. El poder legislativo pertenece al mismo tiempo al gobierno y al parlamento. Los ciudadanos alemanes gozan de considerables derechos políticos.

Alemania cuenta con 16 estados o provincias, que tienen gobiernos y legislaturas locales que gozan de una considerable descentralización respecto del gobierno federal.

3.6 Infraestructura

Puertos

Puerto de Hamburgo

El puerto de Hamburgo es un puerto y bahía de aguas profundas, sobre el río Elba, que desemboca en el Mar del Norte. Es llamado la puerta al mundo de Alemania y es el puerto más grande de ese país y uno de los mayores del mundo. Su localización es naturalmente aventajada y crea un lugar ideal para un complejo portuario con depósitos e instalaciones para trasbordos. También el régimen de puerto libre es muy favorable para utilizar esta vía de entrada y salida de mercaderías. Es uno de los primeros puertos en el mundo por el volumen de manejo de contenedores. Su historia es casi tan larga como la de la ciudad de Hamburgo, ya que fue fundado en el año 1189 y por siglos ha sido un puerto fundamental en Europa.

La segunda ciudad más grande de Alemania y el puerto más activo de Europa: Hamburgo. Su combinación de comercio mundial, cultura en cantidad y medios de comunicación en ambiente de puerto la han convertido en leyenda. Pese a la brisa marina que azota el cabello, el graznido de las gaviotas y las velas que ondean al viento en el horizonte, Hamburgo no da directamente al mar. Sin embargo, su relación con el agua es muy estrecha debido a los ríos que atraviesan su casco urbano: el Elba y el Alster. A su alrededor, en la zona sur, se despliega el centro urbano con el lujoso ayuntamiento, los portales, los comercios y las galerías comerciales. Algo más al norte, el Alster aparece rodeado de mansiones, desembarcaderos, parques y jardines: un lugar idílico salpicado de corredores, remeros y toda suerte de deportistas que lo han tomado como campo de entrenamiento. Desde el Alster y atravesando los muchos canales se puede llegar a las zonas más insospechadas de la ciudad. Y es que Hamburgo es una ciudad para recorrerla en barcas.

Un puerto incansable.

Las sirenas de los barcos y el grito de las gaviotas son los sonidos más característicos de esta metrópoli del norte de Europa. Desde los gigantescos depósitos y almacenes de mercancías llegan hasta la ciudad los aromas de café y especias exóticas. Hamburgo es desde hace más de un siglo punto de llegada y partida para gigantescos buques procedentes del mundo entero. El puerto germano con mayor capacidad de almacenaje es uno de los más laboriosos de Europa. Aquí se cargan y descargan todos los años 80 millones de toneladas de mercancías.

Aeropuertos

Alemania cuenta con más de una docena de aeropuertos internacionales, siendo el de Frankfurt el más importante, considerado el segundo del mundo en cuanto a pasajeros internacionales y el octavo por número total de pasajeros. Es además uno de los centros europeos de mayor importancia en cuanto a conexión de vuelos y de transporte aéreos de mercancía.

Principales Aeropuertos.

Aeropuerto de Frankfurt: está ubicado a 13 km al suroeste de la ciudad y cuenta con dos terminales que se conectan por trenes rápidos que circulan sobre una vía elevada.

Aeropuerto Internacional de Dusseldorf: situado a 8 km al norte de la ciudad existen varios aparcamientos con acceso directo a la terminal.

Aeropuerto de Berlín-Schönefeld: ubicado a 20 km del sureste del centro de la ciudad de Berlín, el trayecto hasta el centro de la ciudad dura aproximadamente 1 hora.

Aeropuerto de Múnich: Emplazado a 28.5 Km al noreste de la ciudad, llegar al centro lleva aproximadamente unos 40 minutos

Aeropuerto de Hamburgo: Emplazado a solo 9 km al norte de la ciudad, el trayecto hasta el centro es de aproximadamente 25 minutos.

Carreteras

El país dispone de vías de comunicación rápidas llamadas autobahnen que suman alrededor de 12,000 km cubriendo la totalidad de su territorio, además cuenta con más de 40,000 km de carreteras, lo que convierte en el país con mayor densidad de vías para vehículos. La totalidad de autopistas del país son gratuitas para vehículos particulares, solo los camiones de carga tanto nacionales como extranjeros de 7.5

toneladas deben pagar un peaje que se descuenta automáticamente vía satélite, una vez que el camión deja la ruta, y que es proporcional al número de kilómetros.

3.7 Ventajas del mercado extranjero

El mercado extranjero presenta mayores ventajas al mercado nacional, tales como:

1. La mercancía no paga los impuestos de IEPS ni IVA. A cambio, se paga el impuesto por arancel (varia conforme a la relación comercial con el país a exportar)
2. La calidad debe ser inspeccionada rigurosamente para mantener los clientes.
3. Se mantendrá el volumen específico durante todo el año de acuerdo al contrato establecido.
4. El poder de compra de algunos países como EUA, algunos asiáticos y europeos (incluido Alemania), es alto, por lo que los consumidores pagan precios más altos a los que pagan en el mercado nacional.
5. Existen consumidores en estos países que pagan precios elevados por bebidas de calidad, incluso orgánicas, donde podemos incluir al mezcal.

