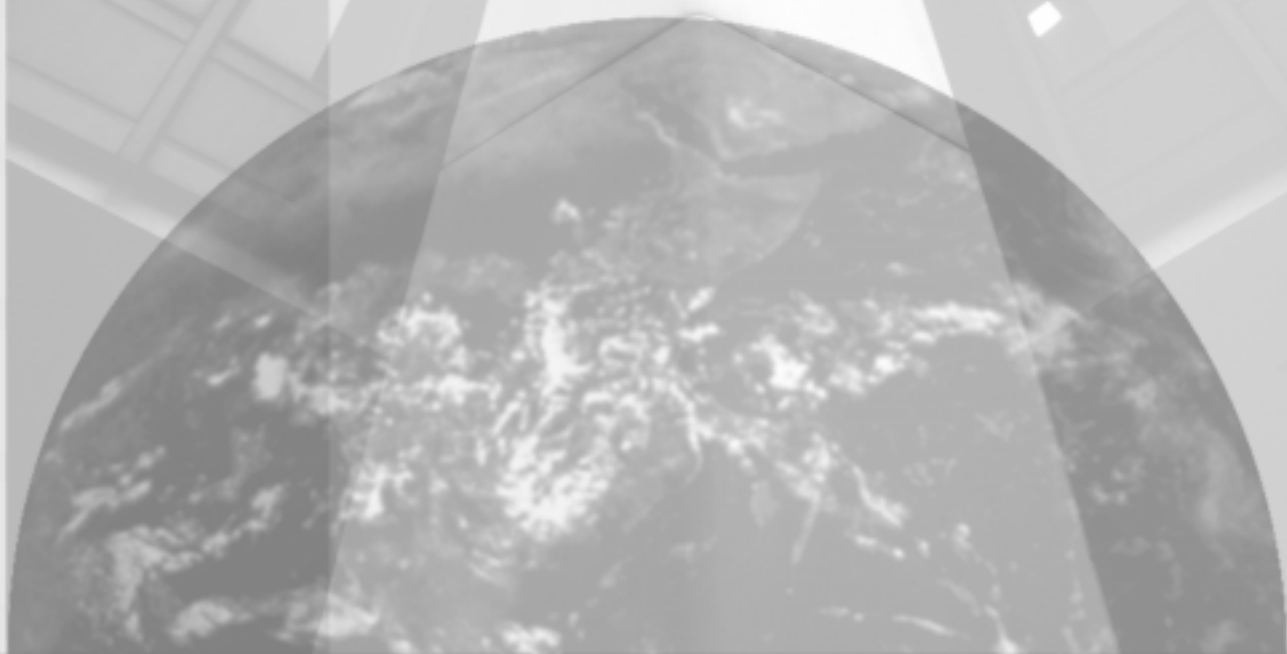


12ava

Guía Básica del Exportador



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.

12ª. Edición

La presente edición es propiedad del
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Periférico Sur 4333, C.P. 14210 México, D. F.
2005, Bancomext ^{MR}

Registro de derecho de autor núm. 72418
ISBN 968-6168-30-3

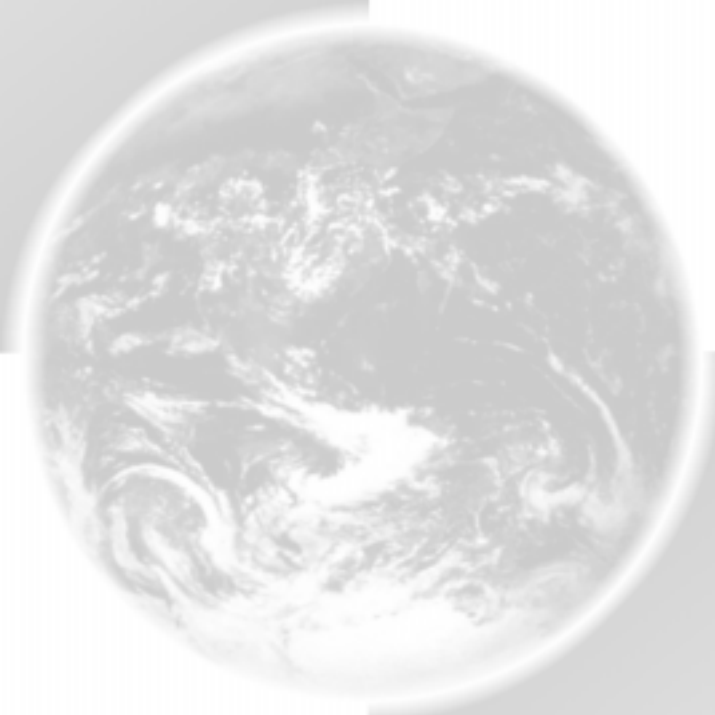
Dirección General del Derecho de Autor, dependiente
de la Secretaría de Educación Pública

Prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa
del **Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.**

Impreso en México

Documento elaborado por el
Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.

Información básica	1
2. Documentos y trámites de exportación	2
3. Apoyos gubernamentales para las exportaciones	3
4. Regulaciones arancelarias	4
5. Regulaciones no arancelarias	5
6. Términos de negociación internacional	6
7. Formas de pago internacional	7
8. Contratos internacionales y solución de controversias	8
9. Apoyos tecnológicos para la exportación	9
10. Apoyos financieros al exportador	10
11. Función Pública	11
Apéndices	A





PRESENTACIÓN

Para competir en los mercados externos es importante conocer los mecanismos y procedimientos que requieren cumplir las operaciones comerciales, así como estar atento a los cambios que realizan los principales países, en sus mecanismos y disposiciones de importación.

Al respecto, uno de los objetivos del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext) es ofrecer los apoyos necesarios para que las empresas, principalmente las micros, pequeñas y medianas (MIPYMES), se preparen adecuadamente para participar con éxito en sus operaciones comerciales de exportación.

Para ello, BANCOMEXT presenta la 12ª edición de su *Guía Básica del Exportador* en donde el lector encontrará la información y la asesoría indispensable que le permitirá conocer los principales aspectos que se requieren para realizar negocios de exportación.

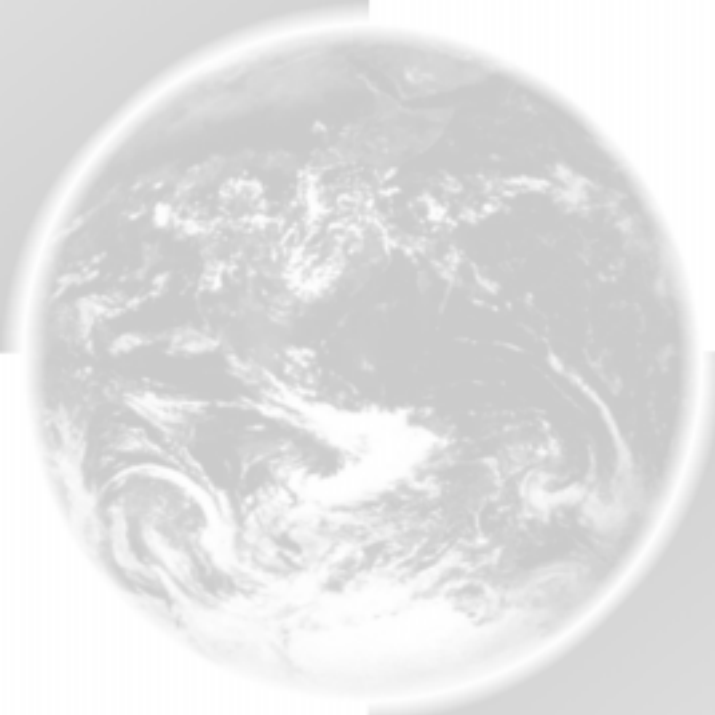
Las mejoras y actualización que se presentan en esta edición, incluyen todos los cambios o modificaciones que afectan la operatividad comercial de exportación y que han sido implementadas por las entidades gubernamentales mexicanas, así como las observadas a nivel internacional, en los principales mercados importadores.

Así, en esta ocasión se proporciona mayor información, entre otra, sobre documentos aduaneros, contratos de compraventa internacional, los diferentes Programas de Fomento que ofrece el Gobierno Federal, en especial lo referente al Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación. Se hace especial énfasis en las funciones y actividades que realiza Bancomext en materia de fomento a la internacionalización de las empresas mexicanas, con el objeto de que puedan aprovecharlas de manera integral.

También se actualiza el capítulo referente a las Regulaciones Arancelarias, al incluirse las condiciones actuales de los Tratados de Libre Comercio que ha firmado México, considerando el negociado con el Japón., mecanismos que representan oportunidades para los productos mexicanos.

Por la importancia que reviste en el ámbito de la realización de negocios, se incluye un capítulo que considera las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en materia de prevención del cohecho y el papel de las empresas.

Consideramos que esta nueva edición de la *Guía Básica del Exportador* de Bancomext continuará sirviendo como un instrumento de información, orientación y asesoría a empresas, investigadores y estudiosos interesados en el comercio exterior. Por ello lo invitamos a consultarla y aportarnos sus recomendaciones para mejorarla.





Capítulo 1	
Información básica	15
¿Qué sabe de...?	17
¿Qué es la exportación?	17
Condiciones actuales	17
• Ámbito mundial. ¿Qué pasa en el mundo?	18
• Ámbito nacional. ¿Cómo se ha insertado México en la globalización?	18
• Ámbito empresarial. ¿Cómo afecta la globalización a las empresas?	18
Actitud del exportador	19
• Ventajas empresariales de exportar	19
• Algunos puntos de cuidado cuando se exporta	19
• Recomendaciones para el futuro exportador	19
Los 20 errores más comunes en los que se incurre en la actividad de las exportaciones	20
Elementos generales de la exportación	22
• Punto de partida: un producto que ofrecer	22
• Las fuentes de información	22
• Conocer el mercado seleccionado	25
• Aspectos técnicos	25
• Acceso al mercado	26
• Canales de distribución	26
• Otras formas de exportar	26
• Algunos apoyos relacionados	27
Flujograma básico de la exportación	28
Capítulo 2	
Documentos y trámites de exportación	33
¿Qué sabe de...?	35
Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	35
Propiedad intelectual	38
Registro ante la Cámara correspondiente	38
Marcado de país de origen	38
Despacho aduanero	39
Documentos aduaneros	39
Diagrama de flujo de la exportación	42
Lista de empaque	42
Certificación de calidad y cuantificación de mercancías	43
Transporte	43
• Documentos de transporte	44
• Consideraciones particulares del transporte marítimo	45
• El contenedor	45
• Agentes de carga	47
Seguros	47
• El seguro de transporte de carga	47
• Reclamación al transportista o porteador	48
• Sobre riesgos comerciales	48
• De responsabilidad civil	48
Algunos consejos para exportar	48
Anexo	49

Capítulo 3	
Apoyos gubernamentales para las exportaciones	51
¿Qué sabe de...?	53
Apoyos fiscales gubernamentales al exportador	53
• Devolución y compensación del IVA	53
Mecanismos para que el exportador importe insumos y equipo	54
• Programa de Operación de Maquila	54
• Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAWBACK)	57
• Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	59
• Otras disposiciones relacionadas con los programas PITEX, Maquila y Drawback	62
• Devolución de impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK)	63
• Devolución de impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK)	64
• Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)	64
• Regla Octava	67
• Cuenta aduanera	68
• Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	69
• Empresas de Comercio Exterior (Ecex)	71
• Reportes Anuales de Operación de Comercio Exterior que aplican a Programas de Fomento	73
Mecanismos de exportación indirecta	74
• Mecanismos de exportación indirecta	74
Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)	75
Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)	76
Premio Nacional de Exportación	77
Apoyos no financieros de Bancomext	77
Resumen de apoyos para exportar	83

Capítulo 4	
Regulaciones arancelarias	85
¿Qué sabe de...?	87
¿Qué es un arancel?	87
• Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional	88
Clasificación arancelaria	88
Tratamiento arancelario	89
Acceso al arancel preferencial en mercados específicos	89
• Reglas de origen	90
• Certificado de origen	91
• Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	92
• Tratado de Libre Comercio México-Bolivia	93
• Tratado de Libre Comercio México-Chile	94
• Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica	94
• Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia - México y Venezuela)	95
• Tratado de Libre Comercio México-Israel	96
• Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua	97
• Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte Centroamericano (Guatemala, El Salvador y Honduras)	98
• Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE)	99
• Tratado de Libre Comercio México- Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	101
• Tratado de Libre Comercio México- Uruguay	102
• Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAE)	103
• Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	106
• Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP)	110
• Otros certificados de origen	110
Anexos	111

Capítulo 5	
Regulaciones no arancelarias	145
¿Qué sabe de...?	147
Regulaciones y restricciones no arancelarias	147
• Regulaciones arancelarias <i>versus</i> regulaciones no arancelarias	147
Regulaciones no arancelarias cuantitativas	148
• Permisos de exportación e importación	148
• Cupos	149
• Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: discriminación de precios y subvenciones	149
Regulaciones no arancelarias cualitativas	149
• Regulaciones de etiquetado	149
• Regulaciones de envase y embalaje	151
• Marcado de país de origen	155
• Regulaciones sanitarias	155
• Normas técnicas	158
• Regulaciones de toxicidad	160
• Normas de calidad	160
• Regulaciones ecológicas	166
Algunos consejos para exportar	167

Capítulo 6	
Términos de negociación internacional	169
¿Qué sabe de...?	171
La cotización como origen de la negociación comercial	171
Términos de la Cámara de Comercio Internacional	171
• Clasificación de los INCOTERMS	172
INCOTERMS 2000	173
• Obligaciones permanentes del vendedor y del comprador	178
Definiciones revisadas de comercio exterior norteamericano (RAFTD, 1941)	179
• Antecedentes	179
• Consideraciones de aplicación	180
Diferencias entre INCOTERMS y RAFTD	181
Metodología para definir el precio del producto que se va a exportar	181
• Costo variable unitario total	182
Metodología para definir el precio de exportación	183
Por último recuerde lo siguiente:	184
Anexos	185

Capítulo 7	
Formas de pago internacional	193
¿Qué sabe de...?	195
Introducción	195
Elementos y documentos básicos	195
Principales formas de pago	196
• Cheques	196
• Giro bancario	197
• Orden de pago	197
• Cobranza bancaria internacional	198
Carta de crédito	198
• Definición	199
• Participantes	199
• Modalidades de la carta de crédito	200
Algunos puntos que no debe olvidar	203
Bancomext y los apoyos en Cartas de Crédito	203
Anexo	204

Capítulo 8

Contratos internacionales y solución de controversias	205
¿Qué sabe de...?	207
Introducción	207
Cláusulas del contrato de compraventa internacional de mercaderías	208
Contrato de distribución	210
Contrato de comisión o agencia mercantil internacional	211
• Cláusulas de este tipo de contratos	211
Solución de controversias de comercio exterior	214
Servicios de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex)	215

Capítulo 9

Apoyos tecnológicos para la exportación	217
¿Qué sabe de...?	219
Introducción	219
La tecnología y las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)	220
La gestión de la tecnología en las PYMES	220
Fuentes de tecnología para la empresa	221
Asistencia tecnológica a las PYMES	222
Programa de Asistencia Técnica (PAT)	222
Comercio Electrónico (E-Commerce)	224
• Servicios de la tecnología de la información a los exportadores	226
El diseño en la exportación	228
• Diseño del producto	228
• Imagen del producto	228
• Envase y embalaje	229
• Imagen corporativa de la empresa	230
• Diseño del área de exhibición	230
El Centro Promotor de Diseño-México	231

Capítulo 10

Apoyos financieros al exportador	233
¿Qué sabe de...?	235
Introducción	235
Apoyos crediticios	236
Crediexporta	236
Crediexporta Capital de Trabajo	237
Crediexporta Revolvente	237
Crediexporta Ventas de Exportación	238
Crediexporta Proinversión	238
Crediexporta Equipamiento	239
Otros apoyos crediticios	239
Financiamiento para importación de productos básicos	239
Esquema de reportos: financiamiento para apoyar la compra de cosechas nacionales de maíz y otros granos; así como algodón y ganado bovino de engorda	240
Financiamiento para el desarrollo de proveedores	241
Financiamiento para la adquisición o arrendamiento a largo plazo de naves industriales	241
Financiamiento para desarrolladores de naves industriales de arrendamiento y/o venta	242
Crédito comprador	243
Crédito al exportador Centroamericano	244
Capital de Riesgo	245

Servicios Financieros	246
Servicios financieros de tesorería	246
• Mesa de Dinero	246
• Compra-Venta de Divisas	246
• Inversiones en US Dólares	247
• Compra-Venta de Dólares a Futuro (Forwards)	247
• Forwards de Tasas de Interés (Fra's)	247
• Asesoría Financiera Especializada	248
• Fondo de Inversión de Deuda	248
Cartas de crédito	248
Cartas de Crédito Comercial	248
Cartas de Crédito Stand By y Garantías Independientes	249
Garantía BERD	251
Fiduciario y Avalúos	252
Fiduciario	252
Avalúos	253
Banca de Inversión	254
Fondos de Inversión de Capital de Riesgo	256
Garantías	256
Seguros Bancomext	257
• Seguro de Crédito Externa	257
• Seguro de Crédito Interno	258
• Garantía de Post-Embarque (Riesgo Político)	258

Apéndices	261
1. Glosario de términos técnicos	263
2. Trámites de importación y exportación	277
3. Organismos de apoyo en México	281
4. Apoyos de los organismos empresariales	291
5. Entidades de inspección y certificación	297
6. Servicios de asistencia e información tecnológica para las empresas	299
7. Preguntas iniciales para exportar	303



SUGERENCIAS Y COMENTARIOS

Este documento todavía puede ser mejorado.

Le faltan dos cosas que nos ayudarán a continuar mejorando nuestros servicios de apoyo:

PRIMERO. Que usted lo lea, porque nuestra intención es ayudarle a conocer el proceso exportador, a que pueda iniciarse en este proceso o bien a que pueda concretar sus operaciones de exportación.

SEGUNDO. Que usted nos brinde sus comentarios, para conocer:

- ¿Qué no entendió?
- ¿Qué le falta?
- ¿Qué le sobra?
- ¿Qué modificar?
- ¿Qué ampliar?
- ¿Qué hacer diferente?
- ¿En que le ayudó esta **Guía Básica del Exportador**?
- ¿Le permitió conocer **sobre las cuestiones básicas del comercio exterior que usted debe saber para exportar**?
- ¿Le interesó lo que leyó?
- ¿Le dio alternativas de solución?
- ¿Valió la pena leer este documento?

Le agradecemos enviar sus comentarios con los siguientes datos:

GUIA BASICA DEL EXPORTADOR

Empresa: _____

Fax: _____

Nombre de la persona: _____

Cargo: _____

Tel.: _____ Fax: _____

E-mail: _____

Página en internet: _____

Comentario (si hace falta espacio, use hojas adicionales):

Envíe sus comentarios por correo, fax o correo electrónico a:

Bancomext, Subgerencia de PAT y Asesoría

Periférico Sur No. 4333, 1er Piso Ote.

Col. Jardines de la Montaña

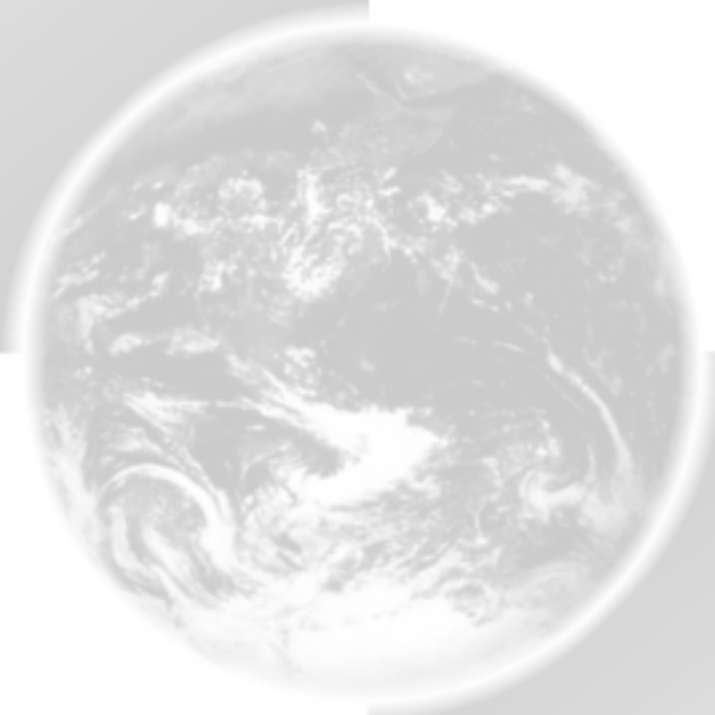
Del. Tlalpan

C.P. 14210 México, D.F.

Fax: 5449-9070

E-mail: asesoria@bancomext.gob.mx

y/o a través del Centro Bancomext más cercano a su localidad.



12ava

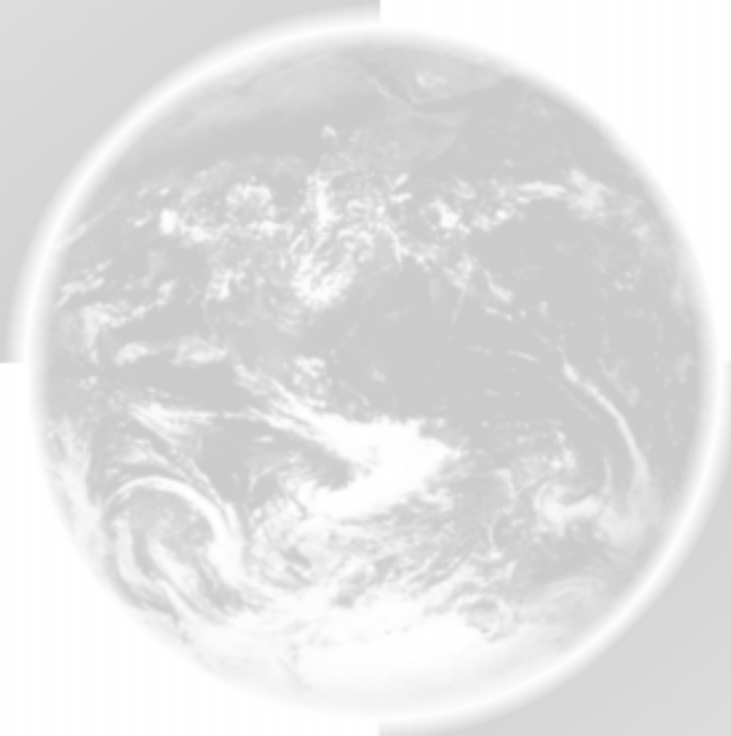
Guía Básica del Exportador

Capítulo 1

Información básica



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

¿Qué es la exportación?

¿Cuál es la actitud que debe tener un exportador?

Enumere algunas ventajas de la exportación.

¿Qué aspectos debe considerar al seleccionar un mercado de exportación?

¿Qué es la exportación indirecta y cuáles sus beneficios?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.

¿QUÉ ES LA EXPORTACIÓN?

La *Exportación* es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. La legislación nacional (Ley Aduanera) contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal.

La *exportación definitiva* se encuentra definida en el artículo 102 de la Ley Aduanera como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

La *exportación temporal* es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para elaboración, transformación o reparación.

Para exportar, lo primero y esencial es mantener y revigorar la actitud de todo empresario exitoso: *“Lo mejor de mi esfuerzo para mi cliente; los más y mejores clientes por mi esfuerzo”*. Adicionalmente, el exportador debe tener metas claras, ya que sólo quien las tiene puede alcanzarlas. Después, prepárese para exportar.

Es precisamente en este aspecto que la *Guía Básica del Exportador* tiene su razón de ser. Este documento le ayudará a obtener esa preparación básica y accesible, para cumplir con los pasos y requisitos esenciales vinculados a la exportación.

Si usted hojea esta Guía, se percatará de que hay mucho que conocer y aprender; pero no se impresione, porque no está solo. Este documento es solo uno de los esfuerzos que hace el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT) para ayudar a que puedan exportar los empresarios mexicanos, en especial para quienes son micro, pequeñas y medianas empresas.

Todos los organismos y dependencias que han participado en este trabajo de manera directa, y muchos otros que se mencionan en esta Guía, comparten este esfuerzo con usted.

CONDICIONES ACTUALES

Es frecuente leer y escuchar sobre la globalización y que México no puede permanecer ajeno a esa tendencia mundial. La globalización parte de un hecho ineludible: vivimos en un mundo cuyos países y bloques son cada vez más interdependientes. Partiendo de tal situación, analizaremos este entorno en tres escenarios: el mundial, el nacional y el empresarial.

Ámbito mundial. ¿Qué pasa en el mundo?

En el contexto actual, todos los países están obligados a relacionarse unos con otros; son interdependientes en una economía global en la que ninguna nación puede proclamarse como autosuficiente, puesto que no hay economías autosuficientes. En la actualidad, lo que pasa en cualquier lugar del mundo, afecta al resto de las economías del planeta. Tal es la razón de que se estén formando bloques económicos y suscribiéndose tratados de libre comercio. Vivimos en una economía en la que las ventajas relativas del pasado se están anulando y tienden a igualarse como resultado de la apertura comercial; es decir, los países han abierto sus fronteras, al tiempo que reducen sus aranceles de importación. (Véase tratados internacionales en el capítulo 4, “Regulaciones arancelarias”). Las economías de todas las naciones crecen de manera interdependiente, lo cual genera nuevos retos y mejores oportunidades, pero requiere de mayor preparación y conocimiento.

Ámbito nacional. ¿Cómo se ha insertado México en la globalización?

En el marco de la apertura comercial y de la globalización de los mercados, México es el país con uno de los niveles de vinculación de negociación comercial más elevado del mundo. Actualmente, México ha firmado 11 Tratados comerciales, que incluyen a los países siguientes: Estados Unidos de América y Canadá (TLCAN); Colombia y Venezuela (G3); Chile; Costa Rica; Nicaragua; Bolivia; Israel; la Unión Europea; Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y Guatemala, El Salvador y Honduras; y con Japón. Asimismo, cuenta con acuerdos comerciales dentro del marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con los siguientes países: Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador, Perú, Paraguay y Uruguay. Además se incluye lo relativo al tratado con Japón. Con esto, lo que el gobierno mexicano quiere es que las empresas se inserten en un mercado internacional con beneficios para los productos mexicanos, y que el mercado interno, a su vez, se fortalezca con insumos y bienes productivos de los países con los que nos hemos vinculado en negociaciones comerciales.

Estas negociaciones permiten, por una parte, que las empresas mexicanas hagan frente a un entorno mundial de intensa competencia, y por la otra, que los diversos obstáculos que cada país impone a la importación de mercancías para proteger a su industria, se desvanezcan, desaparezcan o reduzcan, permitiéndole al país:

- ampliar sus mercados potenciales más allá de sus fronteras,
- que sus productos compitan en igualdad de condiciones con los de las empresas de otros países respectivos, y
- tener acceso preferencial en principales mercados de importación.

Cabe mencionar que, desde 2001, dentro del marco del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), las importaciones temporales de materiales provenientes de países fuera de la región y que son sujetos a transformación, al amparo de programas de Maquila o de PITEX, se han visto afectadas por el artículo 303 del mencionado tratado, el cual implica que dichas mercancías se vean sujetas al pago de impuestos. Como se verá más adelante, se han tomado medidas para permitir que los fabricantes se mantengan en el mercado al que han estado exportando, y que el impacto negativo de esta medida no repercuta en la pérdida de competitividad de las empresas exportadoras a Estados Unidos de América y Canadá.

Ámbito empresarial. ¿Cómo afecta la globalización a las empresas?

