

Productores de mezcal apuestan por formalidad

Camila Ayala Espinosa / Enviada
EL ECONOMISTA

Oaxaca, Oax. PARA FORTALECER la economía de Oaxaca, los productores del mezcal deben aprovechar el posicionamiento que se está teniendo a nivel internacional, ya que el estado exporta 80% de la producción de la bebida espirituosa.

Así lo afirmó Julián Luna, representante de la marca de mezcal Cordón Cerrado de Oaxaca, quien consideró que el 2018 es un año ideal para entablar relaciones comerciales con otros países y potencializar la bebida derivada del agave, ya que por primera vez se llevará a cabo el Foro Internacional de Mezcal, del 22 al 24 de noviembre, en el estado.

Señaló que para poder exportar se requiere formalizar a las empresas del sector ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), “si se está en la informalidad no se pueden hacer ese tipo de movimientos”.

“Muchos productores del mezcal se las han visto negras económicamente porque se rehúsan a formalizar a su empresa, no la dan de alta en la SHCP, entiendo que escuchar este nombre da miedo, pero al hacerlo se les pueden abrir las puertas”, mencionó.

Julián Luna explicó que actualmente hay más de 90 productores y más de 10 organizaciones empresariales que han visto los beneficios de expandir la marca.

“El estado está mal porque hay mucha informalidad (...) hay que cambiar las cosas, los que hemos dado el paso ya podemos darle se-

guro social a nuestros trabajadores, y evidentemente ayudamos con la economía estatal”, detalló.

Ejemplificó que la empresa Cordón Cerrado, al igual que otras marcas oaxaqueñas, siguió la estrategia de entablar una relación comercial con Walmart, porque así “es mucho más fácil llegar a los consumidores y a otros países, nadie se adueña de tu producto ni de tu marca, es el beneficio de la formalidad”.

El productor enunció que gracias a este tipo de estrategias, siete de cada 10 copas de mezcal que se sirven en el mundo provie-

nen de Oaxaca. También refirió que en el mercado internacional una botella de mezcal de 750 mililitros se vende entre 40 y 60 dólares.

Recordó que esta actividad produce más de 10,000 empleos directos y 27,000 indirectos a nivel nacional, “no se debe olvidar que la formalidad provoca que se otorguen prestaciones, y obliga a respetar los derechos laborales”.

DO

Sobre la recién ampliación de Denominación de Origen (DO) de mezcal Morelos, Aguascalientes y el Estado de México, Julián Luna comentó que es una decisión positiva, “eso ayuda a que empresas productoras de otros estados crezcan y por ende las economías estatales se fortalezcan”.

“Tienen que ver que cada producto que se ofrezca debe contar con calidad, no se debe violar el proceso de elaboración, y tampoco se tienen que alterar los precios, todo debe de ser transparente y claro”, indicó.

estados@eleconomista.mx



Recientemente las entidades de Morelos, Aguascalientes y el Estado de México recibieron la Denominación de Origen. FOTO: SHUTTERSTOCK