3.8 Relación México-Alemania

Desde julio de 2000, México y la Unión Europea (UE) pusieron en vigor un Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE, el cual busca igualmente fomentar el diálogo político e intensificar la cooperación entre ambas Partes. El TLCUEM primer acuerdo de libre comercio entre el Continente Americano y el Europeo. Ha generado un importante crecimiento en los flujos bilaterales del comercio y la inversión, teniendo como resultado que Alemania sea el socio comercial de México más importante en Europa.

Desde 2003, el 100% de los bienes industriales mexicanos ingresan libres de arancel a la UE.

A Partir de 2007, lo hacen los bienes industriales de la UE que ingresan a México.

Actualmente, casi 80% de las exportaciones agrícolas de México a la UE gozan de acceso preferencial (el resto está excluido o está sometido a cupo o cuota)

Por su parte, 60% de las ventas agropecuarias de la UE a México también reciben trato preferencial.

¿Cómo exportar a la Unión Europea?

- Se necesita el listado de requisitos de su producto para entrar al mercado europeo,
- Se necesita calcular el importe de la tarifa que aplica a su producto,
- Se necesita el listado de los contactos comerciales de la Unión Europea,
- Se necesita estadísticas de los flujos comerciales de la unión Europea por producto para su investigación de mercado,
- Se necesita información sobre el acuerdo de comercio preferencial relativo a su producto y para comprobar su origen.

3.9 Normas para el producto

Requisitos específicos para 22089069

- Control de los contaminantes alimenticios en alimentos
- Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal
- Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en los alimentos y los piensos
- Etiquetado de productos alimenticios
- Voluntario - Productos de producción ecológica

	Tarifa	Notas	Fecha de revisión
IVA	19%	Alemania, EU	01/08/2017
Impuestos especiales	EUR 1303 / hL of pure alcohol	Alemania, EU	01/08/2017

Fuente: exporthelp

Nota de impuestos especiales para Alemania

Se aplica una exacción reducida de 730 EUR/hL de alcohol puro a los productos de pequeñas destilerías extranjeras cuya producción anual no supere los 5 hl de alcohol puro.

Se aplica un impuesto especial adicional de 5 550 EUR/hL de alcohol puro a mezclas de bebidas no alcohólicas con bebidas alcohólicas que:

- tengan un grado alcohólico volumétrico superior al 1,2 % e inferior al 10 % vol. y;
- estén listas para beber y mezcladas y envasadas en recipientes cerrados con fines de venta y;
- estén sujetas al pago de los impuestos especiales sobre el alcohol etílico.

Las mezclas industriales de las bebidas citadas también se consideran bebidas premezcladas, siempre que se almacenen en un envase.

3.10 Barreras no arancelarias

Uno de los principales requisitos que debe de cumplir todo producto en general y del sector alimenticio en particular que pretende ingresar en el mercado europeo es el de calidad, la cual se mide en función a los estándares industriales del producto establecidos tanto por el Codex Alimentarius como por los estándares comunitarios. De los anterior se deduce que en temas sanitarios y fitosanitarios, la Unión Europea mantiene en alto control de calidad en los alimentos por lo que la mayoría de estos se someten a una inspección previa para permitir la importación.

En el rubro de bebidas y en especial las de carácter espirituoso, como es el caso del mezcal, los únicos requisitos que necesita el exportador mexicano es cumplir las regulaciones para el embotellado y etiquetado, así como el pago de los impuestos especiales al mezcal y al consumo de alcohol.

Independientemente de los requisitos arriba señalados, los países de la unión europea ponen especial énfasis en las buenas prácticas de manufactura, que implica el respeto de los derechos y condiciones de los trabajadores, las condiciones sanitarias y la protección ambiental, principalmente.

3.11 Barreras arancelarias

En la Unión Europea, el régimen arancelario, está considerado en el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC). Los países miembros de la unión Europea aplican impuestos de importación (aranceles) comunes a los productos procedentes de terceros.

Para obtener trato preferencial del TLCUEM, se tiene que usar el certificado de transferencia (certificado de origen) EUR1; o bien, otorgar una declaración ya sea sobre la factura de venta, la nota de entrega u otro documento comercial que describa los productos en cuestión con suficiente detalle para la identificarlos. Para obtener dicho certificado, el exportador deberá acudir a la Secretaria de Economía para el llenado previo de la solicitud y la entrega de documentos o evidencia que el producto cumple con las reglas de origen para el tratado.

De acuerdo con el texto del TLCUEM, la deducción de aranceles aplica a bienes originarios de los territorios de las partes, o aquellos procesados lo suficiente como para conferirles origen. Con “procesamiento suficiente” se entiende la aplicación de alguna técnica u operación física o química que cambien las propiedades de los insumos generales.