En una economía cerrada, el consumidor no tiene posibilidades de elección en materia de precio y calidad. En contraste, las múltiples opciones que brindan un mercado abierto y la competencia que éste genera, favorecen al consumidor final, porque cuenta con un mayor número de satisfactores de diversa índole, los cuales pueden ajustarse a cualquier tipo de necesidad y de presupuesto.

En contraparte, como productores de bienes y servicios, en México estamos obligados a innovar y desarrollar cada vez más y mejores productos. Ello exige cambios drásticos. Sin embargo, este nuevo esfuerzo no debe soslayar las necesidades que plantean los consumidores en su propio entorno.

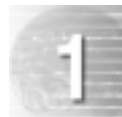
Los proyectos de exportación deben formar parte importante de los programas de crecimiento de la empresa, por lo que se recomienda considerarlos como una variable de peso en los mismos.

La necesidad de cambio se vuelve una constante; si no se toma en cuenta, se corre el riesgo de perder la oportunidad del éxito y salir del mercado. Por eso es recomendable planearlo y asumirlo de la mejor manera.

En los países en que se ha llevado a cabo la apertura comercial, los empresarios se enfrentaron a una mayor competencia, no sólo en el exterior sino en su propio mercado. El empresario debe tomar en cuenta que las reglas han cambiado como resultado de la mayor capacidad de selección del consumidor. Es necesario que el cliente, nacional o extranjero, tenga prioridad en la empresa.



ACTITUD DEL EXPORTADOR



En el comercio exterior, el tamaño de una empresa ya no es tan significativo. En efecto, la empresa deberá asumir compromisos serios para lograr tal objetivo, así como investigar y explorar nuevos mercados, efectuar una planeación cuidadosa y seguir una estrategia clara de ventas. Aquí cabe señalar que la exportación exige el mismo esfuerzo que cualquier otra iniciativa comercial; la diferencia estriba en que crece su mercado potencial, pero también aumentan los competidores y las exigencias de calidad y precio del producto.

Ventajas empresariales de exportar

Algunas ventajas que se obtienen de la actividad exportadora son:

- Mejora de la competitividad e imagen de la empresa.
- Mayor estabilidad financiera de la empresa por flujos en otras divisas.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.
- Créditos menos caros.

Algunos puntos de cuidado cuando se exporta

Cuando exporte deberá cuidar especialmente algunos aspectos, como:

- Considerar la capacidad de producción para atender los volúmenes demandados.
- Cumplir con las especificaciones técnicas y características requeridas de su producto.
- Calcular adecuadamente costos y precios de venta, para no perder utilidades ni vender debajo de sus costos.
- Contar con contratos internacionales que consideren los derechos y obligaciones de las partes.
- Contratar seguros.
- Conocer la confiabilidad del cliente y su historial de pago.
- Usar cartas de crédito.
- Aprovechar los apoyos de fomento a las exportaciones del Gobierno Federal.

Para todos estos puntos de especial cuidado, esta Guía tiene apartados específicos.

Recomendaciones para el futuro exportador

El futuro exportador ha de considerar los siguientes elementos principales:

- Tener una actitud emprendedora.
- Conocer el proceso productivo.
- Evitar confusiones en el momento de negociar.
- Cumplir con exactitud todo lo que se pacte en materia de precio, calidad, tiempo de entrega, remisión de documentos y forma de pago, entre otros.
- Cuidar que las muestras sean representativas del producto que se exportará. (Es un error remitir las mejores piezas si no son representativas del embarque.)
- Dar flexibilidad y rapidez a la toma de decisiones, mantener una comunicación constante con el cliente, y ofrecer los servicios de post-venta.

Si usted se encuentra en alguna etapa del proceso de exportación o quiere incorporarse a éste, las primeras preguntas que debe hacerse son:

- ¿Qué producto deseo exportar?
- ¿A qué mercado quiero exportar?
- ¿Cuál es la fracción arancelaria de mi producto?
- ¿Qué arancel debo pagar?
- ¿Qué normas debo cumplir?
- ¿Qué documentación requiero para exportar?
- ¿Qué transporte es conveniente utilizar para exportar?

En esta *Guía Básica del Exportador* usted encontrará información sobre:

- Programas, servicios y oportunidades para los exportadores.
- Documentos y formatos utilizados en el comercio internacional.
- A dónde dirigirse para mejorar el diseño del empaque y el embalaje de las mercancías.
- Regulaciones arancelarias y no arancelarias.
- Ventajas que otorgan los tratados y acuerdos comerciales suscritos por México.
- Mecanismos del Gobierno Federal.
- Cómo determinar un precio de exportación.
- Cómo cotizar y cobrar.
- Cómo elaborar contratos internacionales.
- Cómo prever soluciones a posibles controversias de comercio exterior.
- A qué instituciones, organismos y dependencias se debe dirigir.



LOS 20 ERRORES MÁS COMUNES EN LOS QUE SE INCURRE EN LA ACTIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES

1. No saber decir *no*. En muchas ocasiones, al estar frente a un cliente extranjero, se aceptan de palabra sus acuerdos o sus requerimientos, basados en el sentimiento, no en la razón y, por lo tanto, sin medir la dimensión del compromiso. Es bueno analizar bien el diseño, los volúmenes y los tiempos de entrega que solicita el cliente antes de decir sí.
2. Entrar a la actividad de exportación por casualidad, no por estrategia. La mayoría de las veces exportamos porque la relación de la moneda favorece las exportaciones, o bien, porque el mercado interno no está respondiendo como acostumbra de forma normal. Si se exporta como parte de una estrategia de comercialización y fortalecimiento de la empresa, se le da cabida a cuanto extranjero toca a la puerta de nuestra empresa, sin saber cual es su mercado y su trayectoria como comerciante en el mercado.
3. Demasiada diferencia entre la calidad de las muestras y la calidad de producción. Se quiere enganchar al cliente y para ello se pone mucha atención en el desarrollo del muestrario, pero no se exige lo mismo para producción. A menudo se hace caso omiso de las diferencias existentes al creer que el cliente no se va a dar cuenta. Lo único que se está haciendo es tomar la decisión de matar al actual cliente para empezar a enganchar al siguiente.
4. Tener el hábito de trabajar con suposiciones, en vez de hacerlo con una comunicación disciplinada con el cliente, llevando las acciones pertinentes.
5. Desconocer la cultura de negocios del extranjero; el mercado de exportación no es igual que el nacional, en cuanto a exigencias de calidad, fechas de entrega y competencia comercial. Se piensa que todo se puede arreglar con una comida, en el mercado de exportación no existe ninguna relación entre el entretenimiento y los negocios; esto sirve para un acercamiento inicial, pero no para arreglar problemas de procedimiento y producción.
6. No contar con cotizaciones detalladas. No calcular todos los pormenores del precio, como desperdicios, comisiones, fletes, seguros, empaque, etc. Esto es común que suceda en las primeras operaciones de exportación. Como consecuencia, muchas de las veces se da un precio equivocado o más bajo para quedarse con el pedido, para luego incrementarlo una vez que la mercancía está en producción y comprometido por parte del cliente. Suele ocurrir que la mercancía se va a vender a través de catálogo y se tiene que pagar el sobreprecio con tal de tener la mercancía y no causar deterioro de la imagen e incluso sufrir demandas. Es factible mover los precios sin que se deterioren las relaciones con el cliente, pero en programas nuevos.

7. No contemplar todos los imprevistos que pueden afectar una entrega a tiempo.
8. No tomar en cuenta el tiempo empleado en la curva de aprendizaje. No se tiene en cuenta el imprevisto de la curva de aprendizaje para mercancías nuevas. Normalmente, en muchas fábricas se le pregunta al jefe de producción acerca de la cantidad de mercancía de un determinado modelo, para dar una fecha de entrega al cliente; el resultado más común es que el estimado esté muy por encima de lo real. Como consecuencia, se mueven las fechas de entrega tantas veces como imprevistos se van presentando durante el proceso de fabricación. La cantidad de tales imprevistos va en relación inversa con el grado de experiencia en la actividad de exportación: a mayor experiencia, menos imprevistos, y viceversa.
9. No registrar por escrito y con firmas todos los acuerdos que se tienen con el cliente, especialmente las aprobaciones de especificaciones, materiales, muestras de confirmación, movimientos de fechas de entrega, etc. Esto acarrea muchos problemas a la fábrica. En la actividad de exportación, es muy importante que todos los acuerdos queden debidamente registrados y archivados para demostrar que se siguieron todas las indicaciones dadas por el equipo de gerentes representantes del cliente. El cliente no es una sola persona, sino un grupo de personas que muchas veces no están perfectamente sincronizadas en su comunicación, lo cual produce contradicciones que atropellan el buen funcionamiento del proceso. Las personas que intervienen son: el diseñador, el comprador, el supervisor de calidad, el agente, etc. Registrar y firmar todos los acuerdos y aprobaciones por escrito es la mejor manera de defensa en algún posible desacuerdo posterior a la entrega de la mercancía.
10. No manejar adecuadamente el aspecto de exclusividad. El cliente, sobre todo el norteamericano, es muy dado a exigir ser el único cliente, pero si no es lo suficientemente grande para mantener ocupada la fábrica, ésta buscará otros como complemento del primero; cuando lo hace sin una estructura adecuada para dar atención a ambos a un mismo tiempo y de forma separada, se corre el riesgo de perder a los dos.
11. No tener en cuenta que el sistema de calidad debe ser de carácter preventivo y no correctivo. Cuando esto sucede, se responsabiliza de la calidad a un inspector de producto, sin tener en cuenta que el responsable efectivo de la calidad debe tener un gran sentido común, y una alta capacidad para visualizar con anticipación los problemas en los que se incurre, previo al uso de todos y cada uno de los componentes de la mercancía.
12. Completar pedidos con saldos. Cuando faltan algunas mercancías para completar el pedido, se recurre a tomar productos defectuosos con el único objetivo de completarlo, sin pensar en que esto afectará en menor o mayor grado la seriedad de la negociación.
13. Desconocimiento de las condiciones climatológicas durante el transporte. No saber con precisión tanto las temperaturas como la humedad relativa dentro y fuera del transporte que se empleará, puede provocar defectos en el producto y/o empaque y el embalaje. Cuando exista humedad relativa elevada se recomienda introducir una bolsita de sílice gel dentro de cada caja con la finalidad de absorber la humedad.
14. No contar con una estrategia de precio a la exportación. Improvisar un precio del producto por no contar con un costeo detallado desde la elaboración de las muestras y presentarlo precipitadamente en las ferias, no da buen margen para una negociación en precio.
15. No marcar claramente los límites entre las actividades de fabricación y las de comercialización en la exportación, sobre todo cuando no se tiene un conocimiento claro de los costos de operación en los que incurre la comercialización del producto en el país al que se exporta. Cuando esto sucede, se sangra directamente a la fábrica, por lo que se considera que es una simple actividad de venta en el mercado interno.
16. Contar con un solo cliente en el exterior. Depender de un solo cliente en nuestros productos de exportación podría provocar altibajos en la producción destinada a la exportación, sobre todo si el cliente no tiene un mercado cautivo seguro.
17. Dependencia excesiva del diseño y desarrollo del producto por el cliente. Usualmente el cliente dicta o provee los diseños que desea que se fabriquen, pero, a medida que las relaciones se fortalecen, el cliente desea que la fábrica le muestre diseños actualizados, para reforzar su muestra y hacer llegar al detallista una novedad con sello particular. El fabricante difícilmente entiende o quiere entender esta necesidad, porque para él es más cómodo recibir del cliente los modelos que se fabricarán.

Selección del mercado

18. No hacer investigación sobre tendencias de moda. Es muy común la copia o el pirataje de diseños en la industria del cazado y del vestido, entre otras. No contar con un departamento que se dedique al desarrollo de modelos innovadores y vanguardistas o a reforzar los diseños ya existentes, puede traer como consecuencia una falta de pedidos, aún teniendo productos de buena calidad.
19. Falta de apoyo a las inspecciones de calidad de producto y proceso. Muchas de las recomendaciones hechas por los inspectores de calidad (y que son detectadas a tiempo) pueden ser la solución para contar con productos de calidad bien seccionados. La falta de seriedad hacia estas inspecciones provoca malestar en los clientes y muchas veces deja la carga de la inspección a éstos, lo cual provoca un freno a las negociaciones y a la fluidez del producto. Es importante saber que la calidad es responsabilidad absoluta del fabricante.
20. Falta de disciplina en la homogenización adecuada de estilos. Se tiene la tendencia de procesar aquellos que son más sencillos, y dejar al final los más complicados; esto da como resultado cuellos de botella que llegan a repercutir en el cumplimiento de las fechas de entrega.



ELEMENTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN

Punto de partida: un producto que ofrecer

Identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros, seleccionar el mercado y la forma de ingresar a éste, son tres de los elementos clave para una exitosa operación de exportación.

Un punto importante por considerar, es qué mecanismos se deben utilizar para poder ser competitivo.

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un autoanálisis de sus productos en un marco global. También es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, una vez satisfecha la demanda en México, responde a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

Los elementos prioritarios que se han de cumplir son:

- Volumen solicitado por el cliente-importador (oferta exportable).
- La calidad del producto requerida en el mercado de destino.
- Ofrecer un precio competitivo y una utilidad razonable.
- La clara garantía en el tiempo de entrega.
- Servicio post-venta requerido, en su caso.

La combinación acertada de precio/calidad y oferta exportable es la llave perfecta de acceso a cualquier mercado en el extranjero. Estos elementos se pueden definir por medio de un análisis comparativo de los datos del mercado de destino y las cifras de la propia empresa.

Las fuentes de información

El éxito en el proceso de exportación depende, entre otros factores, de una buena recopilación de información. Por ello es recomendable que las empresas que desean exportar por primera vez o diversificar sus mercados en el exterior, realicen en primera instancia una investigación documental que les permita establecer un plan estratégico de negocios de exportación dándole a la actividad exportadora un horizonte de permanencia y no un carácter transitorio o coyuntural, de una actividad marginal dentro de la producción y las ventas de la empresa.

Con el acopio de información el futuro exportador contará con un mayor número de elementos para disminuir la incertidumbre y apoyar la toma de decisiones. Las empresas necesitan conocer, entre otros temas, acerca de:

- ¿Cuál o cuáles de sus productos tienen mejores posibilidades de ser exportados?
- ¿En dónde existe demanda para el producto que fabrica la empresa y el precio que puede venderlo?
- ¿A qué competencia se enfrentará?
- ¿Cuáles son los requerimientos y necesidades del mercado?
- ¿Qué regulaciones arancelarias, normas técnicas o regulaciones no arancelarias deberá cumplir?
- ¿Qué factores geográficos, económicos, políticos y culturales pueden afectar sus posibilidades de éxito?

Una vez que se ha seleccionado el producto que se desea y se puede exportar, debe analizarse el posible o posibles mercados de destino, para determinar un mercado objetivo. Se recomienda explorar en primer término los mercados que ofrecen ventajas arancelarias a México (por acuerdos y tratados de libre comercio), y en segundo, los naturales geográficamente.

Cuando se incursiona en la exportación es preferible no dispersarse. De los mercados probables, hay que elegir el que ofrezca las mejores perspectivas de venta y los menores riesgos comerciales; así también aquellos que exijan los menores gastos de iniciación; es decir, aquellos mercados que usted conoce mejor o por su parecido al nuestro en lo cultural y socioeconómico. En este punto es recomendable consultar las fuentes nacionales e internacionales de información para estar en condiciones de realizar una investigación de mercado confiable y actualizada.

El exportador puede acudir al Centro Bancomext más cercano a su localidad para obtener la clasificación arancelaria de su producto en el Sistema Armonizado, y consultar las fuentes de información estadística de comercio exterior de México (importaciones y exportaciones) en forma anual, acumulada y mensual, por valor y volumen, país de origen y/o destino, por fracción arancelaria, entre otras variables.

A continuación se presenta un ejercicio de cómo interpretar las estadísticas de comercio exterior y así determinar el orden prioritario de los mercados.

Imagínese que usted obtiene las siguientes cifras en miles de dólares (USD) de los principales países importadores del mundo de un producto hipotético, que llamaremos "X-Mex".

Los datos de importación para este producto hipotético, podrían presentarse de la siguiente manera:

Importación por valor y volumen de "X-Mex"

País	(Columna 1) 2005 Valor ^{a/}	(Columna 2) 2006 Valor ^{a/}	(Columna 3) 2006 Volumen ^{b/}
Italia	402	417	53,373
Brasil	418	280	29,386
Chile	219	377	18,416
Colombia	94	73	5,040
Canadá	357	392	23,660
Estados Unidos	617	626	57,568

a/ Miles de dólares (USD)

b/ Kilogramos

En principio, estas cifras revelarían que Estados Unidos ha sido el principal importador del producto "X-Mex" en miles de dólares en 2006, lo que significaría que existe buena aceptación y demanda por el producto en ese país; después le seguirían en segundo lugar Italia, Canadá en tercero, Chile, Brasil y Colombia en los siguientes lugares, de acuerdo con las cifras de 2006; esto se reflejaría en la columna (a) del cuadro que se presenta en la página siguiente.

En este orden de ideas, parecería sencillo ubicar los mercados prospectos para exportar, pero se trata de valores absolutos y poco relevantes, siempre y cuando no le insertemos otra variable por considerar. ¿Qué pasaría si se obtuvieran las cifras de crecimiento de la demanda del producto "X-Mex" en esos países? Con este cálculo se obtendría información sobre si el mercado está en crecimiento, se contrae o quizá no hay movimiento.

Tomamos como base el cuadro denominado "Criterio de ordenamiento en la selección de mercado". Aplicando la fórmula de la columna (b) del cuadro inmediato, se muestra que el principal importador que habíamos pensado (Estados Unidos) no crece mucho realmente (sólo 1%), mientras que el que habíamos colocado en número 4 (Chile) tiene un crecimiento de demanda del producto muy superior (71%); de allí que un exportador quisiera tener un mercado asegurado en el futuro, dado el prometedor crecimiento de la demanda del producto. En ese tenor, el orden de países más prometedores por crecimiento de demanda del producto "X-Mex" serían: Chile, Canadá, Italia, Estados Unidos, Colombia y Brasil, tal como lo refleja la columna (c).

INFORMACIÓN BÁSICA

No obstante, **X** una de las claves para exportar **X** reside en el precio. En este caso, para saber cuál es el precio al que se importa el producto "X-Mex" en los países analizados, se recurre a calcular el valor unitario de importación dividiendo el valor de las importaciones (en miles de dólares) entre el volumen o cantidad de productos "X-Mex" importados en esos países, de manera tal que podría obtenerse el valor unitario de los productos importados. A mayor valor unitario mejor oportunidad de utilidad, a menor valor unitario mayores ajustes al precio de exportación; habría que analizar que hacer para ser más competitivo. Así, Chile representa un buen mercado porque el valor unitario enunciado en la columna (d) indica que los chilenos importan aproximadamente a 20.7 USD cada producto "X-Mex", mientras que si un exportador quisiera vender en Italia tendría que ofrecerlo a 7.8 USD o menos para ser competitivo en precio. Obviamente se trata de valores unitarios muy aproximados, pero útiles para establecer un punto de referencia al exportador.

Por último, solamente restaría concluir cuál es el mercado más prometedor para exportar; esto resultaría de sumar las posiciones obtenidas por los países prospectos por valor de importación (Columna a), crecimiento de mercado (Columna c) y valor unitario (Columna e). De tal manera que el país que obtenga las primeras posiciones, producto del número más bajo en todo, será el más atractivo para exportar. De acuerdo con lo anterior, el futuro exportador deberá concentrar sus esfuerzos de investigación de mercado en los tres primeros países listados en la columna (g), que serían: Chile, Canadá y Estados Unidos.

Criterio de ordenamiento en la selección de mercado

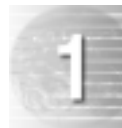
Países	Criterio de Ordenamiento						
	Valor del Mercado	Crecimiento del Mercado 2005-2006		Valor Unitario USD	Posición Total		
	(a) Posición	(b) (Columna 2 por 100 dividida entre Columna 1 Menos 100)*	(c) Posición	(d) (Columna 2 dividida entre Columna 3)	(e) Posición	(f) (a+c+e)	(g) Posición definitiva
Italia	2°	4%	3°	7.8	6°	11	4°
Brasil	5°	-33%	6°	9.5	5°	16	6°
Chile	4°	71%	1°	20.7	1°	6	1°
Colombia	6°	-23%	5°	14.4	3°	14	5°
Canadá	3°	9%	2°	16.5	2°	7	2°
Estados Unidos	1°	1%	4°	10.8	4°	9	3°

* Porcentajes redondeados

Explicación:

- Posición según el valor del mercado = importaciones de 2005 (columna 2)
- Porcentaje del crecimiento del mercado = $\left(\frac{\text{Importaciones de 2006 (valor)} - 1}{\text{Importaciones de 2005 (valor)}} \right) 100$
- Posición según el crecimiento del mercado
- Valor unitario = $\frac{\text{Importaciones de 2006 (valor)}}{\text{Importaciones de 2006 (cantidad)}}$
- Posición según el valor unitario
- Posición total = Suma de las posiciones
- Posición definitiva = El valor de la columna f en orden cardinal descendente

Nota: Ejercicio tomado y adaptado del manual de capacitación *Cómo iniciarse en la exportación*, del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/WTO.



Como se observa, no se necesita de muchos cálculos aritméticos para identificar el mercado más propicio de exportación; sin embargo, conforme avance en su investigación, podrá establecer si verdaderamente le conviene exportar a esos países, ya que factores como el flete, los aranceles, las regulaciones no arancelarias, la estabilidad política, etc., pueden llevar a diferentes decisiones.

Conocer el mercado seleccionado

Una vez realizada la selección del producto y del mercado, se pasa a la etapa de la investigación del mercado, la cual debe ser lo más cuidadosa y profunda posible.

Debe incluir un análisis completo de la situación actual del país de destino y sus expectativas en el mediano plazo, principalmente en lo referente al entorno económico, político, social y ambiental, y al producto.

El análisis del entorno económico, político, social y ambiental incluye, entre otros aspectos:

- Cifras de población
- Situación política
- Centros de concentración de la población
- Política cambiaria
- Sistema bancario y formas de pago utilizadas
- Clima
- Estructura social
- Infraestructura
- Red de transportes y telecomunicaciones (seguridad y confiabilidad)
- Ingreso per cápita
- Grado de desarrollo

El análisis del producto incluye, entre otros:

- Competencia local del producto
- Cifras de comercio del producto
- Tendencias (gustos, modas, preferencias, costumbres, productos sustitutos, etc.)
- Canales de distribución
- Importadores potenciales
- Precios locales del producto

Aspectos técnicos

Una vez que se ha definido el producto y el mercado al que se pretende exportar, la siguiente etapa es la de investigación de:

- La fracción arancelaria del producto.
- Los documentos y trámites que se involucran en este proceso.
- La determinación del precio de exportación.
- La elección del medio de transporte más adecuado.
- El conocimiento de los acuerdos y tratados comerciales que México tiene firmados con otros países, para poder hacer uso de los beneficios arancelarios y las condiciones de acceso.
- Las regulaciones no arancelarias (normas técnicas, de seguridad, etiquetado, ecológicas, entre otras), que aplican al producto en el mercado de destino.

Acceso al mercado

Esta es una de las etapas que es considerada como de las más importantes, en virtud de que conocer quién está comprando “X” producto en el mundo no es una cuestión sencilla. Sin embargo, existen diversos medios a través de los cuales se puede contactar con un cliente potencial; entre ellos se encuentran:

- Acudir al Centro Bancomext más cercano a su localidad y consultar los directorios especializados de importadores que se tienen en el acervo documental.
- Consultar las demandas por productos mexicanos que detectan las Consejerías Comerciales y que dan a conocer a través de Export@net y que se publican en la revista Negocios Internacionales, de Bancomext, u otras revistas especializadas en negocios.
- Visitar el portal de Bancomext en Internet (www.bancomext.com), u otros sitios de Internet relacionados con la actividad exportadora, mismos que pueden localizarse a través de “sitios de interés” web especializados en comercio exterior dentro del Portal de Bancomext.
- Participar en alguna de las ferias internacionales como visitante y/o expositor.
- Acudir a los programas de fomento a la coinversión, como los Eurocentros de negocios o consultar directamente las demandas en las Cámaras de Comercio, representaciones diplomáticas o comerciales de países extranjeros en el país. (Véanse los apéndices 3, “Organismos de apoyo en México” y 4, “Apoyos de los organismos empresariales”.)

Canales de distribución

Usted puede convertirse en exportador de distintas maneras, cada una de ellas implica riesgos, costos y oportunidades de negocios diferentes. Puede empezar como un proveedor nacional de empresas con Programas de Fomento a las Exportaciones (por ejemplo: Maquiladoras o empresas Pitex); incursionar en los mercados internacionales vendiendo en forma directa a su cliente ubicado en el extranjero o a través de distribuidores.

A continuación se presentan algunas estrategias de incursión en los mercados de destino que se hayan seleccionado y analizado.

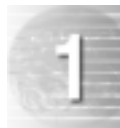
- Proveedor nacional de la industria maquiladora y PITEX, empresas de comercio exterior (ECEX) y proveedores de la industria terminal automotriz.
- Operar con importadores independientes, contactados directamente.
- Entregar el producto a una comercializadora en territorio extranjero.
- Operar con una firma en el mercado de destino, que actúe como agente o representante trabajando a base de comisiones.
- Operar con una firma en el mercado de destino, que actúe como representante exclusivo, tomando posesión de mercancías.
- Establecer una oficina de representación en el mercado de destino que levante pedidos.
- Establecer una oficina de representación en el mercado de destino, que levante pedidos y que incluso mantenga inventarios, actuando como importador.
- Establecer una empresa en sociedad con una firma local que se encargaría de la distribución.
- Vender los derechos de fabricación y/o marca comercial, cobrando por ello una regalía.
- Participar como proveedor de un gobierno extranjero concursando en licitaciones internacionales.
- Proveer a un comprador (cadena de supermercados), surtiéndola de productos con la marca de ellos.
- Establecer una asociación (*joint venture*) con una empresa o inversionista local en el mercado de destino para fabricar los productos.

Cada una de las estrategias enunciadas significan riesgos y costos que el exportador debe asumir conforme a sus intereses y capacidad financiera por lo que es necesario que se tomen en cuenta las posibilidades reales a corto y mediano plazo, y que se fijen objetivos para penetrar en el mercado como para mantenerse en él.

En la adopción de cualquier canal de distribución elegido, será necesario tomar en cuenta la elaboración de contratos internacionales que garanticen la seguridad de las operaciones comerciales. (Véase capítulo 8, “Contratos internacionales y solución de controversias”.)

Otras formas de exportar

En el camino de la exportación es común encontrar empresas (principalmente pequeñas y medianas) que no tienen la infraestructura para realizar esta actividad en forma directa. Sin embargo esto no debe significar un obstáculo para incorporarse a este proceso, ya que es posible hacerlo de manera indirecta enviando sus mercancías a través de terceros. Esta es la manera más simple de exportar.



La empresa vende en su propio mercado a un exportador final, el cual envía los productos finales a mercados en el extranjero. En este caso, los riesgos comerciales no varían mucho a los que plantean las ventas en el mercado nacional y se generan diversos beneficios:

- Integración de la cadena productiva en el país de exportación.
- La empresa puede especializarse en producir mejor y en mayor cantidad, mientras que la empresa exportadora se encarga de realizar otras actividades de comercialización (investigación de mercado, publicidad, transporte, seguros, financiamiento, etc.).
- Mejorar la calidad para exportar.
- Alienta la participación de los proveedores nacionales en el mercado de exportación directa.