3.12 Etiquetado modificación para el mercado alemán

Normas sobre etiquetado de los productos alimenticios y las bebidas Las normas de la UE sobre etiquetado de los productos alimenticios garantizan que los consumidores disponen de la información fundamental que necesitan para poder elegir sus compras con conocimiento de causa. Para facilitarles la elección, todas las etiquetas deben compartir cierta información:

- La denominación de venta del producto: La denominación será una denominación habitual o la descripción del producto alimenticio. Puede emplearse una marca registrada, un nombre comercial o una denominación de fantasía, pero en la etiqueta debe figurar también la denominación genérica que describa su naturaleza. Asimismo, deben incluirse las condiciones físicas del producto o el tratamiento al que ha sido sometido en caso de que el hecho de no incluirlo induzca a error a los consumidores.
- La cantidad neta: En peso o volumen.

- Cualquier tipo de condición de almacenamiento o uso específica.
- El nombre o la razón social y la dirección del fabricante o del envasador, o de un importador establecido dentro de la UE.
- El lugar de origen o de procedencia en los casos en que su omisión pudiera inducir a error al consumidor.
- La presencia de sustancias que se sabe que pueden causar reacciones alérgicas o intolerancias.
- La identificación de lote precedida por la letra "L" para permitir el rastreo. Esta información debe figurar en la botella o en una etiqueta en el envase.

El mezcal es una categoría de bebida espirituosa. Existen normas de la UE específicas para el etiquetado de este tipo de bebidas que regulan la descripción del producto y la forma de presentar la información. Además de la información que debe figurar en todos los productos alimenticios, las etiquetas de ron deben incluir la siguiente información:

- **Grado alcohólico volumétrico adquirido**: El mezcal, al igual que el resto de bebidas con una graduación superior al 1,2 % en volumen de alcohol, debe llevar una etiqueta en la que se indique el grado alcohólico volumétrico, normalmente cerca de un 40 % o más. Esto se indica mediante una cifra que incluya un decimal como máximo. La cifra puede ir precedida del término «alcohol» o de la abreviatura "alc." y seguida del símbolo "%". Se permite un margen de error del 0,3 % en la determinación del grado alcohólico.
- **Ensamble**: Si una botella contiene dos o más tipos de mezcal mezclados, la etiqueta puede incluir el término "ensamble" o "ensamblado".
- **Periodo de maduración o envejecimiento**: Si se especifica en el etiquetado un periodo de maduración o envejecimiento, se referirá al componente alcohólico más joven, siempre que el ron hubiera sido envejecido bajo control fiscal.
- **Sin cápsulas y hojas fabricadas a base de plomo**: El mezcal no podrá almacenarse ni exportarse a la UE en recipientes cerrados mediante un dispositivo que esté revestido por una cápsula o una hoja fabricada a base de plomo.
- **Idioma**: El etiquetado del mezcal debe realizarse al menos en una de las lenguas oficiales de la UE, de modo que los consumidores del Estado miembro en el que se venderá el producto puedan entender la información. No obstante, pueden admitirse términos o expresiones en lengua extranjera

que el comprador pueda comprender fácilmente. La etiqueta debe ser comprensible, visible, legible a indeleble.

3.13 Estilo de negociación

Principio fundamental: llegar puntual a una reunión, e incluso está bien visto llegar con 15 minutos de antelación, avisar si va a llegar con retraso. Las reuniones suelen celebrarse entre las 10h y las 16h, evite la hora de la comida de 13h a 15h y los viernes por la tarde. No halague a su interlocutor, podría desconcertarle.

Primer contacto: para un primer contacto utilice el teléfono para comprobar que está hablando con la persona adecuada. Confirme su interés por e-mail, recuérdelo y fije una reunión.

Saludo: apretón de manos

Como presentarse: “señor” seguido del título y, a continuación, el apellido, los alemanes dan mucha importancia a los títulos universitarios. Siempre debe utilizar el tratamiento de usted

Relaciones de negocios: la cultura de las comida de negocios esta menos extendida en otros países del entorno. Las comidas de negocios se podrán organizar cuando haya un mayor grado de confianza. Ese será el momento de tratar otros temas más allá de los estrictamente profesionales. Si en el momento de pagar la cuenta usted es invitado por su socio comercial, propóngale visitar su país para devolverle la invitación.

Los regalos: no hay costumbre de hacer regalos en una reunión de trabajo. Por lo contrario, el si debe llevar uno si es invitado a una cena privada

Comunicación de negocio: por lo general, usted seria bien recibido y tras algunas preguntas sobre el viaje, su interlocutor empezara a tratar sobre negocios rápidamente. Se espera que sus respuestas sean informativas y estén bien documentadas. Por tanto, es muy importante preparar muy bien las reuniones para tener argumentos sólidos. No se debe interrumpir. El peso de la jerarquía no es tan importante y la opinión de los especialistas invitados a la reunión será determinante. Se debe evitar cualquier forma de ironía. Si prevé que va a necesitar un proyector para la presentación, asegúrese de que estará disponible con una semana de antelación. Los primeros encuentros no serán muy largos, 1 hora como máximo. Al

final no olvide dar las gracias a su interlocutor por su disponibilidad y aproveche para retomar los principales puntos tratados en la reunión.

Código de etiqueta: Traje con corbata, traje de chaqueta para las mujeres.

CAPITULO 4. Aspectos Operacionales

4.1 Objetivos en el país meta

1. Estar dentro de los principales vendedores de bebidas alcohólicas
2. Colocar el mezcal como una bebida de calidad dentro del país.
3. Posicionar la marca en la región.
4. Formar parte del hábito del alemán

4.2 Mezcla de mercadotecnia

Matriz Boston Consulting Group (BCG)

<p data-bbox="477 1199 586 1230">Estrella</p>  <p data-bbox="483 1623 578 1654">Añejo.</p>	<p data-bbox="997 1199 1182 1230">Interrogación</p>  <p data-bbox="1040 1623 1141 1654">Blanco</p>
---	---



4.3 Las 4 p del marketing sobre el producto estrella

Producto: El mezcal añejo es el que le representa mayores ganancias a la empresa Benevía ya que está sujeto a una maduración de por lo menos un año en barricas de roble blanco teniendo como características un color ámbar oscuro oro, con aroma a hierba seca y un sabor ligeramente ahumado, bajo el mas estricto control de calidad.

Precio al público en general: \$329 pesos mexicanos.

Plaza: El producto se va a vender solo en la capital Berlín, esto con el fin de que el mezcal se vaya introduciendo en el hábito alemán se venderán en algunos bares y restaurantes mexicanos que están dentro de esta zona,

Promoción: se contarán con alianzas estratégicas con restaurantes mexicanos establecidos en la zona en la que se pueda degustar solo algunas pruebas mientras se consume un platillo mexicano dentro se contarán con algunas botellas para que se puedan adquirir si es que el cliente así lo decide.

Además Bancomext, a través de sus consejerías comerciales en el extranjero, también apoya en la promoción, ya que facilita información sustancial del mercado y promueve la oferta exportable de las empresas mexicanas mediante catálogos, lista de precios y perfil de la empresa.

Las ferias internacionales se han convertido en el método más eficiente para entrar en contacto con los mercados de la Unión Europea, ya que éstas ayudan al exportador a dirigir su producto directamente a los clientes potenciales.

4.4 Embalaje

Caja de cartón corrugado.



Dimensiones: 60cm x 60cm x 38cm

Protección: Es un envase por medio de lo cual un producto es transportado con facilidad desde el fabricante hasta el consumidor..

Almacenaje: La caja de cartón es muy práctica para almacenar el producto hasta el momento de ser vendida..

Publicidad: Puede ser un anuncio de publicidad para un producto del cliente mientras la caja de cartón es transportada, almacenada o en exhibición de punto de venta.

Costo: Puede ser un medio para reducir el costo de empaque del cliente.

Divisiones.

Las divisiones constituyen un tipo de empaque para proteger varios productos independientes (botellas) dentro de una caja exterior y garantizar que no sufran daños durante el transporte.

Las divisiones de cartón corrugado protegen a través de la amortiguación, ya que el ligero cartón corrugado se comprime durante el transporte.

Dentro de la caja irán 2 separadores en forma vertical y 3 en forma horizontal, para que dentro de la caja se encuentren 12 botellas de mezcal.

Europalet.

Europalet. Dimensiones: (120cm x 80cm x 200cm)

Número de Europalets por Contenedor de 20 pies: 11

Estiba.

Al colocar la carga en el pallet, se debe tener en cuenta la disposición de los elementos, para dar una mayor estabilidad y evitando que sobresalgan del pallet, puesto que entonces estarán a merced de rozaduras y golpes que puedan darse durante la manipulación del mismo. Tras esto se debe fijar las cajas del pallet con plástico retráctil.