Algunos apoyos relacionados

Bancomext le ofrece servicios complementarios que le serán de utilidad, entre ellos están:

- Acervo de información bibliohemerográfica de los Centros y Subcentros de Servicios al Comercio Exterior Bancomext.
- Reportes estadísticos de las exportaciones e importaciones de México y otros países.
- Export@net, donde se localizan las demandas internacionales por productos mexicanos, en el portal de Bancomext.
- Portal Bancomext en Internet: www.bancomext.com.
- Servicios de asesoría especializada de nuestros expertos en materia de regulaciones arancelarias y contratos internacionales, que puede solicitar a través del correo electrónico (asesoria@bancomext.gob.mx) o en los Centros de Servicios al Comercio Exterior Bancomext. Entre los servicios de asesoría especializada que se ofrece, están:
 - Asesoría básica sobre documentos, trámites y dependencias que participan en las operaciones de exportación.
 - Tratamiento arancelario de exportación en México.
 - Tratamiento arancelario de importación en México.
 - Tratamiento arancelario de importación de mercancías en país de destino.
 - Correlación de fracciones arancelarias del sistema armonizado con el sistema NALADI / NALADISA.
 - Asesoría básica sobre documentos, trámites y dependencias que participan en las operaciones de importación.
 - Formación del precio de exportación.
 - Solución de controversias en comercio exterior.
- Capacitación a personas interesadas en la actividad exportadora, entre las cuales se tiene una gran variedad de cursos, seminarios diplomados y otros estudios impartidos por Bancomext o en colaboración con Instituciones educativas del país.
- Publicaciones especializadas en temas de comercio exterior.
- Agenda de Comercio Exterior: El interesado en estos eventos podrá saber las fechas y sedes específicas programadas para cada evento.
- Servicios de Promoción Internacional, que incluyen entre otros:
 - Investigación de canales de distribución producto – país, a través del cual se proporciona al exportador mexicano información relativa a los canales de distribución existentes en un mercado determinado, con el fin de facilitar la introducción de sus productos o servicios a ese Mercado.
 - Asistencia Técnica y Campañas de Imagen, que tiene como objetivo promover a las pequeñas y medianas empresas exportadoras directas, indirectas y potenciales. Esto se realiza a través de orientar recursos para mejorar sus procesos productivos, cumplir con normas internacionales, realizar planes de negocios, estudios de mercado y campañas de imagen.
 - Misiones y ferias. Es un esquema de apoyo para la participación de las empresas en ferias internacionales y centros de distribución. Las misiones consisten en la organización de viajes de trabajo para empresarios mexicanos interesados en exportar sus productos a uno o varios países, por lo cual visitan las principales regiones comerciales a nivel internacional mediante un programa de entrevistas preestablecidas. Con ello, se busca apoyar al empresario mexicano en la exploración de nuevos mercados, clientes, proveedores y representantes, mediante asistencia y asesoría personalizada en el exterior.
 - Investigación de mercados producto – país, el cual contiene el análisis de posibilidad de exportación de un producto a un mercado determinado, incluyendo las recomendaciones sobre las acciones por seguir para incursionar en éste.
 - Promoción de oferta exportable, el cual consiste en la difusión, entre posibles importadores, de la oferta exportable de una empresa, mediante catálogos, lista de precios y muestras, proporcionándole un informe detallado de las acciones realizadas, así como recomendaciones sobre los pasos por seguir.
 - Agendas individuales de negocios en el exterior, que consisten en la organización en el exterior de entrevistas confirmadas con importadores. Las Agendas se desarrollan como parte de los viajes al exterior de productores o exportadores mexicanos en forma individual o dentro de una misión comercial, teniendo como destino los mercados donde Bancomext tiene alguna oficina de representación.
 - Servicio Pyme Internacional, a través del cual se proporciona asistencia personalizada al empresario en la exploración de un mercado en el extranjero, para iniciar, consolidar o diversificar exportaciones. Asimismo, incluye el servicio de búsqueda de clientes, proveedores, representantes y/o alianzas estratégicas.

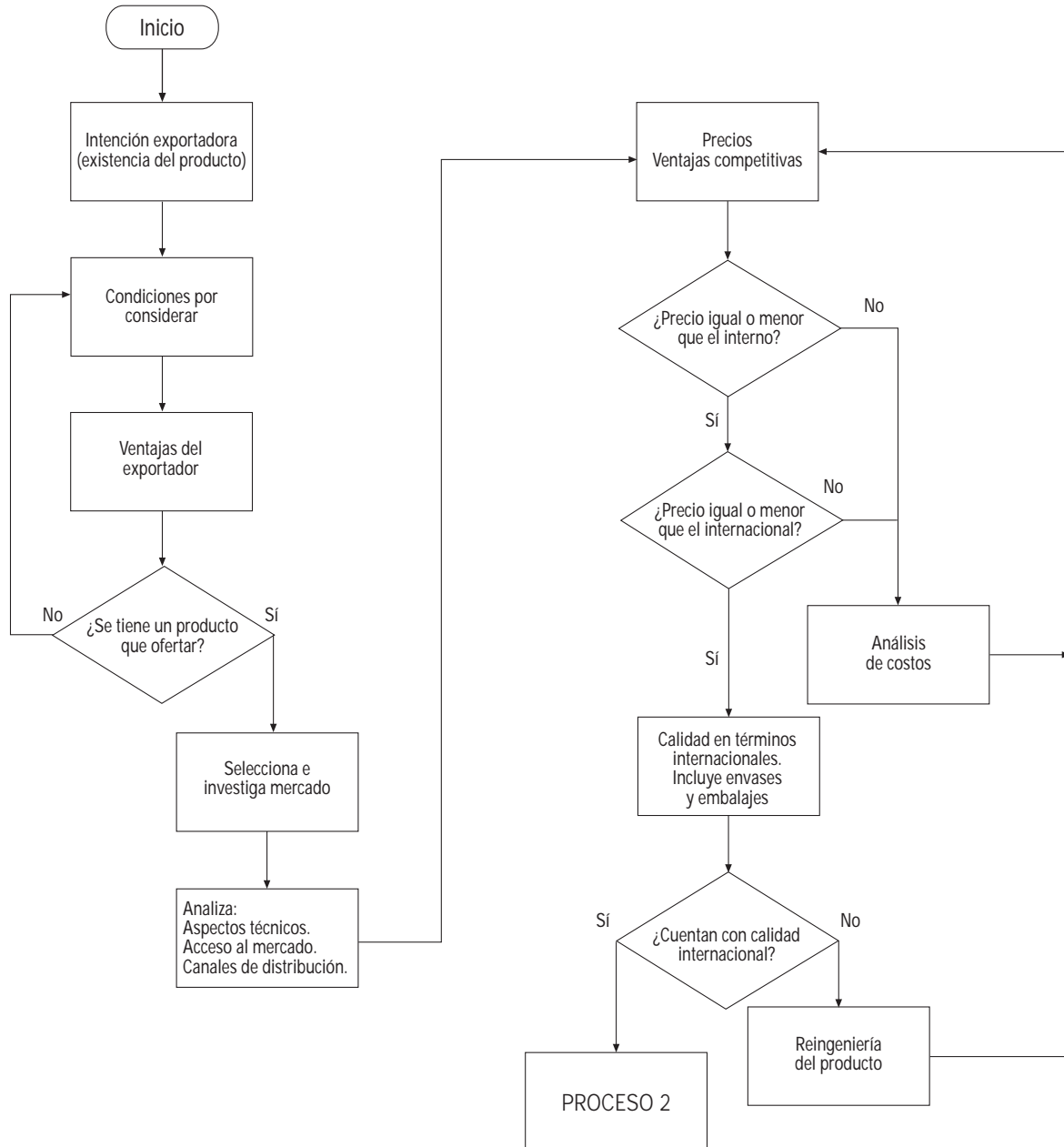
Para consulta, sobre los productos y servicios promocionales que ofrece Bancomext, llame a EXPORTATEL 5449 9008/ 01-800-EXPORTA o escriba al E-mail: bancomext@bancomext.gob.mx

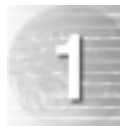


FLUJOGRAMA BÁSICO DE LA EXPORTACIÓN

A continuación se presenta el flujoograma básico de la exportación, en el cual se resumen los aspectos principales que deben considerarse en un proceso de exportación.

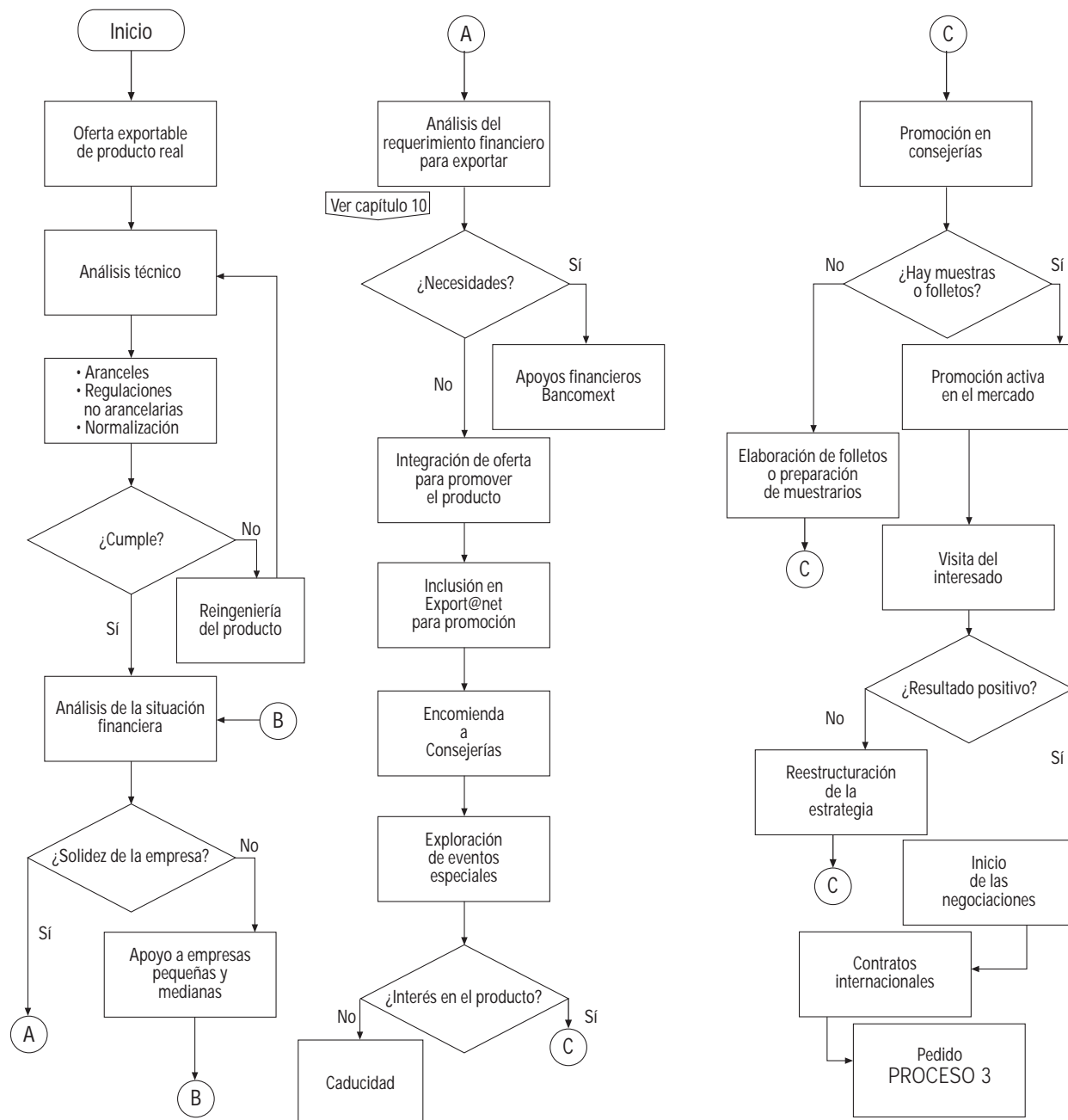
Proceso 1: viabilidad inicial





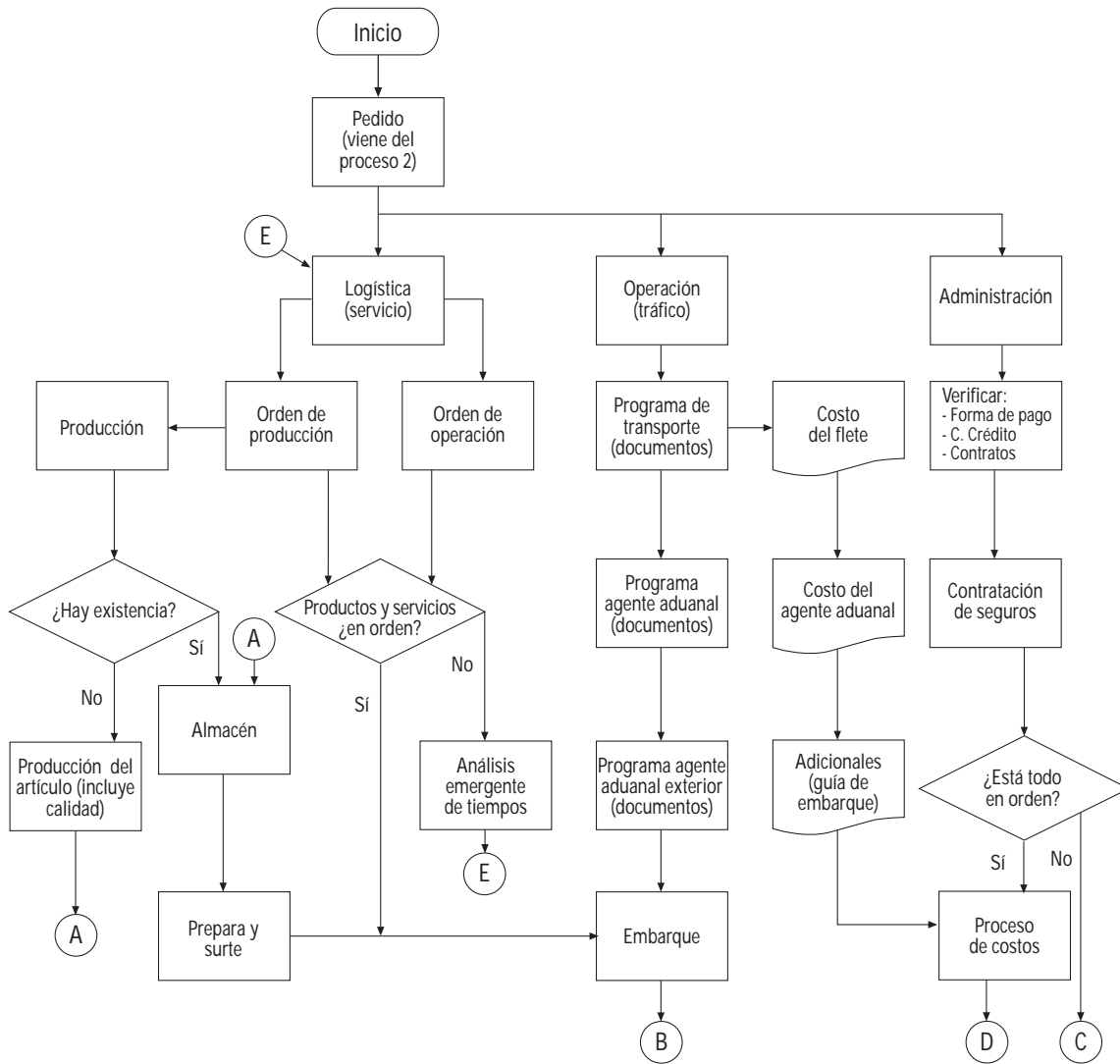
Flujograma básico de la exportación

Proceso 2: viabilidad real



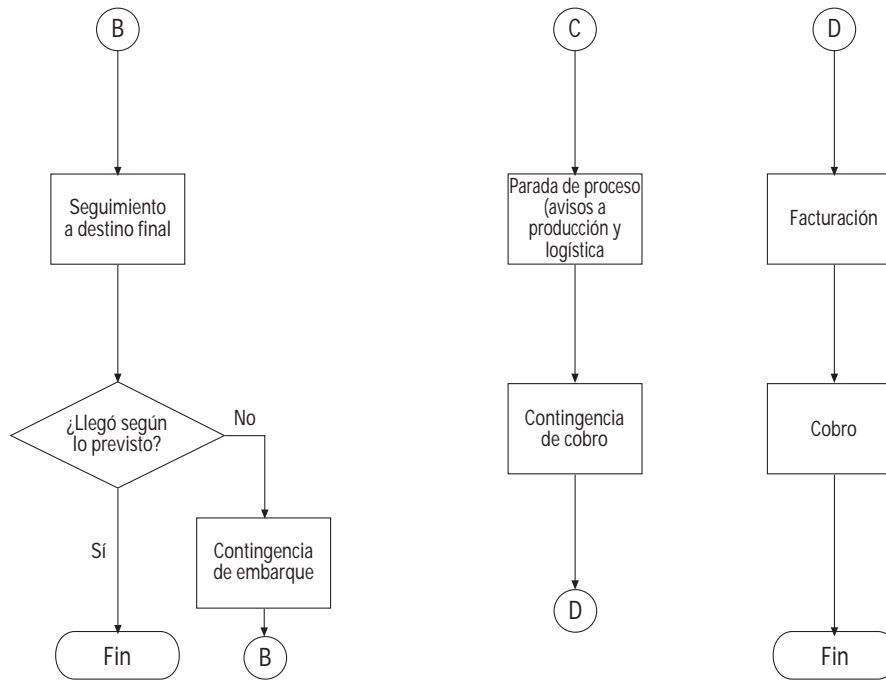
Flujograma básico de la exportación

Proceso 3: exportación



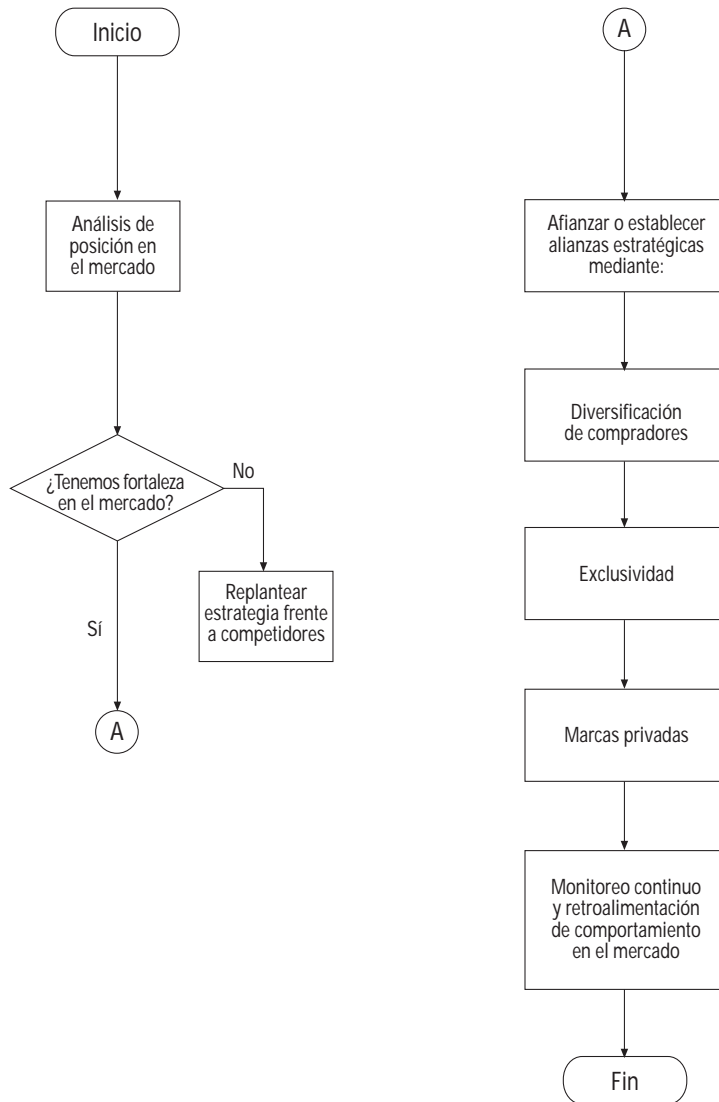
Flujograma básico de la exportación

Proceso 3: exportación (continuación)



Flujograma básico de la exportación

Proceso 4: conclusión y perfeccionamiento



12ava

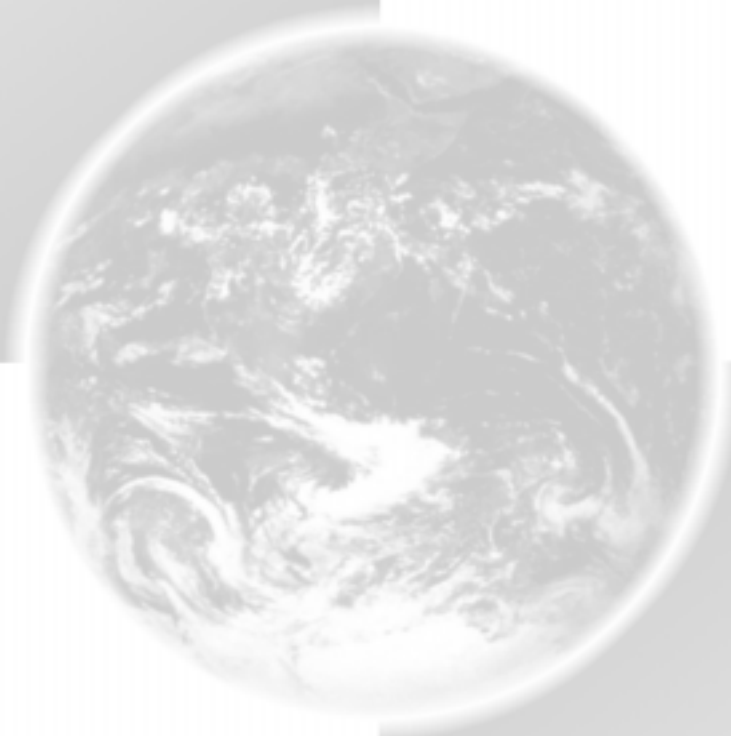
Guía Básica del Exportador

Capítulo 2

Documentos y trámites de exportación



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

- ¿Por qué es importante que el exportador tenga un Registro Federal de Contribuyentes?
- ¿Cuál es la importancia de la factura comercial en las transacciones de comercio exterior?
- ¿Cuáles son las principales características de los medios de transporte que debe considerar una empresa?
- ¿Cuál es la importancia de los seguros contra riesgos comerciales en el comercio exterior?
- ¿Qué organismo en México ofrece a los exportadores seguros contra riesgos comerciales?

Al finalizar este capítulo usted contará con la información para poder contestar estas preguntas.

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES (RFC)

Los contribuyentes (personas físicas y morales) que realicen situaciones jurídicas o de hecho, que den lugar a declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales por las actividades que realicen (como la exportación), están obligados a inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), tal como lo dispone el Artículo 27 del Código Fiscal de la Federación (CFF), que establece:

Art. 27 (CFF).- "Las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria, proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y en general sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento de este Código. Asimismo, las personas a que se refiere este párrafo estarán obligadas a manifestar al registro federal de contribuyentes su domicilio fiscal; en el caso de cambio de domicilio fiscal, deberán presentar el aviso correspondiente, dentro del mes siguiente al día en que tenga lugar dicho cambio. No se considerará como domicilio fiscal el manifestado en el aviso a que se refiere este párrafo cuando en el mismo no se verifique alguno de los supuestos establecidos en el artículo 10 de este Código.

"Asimismo, deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes y presentar los avisos que señale el Reglamento de este Código, los socios y accionistas de las personas morales a que se refiere el párrafo anterior, salvo los miembros de las personas morales con fines no lucrativos a que se refiere el Título III ("Del Régimen de las Personas Morales con fines no lucrativos"), de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como las personas que hubiesen adquirido sus acciones a través de mercados reconocidos o de amplia bursatilidad y dichas acciones se consideren colocadas entre el gran público inversionista, siempre que, en este último supuesto, el socio o accionista no hubiere solicitado su registro en el libro de socios y accionistas.

"Las personas morales cuyos socios o accionistas deban inscribirse conforme al párrafo anterior, anotarán en el libro de socios y accionistas la clave del registro federal de contribuyentes de cada socio y accionista y, en cada acta de asamblea, la clave de los socios o accionistas que concurran a la misma. Para ello, la persona moral se cerciorará de que el registro proporcionado por el socio o accionista concuerde con el que aparece en la cédula respectiva.

"No estarán obligados a solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes los socios o accionistas residentes en el extranjero de personas morales residentes en México, así como los asociados residentes en el extranjero de asociaciones en participación, siempre que la persona moral o el asociante, residentes en México, presente ante las autoridades fiscales dentro de los tres primeros meses siguientes al cierre de cada ejercicio, una relación de los socios, accionistas o asociados, residentes en el extranjero, en la que se indique su domicilio, residencia fiscal y número de identificación fiscal.

“Las personas que hagan los pagos a que se refiere el Capítulo I (“De los ingresos por salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado”) del Título IV (“De las Personas Físicas”) de la Ley de Impuesto sobre la Renta, deberán solicitar la inscripción de los contribuyentes a los que hagan dichos pagos, para tal efecto éstos deberán proporcionarles los datos necesarios.

“Las personas físicas y las morales, residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en el país, que no se ubiquen en los supuestos previstos en el presente artículo, podrán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, proporcionando su número de identificación fiscal, cuando tengan obligación de contar con éste en el país en que residan, así como la información a que se refiere el primer párrafo de este artículo, en los términos y para los fines que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general, sin que dicha inscripción les otorgue la posibilidad de solicitar la devolución de contribuciones.

“Los fedatarios públicos exigirán a los otorgantes de las escrituras públicas en que se haga constar actas constitutivas, de fusión, escisión o de liquidación de personas morales, que comprueben dentro del mes siguiente a la firma que han presentado solicitud de inscripción, o aviso de liquidación o de cancelación, según sea el caso, en el Registro Federal de Contribuyentes, de la persona moral de que se trate, debiendo asentar en su protocolo la fecha de su presentación; en caso contrario, el fedatario deberá informar de dicha omisión a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dentro del mes siguiente a la autorización de la escritura.

“Asimismo, los fedatarios públicos deberán asentar en las escrituras públicas en que hagan constar actas constitutivas y demás actas de asamblea de personas morales cuyos socios o accionistas deban solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, la clave correspondiente a cada socio o accionista o, en su caso, verificar que dicha clave aparezca en los documentos señalados. Para ello, se cerciorarán de que dicha clave concuerde con la cédula respectiva.

“Cuando de conformidad con las disposiciones fiscales los notarios, corredores, jueces y demás fedatarios deban presentar la información relativa a las operaciones consignadas en escrituras públicas celebradas ante ellos, respecto de las operaciones realizadas en el ejercicio inmediato anterior, dicha información deberá ser presentada durante el mes de febrero de cada año ante el Servicio de Administración Tributaria de conformidad con las reglas de carácter general que al efecto emita dicho órgano.

“La declaración informativa a que se refiere el párrafo anterior deberá contener, al menos, la información necesaria para identificar a los contratantes, a las sociedades que se constituyan, el número de escritura pública que le corresponda a cada operación y la fecha de firma de la citada escritura, el valor de avalúo de cada bien enajenado, el monto de la contraprestación pactada y de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales correspondieron a las operaciones manifestadas.

“La Secretaría de Hacienda y Crédito Público llevará el Registro Federal de Contribuyentes basándose en los datos que las personas le proporcionen de conformidad con este Artículo y en los que la propia Secretaría obtenga por cualquier otro medio; asimismo asignará la clave que corresponda a cada persona inscrita, quien deberá citarla en todo documento que presente ante las autoridades fiscales y jurisdiccionales, cuando en este último caso se trate de asuntos en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sea parte. Las personas inscritas deberán conservar en su domicilio la documentación comprobatoria de haber cumplido con las obligaciones que establecen este Artículo y el Reglamento de este Código.