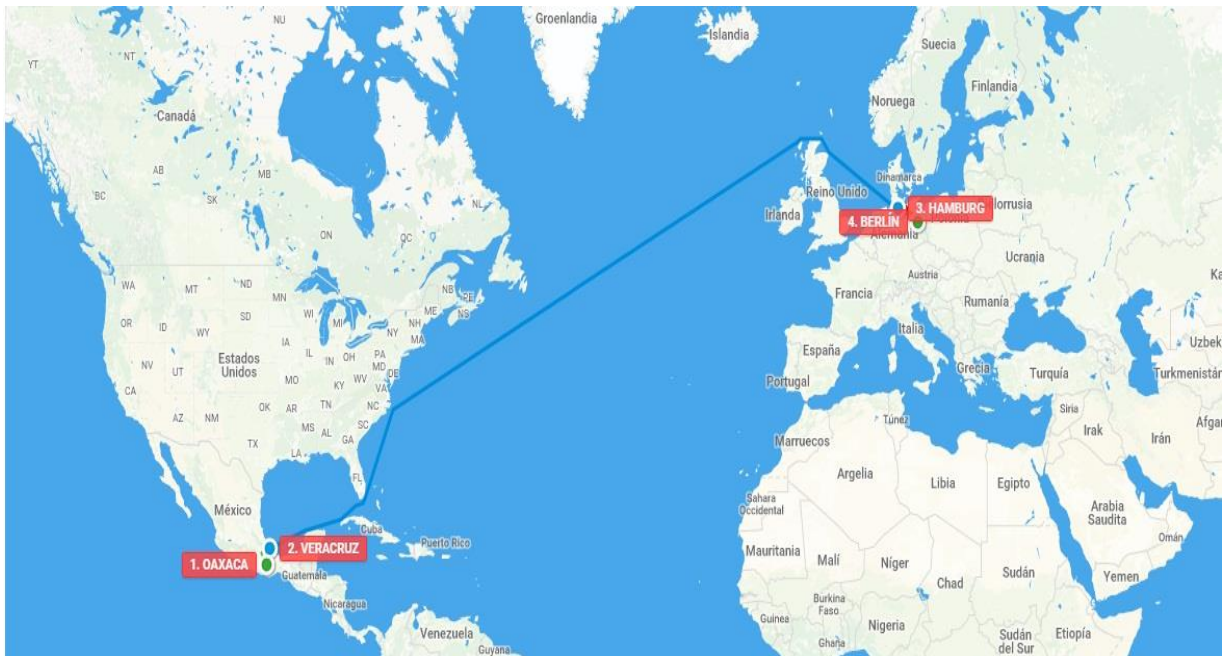
Cartón corrugado en la parte superior de la estiba.

Con el motivo de que la parte de arriba de la estiba es la que se encuentra más vulnerable de sufrir un daño y que esto afecte a la mercancía la empresa opto por que se pusieran en los cuatro lados una tira de cartón corrugado para brindar mayor seguridad a la mercancía.

4.5 Estrategia de entrada

Traslado:

1. Oaxaca-Veracruz
2. Veracruz-Hamburgo
3. Hamburgo-Berlín



Modo de transporte

El transporte que se utilizara dentro de esta exportación será multimodal ya que el traslado de la mercancía será por vía terrestre y marítima para producir una disminución en tiempos de tránsito y una disminución del costo total del transporte, ya que se está eligiendo el modo de transporte más eficiente en las distintas zonas del recorrido.

La ruta que se tomara sería vía carretera de la fábrica que se encuentra ubicada en Km 22 de la carretera Oaxaca- Istmo con un viaje aproximado de 8 horas, en un camión de carga. Después llegara a la aduana de Veracruz donde se harán las respectivas maniobras para subir el contenedor al buque encargado de transportar nuestra mercancía. En cuanto al transito de la mercancía vía marítima se estima un lapso de 28 a 30 días para que llegue al puerto de Hamburgo. Después de que se

encuentre nuestro contenedor listo para ser enviado a la capital Berlín el recorrido será de 4 horas aproximadamente.

4.6 Costeo por contenedor

Vía terrestre Oaxaca- Veracruz

Tarifa	Desde	Hasta	Tipo	Valido para	Moneda	Flete	Modo de transporte
HLAG-019	OAXACA, OAX, 68000	VERACRUZ, VER, 91700	20' STD	NON DG	USD	589.81	TRUCK

Vía marítima Veracruz- Hamburgo

Puerto de carga	Barcos/servicios	Puerto de descarga	Moneda	Flete	Tiempo de transito (días)
VERACRUZ, VER / MX	MAINE TRADER / 015E / AX2 IDUNA / 1641W / PEX	HAMBURG / DE	USD	2,949.06	28

Contenedor 20 Pies



- Cajas por Europalet: 32
- No. De botellas por europalet: 384
- Europalet/Contenedor: 11
- Cajas/Contenedor: 352
- Botellas de mezcal /Contenedor: 4.224
- Peso aproximado de la mercancía: 4.500 kg

largo interno	ancho interno	altura interna	ancho de la puerta	alto de la puerta	capacidad	peso del contenedor vacío	máxima capacidad peso
19'4"	7'8"	7'10"	7'8"	7'6"	1,172CuFt	4,916lbs	47,900lbs
5.900m	2.350m	2.393m	2.342m	2.280m	33.2CBM	2,230Kg	21,770Kg

Datos de la naviera.

Hapag-Lloyd

Registro de la Compañía

Nombre de la Compañía: Hapag-Lloyd AG

Registro de la Organización FMC: 005980

Tipo de Organización: VOCC

Dirección: Ballindamm 25, D-20095 Hamburg, Germany

Hapag-Lloyd México S.A de C.V

Independencia 747 esq. Montesinos

Col. centro

91700 Veracruz

México

Datos de la aseguradora.