“La clave a que se refiere el párrafo que antecede se proporcionará a los contribuyentes a través de la cédula de identificación fiscal o la constancia de registro fiscal, las cuales deberán contener las características que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general.

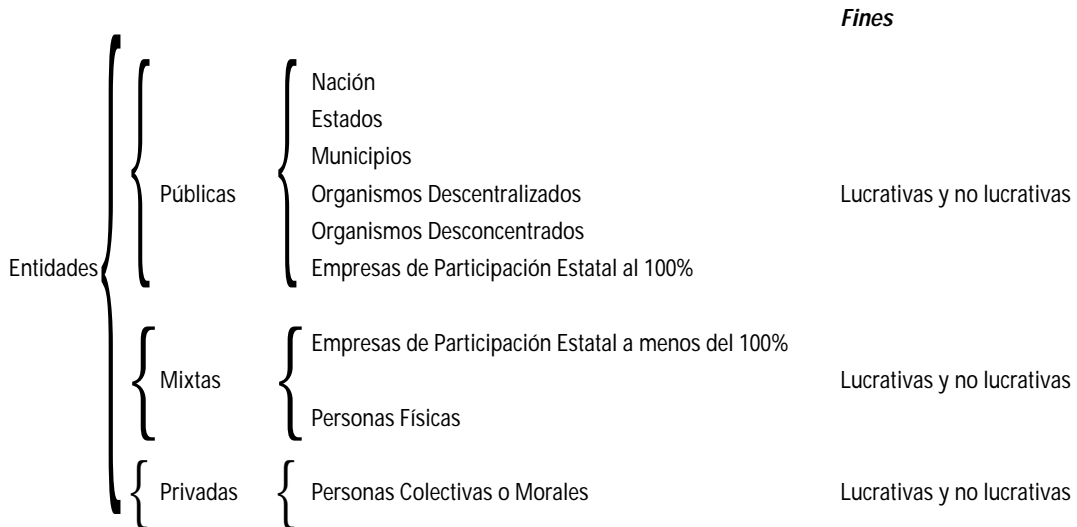
“Tratándose de establecimientos, sucursales, locales, puestos fijos o semifijos, para la realización de actividades empresariales, de lugares en donde se almacenen mercancías o de locales que se utilicen como establecimiento para el desempeño de servicios personales independientes, los contribuyentes deberán presentar aviso de apertura o cierre de dichos lugares en la forma que al efecto apruebe el Servicio de Administración Tributaria y conservar en los lugares citados el aviso de apertura, debiendo exhibirlo a las autoridades fiscales cuando éstas lo soliciten.

“La solicitud o los avisos a que se refiere el primer párrafo de este artículo que se presenten en forma extemporánea, surtirán sus efectos a partir de la fecha en que sean presentados. Tratándose del aviso de cambio de domicilio fiscal, éste no surtirá efectos cuando en el nuevo domicilio manifestado por el contribuyente no se le localice o cuando dicho domicilio no exista”.

El trámite para inscribirse en el RFC se realiza en la Administración Local de Asistencia al Contribuyente del Servicio de Administración Tributaria (SAT), que corresponda al domicilio fiscal de la empresa (Persona Física o Moral). Asimismo, las Personas Morales, en cuya constitución intervenga un fedatario público (notarios o corredores), podrán optar por realizar dicho trámite a través de los fedatarios que se encuentren incorporados al “Sistema de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes a través de fedatario público por medios remotos”.

Cuando las empresas exportadoras soliciten su inscripción en el RFC, deberán proporcionar a las autoridades fiscales la información relacionada con su identidad, domicilio y en general sobre su situación fiscal.

Las entidades podrán ser identificadas, como sigue:



En relación con las empresas (entidades) privadas, la inscripción al RFC podrá ser en dos modalidades:

- a) Como persona física con actividad empresarial: Es necesario presentar la solicitud de inscripción al RFC, acompañada entre otros, de los siguientes documentos: fotocopia de Constancia de la Clave Única de Registro de Población (CURP), en caso de tenerla; Original y fotocopia de identificación oficial; Acta de nacimiento en copia certificada o en copia fotostática certificada por un funcionario público competente o fedatario público y fotocopia; Original y copia de comprobante de domicilio.
- b) Como persona moral con fines lucrativos: La Ley General de Sociedades Mercantiles, reconoce las siguientes especies: Sociedad en Nombre Colectivo; Sociedad en Comandita Simple; Sociedad de Responsabilidad Limitada; Sociedad Anónima; Sociedad en Comandita por Acciones; y Sociedad Cooperativa. La más frecuente para constituir una empresa es la Sociedad Anónima, cuyos requisitos más importantes son los siguientes:
 - Tener dos socios como mínimo,
 - Contar con un capital social mínimo de \$50,000 pesos (moneda nacional),
 - Constituir la empresa ante notario público y
 - Registrar el nombre de la empresa en la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Es importante tener presente lo dispuesto en el artículo 27 del Código Fiscal de la Federación y, en el supuesto de existir dudas consultar el Portal del Servicio de Administración Tributaria: www.sat.gob.mx.

El exportador debe tomar en cuenta que el RFC es indispensable para:

- Aprovechar los mecanismos de apoyo, como por ejemplo: el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX); Programa de Maquila de Exportación; Constancia de Empresas Altamente Exportadora (ALTEX), etc.
- Solicitar devoluciones o acreditamiento del IVA.
- Realizar trámites ante las dependencias del gobierno y las instituciones bancarias (tramitación de pedimentos de importación / exportación, abrir cuentas bancarias y recibir pagos del exterior, entre otras).



PROPIEDAD INTELECTUAL

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad intelectual (Propiedad industrial – por ejemplo: patentes por invenciones o marcas-; y Derechos de Autor), ya que son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa o del producto y ello afecta la rentabilidad de los negocios.

Para evitar estas prácticas, México y otros países cuentan con leyes y organismos para la protección y el registro de los derechos de propiedad intelectual. Asimismo, nuestro país ha ratificado varias convenciones internacionales y ha firmado convenios bilaterales con diversos Estados, con el objetivo principal de brindar la protección necesaria a las empresas mexicanas que participan en el comercio internacional.

Con motivo de la apertura comercial, en México se han realizado múltiples adecuaciones a las disposiciones legales que afectan el comercio exterior. Entre los avances en la materia, destaca la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), organismo público descentralizado, agrupado en el sector coordinado por la Secretaría de Economía, cuya principal función es llevar el registro de patentes y marcas, a fin de que la empresa que realiza exportaciones que involucran derechos de propiedad industrial, quede protegida de cualquier plagio (piratería). Asimismo, desde 1996, en nuestro país se cuenta con el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR), como un organismo desconcentrado de la Secretaría de Educación Pública. (Para mayor información, véase el apéndice 3, “Organismos de apoyo en México”: IMPI (www.impi.gob.mx/) / INDAUTOR (www.sep.gob.mx/wb2/sep/sep_459_indautor).



REGISTRO ANTE LA CÁMARA CORRESPONDIENTE

En México no es obligatorio inscribirse ante Cámara u organismo de coalición empresarial alguno. Sin embargo, los empresarios podrán evaluar los beneficios de formar parte de uno de ellos, en función de las ventajas y beneficios que tal afiliación les brinde. Dentro de las actividades que desarrollan las Cámaras regularmente, se puede mencionar por ejemplo, el promover las actividades de las empresas afiliadas, en el ámbito nacional e internacional de su circunscripción, lo que puede ser relevante para el exportador porque implica contar con el respaldo por una institución nacional, además de la utilidad que representa el intercambio de información que realiza la Cámara con sus similares en otras partes del mundo. (Para mayor información, véase el apéndice 4, “Apoyos de los organismos empresariales”).



MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN



Cada país importador puede exigir para el ingreso o consumo en su territorio, que una mercancía o sus envases ostenten un marcado de país de origen, como información al consumidor final. En México se han establecido las Normas Mexicanas (NMX), de cumplimiento voluntario o las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), de cumplimiento obligatorio. Sobre este particular, por ejemplo, en el caso de exportaciones cuando se utilice el emblema de “Hecho en México”, es aplicable la Norma Mexicana NMX-Z-009-1978 Emblema Hecho en México.

El marcado de país de origen se puede realizar en el idioma del mercado del país de destino; cabe aclarar que, en esta situación, se deberá cumplir con las regulaciones no arancelarias que defina cada país importador.

En este sentido, para productos de exportación, el marcado de país de origen podrá ir impreso en el empaque con la leyenda “Hecho en México”, “Made in México”, o en el idioma del país de destino.

DESPACHO ADUANERO

Una parte importante de la exportación es el despacho aduanero, que consiste en el conjunto de actos y formalidades que se deben realizar en la aduana, relativos a la salida de mercancías del territorio nacional. Para ello, el exportador mexicano deberá presentar ante la aduana (aérea, interior, fronteriza o marítima), por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal, un pedimento de exportación que ampare la operación; asimismo, se deberán declarar y liquidar los gravámenes de exportación que en escasas ocasiones proceden.

El despacho aduanero se debe realizar por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal, quienes están legalmente autorizados para actuar a nombre del exportador. Los honorarios que el agente aduanal aplica por sus servicios varían y suelen ser un porcentaje del valor de la mercancía de exportación, por lo que se recomienda que, antes de solicitarlos, se acuerden tanto los honorarios como otros gastos complementarios; por ejemplo, los trámites relacionados con el despacho de las mercancías exportadas. (Véase el apéndice 3, "Organismos de apoyo en México: CAAAREM".)

Excepcionalmente pueden hacerse erogaciones adicionales por demoras, sanciones administrativas, manejos y manipulaciones especiales de las mercancías; en estos casos, el exportador debe solicitar al agente aduanal que se aclaren y sustenten, para conocer todos aquellos atribuibles a la actuación de este representante obligatorio.

Si bien el agente aduanal cobra por sus servicios, también será responsable solidario de la veracidad y la exactitud de los datos y la información suministrados, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones que se apliquen a dichas mercancías.

En cada operación de exportación debe pagarse el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), el cual es una cantidad única que se actualiza en enero y julio de cada año. Será función del agente aduanal o del apoderado aduanal hacer esta operación y cargar el costo en la cuenta correspondiente.

Como otra de las bondades de los Tratados de Libre Comercio, no pagarán DTA quienes realicen la exportación de mercancías a Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Chile, Colombia, Venezuela, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Nicaragua y Bolivia así como otros países que suscriban en el futuro Tratados de Libre Comercio. Para el caso de la Unión Europea y Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), se pagará una cuota reducida, lo anterior en virtud de los Tratados de Libre Comercio que se tienen celebrados con los países miembros, siempre que declaren en el pedimento que la mercancía califica como originaria y que cuenten con el Certificado de Origen respectivo.

En México no existe exigencia alguna para que los exportadores se registren en padrón alguno. Solamente quienes exporten bebidas alcohólicas; cerveza; alcohol; cigarros o puros; aguas mineralizadas; refrescos y bebidas hidratantes o rehidratantes; concentrados, polvos, jarabes, esencias o extractos de sabores, que al diluirse permiten obtener refrescos, bebidas hidratantes o rehidratantes; jarabes o concentrados para preparar refrescos que se expenden en envases abiertos utilizando aparatos automáticos, eléctricos o mecánicos, deberán estar inscritos en el "Padrón de Exportadores Sectorial", que está a cargo de la Administración General de Aduanas, del Servicio de Administración Tributaria, de la SHCP.

Para realizar la exportación el documento oficial es el "Pedimento de Exportación", cuyo formato se presenta, a manera de ejemplo, como anexo del presente capítulo.

DOCUMENTOS ADUANEROS

Quienes exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal, un pedimento (Artículo 36 primer párrafo, fracción II, de la Ley Aduanera), que deberá incluir la firma electrónica que demuestre el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a que se encuentren sujetas las mercancías. A dicho pedimento se le debe acompañar de:

- I.- **La factura comercial o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.**

En el comercio internacional no existe un formato único de factura comercial, es posible elaborar dicho documento que cumpla principalmente, con dos tipos de aspectos:

1) Requisitos legales obligatorios de los comprobantes fiscales:

En los términos de los Artículos 29 y 29-A, del CFF, la factura comercial, como comprobante fiscal, debe reunir los siguientes requisitos:

- Ser impresos en establecimientos que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;
- Contener la fecha de impresión y datos de identificación del impresor autorizado;
- Señalar en forma expresa si el pago de la contraprestación que ampara se hace en una sola exhibición o en parcialidades;
- Contener impreso el número de folio correspondiente;
- Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyente de quien los expida;
- Lugar y fecha de expedición;
- Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio del comprador;
- Cantidad y clase de mercancías (descripción comercial detallada de las mercancías y cantidad de unidades. NO se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave);
- Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número o letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse (en el caso de ventas nacionales). La exportación no está sujeta a IVA, por lo que este gravamen no debe incluirse en el precio de las mismas;
- Valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, sin inclusión de fletes y seguros (Artículo 79 de la Ley Aduanera);
- En exportación, para efectos oficiales el tipo de cambio de moneda aplicable es el que rija en la fecha en que las mercancías se presenten ante las autoridades aduaneras, mismo que se publica en el *Diario Oficial de la Federación*;
- Los comprobantes podrán ser utilizados por el contribuyente en un plazo máximo de dos años, contados a partir de su fecha de impresión. Transcurrido dicho plazo sin haber sido utilizados, los mismos deberán cancelarse. La vigencia para la utilización de los comprobantes, deberá señalarse expresamente en los mismos.

2) Requisitos no obligatorios de los comprobantes fiscales, relativos a la operación comercial de la exportación:

Cada concepto de la factura comercial podrá presentarse con una traducción al idioma inglés.

- Contener impreso el nombre, denominación o razón social del consignatario;
- País de origen;
- País de destino;
- En su caso, anotar la utilización de una Carta de Crédito;
- Condiciones de venta de acuerdo a los Términos Internacionales de Comercio (sigla del INCOTERM respectivo), los cuales se explican en detalle en el Capítulo 6 "Términos de Negociación Internacional", de esta Guía. Los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y embalajes, deben desglosarse, en caso de que el cliente lo solicite o de conformidad con las condiciones de venta. En el país de destino, estos conceptos pueden formar parte de la base gravable para calcular los impuestos de importación;
- En su caso, tratándose de operaciones que involucren la participación de un representante comercial, la clave o nombre del mismo, para efectos de la identificación de las operaciones en las que interviene;
- El número de la referencia de la orden de compra o pedido, así como el número de cualquier otra referencia;
- Medio de transporte;
- Puerto de carga;
- Puerto de descarga;
- Marcas y números;
- Tipo de envase y de embalaje;
- Peso neto;
- Peso Bruto;
- No de orden o de partida;
- Descripción de la mercancía;
- Codificación de la fracción arancelaria (como mínimo, los seis dígitos que requiere el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías);
- Tipo de divisa utilizada (se recomienda que se facture utilizando una divisa dura, como el Dólar de los Estados Unidos de América);
- Importe total;
- Firma autógrafa, en su caso;
- Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, etc.).

Aún cuando la Ley Aduanera permite en forma opcional la utilización de facturas comerciales o de "cualquier otro documento que exprese el valor comercial de la mercancía" y en atención a la actividad del exportador, es recomendable la utilización de facturas comerciales para facilitar trámites fiscales como la devolución o acreditamiento del IVA.

En el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial.

No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las exportaciones efectuadas por embajadas, consulados o miembros del personal diplomático y consular extranjero, las relativas a energía eléctrica, las de petróleo crudo, gas natural y sus derivados cuando se hagan por tubería o cables, así como cuando se trate de menajes de casa.

II.- Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el *Diario Oficial de la Federación* y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.

III.- Cuando las mercancías sean susceptibles de identificarse individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca y modelo o, en su defecto las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías distinguiéndolas de otras similares, cuando dichos datos existan.

IV.- El agente aduanal o el apoderado aduanal deberán imprimir en el pedimento su respectivo código de barras o usar otros medios de control que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El pedimento de exportación permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales que correspondan (devolución o acreditamiento de contribuciones e IVA, principalmente). A modo de ejemplo, como anexo de este Capítulo, se presenta una copia de éste.

Los documentos que se anexan al pedimento los debe proporcionar el exportador a su agente aduanal, incluyendo una carta de encargo (comúnmente conocida como "carta de encomienda"), en donde el exportador encarga al agente aduanal que realice el despacho aduanero. En ésta deben establecerse por lo menos los siguientes datos:

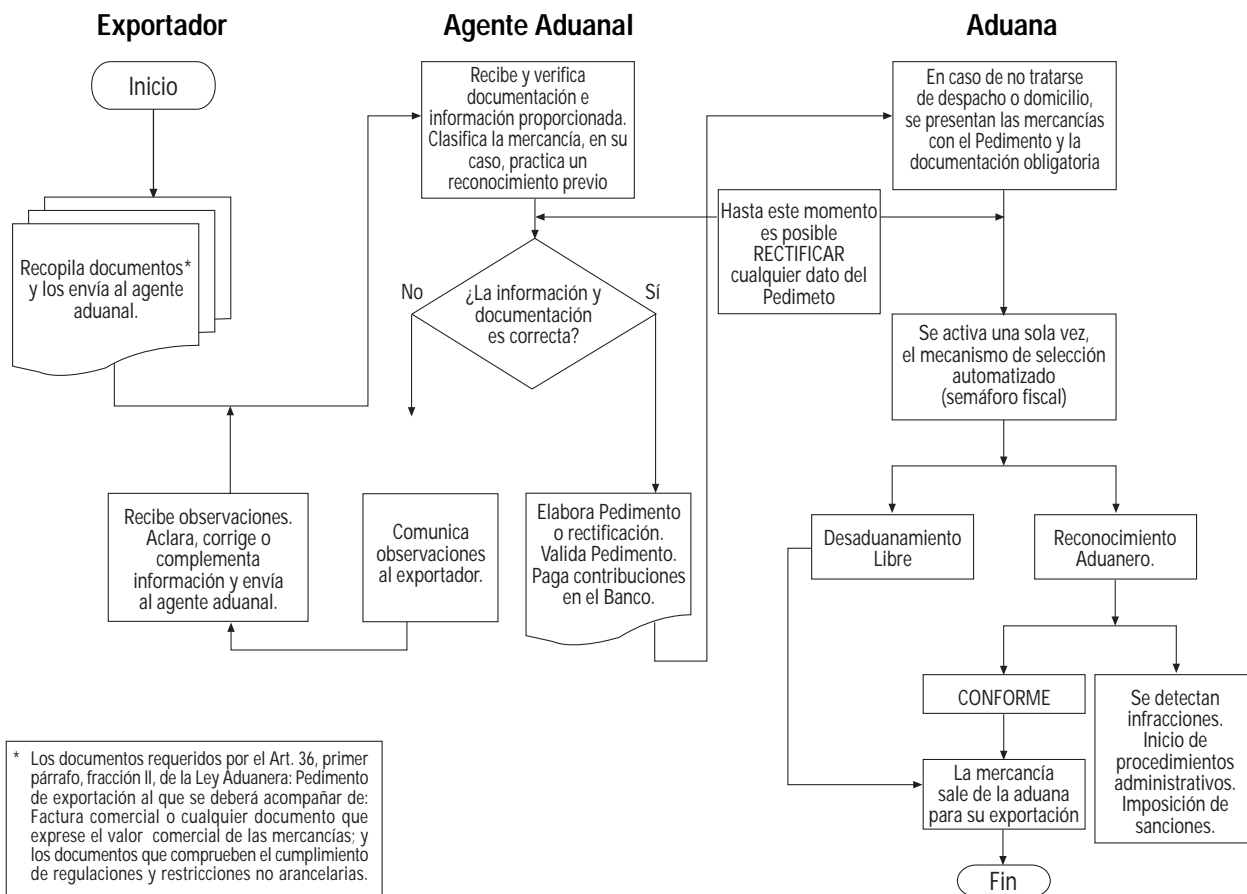
- Datos de la empresa exportadora que confiere el encargo.
- Datos del agente aduanal a quien se le confiere.
- Fecha y lugar.
- Tipo de mercancías.
- Valor y cantidad.
- Régimen aduanero de exportación.
- Aduana de exportación.

Además el agente aduanal podrá solicitar al exportador los siguientes documentos:

- Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- Carta de instrucciones para el embarque de la mercancía.
- Reservación en la agencia naviera en la que se efectuará el embarque de la mercancía, en caso de tratarse de un despacho por aduana marítima; si no se cuenta con dicha reservación, dar instrucciones a la agencia aduanal para que la solicite por cuenta del exportador.
- Si se trata de contenedores, solicitar su oportuno envío para cargarlos con la mercancía que se exportará y tenerlos listos para su embarque con tres días de anticipación.
- Si la clase o naturaleza de la mercancía así lo requiere, deberá agregarse lo siguiente:
 - permisos o autorizaciones,
 - certificados de análisis químicos,
 - lista de empaque.

El certificado de origen, en caso de que el comprador extranjero lo solicite, aunque no es obligatorio presentarlo en el despacho aduanero de exportación. (Véase el capítulo 4, "Regulaciones arancelarias".)

DIAGRAMA DE FLUJO DE LA EXPORTACIÓN



LISTA DE EMPAQUE

La lista de empaque (*"Packing List"*), es un documento que permite al exportador, transportista, compañía de seguros, aduana y al comprador, identificar el contenido y tipo de cada bulto (caja, atado, tambor, etc.), en donde se encuentran contenidas las mercancías para su transporte; por ello debe realizarse una lista de empaque metódica que coincida con la factura, lo cual significa para el exportador que durante el transporte de sus mercancías dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo, ya que, en caso de percance, se podrán hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros u otras.

En la lista de empaque se indicará:

- La cantidad exacta de los artículos que contiene cada bulto y el tipo de embalaje.
- En cada bulto se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura, anotando la descripción de cada una de las mercancías que contiene.
- Se debe procurar contener e identificar la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica y facilita la revisión de la aduana.

Un embarque confuso (que contenga mercancías diferentes en un solo bulto y que no estén debidamente relacionadas) propicia un mayor tiempo de permanencia en la aduana, ya que el servidor público encargado de practicar el reconocimiento aduanero tomará más tiempo al tratar de identificar y establecer la cantidad y tipo de la mercancía declarada; esto genera gastos de maniobras no considerados, lo que aumenta el costo del producto, el tiempo de entrega y los riesgos, para las mercancías.

La lista de empaque no es un documento exigido por Ley para realizar el despacho aduanero de la mercancía, sin embargo facilita este trámite; es elaborada por el exportador y se utiliza como complemento de la factura comercial; se debe entregar una copia de la misma al transportista.



CERTIFICACIÓN DE CALIDAD Y CUANTIFICACIÓN DE MERCANCÍAS

Para reducir los riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior, puede acudir a empresas internacionales que vigilan e inspeccionan la carga, a fin de verificar el cumplimiento de las especificaciones pactadas. Las ventajas de estas empresas son:

- Cuentan con una red internacional de expertos en diferentes temas técnicos, la cual abarca la mayoría de los puertos y centros industriales del mundo.
- Cuentan con reconocimiento oficial para ciertos actos en la mayoría de los países; además, tienen la representación de gobiernos o entidades de corte internacional.
- Brindan una extensa gama de servicios en comercio exterior, entre los que se encuentran entre otras, la supervisión de:
 - calidad, cantidad y peso;
 - embarque, estiba o descarga;
 - temperaturas;
 - fumigaciones;
 - cantidad de cargas y descargas en buques e inspección previa para asegurar su limpieza;
 - inspección de embalaje;
 - inspección y evaluación de productos conforme a normas internacionales.

A continuación se ejemplifican algunos casos ilustrativos relacionados con los servicios que prestan estas compañías certificadoras. En caso de requerir mayor información, le recomendamos revisar el apéndice 5 de esta Guía, “Entidades de inspección y certificación”.

El exportador que pretenda vender un producto electrodoméstico en Perú probablemente deberá cumplir una norma técnica, como sucede en México, que brinde al usuario la confianza de que no sufrirá daños físicos al usar el producto, o que éste no generará un elevado consumo de energía eléctrica por deficiencia de los materiales o del diseño. Así, la norma seguramente exigirá una certificación de laboratorio o de empresas registradas ante el gobierno peruano. El exportador tiene dos opciones: 1) que su representante comercial en Perú se encargue de obtenerla en ese país, o 2) recurrir a una empresa internacional que pueda certificarlo ante el gobierno peruano.

Otro ejemplo es el de la exportación de un producto perecedero que requiere permanecer congelado en determinado rango de temperatura. La empresa certificadora realiza tanto la inspección a la salida del país exportador, como el monitoreo de las temperaturas en los puertos por donde transitará el producto, así como en el país de destino.



TRANSPORTE

Para competir con éxito en los mercados internacionales, es indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Un parámetro importante de este análisis son los costos y la oportunidad en la entrega. Por ejemplo, en el caso de los productos perecederos, cuya vida comercial es corta y se envían a mercados lejanos, poco se tiene que analizar para decidir que la vía aérea es el medio idóneo.

Como regla general, toda mercancía cuyo valor en relación con su peso sea alto conviene remitirla por vía aérea, ya que el costo de transporte incide en proporción muy baja en el costo del producto. Además, hay que tener en cuenta que a menor tiempo de transporte, menores son los riesgos, las primas de seguro son más bajas y los costos de embalaje también disminuyen.

En cambio, en el caso de los productos manufacturados, cuyo peso y volumen son altos y hay que enviarlos a un comprador del que nos separa el mar, lo más recomendable es la vía marítima. Sin embargo, no en todos los casos es fácil decidir el medio de transporte, sea terrestre (ferrocarril o camión), marítimo, aéreo o una combinación de dos o más (transporte multimodal).

El costo del transporte no repercute en forma significativa en el precio de algunos productos, como los electrónicos; caso distinto es la madera y, aún más, la sal. En este último caso, el transporte es el costo más representativo para fijar el precio final.

Además del costo del flete, se deben considerar otros factores para elegir el medio de transporte, ya que si el transportista ofrece un servicio irregular, difícilmente se tendrá una entrega a tiempo, lo que provoca quejas de los clientes, la pérdida de ellos e incluso demandas internacionales.

Para el transporte es necesario considerar todo el recorrido de la mercancía, de acuerdo con la negociación pactada. En función de lo anterior, algunos medios que se utilizan son ferrocarril, camión, avión, barco o una combinación de dos o más de éstos (transporte multimodal).

También debe tomarse en cuenta la manera en que el cliente desea recibir su producto: en camión cerrado o de plataforma. Si la lluvia, el hielo, la nieve o el calor perjudican la carga, habrá que optar por el semirremolque de caja o el contenedor. Otro elemento a considerar es la confiabilidad de los almacenes o de los puertos por los que transitará la mercancía, a fin de disminuir las posibilidades de robo.

Para decidir los medios idóneos de transporte es importante analizar el costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega. Cuando éstos son elevados, el transporte más rápido será el más recomendable. Cuanto más lento es un transporte más bajas son sus tarifas; pero el costo financiero se eleva por el inventario requerido.

El valor unitario, el peso y el volumen del producto tienen mucha importancia en los costos de transporte. Las relaciones valor-peso y valor-volumen son variables fundamentales para tomar una decisión. En los productos con una relación valor alto-peso bajo o valor alto-volumen bajo, los costos del transporte tienden a reducirse, en tanto que los de inventarios tienden a aumentar. Por ejemplo: en el caso de los aparatos electrónicos, la importancia del costo del transporte en el precio final es reducida. No obstante, un inventario elevado resultante del uso de un medio de transporte poco costoso y lento (de 15 a 19 días de viaje), genera un alto costo por la elevada inversión que se requiere. En contraparte, si se recurre a un transporte rápido (2 días), se requiere una cantidad menor de mercancía. Ello implica un menor capital invertido y, por ende, un costo financiero inferior al que genera un transporte lento. Con ello, el beneficio económico final se optimiza.

Documento de transporte

Es el documento expedido por la empresa transportista que hace constancia que la mercancía se ha embarcado o se embarcará a un destino determinado y asimismo, de la condición en que se encuentra. El transportista es responsable del envío y de la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas.

Dependiendo del tipo de tráfico y del medio de transporte utilizado (marítimo, terrestre, aéreo o multimodal) por la empresa transportista, este documento se denomina:

- Guía aérea (airway bill) [tráfico aéreo]
- Conocimiento de embarque (bill of lading/ B/L) [tráfico marítimo]
- Carta de porte [autotransporte]
- Talón de embarque [ferrocarril]

La información básica que contienen estos documentos es:

- nombre y dirección del remitente;
- nombre y dirección del destinatario o consignatario;
- mercancía que se transporta;
- números de contenedores y
- puerto de destino, entre otros.

El documento de transporte forma parte de la documentación que se envía al importador en el país de destino. Los términos del documento de transporte deben coincidir con los de la carta de crédito o, en su caso, con los del contrato de compraventa, la factura, lista de empaque (por ejemplo, en lo referente a la descripción de la mercancía), etc. Asimismo, se debe conservar la copia del documento de transporte, debido a que constituye un respaldo de la operación y en caso para aclaraciones.

Consideraciones particulares del transporte marítimo

Cabe resaltar que gran parte del intercambio comercial de México con otros países se realiza por mar. En la actualidad el transporte marítimo tiene una gran influencia en el desarrollo económico y responde a los requerimientos del comercio, el cual tiende a exigir un aumento considerable en la capacidad de carga, la rapidez y la especialización. Hoy se cuenta con diversos tipos de buques que se ajustan a las diferentes necesidades de carga. Comparado con otros medios de transporte, el marítimo es el más barato, en función de la capacidad de carga de los buques y de que abarca destinos más lejanos.

El flete marítimo es el monto que se paga al naviero por concepto del transporte desde el puerto de origen hasta el de destino. Se fija básicamente a partir de la oferta y la demanda, pero existen ciertos factores que hacen su cálculo mucho más complejo, como por ejemplo:

- la naturaleza de la carga;
- el tonelaje que se transportará;
- el valor de la mercancía;
- la relación peso-medida;
- la distancia entre los puertos.

Éstos son sólo algunos de los factores, ya que ciertos organismos internacionales han detectado otros elementos que afectan el costo del flete.

El contenedor

El contenedor es un medio para almacenar mercancía y transportarla, no un embalaje. Por tanto, el exportador debe atender el embalaje, así como la estiba dentro del contenedor, ya que en atención al INCOTERM negociado, podría correr por su cuenta y riesgo el transporte por carretera o ferrocarril; la carga y descarga del barco y la travesía en éste.

Es obligación del exportador describir las características, la cantidad, el envase, embalaje y el peso de los productos por cada contenedor, de acuerdo con su tipo y capacidad, debido a que la sobrecarga de las unidades pone en riesgo la mercancía y al mismo contenedor.

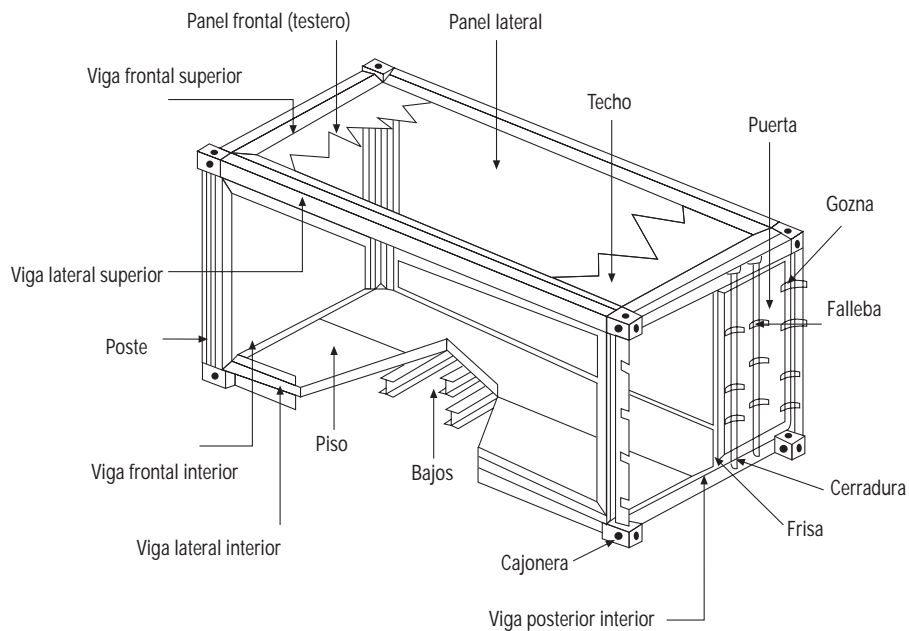
Los contenedores tienen diversas dimensiones; el más común (estándar) tiene una capacidad de carga de 20 toneladas en un espacio máximo de 23 pies cúbicos. Dependiendo del tipo de mercancías por transportar, pueden utilizarse diferentes tipos de contenedores, como los refrigerados.

Los contenedores son proporcionados por las empresas navieras que prestan el servicio de transporte marítimo. Su costo se encuentra incluido en el precio del transporte, y la naviera proporciona al exportador cierta cantidad de días para que el contenedor se cargue. El transporte al puerto lo realiza la misma naviera. Una vez que la mercancía se encuentra en el puerto, se debe realizar el despacho aduanero de exportación. Si por alguna razón ajena al transportista, se retrasa la salida del contenedor, la naviera cobra aproximadamente 45 dólares estadounidenses, por día transcurrido, por concepto de "demoras".

En el caso de distintos embarques que no impliquen, por su volumen o peso, la contratación y uso de un contenedor en forma particular, es posible realizar el transporte de toda la mercancía en carga consolidada; es decir, se comparte un mismo contenedor en donde son alojadas las mercancías de diversos remitentes y enviadas a diferentes destinatarios ubicados en un mismo país de destino. Para acceder a este servicio, habrá que hacer contacto con empresas consolidadoras de carga. De esta manera también se pueden abatir costos en el transporte. A modo de ejemplo, se presenta el diagrama de un contenedor.

DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

PARTE DELANTERA



PARTE TRASERA

A continuación se presentan las dimensiones de los contenedores, según su tipo.

Tipo de contenedor	Interior			Puertas abiertas		Capacidad	
	Largo	Ancho	Altura	Ancho	Altura	Volumen	Peso
Caja seca de aluminio 40"	12.05 m	2.34 m	2.38 m	2.34 m	2.28 m	67.3 m ³	27,580 Kg
Refrigerado de aluminio 40"	11.55 m	2.28 m	2.21 m	2.28 m	2.18 m	58.5 m ³	28,280 Kg
Refrigerado de aluminio de cubo alto 40"	11.55 m	2.28 m	2.50 m	2.28 m	2.44 m	66.1 m ³	26,080 Kg
Abierto por arriba 20"	5.89 m	2.34 m	2.38 m	2.33 m	2.24 m	32.6 m ³	21,500 Kg
Abierto por arriba 40"	12.03 m	2.34 m	2.36 m	2.33 m	2.24 m	66.5 m ³	26,300 Kg

Agentes de carga

Para efectos de contratar el transporte, el exportador puede consultar y cotizar por cuenta propia cada uno de los medios de transporte que utilizará para hacer llegar la mercancía al punto de entrega, o recurrir a los agentes de carga, quienes proporcionan servicios en materia de planificación, coordinación, control y dirección en todas las operaciones necesarias para efectuar el traslado nacional e internacional de la carga, así como los servicios complementarios al mismo. Entre las principales funciones de los agentes de carga, se encuentran:

- Contratar el arrendamiento de contenedores.
- Planificar y organizar la consolidación de los envíos de uno o varios clientes, para obtener las mejores condiciones económicas.
- Proponer la opción más adecuada del medio o medios de transporte, de acuerdo con el tipo de carga y su destino.
- Coordinar para el cliente el itinerario más conveniente, el embalaje indicado, las formalidades del seguro de la carga y del transporte (a petición expresa del cliente), incluso atender, a través de terceros, los trámites aduaneros en origen y destino.
- Proporcionar el servicio de puerta a puerta.
- Proporcionar otros servicios relacionados con el transporte internacional de mercancías.



SEGUROS

El seguro de transporte de carga

El seguro incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Lo debe contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Durante el tránsito de los bienes, se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales sufridos a causa de algunos de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Si el cliente lo solicita de manera expresa, la cobertura puede ampliarse a otros riesgos, como robo por bulto (total o parcial), contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua, ya sea dulce o de mar.

Para cubrir riesgos especiales, las empresas aseguradoras realizan un análisis previo por convenio expreso. Tales riesgos son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación o cambio de ruta, transbordo u otra variación en la ruta, así como almacenaje en exceso durante su tránsito.

Las coberturas de los seguros no incluyen los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento; demora; pérdida de mercado; dolo o culpa grave del asegurado; robo en el que intervenga directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del asegurado; falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o embalaje deficientes.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte. La vigencia continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo. Cuando se solicita sólo por el recorrido desde el puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial.

La suma máxima de responsabilidad debe corresponder al total del valor de factura, más fletes, derechos o impuestos de importación y todos los gastos propios de la transacción comercial internacional.

En caso de siniestro, se debe enviar un escrito de reclamación dentro del plazo establecido en la póliza, adjuntando lo siguiente:

- Copia certificada de la protesta del capitán del buque (vía marítima).
- Certificado de daños.
- Factura y documentos probatorios de los gastos en que se incurrió con motivo del transporte (maniobras, etc.).
- Copia del conocimiento de embarque.
- Copia de la reclamación de los porteadores.

Los seguros se pueden contratar para un viaje específico, pero también es posible adquirir una póliza anual.

Reclamación al transportista o porteador

Cuando un embarque tenga señales de avería, no deberá darse por recibido si antes no se realiza lo siguiente:

- Presentar por escrito la reclamación al porteador o transportista.
- Solicitar la inspección de los bienes y la certificación de daños a la compañía transportista, notario público, autoridad judicial, postal o policía local, según sea el lugar de los hechos.
- Dar aviso a la empresa aseguradora.

Estos actos se deben efectuar en un plazo de cuatro días hábiles después de la terminación del viaje, o en el momento en que se tenga conocimiento del siniestro.

Sobre riesgos comerciales

En México, este seguro cubre los riesgos de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus deudas (insolvencia). Los tipos de insolvencia que cubre este seguro son los siguientes:

Insolvencia legal. Ocurre cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar, que impida el cobro del crédito asegurado.

Insolvencia de hecho. Se presenta cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra para recuperar el crédito resultaría inútil.

Mora prolongada. Sucede cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y éste no se ha podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia citados (legal o de hecho), seis meses es el plazo máximo que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible. Este tipo de seguro se puede tramitar, de manera independiente a los otros, ante Seguros Bancomext, S.A. de C.V. Para mayor información sobre este aspecto, recomendamos consultar el Capítulo 10, "Apoyos financieros al exportador".

De responsabilidad civil

Uno de los requisitos indispensables para realizar operaciones comerciales en los mercados internacionales, en especial el de Estados Unidos, es la contratación de un seguro de responsabilidad civil. Éste cubre los daños, así como los perjuicios y el daño moral que el uso del producto comercializado por el asegurado pueda causar a terceros y por los que éste deba responder, en apego a la legislación vigente en la materia. Tales daños pueden ser por hechos u omisiones no dolosos, ocurridos durante la vigencia de la póliza, que causen la muerte, atenten contra la salud o deterioren (o destruyan) los bienes de terceros. El costo de este seguro debe incorporarse al precio de exportación o negociarlo con el cliente.

En el caso de los productos de exportación, la cobertura se extiende hacia los países en los que el proveedor concrete sus exportaciones y se sujete a la legislación aplicable en la nación destinataria.



ALGUNOS CONSEJOS PARA EXPORTAR

- Localice a un agente aduanal que atienda sus exportaciones.
- Establezca una ruta de exportación.
- Elija el medio o medios de transporte más adecuados.
- Revise la congruencia entre los documentos con respecto a lo embarcado.
- Separe correctamente los bultos con marcas para que sean identificados inmediatamente.
- Programe los tiempos de entrega considerando eventualidades (por ejemplo: cierres carreteros, demora en obtención de documentos necesarios para la exportación, etc.).
- En tráfico marítimo, reserve con anticipación un lugar en el barco o en el contenedor.
- Evalúe los servicios de transportistas y verifique sus alcances y responsabilidades.
- Evalúe la posibilidad de contratar un seguro internacional de transporte.
- Existen publicaciones de Bancomext sobre este tema, que pueden ser de utilidad para iniciar su actividad exportadora, entre ellas:
 - "La clave del comercio: libro de respuestas para el exportador";
 - "Medios de transporte internacional";
 - "Formación del precio de exportación";
 - "Envase y embalaje para exportación".



Pedimento

REF:

PEDIMENTO

PAGINA 1 DE 2

NUM. DE PEDIMENTO: 03 47 3351 300005		T. OPER: EXP		CVE. PEDIMENTO: A1		REGIMEN: EXD		CERTIFICACIONES								
DESTINO: 9		TIPO DE CAMBIO: 10.76710		PESO BRUTO: 25.000		ADUANA E/S: 470										
MEDIO DE TRANSPORTE		ARRIBO:		SALIDA:		VALOR DOLARES:		133.00								
ENTRADA/SALIDA:		ARRIBO:		SALIDA:		VALOR ADUANAL:		0								
07		07		04		PRECIO PAGADO / VALOR COMERCIAL:		1432.00								
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR																
RFC:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:														
CURP:																
DOMICILIO:																
VAL. SEGUROS:		SEGUROS:		FLETES:		EMBALAJE:		OTROS INCREMENTABLES:								
0		0		0		0		0								
ACUSE ELECTRONICO		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA														
DE VALIDACION:		DE DESPACHO: 470														
55EHJ80A																
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:		S/M		S/N												
FECHAS		TASA A NIVEL PEDIMENTO														
PRESENTACIÓN:		31 / 03 / 2003		CONTRIB. CVE. T. TASA		TASA										
PAGO:		31 / 03 / 2003		4		172.00										
				2		140.00										
CUADRO DE LIQUIDACIÓN																
CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	CONCEPTO	F. P.	IMPORTE		TOTALES									
DTA	0	172				EFFECTIVO	333									
PREV	0	161				OTROS	0									
						TOTAL	333									
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR																
ID. FISCAL		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:				DOMICILIO:		VINCULACIÓN								
						L.A., CA. USA, CA (USA) ESTADOS UNIDOS DE AMERICA		NO								
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL. MON. FACT	FACTOR MON. FACT	VAL. DÓLARES										
0022	27 / 03 / 2003	FOB	USD	133.00	1.00000000	133.00										
DATOS DEL DESTINATARIO																
ID. FISCAL		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:				DOMICILIO:										
						L.A., CA. USA, CA (USA) ESTADOS UNIDOS DE AMERICA										
TRANSPORTE	IDENTIFICACIÓN: UNITED AIRLINES, INC				UA1008/19		PAÍS: USA									
NO. (GUIA /ORDEN EMBARQUE) / ID:		401-9051		M												
PARTIDAS																
SEC	FRACCIÓN	SUB	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D	CON:	TASA	TT	FP	IMPORTE	
	DESCRIPCIÓN (REGLONES VARIABLES SEGÚN SE REQUIERA)															
	VAL. ADU/USD	IMP. PRECIO PAG/ VALOR COMERCIAL		PRECIO UNIT.		VAL. AGREG.										
001	94052099		0	0	6	7	06	7	USA	USA	IGE:	0.00	1	0	0	
	LÁMPARAS DE PARED											IVA:	0.00	1	0	0
	75.35	811		115.85714												
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA																
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACÉN												DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS				
NOMBRE O RAZ. SOC.:												TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 81 DE				
RFC:												LA LEY ADUANERA; PATENTE O AUTORIZACIÓN:				
CURP:												FIRMA AUTÓGRAFA				
TERCERA COPIA: APODERADO O AGENTE ADUANAL												DESTINO / ORIGEN: INTERIOR DEL PAÍS				

REF:

PEDIMENTO

PAGINA 2 DE 2

NUM. DE PEDIMENTO: 03 47 3351 300005		T. OPER: EXP		CVE. PEDIMENTO: A1		RFC: CURP:										
PARTIDAS																
SEC	FRACCIÓN	SUB	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P.V/C	P.O/D	CON:	TASA	TT	FP	IMPORTE	
	DESCRIPCIÓN (REGLONES VARIABLES SEGÚN SE REQUIERA)															
	VAL. ADU/USD		IMP. PRECIO PAG/ VALOR COMERCIAL		PRECIO UNIT.		VAL. AGREG.									
002	83063001		0	0	6	2	06	2	USA	USA	IGE:	0.00	1	0	0	
	MARCOS DE LAMINA											IVA	0.00	1	0	0
	34.96		376		188.00000											
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															
003	94055099		0	0	6	10	06	10	USA	USA	IGE:	0.00	1	0	0	
	MARCOS DE LAMINA											IVA	0.00	1	0	0
	12.03		130		13.00000											
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															
004	46021001		0	0	6	17	01	2.000	USA	USA	IGE:	0.00	1	0	0	
	MARCOS DE LAMINA											IVA	0.00	1	0	0
	34.96		376		188.00000											
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															

***** FIN DE PEDIMENTO ***** NUM. TOTAL DE PARTIDAS: 3 ***** CLAVE PREVALIDADOR: 004 *****

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACÉN NOMBRE O RAZ. SOC.: RFC:	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TÉRMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTÍCULO 81 DE LA LEY ADUANERA; PATENTE O AUTORIZACIÓN: FIRMA AUTÓGRAFA
---	--

TERCERA COPIA: APODERADO O AGENTE ADUANAL

DESTINO / ORIGEN: INTERIOR DEL PAÍS

12ava

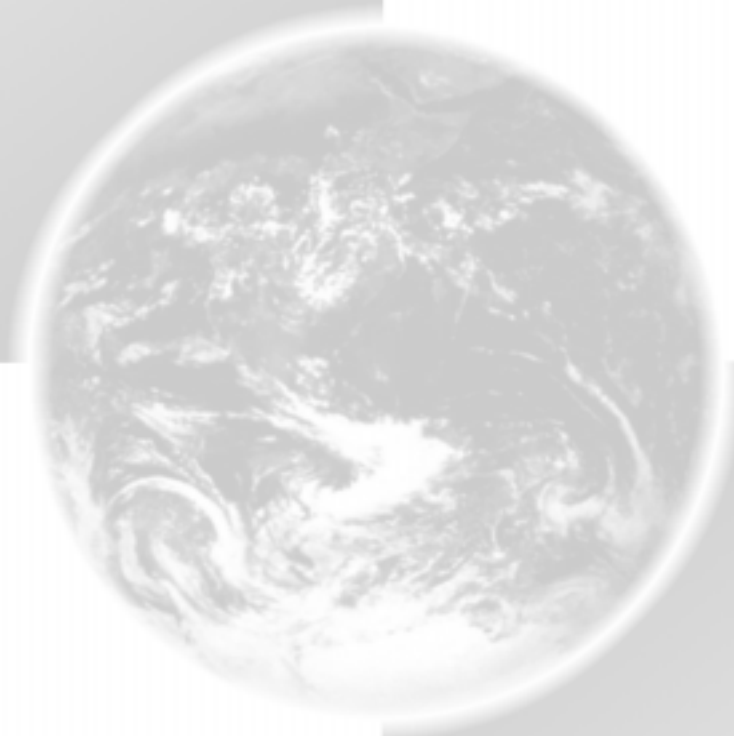
Guía Básica del Exportador

Capítulo 3

Apoyos gubernamentales a la exportación



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

- ¿ Con qué apoyos cuenta una empresa exportadora?
- ¿Cómo puede convertirse en exportador directo?
- ¿Cuáles son los beneficios que establece el “Decreto para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación”?
- ¿Cuáles son las funciones de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones?
- ¿Cuales son los apoyos del Fondo Pyme en la categoría de acceso de mercados?
- ¿ Cómo Bancomext apoya su proceso de internacionalización a través de sus productos y servicios?

3

APOYOS FISCALES GUBERNAMENTALES AL EXPORTADOR

El gobierno mexicano con el fin de impulsar la exportación y considerando las prácticas internacionalmente aceptadas, ha puesto en marcha distintos esquemas de fomento a esta actividad. A fin de que tenga un panorama completo de los apoyos con los que puede contar, le recomendamos completar este capítulo con los correspondientes a “Apoyos tecnológicos para la exportación” y Apoyos financieros la exportador”, de esta guía.

Devolución y compensación del IVA

Con la finalidad de que los productos mexicanos exportados lleguen al mercado de destino a un precio competitivo, la exportación goza de un régimen de tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA), asimismo, el gobierno federal reembolsa (devuelve), compensa o acredita el IVA que el exportador haya pagado por la compra de insumos utilizados en la fabricación del bien de exportación.

Para que los exportadores puedan solicitar la devolución del IVA se requiere la siguiente documentación (véase el apéndice 2, “Dependencia y trámites de exportación e inversión: SHCP”):

- Declaración Anual, de pagos provisionales y, en su caso de las complementarias, de dicho ejercicio e donde conste el saldo a favor solicitado
- Testimonio del acta constitutiva y un poder notarial del administrador único o del representante legal de la empresa que promueve el trámite; o fotocopia de identificación oficial, si se trata de persona física
- Solicitud de devolución a la Administración de Recaudación competente, acompañada de la documentación señalada y de la que acredite la personalidad del promovente, en su caso

Compensación

En el caso de la compensación, el contribuyente debe dictaminar sus estados financieros y presentar ante la administración local de recaudación que corresponda a sus domicilio, dentro de los cinco días siguientes a la presentación de la declaración, en la que se hubiera efectuado la compensación respectiva lo siguiente:

- Copia de la declaración de referencia
- Aviso de compensación
- Dispositivos magnéticos que contengan la información sobre sus proveedores, prestadores de servicios y arrendadores, que representen al menos el 95% del valor sus operaciones y de la totalidad de sus clientes de exportación

De cualquier manera una virtud que la SHCP constantemente moderniza y actualiza sus procedimientos, le sugerimos consultar sobre estos procedimientos con su oficina local.



MECANISMOS PARA QUE EL EXPORTADOR IMPORTE INSUMOS Y EQUIPO

Con el fin de elaborar productos competitivos, el exportador puede decidir adquirir los bienes que requiere para su proceso de fabricación en México o en el exterior. Estos comprenden materias primas, maquinaria, envases, moldes, etc.

Por ello, el gobierno federal ha establecido una serie de mecanismos que permiten al productor mexicano adquirir estos bienes, considerando que serán utilizados en el proceso de exportación.

Programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación

Actualmente el escenario para hacer negocios no tiene fronteras, ya que los límites nacionales han sido superados por el avance de la tecnología en materia de comunicaciones, transporte e informática. Las economías más prosperas y dinámicas, son aquellas que han hecho del comercio internacional el motor de su desarrollo, aprovechando sus ventajas comparativas.

La industria mexicana de exportación ha transitado por tres etapas principales la primera de ellas se caracterizó por llevar a cabo el ensamble simple de componentes, posteriormente se enfocó hacia bienes con una mayor integración vertical y hoy en día, los sectores líderes en la exportación son un claro ejemplo del tránsito hacia actividades con mayor intensidad tecnológica y valor agregado. Asimismo, los servicios anteriormente ligados a la producción de mercancías, actualmente son exportados.

En este tránsito y considerando las características del proceso de globalización, las economías más competitivas han instrumentado estrategias de facilitación comercial que inciden no sólo el comercio exterior, sino en la competitividad de los países, ya que están relacionadas con la oportunidad de elegir los insumos, materias primas y maquinaria más eficiente para su proceso, facilitar el movimiento de bienes y servicios, así como reducir los costos de transacción de las empresas.

Ante este entorno y afecto de dotar a las empresas mexicanas de las mismas condiciones que ofrecen nuestros principales competidores, se considero necesario revisar los programas de apoyo que se encontraban vigentes (Programa para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación y Programa que establece programas de importación para producir artículos de exportación).

Por lo anterior y a efecto de simplificar su administración tanto para el gobierno como para las empresas se decidió consolidar ambos programas, a través del Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), publicado el 1° de noviembre de 2006. Este esquema es más que un nuevo marco regulatorio, sus disposiciones y alcances lo convierten en un instrumento para la facilitación y promoción de las operaciones de comercio exterior, ya que además de reducir los costos asociados a este tipo de operaciones, permite la adopción de nuevas modalidades de hacer y operar negocios, así como la exportación de servicios.

El Decreto IMMEX comprende una serie de medidas, las cuales se agrupan en cuatro grandes rubros principales: 1) Nuevas formas de hacer negocios, 2) Facilidades administrativas, 3) Control y verificación, y 4) Equidad y neutralidad fiscal.

Con relación a las **nuevas formas de hacer negocios y operación** de las empresas vinculadas a la exportación, el Decreto IMMEX ofrece la oportunidad de colocar a México como un protagonista en el mercado mundial de servicios, así como un destino atractivo para el desarrollo de nuevos proyectos vinculados a esta actividad. Lo anterior, en virtud de que este instrumento no sólo considera los servicios relacionados a la producción de mercancías, sino también actividades que en sí constituyen un servicio como son: moda, diseño, reingeniería, remanufactura y todos aquellos vinculados al software y, en general, a las tecnologías de información. En este último caso, destacan los denominados *Business Process Outsourcing (BPO's)*, los cuales contemplan servicios de administración, contabilidad, subcontratación, pruebas, procesamiento de datos y atención a clientes (*call centres*), entre otros.

Asimismo, este Decreto considera las modalidades de terciarización (*outsourcing*) y submanufactura, las cuales permitirán a las pequeñas y medianas empresas insertarse en los mercados de exportación, constituyendo una red de proveedores de manufacturas y servicios asociados al comercio exterior, toda vez que empresas propietarias de una marca que dispongan o no de instalaciones productivas, podrán delegar en empresas sin programa el desarrollo de procesos industriales completos y/o servicios.

En materia de **facilidades administrativas**, el Decreto simplifica sustancialmente los trámites, requisitos y formatos relativos a la autorización, ampliación y reporte anual de operaciones, con lo que las empresas podrán acceder, operar y administrar sus programas de forma ágil y sencilla.

Objetivo

Fomentar y otorgar facilidades a las empresas manufactureras, maquiladoras y de servicios de exportación para realizar procesos industriales o de servicios a mercancías de exportación y para la prestación de servicios de exportación.

Beneficiarios

Personas morales residentes en el territorio nacional a que se refiere la fracción II del artículo 9 del Código Fiscal de la Federación y que tributen de acuerdo con el título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Características y beneficios

El Programa brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente libre del impuesto general de importación, del IVA y en su caso de cuotas compensatorias, las mercancías necesarias para llevar a cabo los procesos de operación de manufactura.