Eagle Container S.A DE C.V.
Oficina en México
Emiliano Zapata Mz. 6 lote 60
25 de Julio Gustavo A. Madero
D.F, México

Oficina en Veracruz

Nanche #575, Tacoteno
Fracc. El Jobo
Minatitlan, Veracruz C.P. 91948

Se amparan daños al contenedor por:

1. Colisión o golpes con puentes en carreteras vehiculares o peatonales, siempre y cuando la altura máxima de la unidad en cualquiera de sus partes (conjunto de tractocamión y contenedor), sea de hasta 4.25 mts. Medida desde el piso hasta la parte más alta del contenedor.
2. Riesgos Ordinarios en Transito que incluye: Incendio, Rayo, Explosión, Caída de aviones, colisión por descarrilamiento de carro de ferrocarril, colisión y o volcadura del vehículo de transporte empleado, incluyendo rotura de puentes, desplome o hundimiento de estos al paso del vehículo transportado, varadura o colisión de embarcaciones cuyo empleo sea normal o indispensable para completar el tránsito terrestre.
3. Daños al contenedor debido al desprendimiento de la carga contenida en la parte interna del contenedor la cual cause daños a su estructura.
4. Pérdida o Daño Total o Parcial, como consecuencia de accidente durante su MOVILIZACIÓN, CARGA Y DESCARGA de su contenido y los ocasionados por objetos extraños provenientes de elementos externos a su contenido.

Riesgo del envase de la mercancía.

Los productos frágiles pueden correr riesgos tanto en el país del exportador como en el importador, o durante el tránsito internacional, debido a un apilamiento excesivo en las terminales o bodegas de almacenamiento, o en las interfaces entre un modo de transporte y otro.

El mayor riesgo que se corre durante estas operaciones consiste en los impactos que sufre el producto al caer o al ser lanzado sobre otro, o estrellarse contra el suelo esto por ser un envase frágil como es una botella de vidrio.

Garantía al cliente.

En caso de que alguna mercancía sufriera algún daño dentro del traslado la empresa Benevá envía dentro del mismo contenedor 2 cajas extras de mezcal con 24 botellas como garantía, estas 2 cajas no tienen ningún costo adicional, en caso de que la mercancía no sufriera ningún daño el comprador puede utilizar esta mercancía ya sea para algunas degustaciones a sus posibles clientes o para consumo personal.

4.7 Incoterm**➤ FOB – Free on Board (Libre a bordo, puerto de carga convenido)**

Las siglas Incoterm FOB Free on Board, lo que en español quiere decir libre a bordo en, para el comercio exterior como puerto de carga convenido. Éste término es utilizado solamente cuando el transporte de la mercancía es realizada a través de barco, aunque en general se trata por vías fluviales de navegación interior.

En este caso el vendedor tiene la obligación de cumplir con la entrega cuando la mercancía ha llegado a bordo del buque en el puerto de embarque del lugar convenido. Además, también tiene que despachar toda la mercancía de exportación.

Obligaciones del comprador.

1. El comprador deberá tener que poner en regla todas las formalidades de aduanas para la importación de la mercancía, además de conseguir cualquier licencia sobre la importación o autorización oficial y tiene obviamente que pagar lo estipulado en el contrato de compra venta.
2. De haber cargas extras el comprador debe de pagar los impuestos y otros gastos que puedan generarse por el mismo.

3. Debe de contratar el transporte de la mercancía partiendo desde el puerto de embarque hasta los otros en recibir la entrega de mercancía.
4. Asumirá todos los costos generados durante la entrega de la mercancía como los trámites, flete o descarga del puerto.
5. En el caso de que el vendedor pague las cargas o costos que se haya obtenido por los documentos o cargas el comprador debe de reembolsar al vendedor.
6. Avisar el nombre, fecha y punto de carga del buque aceptando todas las pruebas requeridas sobre a inspección previa del embarque.

Obligaciones del vendedor

1. Asumirá todos los riesgos de daños o pérdidas de la mercancía hasta el momento que se haya sobrepasado la borda del buque en el puerto estipulado, además de dar aviso cuando la mercancía haya sido entregada proporcionando toda la documentación de la prueba de entrega y pagará todos los gastos que surjan sobre las operaciones de verificación, el embalaje requerido también lo proporcionará.
2. El vendedor tendrá que suministrar la factura comercial y la mercancía sobre la conformidad del contrato de venta. Tiene que obtener todas las licencias de exportación y cualquier otra autorización que se precisa en los trámites aduaneros para trasladar la mercancía.
3. En el caso de la exportación tiene que asumir todos los costos aduaneros que sean necesarios.
4. Deberá de entregar la mercancía a bordo del buque que ha sido designado por el comprador.
5. El vendedor también tiene que dar todas las facilidades de documentación sobre el país de embarque o de origen que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía y su tránsito por otros países-

Datos del Agente Aduanal

Alejandro Deschamps Díaz

Patente: 0743

Agencia: Agencia Alejandro Deschamps S.C.