Estos bienes están agrupados en las siguientes tres categorías, considerando sus plazos de permanencia:

- I. Hasta por dieciocho meses
 - a. Combustibles, lubricantes y otros materiales que se vayan a consumir durante el proceso productivo de la mercancía de exportación
 - b. Materias primas, partes y componentes que se vayan a destinar totalmente a integrar mercancías de exportación
 - c. Envases y empaques
 - d. Etiquetas y folletos

Estos plazos pueden reducirse para ciertas mercancías, establecidas en anexos del decreto, por ejemplo productos textiles y de la confección

- II. Hasta por dos años para contenedores y cajas de trailers
- III. Por la vigencia del Programa para
 - a. Maquinaria, equipo, herramientas, instrumentos, moldes y refacciones destinadas al proceso productivo
 - b. Equipos y aparatos para la control de la contaminación, la investigación o capacitación, seguridad industrial, telecomunicación y cómputo, laboratorio, medición, prueba de productos y control de calidad; así como aquellos que intervengan en el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación y otros vinculados con el proceso productivo
 - c. Equipos para el desarrollo administrativo

Un solo programa puede incluir las modalidades de:

- I. Controladora de empresas, cuando en un mismo programa se integren las operaciones de manufactura de una empresa certificada denominada controladora y una o más sociedades controladas
- II. Industrial, cuando se realice un proceso industrial de elaboración o transformación de mercancías destinadas a la exportación
- III. Servicios, cuando se realicen servicios a mercancías de exportación o se presten servicios de exportación, únicamente para las actividades que la Secretaría de Economía determine, previa opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- IV. Albergue, cuando una o varias empresas extranjeras le faciliten la tecnología y el material productivo, sin que estas últimas operen directamente el programa
- V. Tercerización, cuando una empresa certificada que no cuente con instalaciones para realizar procesos productivos, realice las operaciones de manufactura a través de terceros que registre en su programa

Obtención del programa

Para obtener el registro de un programa el interesado deberá, presentar su solicitud ante la Secretaría en los formatos establecidos y anexar a su solicitud, los documentos que en ella se establezcan, tales como:

- a. Testimonio o copia certificada de la escritura en que conste el contrato de sociedad
- b. Copia del documento que acredite legalmente la posesión del inmueble donde se llevará a cabo el programa, su domicilio y fotos del mismo
- c. Contrato de maquila, de compraventa, órdenes de compra o pedidos en firme que acrediten la existencia del proyecto de exportación

Asimismo, el solicitante deberá contar con:

- a. Certificado de firma electrónica avanzada del SAT
- b. Registro Federal de Contribuyentes activo
- c. Que su domicilio fiscal y los domicilios en los que realicen sus operaciones al amparo del programa, estén inscritos y activos en el RFC

Trámite y costo

Los trámites relativos a este programa son gratuitos y pueden ser realizados en las ventanillas de atención de las delegaciones y subdelegaciones de la Secretaría de Economía que corresponda al domicilio de la planta en donde se lleve a cabo el proceso productivo o de servicios.

Respuesta

El tiempo de respuesta es de 15 días hábiles a partir del día siguiente de la presentación de la solicitud

Compromisos

A fin de gozar de los beneficios del programa se deberá dar cumplimiento a los términos y condiciones establecidos en el Decreto, tales como:

- I. Realizar anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500 mil dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en moneda nacional, o bien facturar exportaciones, cuando menos por el 10% de su facturación total
- II. Cumplir con lo establecido en el Programa que les fue autorizado
- III. Importar de manera temporal al amparo del programa exclusivamente las mercancías aprobadas en el mismo
- IV. Destinar los bienes importados, al amparo de su programa, a los fines específicos para los que fueron aprobados
- V. Retornar las mercancías en los plazos que corresponda conforme lo establece la Ley Aduanera o el Decreto
- VI. Mantener las mercancías que se hubieren importado temporalmente en el o los domicilios registrados en el programa
- VII. Solicitar a la Secretaría el registro, previo trámite ante el SAT, de:
 - a. Cambios en los datos manifestados que hayan manifestado en la solicitud para aprobación del programa, tales como: denominación o razón social, Registro Federal de Contribuyentes y del domicilio fiscal
 - b. Cambio del o de los domicilios registrados en el programa para llevar a cabo sus operaciones y los de submanufactura de exportación, por lo menos con tres días hábiles de anticipación a aquel en el que se efectúe el traslado de las mercancías importadas temporalmente al amparo del programa al nuevo domicilio
 - c. De la suspensión de actividades, en un término no mayor a 10 días hábiles contados partir de la fecha de suspensión
- VIII. Proporcionar al SAT las coordenadas geográficas que correspondan a los cambios de domicilios fiscal y los de operación del Programa
- IX. Llevar control automatizado de inventarios
- X. En el caso de la importación temporal de combustibles y lubricantes utilizados para llevar a cabo las operaciones de manufactura, llevar un estricto control volumétrico y comprobar consumos
- XI. Presentar oportuna y puntualmente su reporte anual

Otros apoyos

Empresas certificadas

Para las empresas con Programa que cuenten con registro de empresa certificada (persona moral inscrita en el registro de empresas certificadas del Sistema de Administración Tributaria), se establecen facilidades para su operación como es el caso de:

- a. Tener autorizadas las fracciones arancelarias de las mercancías necesarias para realizar los procesos de operación de manufactura, así como los de exportación, sin requerir ampliación del programa
- b. Estar exentas del cumplimiento del acuerdo que establece requisitos y montos para la importación temporal de ciertas mercancías, así como las actividades y requisitos que se realizan bajo la modalidad de servicios
- c. Promover el despacho de mercancías ante cualquier aduana
- d. Efectuar el despacho aduanero a domicilio
- e. Estar exentas de la inscripción en el padrón de importadores de sectores específicos
- f. Considerar como desperdicios los materiales ya manufacturados que sean rechazados por control de calidad u obsoletos por avances tecnológicos
- g. Los relativos a la rectificación de datos contenidos en su documentación
- h. Menor plazos para la devolución del IVA

Programa de Promoción Sectorial

En la autorización de un programa, se podrá aprobar de manera simultánea un Programa de Promoción Sectorial, de acuerdo con el tipo de productos que fabrica o a los servicios de exportación que realice, debiendo cumplir con la normatividad específica. Las empresas aprobadas bajo la modalidad de servicios sólo podrán importar al amparo del programa maquinaria y equipo que corresponda al sector que se registre.

Transferencias

Las empresas que cuenten con Programa podrán transferir las mercancías importadas temporalmente a su amparo a otras empresas con Programa o a empresas registradas para operar su programa, para llevar a cabo procesos de submanufactura de exportación relacionados directa y exclusivamente con los fines del programa autorizado, según la modalidad u operación de que se trate, siempre y cuando cumplan con las disposiciones aplicables.

Es importante señalar que esta información es de carácter indicativo, por lo que es importante consultar con la Secretaría de Economía cualquier duda antes de su presentación. Asimismo, los aspectos referentes a la normatividad en cuanto a cancelaciones, control de inventarios y mercancía restringidas.

Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (*DRAWBACK*)

Este programa es un apoyo importante para las empresas exportadoras, ya que les permite gozar de un régimen similar a sus competidores y tener una mayor liquidez, a través de un mecanismo de fácil aplicación y control. El mismo fue publicado el 11 de mayo de 1995 y sus reformas y adiciones el 29 de diciembre de 2000.

Objetivo

El Programa de devolución de impuestos de Importación a los Exportadores (*DRAWBACK*) es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se reintegra a los exportadores el impuesto general de importación pagado por la importación de bienes o insumos incorporados a productos exportados o bien para mercancías que se retornan en el mismo estado en que fueron importadas y para mercancías importadas para su reparación.

Beneficiarios

Personas morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones definitivas de mercancías.

Características

Otorga a las empresas la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado, por insumos o bienes incorporados a productos exportados o bien por mercancías que se retornan en el mismo estado en que se importaron o por su importación para reparación. La devolución se realiza actualizando el tipo de cambio a la fecha de la aprobación de la solicitud.

Este programa no exige un monto determinado de exportaciones anuales para acogerse a sus beneficios, ni tampoco es necesario presentar reportes

Trámite

Los trámites relativos a este programa deberán ser presentados en la ventanilla de atención al público de las Delegaciones y Subdelegaciones de la Secretaría de Economía, en el horario de 9:00 a 14:00 hrs.

Los trámites del programa deberán ser atendidos en la oficina que corresponda al domicilio de la planta con base a la circunscripción determinada por la Secretaría, independientemente del domicilio fiscal de la empresa.

Si el domicilio de la empresa indica que ésta se encuentra en el D. F., la solicitud deberá presentarse en la delegación Metropolitana de la Secretaría de Economía.

Inscripción

La solicitud deberá ser llenada en el programa *DRAWBACK. EXE*, que puede obtenerse en la página www.economia.gob.mx en el módulo de discos de captura o directamente en las ventanillas de atención al público de la Secretaría de Economía, presentando tres discos magnéticos de 3.5 de alta densidad, en los cuales será gravado el programa.

La solicitud deberá ser acompañada de la siguiente documentación:

- Acta Constitutiva y Poder notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple), o exhibir copia de la Constancia de acreditamiento de personalidad expedida por la Dirección general de asuntos Jurídicos de la SE.
- Copia del pedimento de importación (vigencia un año anterior a la fecha de recepción de la solicitud).
- Copia del pedimento de exportación (vigencia máximo 90 días hábiles contra la fecha de recepción de la solicitud en ventanilla) y sólo en caso de que dicho pedimento ampare varios productos, copia de la factura de venta de exportación

Exportaciones directas:

1. Para el caso de tratarse de insumos originarios conforme a TLCAN, TLCUE o TLCAELC, adicionalmente: Copia del certificado de origen TLCAN, que ampare dichos insumos y Prueba de origen para TLCUE o TLCAELC
2. Para el caso de tratarse de insumos no originarios conforme a TLCAN, TLCUE o TLCAELC, adicionalmente: Documentación que compruebe el monto del impuesto pagado por la importación definitiva en los E.U.A. o Canadá y Prueba de origen para la región TLCUE o TLCAELC

Transferencias

En caso de que el importador transfiera las mercancías a la industria automotriz Terminal deberá presentar copia de la Constancia de Transferencias de Mercancías correspondiente; para los demás casos: copia del pedimento de exportación virtual.

Costo

Este programa no tiene ningún costo.

Respuesta

El tiempo de respuesta para este trámite es de 10 días hábiles, contados a partir del día siguiente a su presentación.

Criterios

Se autoriza la devolución del impuesto general de importación cuando se compruebe la exportación definitiva de las mercancías importadas en forma definitiva y los documentos (pedimentos de importación, exportación o Constancia de Transferencias de Mercancía en su caso) se encuentren dentro de los plazos señalados en el Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores vigente.

Otras disposiciones relacionadas con los programas IMMEX y Drawback _____

Disposiciones TLCAN

- IMMEX

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), establece a partir del 8° año de su vigencia (2001), la modificación de los mecanismos de importación temporal en los países miembros, con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado Tratado.

Por lo anterior, el programa IMMEX está sujeto a lo siguiente:

- a) Se aplica la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a los insumos no originarios de América del Norte que se incorporen a un bien que será exportado a EUA o Canadá.

De acuerdo con la fórmula, sólo se puede exentar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en EUA o Canadá por el producto terminado. A continuación se presenta el siguiente cuadro como ejemplo:

<i>Arancel determinado en México por insumo "X" importado de Japón</i>	<i>Arancel pagado en EUA por el producto final "Y" exportado de México</i>	<i>Monto de aranceles que se exenta, conforme a TLCAN</i>	<i>Monto de aranceles a pagar en México por insumo "X" importado del Japón</i>
\$ 11	\$ 2	\$ 2	\$ 9
\$ 5	\$ 6	\$ 5	\$ 0
\$ 5	\$ 0	\$ 0	\$ 5

Si del resultado de aplicar la fórmula, existen impuestos a pagar, éstos deberán ser cubiertos dentro de los 60 días siguientes a la exportación, conforme a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior que emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

- b) El artículo 304 del TLCAN prohíbe a los países miembros de la zona de libre comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación. Por consiguiente, las empresas a partir de 2001, deben pagar el impuesto general de importación de dichos productos, al momento de su importación temporal.

Los aranceles sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México se pueden calcular en base a los acuerdos suscritos por México, como el TLCUE, y los Programas de Promoción Sectorial y la regla octava.

- Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (Drawback)

El Art. 303 del TLCAN, establece restricciones a la devolución de aranceles aduaneros para bienes o insumos no originarios que se introduzcan a México y que sean subsecuentemente exportados a E.U.A. o a Canadá.

Respecto a bienes no originarios posteriormente exportados a E.U.A. o a Canadá, artículo 303 del TLCAN señala:

Que México no podrá rembolsar el monto de aranceles pagados en un monto que exceda al menor entre el monto total pagado por la importación de los insumos a (México) y el monto total de aranceles pagados en E.U.A. o Canadá por la importación del bien final.

<i>Arancel determinado en México por insumo "X" importado de Japón</i>	<i>Arancel pagado en EUA por el producto final "Y" exportado de México</i>	<i>Monto de aranceles a Devolver</i>
\$ 11	\$ 2	\$ 2
\$ 5	\$ 6	\$ 5
\$ 5	\$ 0	\$ 0

En este caso, se solicitará la documentación general más el documento que compruebe el pago de los impuestos en E. U. A. o en Canadá conocido como prueba suficiente.

Se entiende por **PRUEBA SUFICIENTE** lo siguiente:

Para la comprobación del monto de aranceles pagado por la importación del bien final en los Estados Unidos o en Canadá, las empresas solicitantes de devolución de impuestos deberán presentar cualquiera de los siguientes documentos:

- Copia del recibo que compruebe el pago del impuesto de importación en los Estados Unidos de América o Canadá o
- Copia del documento de importación en que conste que fue recibido por la autoridad aduanera de los Estados Unidos de América o de Canadá (entry summary) o
- Copia de una resolución definitiva de la autoridad aduanera de los Estados Unidos de América o de Canadá, respecto del impuesto correspondiente a la importación de que se trate o

- d) Un escrito firmado por el importador en los Estados Unidos de América o por Canadá o por su representante legal (regla 8.7 de la resolución de modificaciones a la resolución, publicada el 17 de noviembre de 2000) o
- e) Escrito firmado bajo protesta de decir verdad, por la persona que efectúe el retorno o la exportación de las mercancías o su representante legal con base en la información proporcionada por el importador en los E.U.A. o Canadá o por su representante legal. regla 8.7 D.O.F. 27 de junio de 2001.
- f) Los documentos anteriores deberán contener la siguiente información:
 - número del documento de importación
 - fecha de la importación
 - clasificación arancelaria
 - tasa del impuesto de importación
 - monto del impuesto pagado por la importación definitiva
(Regla 8.8 de la resolución de modificaciones a la resolución, publicada el 17 de noviembre de 2000)

Disposiciones con EUROPA

- IMMEX

El 31 de diciembre de 2002, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación:

1. La Resolución en Materia Aduanera de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea; y
2. La Resolución en Materia Aduanera del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).

Desde el 1° de enero de 2003, para ambos tratados entró en vigor la obligación de pagar impuestos al comercio exterior (aranceles) en caso de que se reúnan las siguientes condiciones:

- a) Que se importen mercancías no originarias a México;
- b) Que dichas mercancías sean utilizadas en la fabricación de productos originarios de México;
- c) Que la importación se realice al amparo de un programa de diferimiento o devolución de aranceles, para los cuales se elabore una prueba de origen;
- d) Que se retornen a cualquier Estado miembro de la Comunidad Europea o de la AELC, según corresponda.

El pago que, en su caso, se deba hacer se determinará considerando el valor de los materiales no originarios calculado en moneda extranjera, utilizando el tipo de cambio conforme lo dispone el artículo 20 del Código Fiscal de la Federación, vigente en la fecha en que se efectúe el pago, o bien, en los supuestos a que se refiere el artículo 56 de la Ley Aduanera (fecha de fondeo, amarre, atraque, cruce de la frontera, arribo, etc.)

No se deberán pagar impuestos al comercio exterior cuando se retornen mercancías no originarias, siempre que el retorno se realice:

- A países distintos de los que integran la Comunidad Europea o la AELC; o
- A países que integran la Comunidad Europea o la AELC:

- a) Cuando la mercancía se retorne en el mismo estado en que se haya importado temporalmente;
- b) Se retorne por una Empresa de Comercio Exterior (ECEX) en el mismo estado en que haya sido transferido de una empresa PITEX o Maquila; o
- c) Se trate de desperdicios.

- Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (Drawback)

El título IV, Art. 14 del TLCUE y Título IV Art. 15 del TLCAEL, establecen la prohibición de devolución o exención de los aranceles de importación para materiales no originarios utilizados en la fabricación de aquellos bienes exportados a los países miembros de los tratados, para los cuales se haya expedido o elaborado una prueba de origen.

Las restricciones entraron en vigor el 1º de enero de 2003.

Cuando los bienes provengan de la Región TLCUE y el bien exportado tenga como destino la misma Región TLCUE o provengan de la Región TLCAELC y se exporten a la misma región TLCAELC.

En este caso, las empresas deberán presentar además del pedimento de importación y exportación, el Certificado de Origen de las mercancías EUR1

Cuando los bienes importados provengan de Países distintos de la Región TLCUE y el bien exportado tenga como destino la Región TLCUE o provengan de países distintos a de la Región TLCAELC y se exporten a la región TLCAELC.

En estos casos, la empresa deberá presentar el pedimento de importación y el de exportación e indicar si hizo o no uso de la preferencia arancelaria que le brindan los Tratados al exportar sus productos a algún país de la región TLCUE o TLCAELC.

- Si la respuesta es SI, no le corresponde devolución de impuestos de importación.
- Si la respuesta es NO, se le devolverá el 100% de los impuestos pagados.

Será suficiente con la declaración Bajo Protesta de Decir Verdad de la empresa interesada, en la que indique que no hizo uso de la preferencia arancelaria al momento de ingresar las mercancías a algún país miembro de los tratados TLCUE o TLCAELC.



Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)

La creación de los programas de promoción sectorial obedece a la necesidad de elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales, así como establecer instrumentos para fomentar la integración de cadenas productivas eficientes.

En los últimos años la planta productiva mexicana se ha integrado de manera importante al proceso de globalización económica, lo cual le ha permitido ubicarse como el octavo país exportador a nivel mundial.

Bajo estas premisas se expidió el Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) en el Diario Oficial de la Federación el 2 de agosto y se modificó del 4 de septiembre y 31 de diciembre de 2002, 10 de julio y 31 de diciembre de 2003 y 23 de marzo de 2004.

Objetivo

Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

Beneficiarios

Los beneficiarios del PROSEC son las personas morales que fabriquen las mercancías de los programas considerados en el artículo 4 del Decreto, que se señalan posteriormente, empleando los bienes mencionados en el artículo 5 del Decreto PROSEC (se establecen productos específicos por sector).

Características o descripción

Las personas morales que fabriquen las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto PROSEC podrán importar con el arancel ad-valorem preferencial especificado en el artículo 5 del mencionado decreto, diversos bienes para ser incorporados y utilizados en el proceso productivo de las mercancías señaladas.

Los bienes a importar y las mercancías a producir están agrupadas por sectores de la manera siguiente:

- I. De la Industria Eléctrica
- II. De la Industria Electrónica
- III. De la Industria del Mueble
- IV. De la Industria del Juguete, Juegos de Recreo y Artículos Deportivos
- V. De la Industria del Calzado
- VI. De la Industria Minera y Metalúrgica
- VII. De la Industria de Bienes de Capital

- VIII. De la Industria Fotográfica
- IX. De la Industria de Maquinaria Agrícola
- X. De las Industrias Diversas
- XI. De la Industria Química
- XII. De la Industria de Manufacturas del Caucho y Plástico
- XIII. De la Industria Siderúrgica
- XIV. De la Industria de Productos Farmoquímicos, Medicamentos y Equipo Médico
- XV. De la Industria del Transporte, excepto el Sector de la Industria Automotriz
- XVI. De la Industria del Papel y Cartón
- XVII. De la Industria de la Madera
- XVIII. De la Industria del Cuero y Pieles
- XIX. De la Industria Automotriz y de Autopartes
- XX. De la Industria Textil y de la Confección
- XXI. De la Industria de Chocolates, Dulces y Similares, y
- XXII. De la Industria del Café

Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente.

Los titulares de programas PROSEC podrán solicitar su incorporación a nuevos sectores, siempre que acrediten elaborar los bienes de esos nuevos sectores.

Trámites

Los trámites relativos a este programa deberán ser presentados en la ventanilla de atención al público de la Delegación o Subdelegación de la Secretaría de Economía más cercana al domicilio de la planta en donde se lleve a cabo el proceso productivo de 9:00 a 14:00 horas.

En caso de que la empresa cuente con varias plantas, la presentará en la oficina de su elección, siempre que corresponda a alguna de sus plantas. Cualquier trámite subsecuente deberá realizarse ante la oficina en la que se presentó la solicitud.

Inscripción

La solicitud de programa nuevo debe ser llenada en el programa PROSEC.EXE y deberá presentarse en disco magnético y acompañarse de una impresión en original y copia. Este programa puede obtenerse en la página: www.economia.gob.mx o directamente en las ventanillas de atención al público de la Secretaría de Economía, presentando 4 discos magnéticos de 3.5" de alta densidad en los que se le cargará el programa.

La solicitud deberá estar firmada por el representante legal de la empresa, acompañándola de la documentación complementaria correspondiente.

Al llenar su solicitud en el programa PROSEC.EXE, se deberá indicar el domicilio de todas las plantas de la empresa que solicita el Programa de Promoción Sectorial, en las que realiza procesos productivos relacionados con su solicitud.

Documentos anexos

1. Acta Constitutiva y Poder Notarial correspondiente, y
2. Cédula del Registro Federal de Contribuyentes (copia).

Para solicitar ampliaciones, modificaciones o cancelaciones, el interesado podrá consultar la página www.economia.gob.mx o acudir a la oficina de atención de la Secretaría de Economía que le autorizó el programa, donde le darán indicaciones sobre el proceso que debe seguir.

Costo

El trámite es gratuito

Respuesta

El tiempo de respuesta es de 20 días hábiles a partir del día siguiente a su presentación para programa nuevo.

Criterios

El programa PROSEC se autorizará, siempre y cuando:

1. La persona moral se dedique a producir las mercancías a que se refiere el artículo 4 del Decreto por el que se establecen diversos programas de Promoción Sectorial, a partir de los bienes mencionados en el artículo 5 del mismo, según corresponda al sector;
2. Se cuente con la Opinión favorable de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sobre el cumplimiento de las obligaciones fiscales de la empresa.
3. El productor no sea parte relacionada de otro productor que con anterioridad hubiera obtenido la autorización de un programa del mismo sector y que le hubiera sido cancelado.

Compromisos

A fin de gozar de los beneficios de un programa PROSEC, el titular deberá:

- a) Cumplir con las condiciones conforme a las cuales se otorgó la inscripción al Programa de acuerdo con lo establecido en el Decreto y las demás disposiciones que resulten aplicables;
- b) No dejar de presentar tres o más declaraciones de pagos provisionales o la declaración del ejercicio fiscal de Impuesto Sobre la Renta, del Impuesto al Activo y del Impuesto al Valor Agregado, así como notificar el cambio de domicilio fiscal a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y estar al corriente de sus obligaciones fiscales;
- c) Destinar las mercancías importadas al amparo del Decreto para los propósitos que fueron autorizadas.

Empresas Altamente Exportadoras ALTEX

Con la finalidad de incrementar la actividad exportadora de las empresas productoras establecidas en el país, se crearon diversos programas de apoyo a las exportaciones en materia fiscal y administrativa.

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), que fue establecido en la década pasada, ha sido un instrumento eficaz en la eliminación de obstáculos administrativos a favor del sector empresarial, lo cual ha beneficiado no sólo en la simplificación de trámites, sino en mayor liquidez para este sector de la economía mexicana.

Derivado de la concertación entre la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y que es considerado como uno de los logros más importantes para este programa, es que las empresas ALTEX obtienen la devolución de saldos a favor del IVA por concepto de exportaciones en un plazo aproximado de 5 días hábiles. Adicionalmente, este programa ofrece otros beneficios, dentro de los cuales se encuentra el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por esta Secretaría.

El Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 sus modificaciones el 17 de mayo de 1991 y 11 de mayo de 1995.

Objetivo

El programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

Beneficiarios

Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras.

Características o descripción

Las empresas ALTEX gozarán de los siguientes beneficios:

1. Devolución de saldos a favor del IVA, en un término aproximado de cinco días hábiles;
2. Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SE;
3. Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior, y
4. Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.
5. Para gozar de dichos beneficios, los usuarios de este programa deberán presentar, ante las Dependencias de la Administración Pública Federal correspondientes, una copia de la Constancia ALTEX expedida por esta Secretaría y, en su caso, la ratificación de vigencia.

Existen tres tipos de registro de Empresas ALTEX:

Exportador Directo. Persona (física o moral) productora de bienes no petroleros, que directamente venden en el exterior dichos productos;

Exportador Indirecto. Persona (física o moral) productora de bienes no petroleros, proveedor de insumos incorporados a los productos vendidos en el exterior por la empresa que funcione como exportador directo; o

Ambos tipos de exportador. Persona (física o moral) productora de bienes no petroleros, que vende productos tanto al exterior directamente como a una empresa que funcione como exportador directo.

Trámite

Los trámites relativos a este programa deberán ser presentados en la ventanilla de atención al público de las delegaciones y subdelegaciones de la Secretaría de Economía, en el horario de 9:00 a 14:00 horas.

En caso de que la empresa cuente con varias plantas, la presentará en la oficina de su elección, siempre que corresponda a alguna de sus plantas. Cualquier trámite subsecuente deberá realizarse ante la oficina en la que se presentó la solicitud.

Inscripción

La solicitud de inscripción debe ser llenada en el formato: Solicitud de inscripción en el Registro de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) en original y copia y deberá estar firmada por el representante legal de la empresa.

Adicionalmente, se presentará:

Persona Moral:

- Acta Constitutiva o su modificación y Poder Notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple);

Persona Física:

- Poder Notarial del Representante Legal, en su caso (original o copia certificada y copia simple);
- Descripción del proceso productivo de las mercancías de exportación (copia simple).

Para ambos casos:

- Registro Federal de Contribuyentes (copia).
- Última declaración anual de impuestos, o estados financieros auditados o proforma firmados con la leyenda "Bajo Protesta de Decir Verdad".
- Las empresas que trabajen bajo un esquema de mercancías en consignación, es decir, que no sean dueños de los insumos con los que producen los artículos objeto de esta autorización, deberán adicionar una columna en la relación de exportación que contenga el valor agregado (facturación real en el periodo) que se le dio a la mercancía en el país.

En caso de exportadores directos, presentar adicionalmente:

- Relación de pedimentos de exportación que contenga número de pedimento, fecha, descripción de los bienes de exportación, valor en moneda nacional y dólares, así como su sumatoria total, firmada bajo protesta de decir verdad por el representante legal de la empresa.

En caso de exportadores indirectos, presentar adicionalmente:

- Relación de pedimentos de exportación virtuales que contengan: número de pedimento, fecha, descripción de los bienes de exportación, valor en dólares y en moneda nacional y sumatoria total, firmada bajo protesta de decir verdad por el representante legal de la empresa o bien una carta del exportador final donde manifieste el valor de las adquisiciones y el porcentaje que destinó a la exportación.

En caso de exportadores indirectos de empresas de la industria automotriz Terminal o manufactureras de vehículos de autotransporte, presentar adicionalmente:

- Relación de constancias de transferencia de mercancías que contengan: número de constancia, fecha, descripción de los bienes de exportación, valor en dólares y en moneda nacional y sumatoria total, firmada bajo protesta de decir verdad por el representante legal de la empresa.

Para solicitar modificaciones o cancelaciones, el interesado podrá consultar la página www.economia.gob.mx o acudir a la oficina de atención de la Secretaría de Economía que le autorizó el programa, donde le darán indicaciones sobre el proceso que debe seguir.

Costo

El trámite es gratuito

Respuesta

El tiempo de respuesta es de 20 días hábiles a partir del día siguiente a su presentación para programa nuevo.