Aduanas en Operación: Veracruz

Obligaciones del Agente Aduanal ART. 162 Ley Aduanera.

1. En los trámites o gestiones aduanales, actuar siempre con su carácter de agente aduanal.
2. Realizar el descargo total o parcial en el medio magnético, en los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se realice mediante dicho medio, en los términos que establezca la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y anotar en el pedimento respectivo la firma electrónica que demuestre dicho descargo.
3. Rendir el dictamen técnico cuando se lo solicite la autoridad competente.
4. Cumplir el encargo que se le hubiera conferido, por lo que no podrá transferirlo ni endosar documentos que estén a su favor o a su nombre, sin la autorización expresa y por escrito de quien lo otorgó.
5. Abstenerse de retribuir de cualquier forma, directa o indirectamente, a un agente aduanal suspendido en el ejercicio de sus funciones o a alguna persona moral en que éste sea socio o accionista o esté relacionado de cualquier otra forma, por la transferencia de clientes que le haga el agente aduanal suspendido; así como recibir pagos directa o indirectamente de un agente aduanal suspendido en sus funciones o de una persona moral en la que éste sea socio o accionista o relacionado de cualquier otra forma, por realizar trámites relacionados con la importación o exportación de mercancías propiedad de personas distintas del agente aduanal suspendido o de la persona moral aludida.
No será aplicable lo dispuesto en el párrafo anterior en los casos de que ambos sean socios de una empresa dedicada a prestar servicios de comercio exterior, con anterioridad a la fecha en la que se estableció la obligación a que se refiere dicho párrafo.
6. Declarar, bajo protesta de decir verdad, el nombre y domicilio fiscal del destinatario o del remitente de las mercancías, la clave del Registro Federal de Contribuyentes de aquéllos y el propio, la naturaleza y características de las mercancías y los demás datos relativos a la operación de comercio exterior en que intervenga, en las formas oficiales y documentos en que se requieran o, en su caso, en el sistema mecanizado.
7. Formar un archivo con la copia de cada uno de los pedimentos tramitados o grabar dichos pedimentos en los medios magnéticos que autorice la Secretaría y con los siguientes documentos:
 - a) Copia de la factura comercial.
 - b) El conocimiento de embarque o guía aérea revalidados, en su caso.

- c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias
- d) La comprobación de origen y de la procedencia de las mercancías cuando corresponda.
- e) La manifestación de valor a que se refiere el artículo 59, fracción III de esta Ley.
- f) El documento en que conste la garantía a que se refiere el inciso e), fracción I del artículo 36 de esta Ley, cuando se trate de mercancías con precio estimado establecido por la Secretaría
- g) Copia del documento presentado por el importador a la Administración General de Aduanas que compruebe el encargo que se le hubiere conferido para realizar el despacho aduanero de las mercancías. En los casos a los que se refiere el último párrafo, de la fracción III del artículo 59 de esta Ley, queda obligado a conservar únicamente los registros electrónicos que acrediten el cargo conferido.

Los documentos antes señalados deberán conservarse durante cinco años en la oficina principal de la agencia a disposición de las autoridades aduaneras. Dichos documentos podrán conservarse microfilmados o grabados en cualquier otro medio magnético que autorice la Secretaría.

8. Presentar la garantía por cuenta de los importadores de la posible diferencia de contribuciones y sus accesorios, en los términos previstos en esta Ley, a que pudiera dar lugar por declarar en el pedimento un valor inferior al precio estimado que establezca la Secretaría para mercancías que sean objeto de subvaluación.
9. Aceptar las visitas que ordenen las autoridades aduaneras, para comprobar que cumple sus obligaciones o para investigaciones determinadas.
10. Solicitar la autorización de las autoridades aduaneras para poder suspender sus actividades, en los casos previstos en esta Ley.
11. Manifestar en el pedimento o en la factura, el número de candado oficial utilizado en los vehículos o medios de transporte que contengan las mercancías cuyo despacho promuevan.
12. Presentar aviso al Servicio de Administración Tributaria, dentro de los quince días siguientes a aquél en que constituya una sociedad de las previstas en la fracción II del artículo 163 de esta Ley.

4.8 Proyección financiera

Concepto	Valor (Dls)
Valor de la mercancía	74,514.53
Embalaje	613.12
Transporte principal	2,949.06
Transporte secundario	589.81
Seguro	3,423.94
Agente aduanal	269
Tramites de exportación	107.23
SUMA	82,466.69
IVA (19%)	1,566.86
TOTAL	84,033.55

4.7 Términos de la contratación

Medio de pago:

Crédito documentario revocable, confirmado y a la vista

Una carta de crédito es una operación en la que el importador efectúa una orden de pago a su banco para que, ya sea en forma directa o a través de otro banco, pague el importe de la transacción al exportador, si y sólo si éste a su vez cumple con las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito

Revocables: Son cartas de crédito que pueden ser modificadas o canceladas sin necesidad de aviso previo o conformidad por parte del vendedor. Implican un riesgo pues la carta de crédito puede ser modificada o cancelada mientras las mercancías se encuentran en tránsito y antes de que se presenten los documento, o inclusive, una vez presentados, antes de que se hubiera realizado el pago. El vendedor tendrá que enfrentar el problema de obtener el pago directamente con el comprador.