Criterios

El registro ALTEX se autorizará a:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año;
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales;
3. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por esta Secretaría;
4. Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportación.

Compromisos:

- Demostrar que cumplen con los requisitos mínimos de exportación, y
- Presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

Empresas de Comercio Exterior ECEX

Con la finalidad de apoyar a las medianas y pequeñas empresas en materia de comercio exterior, el Gobierno Federal ha establecido una serie de programas e instrumentos que apoyen a las exportaciones.

Uno de estos instrumentos es el de las Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se ha impulsado la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de éstas con el fin de incrementar su demanda y así mejorar las condiciones de competencia internacional para las mercancías nacionales.

El Decreto para el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1997.

Objetivo

El registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Beneficiarios

Empresas que se dediquen únicamente a la comercialización de productos en el exterior, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el establecimiento de empresas de comercio exterior.

Características o descripción

Las empresas ECEX gozarán de los siguientes beneficios:

- Expedición automática de la constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)
- La posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el mecanismo de retención del IVA
- Descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona Bancomext
- Asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores.

Existen dos modalidades de empresas de Comercio Exterior:

- Consolidadora de Exportación. Persona moral que tenga como actividad preponderante la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2 millones de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras;



APOYOS GUBERNAMENTALES A LA EXPORTACIÓN

- Promotora de Exportación. La persona moral que tenga como actividad preponderante la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200 mil pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras.

Trámite

Los trámites relativos a este Programa pueden ser realizados en las ventanillas de atención al público de las Delegaciones y Subdelegaciones Federales de la propia Secretaría, ubicadas en el interior del país, según corresponda al domicilio de la empresa, las cuales están facultadas para atender los trámites relativos a Empresas de Comercio Exterior en todas sus modalidades.

Inscripción

La solicitud de inscripción debe ser llenada en el formato: Solicitud de inscripción en el Registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) en original y copia y deberá estar firmada por el representante legal de la empresa.

Adicionalmente, el interesado deberá presentar la siguiente documentación:

- Acta Constitutiva de la empresa o su modificación que contenga los estatutos vigentes y Poder Notarial correspondiente (original o copia certificada y copia simple);
- Última declaración anual de impuestos (copia simple).
- Un programa anual de actividades calendarizado, donde se describan cada una de las actividades conforme lo establece el Decreto.
- Sólo en caso de ser consolidadora de exportación: las últimas tres declaraciones anuales de impuestos presentadas ante la S.H.C.P. (copia simple).

Para solicitar modificaciones o cancelaciones, el interesado podrá consultar la página www.economia.gob.mx o acudir a la oficina de atención de la Secretaría de Economía que le autorizó el programa, donde le darán indicaciones sobre el proceso que debe seguir.

Costo

El trámite es gratuito

Respuesta

El tiempo de respuesta es de 15 días hábiles a partir del día siguiente a su presentación para programa nuevo.

Criterios

El registro como empresa ECEX Consolidadora de Exportación se autorizará a:

- Persona moral que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras y cuya acta constitutiva incluya:
 - a) Un capital social mínimo suscrito y pagado de dos millones de pesos;
 - b) En el objeto social:
- La integración y consolidación, de manera preponderante de exportaciones;
- La prestación de servicios integrales para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior;
- La capacitación a empresas productoras pequeñas y medianas en el diseño, desarrollo y adecuación de sus productos conforme a la demanda del mercado internacional, y
- La prestación de servicios complementarios a la comercialización.

Nota: Si el acta constitutiva no comprende las actividades del inciso c) y d), éstas se deberán incluir en el programa de actividades calendarizado.

El registro como empresa ECEX Promotora de Exportación se autorizará a:

- Persona moral que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras cuya acta constitutiva incluya:
 - a) Un capital social mínimo suscrito y pagado de doscientos mil pesos;
 - b) En el objeto social:
- La comercialización de mercancías en los mercados internacionales; y
- La identificación y promoción de mercancías mexicanas en el exterior, con el fin de incrementar su demanda.

Nota: Si el acta constitutiva no comprende la actividad del inciso b), ésta se deberá incluir en el programa de actividades calendarizado.

Compromisos

Una vez que se obtiene el registro ECEX, los titulares deben cumplir con los siguientes compromisos:

- Mantener el capital social acreditado.
- Realizar exportaciones por cuenta propia a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de 250 mil dólares para empresas promotoras y 3 millones de dólares para las consolidadoras
- Presentar un programa de actividades cuando soliciten su registro durante los primeros 15 días del mes de enero de cada año, señalando las actividades que se realizarán de acuerdo a su modalidad
- Presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior.



MECANISMOS DE EXPORTACIÓN INDIRECTA



Mecanismos de Exportación Indirecta

Las empresas que exporten de manera indirecta sus mercancías, a través de otras empresas con programas IMMEX o ECEX, podrán aplicar cualquiera de los siguientes mecanismos, según sea el caso.

Retención del Impuesto al Valor Agregado.

Cuando un proveedor nacional o una empresa con programa, transfiera mercancías nacionales o importadas de manera definitiva a empresas IMMEX o ECEX, deberán aplicar el mecanismo de retención del impuesto al Valor Agregado de conformidad con el artículo 1-A de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

Las empresas que apliquen el mecanismo antes citado, deberán cumplir con lo dispuesto en la regla 5.2.4 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004

Aplicación de la tasa 0% del Impuesto al Valor Agregado.

Se aplicará la tasa 0% del Impuesto al Valor Agregado a la transferencia, incluso enajenación de las mercancías importadas temporalmente por empresas IMMEX o ECEX, a otras empresas IMMEX o ECEX.

Estas operaciones deberán efectuarse mediante pedimento, conforme el procedimiento que señala las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2006.

Las IMMEX que reciban las mercancías objeto de transferencia, deberán retornarlas mediante pedimento o importarlas en forma definitiva dentro de los plazos señalados en el artículo 108 de la Ley Aduanera. Las ECEX deberán retornarlas en su totalidad mediante pedimento en un plazo no mayor a 6 meses, contado a partir de la fecha en que se hayan tramitado los pedimentos.

FONDO PYME

Objetivo

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Asimismo, como parte de sus objetivos específicos, se encuentra el de fortalecer la presencia de este tipo de empresas en el acceso a mercados. Este Programa es operado pro la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa.

Beneficiarios

El Fondo apoya a las Mipymes a través de los organismos intermedios, considerados como tales los ayuntamientos, las delegaciones políticas del Distrito Federal, los organismos públicos descentralizados estatales, los fideicomisos de carácter público, las personas morales sin fines de lucro, consideradas organizaciones de la sociedad civil, como pueden ser: fideicomisos de carácter privado o mixto, confederaciones y cámaras, organismos y asociaciones empresariales, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación y centros de investigación, asociaciones de intermediarios financieros no bancarios, laboratorios, fondos de financiamiento y entidades de fomento, entre otros, cuyos fines sean compatibles con al menos uno de los objetivos del Fondo.

Características

Este fondo considera cuatro categorías:

- Creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación
- Articulación productiva sectorial y regional
- Acceso a mercados
- Acceso al financiamiento

Los rubros relacionados con el apoyo a las empresas que quieren participar en el mercado internacional, como categoría es el de acceso a mercados que considera el proporcionar apoyos para:

1. Establecimiento de Impulsoras de oferta exportable en México y en el exterior. Se apoya el acondicionamiento y equipamiento de centros de atención de las Mipymes promovidos y operados por organismos intermedios
2. Aprovechamiento y conformación de bancos de información que registren oferta y demanda de productos, procesos y servicios para fortalecer el acceso a mercados
3. Apoyos destinados al Píapyme, en el marco del Convenio específico de financiación entre la Unión Europea y la Secretaría de Economía
4. Comercialización y distribución. Instalación y equipamiento de puntos de venta, así como envío y manejo de muestras para la promoción y comercialización
5. Desarrollo de conocimientos y habilidades a través de capacitación y consultoría
6. Formación de instructores y consultores especialistas en acceso a mercados
7. Elaboración de estudios de mercado
8. Actividades de promoción y realización de eventos de accesos a mercados como:
 - Giras y misiones empresariales
 - Encuentros de negocios
 - Participación en ferias
 - Elaboración de material promocional y guías empresariales
 - Realización de eventos de promoción y difusión
 - Realización de diseño industrial y gráfico para productos y empaques, el cumplimiento de normas y certificaciones, así como el envío y manejo de muestras

Para cada una de las categorías se han establecido montos y porcentajes a apoyar, a través de la expedición de las reglas de aplicación (para ver montos le sugerimos consultar el DOF del 18 de febrero de 2005 o la página www.contactopyme.com.mx).



COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Objetivo

Promover las exportaciones a través de la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior, así como fomentar la cultura exportadora.

Características

COMPEX es la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción del comercio exterior mexicano (artículo 7 de la Ley de Comercio Exterior), que esta integrada por representantes de los sectores público y privado.

A través de reuniones estatales (convocadas por la Secretaría de Economía y los gobiernos de los Estados) realizadas mensualmente, los exportadores o potenciales exportadores presentan la problemática y propuestas de agilización de trámites en materia de comercio exterior, con el objeto de discutir las y si es posible resolverlas en esa instancia.

Aquellas problemáticas que no es posible resolver a nivel estatal o sean de competencia federal, se remiten a la Dirección de Compex, con el objeto de que sean clasificadas de acuerdo con su temática, ingresadas a la base de datos Compex y canalizadas a las autoridades competentes.

Compex gestiona, ante las dependencias correspondientes la pronta resolución de la problemática y comunica al promovente su resolución. Asimismo, coordina reuniones de trabajo mensuales con los miembros permanentes de las dependencias del sector público, para actualizar la información sobre los casos presentados y obtener el mayor número de respuestas, o convoca a las partes y dependencias involucradas a reunirse para buscar una alternativa de solución.

Beneficiarios

Empresas exportadoras que enfrentan diversos problemas en sus operaciones de comercio exterior.

Criterios

Las empresas que enfrenten un problema que obstaculice sus ventas al extranjero, eleve sus costos o incremente el tiempo de sus exportaciones y para el cual la autoridad competente no ha dado la resolución el apoyo requerido, podrán presentar su caso a Complex.

Para ello la empresa deberá cumplir lo siguiente:

- Demostrar que ha agotado los trámites por la vía normal y que se presume alguna irregularidad en las instancias y periodos establecidos
- Llenar un formato de solicitud, incluido en el Foro Virtual de Exportación, en el que se señalen los datos de la empresa y se exponga claramente la problemática y sugerencias de solución
- Anexar documentación de soporte que se enviará por fax o correo

Respuesta

Variable, en función del problema presentado

Atención

En las Delegaciones y Subdelegaciones de la Secretaría de Economía en Primer Contacto 1800 410 2000

PREMIO NACIONAL DE EXPORTACIÓN

Como parte del fomento a la cultura exportadora de México, se instituyó en la Ley de Comercio Exterior, el Premio Nacional de Exportación (PNE), que tiene como objeto reconocer el esfuerzo, constancia y creatividad de los exportadores nacionales y de las instituciones que apoyan la actividad exportadora.

El PNE se otorga anualmente y en los meses de abril-mayo se publica en el Diario Oficial de la Federación la convocatoria correspondiente. Las categorías de participación son:

- Empresas pequeñas
- Empresas medianas
- Empresas grandes
- Empresas del sector primario, agroindustrial o pesqueras
- Empresas maquiladoras
- Comercializadoras
- Instituciones educativas

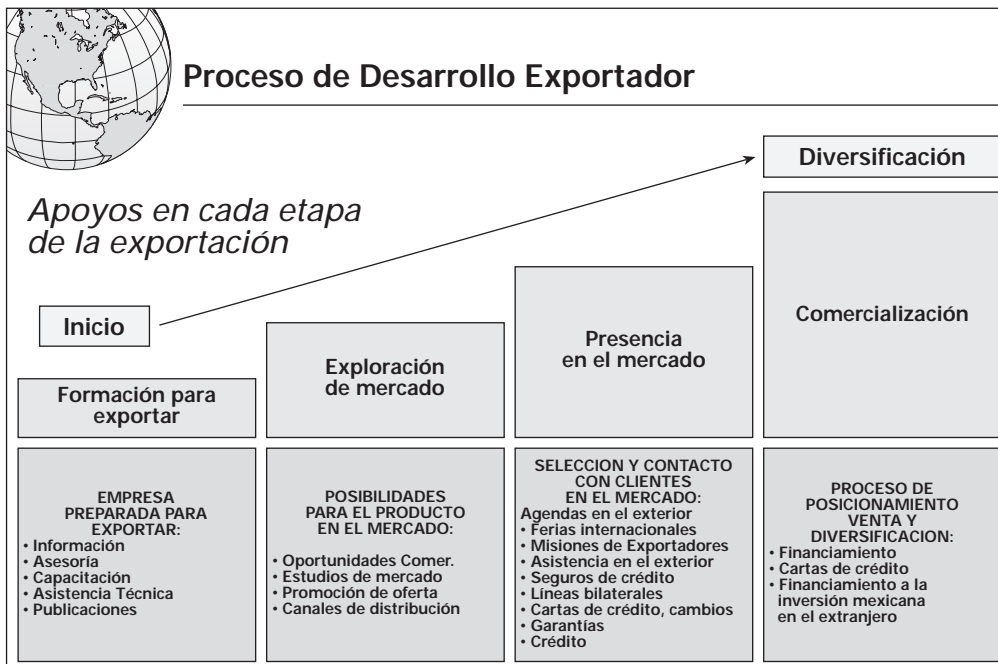
El proceso de evaluación es realizado por grupos de expertos en comercio exterior, convocados anualmente y la entrega de los reconocimientos es realizada por el Presidente de la República. El emblema de Premio los ganadores pueden utilizarlo de manera permanente, consignando la fecha en la que se les otorgó.

APOYOS PROMOCIONALES DE BANCOMEXT

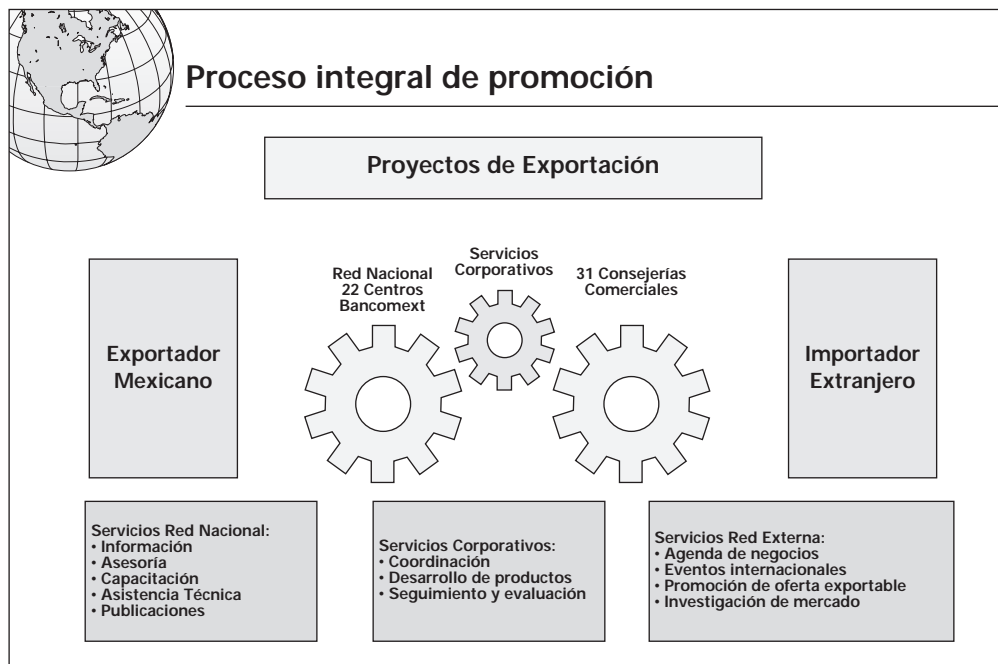
Con el propósito de apoyar la incursión, diversificación y consolidación de las empresas mexicanas en el mercado internacional, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C, como la institución del gobierno federal encargada de la promoción del comercio y la inversión (Bancomext) pone a su disposición diversos productos y servicios promocionales. (Ver datos de contacto en el apéndice 3 "Organismos de apoyo en México: Bancomext")

Estos servicios han sido desarrollados considerando las diversas etapas de proceso de internacionalización y pretender disminuir tiempo, costo y riesgo de su realización. Se proporcionan a través de una red de promotores en México y en el exterior, coordinados por las oficinas centrales, que ponen en contacto a exportadores con importadores o inversionistas

- Formación para exportar
- Exploración de mercado
- Presencia en el mercado
- Comercialización y consolidación



Bancomext en México cubre todo el país, de manera directa y/o en colaboración con otras entidades del gobierno federal, gobiernos estatales, cámaras y asociaciones e instituciones educativas, conformando una amplia red de atención a las empresas en sus propias localidades. En el exterior a través de las consejerías comerciales, ubicadas en los mercados más relevantes para los productos mexicanos y en colaboración con las embajadas y consulados se pone en contacto a los productores mexicanos con importadores e inversionistas. Todo ello conforma una cadena de valor.



Como medio de atención contamos también con el servicio de Exportatel, a través de nuestra asesoría telefónica (01 800 Exporta en la República Mexicana o 5449008 en la Cd. de México). Para conocer los productos y servicios que se describen a continuación ponemos a su disposición el Portal bancomext. com.

Productos y servicios

Formación para Exportar. Los servicios que permiten, a las empresas, conocer el proceso de exportación, desarrollar las habilidades de sus recurso humanos y adecuar productos.

1) **Información.** A través del Portal y específicamente en el Centro de Información Digital (CID), las empresas podrán encontrar información referente a:

- Sectores
- Perfiles y estudios de mercado
- Estadísticas de comercio exterior de todo el mundo
- Reglamentación comercial
- Barreras arancelarias y no arancelarias
- Reportes económicos y financieros de más de 90 países
- Empresa importadoras y exportadoras
- Noticias de actualidad de la economía mundial
- Enlaces a sitios de interés seleccionados

2) **Publicaciones.** Se pone a disposición de las empresas una amplia colección editorial, sobre temas relacionados con el comercio exterior. Estas publicaciones están disponibles en formato electrónico y se pueden adquirir a través de la Tienda Virtual localizada en el Portal de Bancomext. y se compone por las siguientes colecciones:

- **Perfiles y estudios de mercado.** A través de más de 300 títulos el exportador mexicano podrá conocer el comportamiento de productos específicos en mercados seleccionados. Se incluye información específica de régimen legal de exportación e importación, estadísticas, barreras técnicas, condiciones de acceso, canales de distribución, compradores y características de la producción local
- **Documentos técnicos.** Esta serie, que sirve también de soporte a los cursos que imparte Bancomext, incluye documentos especializados sobre temas relevantes como planes de negocios, mercadotecnia internacional, formación del precio de exportación, participación en ferias internacionales, modalidades de pago, empaque y embalaje, entre otros
- **Guías de Exportación.** Los documentos que integran esta colección representan herramientas prácticas para conocer el proceso exportador, ya que llevan a los lectores "paso a paso" por el camino de la internacionalización. El principal título es esta guía, además de que se cuenta con guías sectoriales y por regiones, como las guías para exportar a Asia y Europa, la de alimentos y textiles, entre otras.
- **Directorios y Publicaciones Periódicas.** La conforman el Directorio de Exportadores (DIEX), la principal base de datos de las empresas mexicanas que participan en el comercio exterior y otros directorios, relevantes para las operaciones de las compañías mexicanas como el de Abogados. Asimismo incluye dos revistas "Negocios Internacionales Bancomext" y "Comercio Exterior", en Negocios encontrará artículos sobre el comportamiento de sectores y mercados, experiencias de empresas exportadoras, entre otros temas de actualidad. Por su parte Comercio exterior, representa para los estudiosos del tema una fuente importante de análisis.

3) **Exportanet.** Para conocer las oportunidades y los requerimientos de productos específicos, Bancomext a través de las consejerías comerciales detecta las demandas de productos específicos por parte de importadores de todo el mundo, además de que alimenta esta base de datos con un directorio de importadores.

Mediante Exportanet, localizado en el Portal, se puede consultar diariamente esta información, que se integra con más de 2,000 oportunidades actualizadas y alrededor de 20,000 registros de importadores.

4) **Asesoría Especializada** en diferentes temas de comercio exterior, que permiten al exportador planear de manera cuidadosa sus operaciones y conocer los procedimientos, requisitos y metodologías para concluir con éxito sus operaciones internacionales. Los temas que se cubren son:

- Iniciación a la actividad exportadora
- Asesoría sobre documentos, trámites y dependencias relacionadas con la exportación
- Correlación de fracciones arancelarias del Sistema Armonizado con el Sistema NALADI-NADALISA
- Asesoría sobre documentos, trámites y dependencias relacionadas con la importación
- Revisión y análisis de contratos internacionales
- Asesoría legal básica sobre contratos internacionales
- Resolución de controversias de comercio exterior
- Tratamiento arancelario de exportación en México
- Tratamiento arancelario de importación en México
- Tratamiento arancelario de importación de mercancías en país de destino

Asesoría Virtual Pyme. Sistema de asesoría en línea a través del Portal bancomext.com, que le permite, desde la comodidad de su casa u oficina, tener acceso a una metodología diseñada para ayudarlo y prepararse para iniciarse o consolidar su participación en el mercado internacional; determinar su conocimiento del proceso exportador y los productos de Bancomext que le apoyan; así como autoevaluarse en otros temas relacionados.



- 5) **Capacitación.** El desarrollo de habilidades de los recursos humanos es un tema de vital importancia, razón por la cual Bancomext desarrolla anualmente un programa de capacitación, con diferentes modalidades didácticas y temáticas, dependiendo del interés de cada empresa. El programa considera seminarios, talleres, cursos y diplomados en temas relacionados con el proceso exportador y con mercados específicos, algunos de ellos se desarrollan e imparten conjuntamente con instituciones educativas o cámaras y asociaciones, el programa anual puede consultarse en el Portal bancomext. com.

El programa se ha estructurado también en función de los requerimientos de cada una de las etapas del desarrollo exportador, por lo que algunos de los temas son:

- a. **Formación para exportar.** Se parte de temas generales para aprender como iniciarse el negocio de la exportación, la realización de planes de exportación, el aprovechamiento de apoyos, entre otras; así como temas específicos análisis de competidores, logística, negociaciones, oferta comercial, crédito de exportación.
- b. **Exploración de mercados.** Se apoya a través de curso y seminarios la decisión del mercado más idóneo para nuestro producto. En este rubro destacan los seminarios que imparten los consejeros comerciales sobre las oportunidades y requisitos de diversos mercados, así como temas relacionados con investigaciones de mercado, la elaboración de catálogos, el plan de mercadotecnia y el comercio electrónico.
- c. **Presencia en el mercado.** Tomar la decisión de contactar a clientes y la mejor manera de obtener resultados, es el objetivo de los cursos y talleres desarrollados para esta etapa, que considera temas como participar en ferias internacionales, establecimiento de alianzas, presencia en ferias internacionales y negociaciones exitosas.
- d. **Comercialización.** Una vez que ya nos encontramos en el mercado, es relevante conocer las mejores técnicas para consolidar nuestra presencia, por ello es importante saber las maneras más adecuadas para establecernos en el mercado de destino, como fortalecer la promoción, la selección de nuevos canales, entre otros temas.

Como se mencionó para propiciar un conocimiento integral, se han desarrollado diplomados e incluso maestrías, algunos de los temas desarrollados son: la preparación en el proceso de exportación, logística para exportar, finanzas para la exportación, así como sobre mercado específicos como es el Diplomado de China, Europa o Centroamérica.

Para complementar la capacitación presencial, Bancomext cuenta con una oferta de cursos en línea, que se proporciona a través del Aula Virtual Bancomext. Los temas incluidos a la fecha son: nueve cursos de formación para exportar, así como cuatro sobre aspectos específicos: Logística para Exportar. La Administración de la Cadena de Suministros, Como participar en Ferias Internacionales y Como Exportar a Europa.

- 6) **Asistencia Técnica.** Finalmente, esta etapa considera como un aspecto esencial la adecuación de los productos a los requerimientos del mercado internacional. Para ello Bancomext pone a disposición de las empresas el Programa de Asistencia Técnica (PAT), así como la asistencia técnica en línea.

El PAT tiene como objetivo apoyar a las empresas con recursos en los siguientes aspectos:

- a. **Mejora de los procesos de producción.** Este apoyo prevé que las empresas adecuen productos y procesos a los requerimientos del mercado internacional, en ellos se incluye aspectos de la logística internacional.
- b. **Certificación internacional.** A través de este servicio las empresas pueden obtener apoyo para el cumplimiento de normas de calidad y específicas por producto o mercado.
- c. **Planes de negocio.** Definir los aspectos a considerar en su proceso de internacionalización es el objetivo de la elaboración de un Plan, por lo que apoyar en este aspecto a las empresas es el objetivo de este servicio.
- d. **Catálogos y elaboración de páginas web.** A efecto de que las empresas cuenten con instrumentos de promoción acordes con los requerimientos del mercado, se apoya a través de este programa el diseño de catálogos impresos y electrónicos, así como su presencia en Internet.
- e. **Promoción.** Este apoyo se otorga con el fin de que las empresas desarrollen actividades promocionales en su mercado de destino, tal es el caso de anuncios en medios o acciones en punto de venta, como son las degustaciones para los productos del sector alimentos.

Exploración de mercado

Definir el mercado idóneo para su producto, es el objetivo de esta fase, para lo cual se han puesto a disposición de las empresas tres servicios que se otorgan a través de las representaciones de Bancomext en el exterior: la investigación de mercado, canales de distribución y promoción de oferta exportable.

Estos servicios le proporcionan a la empresa información específica sobre su producto, respecto a características del mercado, requisitos, esquemas de comercialización y distribución, así como posibles clientes. Es importante señalar que para su realización en el mercado seleccionado existe una valoración previa de su potencial y oportunidades.

A través del servicio de promoción de oferta exportable, la consejería comercial obtiene la opinión de un grupo de importadores, previamente seleccionado, respecto a su interés en el producto mexicano y las condiciones ofrecidas, lo que permite apoyar la evaluación del mercado y realizar las adecuaciones necesarias.

Presencia en el mercado

Una vez que la empresa ha determinado el mercado de su interés y se ha preparado para el mismo, el siguiente paso es el contacto con clientes. Para ello, Bancomext ha desarrollado los siguientes servicios:

- a. **Ferias internacionales.** La participación en estos eventos, permite a la empresa no sólo contactar a clientes, sino también promocionar sus productos y evaluar a su competencia. Para ello, Bancomext ofrece un amplio programa anual que considera las ferias más idóneas y relevantes para los diferentes productos y mercados. Existen mecanismos de apoyo para la presencia de las empresas mexicanas en estos eventos, los cuales se encuentran diferenciados por mercado.
- b. **Misiones de exportadores.** Se integran por empresas de una región y/o sector para promover su oferta exportable y realizar agendas de negocios con importadores.
- c. **Misiones de compradores.** Las conforman importadores interesados en los productos mexicanos, seleccionados por las consejerías comerciales.
- d. **Agendas de negocios en México y en el exterior.** A través de la concertación de citas individuales con importadores en el mercado de destino o en nuestro país, las empresas mexicanas contactan a posibles clientes para su producto. La selección de los importadores se realiza con base en el perfil e intereses señalado por los exportadores mexicanos. Es importante señalar que también pueden desarrollarse agendas con empresas establecidas en México y que requieren el desarrollo de proveedores.

Comercialización

En esta etapa Bancomext ofrece a las empresas mexicanas la posibilidad de diversificar mercados y clientes, para lo cual pone a su disposición otros instrumentos de internacionalización, tanto promocionales como financieros (ver capítulo de apoyos financieros).