Cartas confirmadas: En las que la institución local asume solidariamente el compromiso que adquiere el Banco Emisor ante el exportador, por lo que el pago se realizará o se aceptará la letra de cambio una vez que se determine que los documentos cumplen, estricta y literalmente, con los términos de la misma.

Cartas a la vista: En las cuales se establece que el pago al exportador se efectuará una vez que se notifique que los documentos cumplen con los términos estipulados y los fondos se encuentran disponibles para el pago. Es decir, no se le define al comprador un plazo para la liquidación del producto o servicio importado. El pago lo realizará la institución local una vez recibidos los documentos en orden y de acuerdo a lo estipulado en la carta de crédito.

Entrega: En 32 días a partir de recibir la confirmación de apertura del Crédito Documentario.

5. CONCLUSIÓN

A lo largo de la presente investigación, se logra demostrar que el mercado alemán es un mercado factible para la exportación del mezcal mexicano mas específicamente el del estado de Oaxaca por varias razones, principalmente se observo el gran crecimiento que tienen actualmente la adquisición y el gusto por las bebidas espirituosas en otros países, teniendo como objetivo llegar al paladar alemán ya que su idiosincrasia refleja que es un país que disfruta su gusto por las bebidas a base de alcohol.

Se elije principiante la ciudad de Berlín ya que se encuentra a unas cuantas horas del puerto de Hamburgo y contando con los mejores medios de distribución, además de ser una zona donde se encuentran personas de ingresos de medio a altos, a las cuales les gusta consumir bebidas alcohólicas de prestigio, exóticas y de producción artesanal.

En cuanto a su elaboración es un producto hecho artesanalmente y legalmente hablando cuenta una denominación de origen y la NOM-070-SCFI-1994 que se encarga de verificar que este producto es de buena calidad.

A si mismo también se puede tomar en cuenta el beneficio que tiene el productor de que México cuente con un tratado de libre comercio como lo tiene con la Unión Europea facilitando el traslado de productos y obligado a garantizar una acceso preferencial,

El beneficio principal que se logra con la empresa es impulsar y posicionar la marca de la empres dejando atrás su estancamiento en nuestro mercado nacional y en busca de nuevos mercados para su producto y esto conlleve a un mayor crecimiento en las ganancias de la empresa.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Aduanas SAT*. (s.f.). Recuperado el 22 de Mayo de 2016 , de Aduanas SAT :
http://www.aduanas.sat.gob.mx/aduana_Mexico/2007/Descargas/Guia_Importacion/GI06_06.pdf
- Desconocido. (s.f.). *Buenos Negocios*. Recuperado el 28 de Abril de 2016, de Buenos Negocios :
<http://www.buenosnegocios.com/notas/231-analisis-foda-diagnostico-decidir>
- desconocido. (s.f.). *Club planeta* . Recuperado el 17 de Septiembre de 2015, de Club planeta :
http://www.clubplaneta.com.mx/bar/el_mezcal.htm
- Desconocido. (s.f.). *Eumed*. Recuperado el 28 de Abril de 2016, de Eumed :
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1396/carga.htm>
- Desconocido. (s.f.). *Expansion* . Recuperado el 06 de Marzo de 2016, de Expansion :
<http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/alemania>
- Desconocido. (s.f.). *Mezcales de oaxaca*. Recuperado el 17 de Septiembre de 2015, de Mezcales de Oaxaca: http://www.mezcalesdeoaxaca.com/historiadelmexcal.html#.VftDyRF_Oko
- Desconocido. (s.f.). *Santander TradePortal* . Recuperado el 06 de Marzo de 2016, de Santander Tradeportal: [//es.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/politica-y-economia](http://es.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/politica-y-economia)
- Desconocido. (s.f.). *Santander TradePortal* . Recuperado el 28 de Abril de 2016, de Santander TradePortal : <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/politica-y-economia>
- Desconocido. (s.f.). *SEGOB*. Recuperado el 28 de Abril de 2016, de SEGOB:
http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5428710&fecha=04/03/2016
- Desconocido. (s.f.). *Union Europea*. Recuperado el 06 de Marzo de 2016, de Union Europea :
http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/germany/index_es.htm#goto_0
- desconocido. (s.f.). *Vinisfera*. Recuperado el 17 de septiembre de 2015, de Vinisfera :
<http://vinisfera.com/r/archivo/4112>
- González, F. (2009). *Distillation in Westerm Mesoamérica before European*.
- Lumholz, C. (1902). *Unknow Mexico: a record of five years exploration*.
- Zizumbo, D. (2007). *La introduccion de la destilacion y el origen de los mezcales en el occidente de mexico* .