Entre los esquemas promocionales destacan:

- a. **Asistencia personalizada en el exterior.** Este servicio le ofrece a la empresa mexicana la posibilidad de realizar actividades de inteligencia comercial, de búsqueda de contrapartes, evaluación de proyectos de distribución, entre otros, a través de un recurso humano que le reporta y supervisado por la consejería comercial.
- b. **Membresías.** Contar con la posibilidad de servicios de apoyo adicionales para realizar sus operaciones de comercio exterior, a través de numerosos agentes relacionados con esta actividad que le ofrecen importantes descuentos, es lo que ofrece este producto. Entre los agentes incorporados a este servicio destacan empresas de comunicaciones, líneas aéreas, agentes aduanales, hoteles, institutos de idiomas, etc.
- c. **Promoción de inversión.** Bancomext como parte de sus programas apoya también la atracción de inversión extranjera, así como el establecimiento de empresas mexicanas en el exterior. En el primer caso, facilita su instalación, conjuntamente con los gobiernos estatales y otros agentes relacionados con esta actividad. Para la internacionalización de las empresas mexicanas, mediante su establecimiento en los mercados, se ofrece apoyo en su proceso de implantación, como la búsqueda de socios estratégicos.

Finalmente, es importante señalar que anualmente se publica el Programa Promocional de Bancomext, en el que se establecen mercados prioritarios a desarrollar, para los cuales se establece un amplio programa de apoyos. Adicionalmente, la Institución ha concertado una amplia red de alianzas, que le permiten ampliar la cobertura de los servicios.

Consulte las características y condiciones de cada uno de los servicios y apoyos, así como el Programa en bancomext.com o de su oficina de Bancomext más cercana, donde un promotor podrá atender sus necesidades específicas.



RESUMEN DE APOYOS PARA EXPORTAR

Como se señaló existen distintos apoyos del gobierno para exportar, por lo que es importante que analice cada uno de ellos y los aproveche para ser más competitivo en su proceso de internacionalización.

Recuerde lo siguiente:

- Contar con Registro Federal de Contribuyentes
- La exportación esta gravada a tasa cero del Impuesto al Valor Agregado
- México ha negociado 12 Acuerdos Comerciales con 43 países, por lo que es importante aprovechar los beneficios arancelarios previstos en los mismos, tanto para exportar como para la importación de insumos
- Con base en el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación" podrá importar de manera temporal los bienes que requiere en su proceso de exportación
- Recuperar los impuestos de importación, cuotas compensatorias o IVA por los insumos incorporados a productos de importación través del régimen de Draw back
- Los apoyos han sido diseñados tanto para la exportación directa como indirecta
- Las empresas Mipymes pueden beneficiarse de los recursos que otorga el Fondo Pyme
- Compex es la instancia estatal y local ante la cual puede presentar comentarios o reclamaciones respecto a los trámites y apoyos al comercio exterior
- El Premio Nacional de Exportación representa un reconocimiento a su actividad como empresa exportadora que le ayudará a su posicionamiento en el mercado internacional
- Los gobiernos estatales han concertado con Bancomext programas en materia de comercio e inversión a través de los cuales puede obtener importantes reducciones al costo de nuestros servicios
- Aprovechar los servicios de Bancomext le permite reducir el costo, tiempo y riesgo de su proceso de internacionalización

12ava

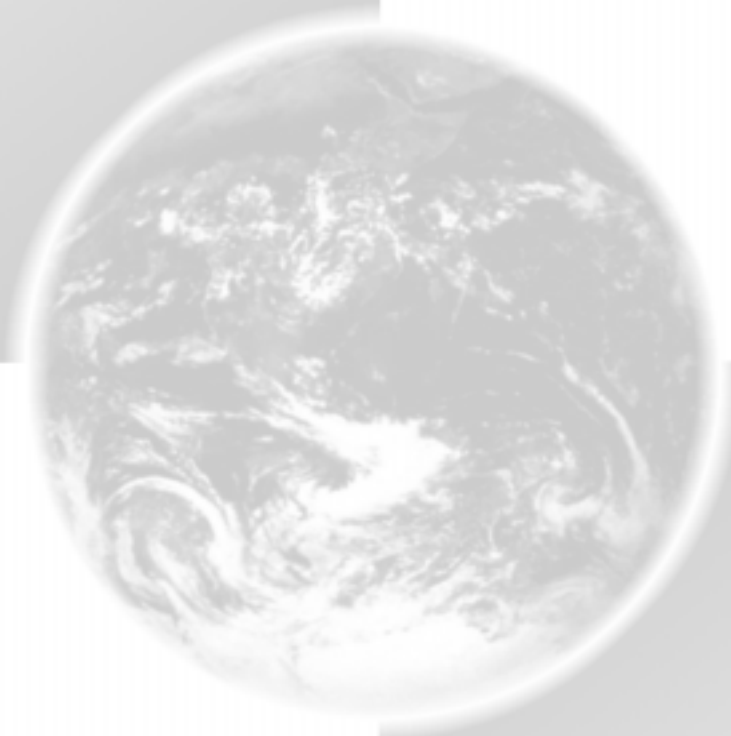
Guía Básica del Exportador

Capítulo 4

Regulaciones arancelarias



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.





¿QUÉ SABE DE...?

¿Qué es y por qué es importante un arancel en el comercio internacional?

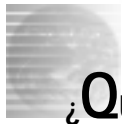
¿Cuántos tipos de arancel existen?

¿Qué es una clasificación arancelaria de mercancías?

¿Cuáles son los tratados de libre comercio que México ha suscrito?

¿Que se requiere para que los productos mexicanos de exportación obtengan las preferencias arancelarias negociadas en los tratados de libre comercio?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.



¿QUÉ ES UN ARANCEL?

Para efectos de la Ley de Comercio Exterior de México (artículo 12), los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales pueden ser:

- I. Ad valorem: se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía; por ejemplo: si el valor en aduana de una mercancía es de \$10,000 y la tasa de arancel es del 10%, se pagarán \$1,000 de impuesto ($10,000 \times 10\%$) = \$1,000.
- II. Específico: se expresa en términos monetarios por unidad de medida; por ejemplo: US \$5.00 por metro de tela; US \$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía, no tiene ninguna trascendencia fiscal. Así, con base en estos ejemplos, en el arancel específico no se considera si el precio de la tela es muy elevado o muy bajo (a diferencia del ad valorem, que sí distingue precios y calidades).
- III. Mixto: es una combinación de los dos anteriores (ad valorem y específico); por ejemplo: 5% ad valorem más US \$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

México y la mayoría de los países de la Organización Mundial de Comercio (OMC) utilizan estos tres tipos de aranceles.

En México, los aranceles antes referidos podrán adoptar las siguientes modalidades:

- I. Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto;
- II. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año, y
- III. Las demás que señale el Ejecutivo Federal.

No obstante lo anterior y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley de Comercio Exterior, podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación cuando así lo establezcan los tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.

Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional

Aunque estas medidas no están clasificadas como arancelarias, cuando se aplican, su cobro se realiza de igual forma que las arancelarias, en las aduanas.

Existen dos formas de prácticas desleales de comercio:

- a) Cuando un gobierno otorga a sus productores un apoyo, por lo general económico, para los productos que se exporten (conocido como *subvención*), con el fin de ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes en el mercado de destino.
- b) Se dice que hay discriminación de precios (*dumping*) cuando un producto se vende en un mercado extranjero, a un precio inferior al de su valor normal en el mercado internacional (Arts. 30 y 31 de la Ley de Comercio Exterior). También se dice que hay discriminación de precios, cuando por interés comercial de los exportadores, una mercancía se vende a otro país, a un precio inferior al que esa misma mercancía se vende en el mercado internacional.

A fin de protegerse de prácticas desleales de comercio, el gobierno de un país puede aplicar cuotas compensatorias a las mercancías. Éstas consisten en cobrar un porcentaje de dinero sobre el valor de la mercancía; algo similar a imponer un arancel a las importaciones, con el objeto de evitar que los productores nacionales sean perjudicados por importaciones que están vendiéndose en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.



CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Las mercancías, sin excepción alguna, deben clasificarse arancelariamente al pasar por las aduanas, a fin de identificar de manera clara y precisa qué tasa porcentual de arancel les corresponde pagar de acuerdo con el tipo de arancel aplicable, así como para conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias, tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etc., a las cuales estén sujetas.

Se entiende como "clasificación arancelaria", el orden sistemático-uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada en la que a cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo.

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), el cual ha sido adoptado por los países miembros de la OMC.

La clasificación arancelaria de las mercancías es un tema muy importante dentro de los sistemas de control de comercio exterior, dado que:

- permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de países en el mundo, ya que la clasificación de un producto (a nivel de Subpartida) en México, por ejemplo, será la misma que se aplicará en países que también utilizan el SA,
- permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de nombre común para todos, en todas partes, sin importar el idioma,
- facilita el estudio del comercio exterior, ya que por medio de la fracción arancelaria se puede determinar cuánto se importa y se exporta de un producto.
- identifica los aranceles, cuotas compensatorias y las regulaciones no arancelarias que tiene que cumplir un producto a la exportación o importación.

Gracias a este sistema, dentro de los países que lo han adoptado, una misma mercancía se codifica en forma idéntica a nivel de 6 dígitos. En México, tanto en la tarifa de importación como en la de exportación, la clasificación es la misma a nivel de ocho dígitos; a estos ocho dígitos se les conoce como *fracción arancelaria* quedando como sigue:

Capítulo: _____	94	03	40	01
Partida: _____				
Subpartida: _____				
Fracción arancelaria: _____				

Por ejemplo: los muebles de madera utilizados en cocinas se clasifican en la fracción arancelaria 9403.40.01

Es recomendable que el futuro exportador clasifique arancelariamente las mercancías correctamente con apoyo de especialistas, ya que carecer de una adecuada clasificación arancelaria puede traer graves consecuencias que pueden ser contrarias a sus intereses.

Bancomext cuenta con especialistas que lo pueden apoyar en esto. Acuda a su Centro Bancomext más cercano.

T RATAMIENTO ARANCELARIO

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios en función del país de origen de la mercancía que llega a sus aduanas. Por ello, sus aranceles de importación pueden ser de tres formas:

- El arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC, que generalmente es el tratamiento de nación más favorecida (NMF) o arancel general,
- El arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede *trato preferencial* (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un acuerdo o tratado comercial y,
- Los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado *trato diferencial*.

A ACCESO AL ARANCEL PREFERENCIAL EN MERCADOS ESPECÍFICOS

A fin de incorporarse al dinamismo que se observaba en la economía internacional, México inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, el cual se basó en una mayor apertura al exterior para ampliar los espacios comerciales del país y elevar su participación en el comercio internacional.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se convirtió en la piedra angular de este esfuerzo de apertura comercial del gobierno mexicano, debido, entre otras razones, a que concede al país un arancel preferencial para los productos que ingresan en los mercados de Canadá y Estados Unidos.

Reiterando el esfuerzo de apertura y diversificación de mercados, México firmó un tratado comercial con la Unión Europea (TLCUE), con lo que los empresarios mexicanos tendrán la posibilidad de exportar sus productos a los destinos europeos en condiciones también preferenciales, obteniéndose ventajas arancelarias en *Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos (Holanda), Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia*.

De esta manera, se abren nuevos mercados incluso en otros continentes además del americano.

Con el Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), el empresario mexicano amplía sus expectativas de exportación hacia países europeos: Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein.

México también ha firmado otros tratados de libre comercio con diversos países latinoamericanos, tales como: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Nicaragua, Uruguay y Venezuela, y aquellas naciones integrantes del llamado Triángulo del Norte Centroamericano, conformado por El Salvador, Guatemala, y Honduras, así como con países externos a la región, como Israel y Japón.

La mayoría de los tratados de libre comercio negociados guardan ciertas semejanzas en su estructura, por lo que es muy frecuente encontrar similitudes. También existen algunas diferencias en el trato arancelario preferencial que se tiene, así como otras que se refieren a las reglas de origen específicas por sector, compras gubernamentales, propiedad intelectual, salvaguardas, inversión y servicios, etcétera.

Por otra parte, ciertos productos mexicanos reciben tratamiento preferencial de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración "ALADI", con los cuales aún no tenemos un tratado de libre comercio; sin embargo, contamos con acuerdos comerciales. Dichos países son: Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador, Paraguay y Perú.

La consulta sobre los diferentes tratados y acuerdos comerciales suscritos por México se podrá realizar en la página de la Secretaría de Economía www.economia.gob.mx.

Reglas de origen

En el comercio internacional es básico tener presente el origen de la mercancía que se importa o exporta porque:

- a) Determina el origen de las mercancías.
- b) Permite identificar mercancías que son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial en el marco de un acuerdo o tratado comercial.
- c) Asegura que las preferencias de un tratado comercial se otorguen sólo a bienes producidos en los países miembros y no a los elaborados en otros países.

La regla de origen aplicable a un producto se identifica a través de su clasificación arancelaria y para ello se deben consultar los anexos de los TLC's sobre Regla de Origen específica para conocer cuál será aplicable.

Los principales criterios para determinar el origen de un bien son:

- **Totalmente originario.** Es decir, que el bien se obtenga en su totalidad o se produzca enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del tratado (por ejemplo: minerales extraídos, vegetales cosechados, animales vivos, nacidos y criados, bienes obtenidos de la caza o pesca en territorio de uno o países suscriptores de un TLC, o bien, productos elaborados a partir de materias primas nacionales o de otro país miembro del mismo tratado).
- **Salto arancelario.** Este criterio se emplea cuando los materiales con los que se fabrica un bien hayan sido importados de otro país no miembro del mismo tratado, y tienen una clasificación arancelaria distinta de la del producto que se va a exportar. El cambio o salto arancelario significa que el insumo o producto ha sufrido una transformación tal, que su naturaleza arancelaria cambia, adquiriendo por este hecho su origen regional. Por ejemplo: un empresario importa tomates frescos de África, los transforma en salsa de tomate (salsa *catsup* o *ketchup*), los envasa y exporta a Estados Unidos; por el hecho de la transformación operada, se considerará originario y podrá tener acceso al arancel preferente.
- **De minimis.** También se puede acudir al criterio *de minimis*, conforme al cual, el producto se considera originario siempre que el valor de los insumos no originarios representen en general menos del 7% u 8% del valor total del producto, dependiendo del TLC, salvo en algunos casos dentro de productos comprendidos en los capítulos 1 al 27 del Sistema Armonizado (algunos productos agropecuarios, pesqueros, alimentos frescos, etc.). En el caso de textiles y confecciones, los porcentajes antes mencionados se refieren al peso de los insumos no originarios.
- **Valor del contenido regional.** Este término tiene a su vez dos variantes que le permiten al exportador determinar, eligiendo una u otra variante, el valor de los insumos que se incorporaron de la región en el producto final de exportación, y determinar si el bien puede considerarse como regional y, por lo tanto, susceptible de trato preferencial.

Las dos variantes de cálculo para el contenido regional son: método de valor de transacción y método de costo neto.

a) Método de valor de transacción

Para determinar que una mercancía califica como originaria de la región conforme a este método, se toma como base el valor de transacción, es decir, el precio de venta del producto de exportación restando el valor de los materiales no originarios que se utilizaron en la producción del bien. El cálculo se basa en la siguiente fórmula:

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

donde:

- VCR = valor de contenido regional expresado en porcentaje
- VT = valor de transacción del bien, ajustado sobre la base LAB y
- VMN = valor de materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien

b) *Método de costo neto*

De conformidad con el método de costo neto, el valor de contenido regional se obtendrá restándole al total del costo de la producción el valor de los materiales no originarios. El costo neto se calculará con la siguiente fórmula:

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

donde:

VCR = valor de contenido regional expresado en porcentaje

CN = costo neto del bien y

VMN = valor de materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien

Seguramente, el exportador, después de leer lo anterior, tendrá dos preguntas fundamentales:

1. *¿Cuál es la diferencia entre el método de valor de transacción y el de costo neto?*

En el valor de transacción, el exportador puede considerar como originarios los gastos de promoción, venta y otros, así como las utilidades obtenidas por la venta. En el método de costo neto, tales gastos no se consideran como originarios y únicamente se permite cuando expresamente lo señale la regla de origen.

En el método de valor de transacción se resta el valor de los materiales no originarios a partir del valor de venta del producto final de exportación (que incluye gastos de promoción, venta y otros, así como las utilidades obtenidas por la venta), mientras que en el método de costo neto se parte del costo de producción del bien de exportación y por lo tanto, tales gastos no se consideran como originarios.

2. *¿Cuál es el valor de contenido regional mínimo que debo tener?*

En todos los casos, se recomienda revisar el tratado comercial respectivo para determinar qué porcentaje de valor de contenido regional es aceptado de acuerdo con el producto que se va a exportar. En general, en la mayoría de los tratados firmados por México se acepta un valor de contenido regional del 60% calculado con base en el método de valor de transacción, y 50% calculado a través del método de costo neto.

Certificado de origen

El certificado de origen es, formalmente, el documento en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario. Por consiguiente, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Hasta hace poco, el certificado de origen por lo general acompañaba a cada embarque. Sin embargo, a raíz de los tratados que México ha firmado recientemente, este mecanismo se ha modificado, por lo que actualmente un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año. En cada tratado o acuerdo de comercio se considera el uso del certificado de origen, lo que permitirá que el empresario mexicano goce de preferencias arancelarias en los mercados de destino. Al final de este capítulo se anexan los certificados de origen de uso frecuente, así como los instructivos para su llenado.

Falsificar, falsificar o modificar un certificado de origen puede ser motivo de sanción económica y penal tanto para el exportador como para el importador, ya que las autoridades competentes de los países en donde se otorgue trato preferencial, tienen facultades para verificar el origen de los bienes conforme a los lineamientos de los capítulos relativos de los mismos tratados. Es por ello que se recomienda hacer un estudio minucioso sobre el origen del bien exportado y ser cuidadosos al momento de llenar el certificado de origen.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El objetivo fundamental del TLCAN es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México con los siguientes objetivos:

- Eliminar las barreras al comercio,
- Promover las condiciones para una competencia justa,
- Incrementar las oportunidades de inversión,
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual,
- Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias,
- Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Con la firma del TLCAN se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que se envían a Canadá y Estados Unidos.

Así, a partir del 1o. de enero de 1994, quedaron libres de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1998 se eliminó otro 12.5% adicional y 6.3% en el año 2003. De esta manera, a partir de 2008, la totalidad de las exportaciones negociadas de México a ese mercado estarán exentas de arancel.

Tal y como se observa, la gran mayoría de las exportaciones mexicanas tanto a Canadá como a Estados Unidos se encuentran exentas de arancel, lo cual representa una gran oportunidad de exportación.

Por otro lado, en la negociación del Tratado se buscó asegurar a la empresa mexicana un período suficiente para que realice ajustes a su planta industrial. Con tal fin, se limita el acceso masivo de productos extranjeros mediante plazos de desgravación graduales.

En el TLCAN, así como en todos los tratados o acuerdos comerciales negociados por México, se establece, conforme al principio de trato nacional, que los bienes que un país miembro importe de otro no serán objeto de discriminación; por tanto, los productos mexicanos que ingresen a los mercados de Estados Unidos o Canadá recibirán un trato igual al de los producidos en esos países.

Sin embargo, no todos los productos mexicanos de exportación reciben el mismo trato arancelario preferencial inmediatamente; ello se debe a que existen periodos de desgravación arancelaria, que no es otra cosa que un calendario en donde se disminuyen los aranceles paulatinamente.

Para el caso del TLCAN, este calendario de desgravación arancelaria se agrupa de la siguiente manera:

Grupo	Características
A	Bienes que quedaron libres de arancel a partir del 1o. de enero de 1994.
B	Bienes que se desgravaron en cinco etapas anuales iguales, quedando libres de arancel el 1o. de enero de 1998.
C	Bienes que se desgravaron en diez etapas anuales iguales, quedando libres de arancel el 1o. de enero de 2003.
C+	Bienes que se desgravarán en 15 etapas anuales iguales, hasta quedar libres de arancel el 1o. de enero de 2008.

Hay otros 18 subgrupos de desgravación para mercancías muy específicas, que presentan pequeñas variaciones de tiempo o forma con respecto a los cuatro grupos principales. Sin embargo, es importante hacer notar que los plazos de desgravación total en ningún caso son posteriores al 1o. de enero de 2008, fecha límite para la formación del área de libre comercio de América del Norte.

Certificado de origen. El formato del certificado de origen es muy sencillo y es el mismo para los tres países. Se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* del 8 de diciembre de 1993 (véase el Anexo 1 de este Capítulo). Este formato puede reproducirse libremente y no requiere certificación de autoridad alguna del país de origen.

Para gozar de las preferencias es necesario que el exportador llene el certificado de origen y lo entregue a su cliente para que éste lo presente al formular la declaración de importación, ya sea en Estados Unidos o Canadá.

El certificado de origen puede amparar una o varias exportaciones de bienes idénticos en un período no mayor a un año. En el mismo certificado se establece cuál es el criterio que cumple el producto para gozar del trato preferencial, y puede ser llenado en cualquiera de los tres idiomas oficiales de los países miembros: inglés, francés o español. El certificado tiene una vigencia hasta de cuatro años contados a partir de la fecha de su firma.

Cuando se trate de operaciones inferiores a 1,000 dólares americanos, no se requerirá acompañar un certificado, siempre y cuando el bien esté marcado o etiquetado como originario de México y el exportador declare en la factura de venta que el producto es originario de alguno de los países del TLCAN.

Tratado de Libre Comercio México-Bolivia

El Tratado con Bolivia entró en vigor el 1o. de enero de 1995, quedando el 97% de los productos mexicanos libres de arancel en forma inmediata, incluyendo tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas o artificiales discontinuas.

Dentro de los sectores agropecuario y agroindustrial, los productos que tuvieron acceso inmediato al mercado de Bolivia son: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopal, cacahuete, jugos de cítricos y de papaya, manzana y durazno, entre otros.

El plazo máximo de desgravación es de 15 años, y los productos que se encuentran en este plazo son el maíz y el frijol. Por otra parte, quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino y porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

Los códigos de desgravación aplicables a la mayoría de las fracciones arancelarias son los siguientes:

Código	Características
A	Implica una eliminación completa del arancel desde el 1o. de enero de 1995.
B4	Implica una eliminación completa del arancel desde el 1o. de enero de 1998.
B5	Implica una eliminación completa del arancel desde el 1o. de enero de 1999.
B6	Implica una eliminación completa del arancel desde el 1o. de enero de 2000.
B7	Implica una eliminación completa del arancel desde el 1o. de enero de 2001.
C8	Implica una eliminación completa del arancel desde el 1o. de enero de 2002.
CA	Implica una eliminación completa del arancel a partir del 1o. de enero de 2004.
C10	Significa que se desgravarán en diez etapas anuales iguales a partir del 1o. de enero de 1995, quedando libres de arancel el 1o. de enero de 2004.
C12	Implica una eliminación completa del arancel a partir del 1o. de enero de 2006.
C*	Implica una eliminación completa del arancel a partir del 1o. de enero de 2006.
CX	Indica una desgravación de 15 etapas anuales a partir del 1o. de enero de 1995, quedando libres de arancel el 1 de enero de 2009.

Adicionalmente a los productos mexicanos que quedaron libres de arancel al momento de la entrada en vigor del TLC, varios productos mexicanos quedarán libres de arancel en los próximos años.

Certificado de origen. El certificado de origen para exportar a Bolivia es un documento sencillo de libre reproducción que se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1994, y la modificación al instructivo se hizo en el mismo medio el 10 de mayo de 1996. A partir de 1999, no se necesita validación del certificado por parte de la autoridad mexicana, por lo que el exportador lo llenará y firmará bajo su responsabilidad (véase el Anexo 2 de este Capítulo).

El certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en 12 meses y es necesario presentarlo en cada importación.

Tratado de Libre Comercio México-Chile

En el marco del Tratado de Montevideo (1980) México y Chile celebraron un Acuerdo de Complementación Económica (ACE#17), el cual se firmó el 22 de septiembre de 1991 y entró en vigor el 1o. de enero de 1992. El objetivo fue intensificar las relaciones económicas y comerciales mediante la eliminación total de gravámenes a las importaciones originarias de las partes.

El programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común de 10% ad valorem al 1o. de enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países.

A partir de este arancel base de 10%, se estableció un calendario de desgravación para la mayor parte de los productos, de la forma siguiente:

Fecha	Gravamen máximo común (%)
1o. de enero de 1992	10.0
1o. de enero de 1993	7.5
1o. de enero de 1994	5.0
1o. de enero de 1995	2.5
1o. de enero de 1996	0.0

Dada la dinámica comercial entre México y Chile, el ACE#17 se consolidó en un Tratado de Libre Comercio, el cual entró en vigor el 1o. de agosto de 1999, publicándose en el *Diario Oficial de la Federación* el 28 de julio de 1999.

La eliminación arancelaria de las mercancías se mantiene; sin embargo, para efectos de este Tratado, el exportador tendrá que cumplir con las reglas de origen específicas así como con el certificado de origen. No obstante, a diferencia del ACE 17, en este Tratado se incluyó la negociación de inversión, servicios y asuntos relacionados.

Certificado de origen. El formato del certificado de origen es muy sencillo y es el mismo para los dos países; se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de julio de 1999 y el exportador lo debe llenar y firmar; asimismo, no requiere validación oficial de alguna autoridad del país de origen (Anexo 3 de este Capítulo).

Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

El Tratado entre México y Costa Rica entró en vigor el 1o. de enero de 1995 y liberó aranceles al 70% de las exportaciones mexicanas. Otro 20% se desgravó en cinco años, y el último 10% se desgravará en diez años, de manera que en el año 2004 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

Asimismo, se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países.

Código	Características
A	Significa la eliminación completa de aranceles desde el 1o. de enero de 1995.
B	Indica una desgravación en cinco etapas anuales iguales, habiendo quedado libres de arancel desde el 1o. de enero de 1999.
C	Desgravación en diez etapas iguales quedando libre de arancel a partir del 1o. de enero de 2004.
C1	Desgravación en diez etapas quedando libre de arancel a partir del 1o. de enero de 2004.
C2	El arancel se elimina en diez etapas anuales iguales a partir del 1o. de enero de 1995, quedando libre de arancel a partir del 1º de enero del 2004; (del 10 de enero de 1995 hasta el 31 de diciembre del 2003, Costa Rica aplicará un arancel cuota sobre los bienes comprendidos en esta categoría, de tal manera que 800 toneladas anuales provenientes de México se importen libres de arancel aduanero)
C-2	Desgravación en seis etapas iguales quedando libre de arancel a partir del 1o. de enero de 2002.
C3	Desgravación en dos etapas iguales quedando libre de arancel el 1o. de enero de 2004.
E2	Desgravación en diez etapas anuales iguales a partir del 1o. de enero del 2002 y esos quedarían libres de arancel aduanero a partir del 1o. de enero del 2009.

Algunos productos mexicanos quedaron libres de arancel en Costa Rica a partir del 1° de enero del 2004 (siendo el grueso de la desgravación) lo que brindó oportunidades de negocios en ese mercado. Algunos de estos productos son los siguientes.

Productos de exportación mexicanos libres de arancel TLC México-Costa Rica a partir del 1° de enero de 2004.

Alimentos: carne de animales de la especie porcina, bovina, fresca o congelada; productos marinos frescos o refrigerados (truchas, merluzas, langostas), huevos de ave, flores (aves del paraíso, gladiolas); frutas, hortalizas y verduras frescas (brócoli, zanahorias y nabos, piñas, mangos, guayabas, naranjas, limones, toronjas, uvas, melones, papayas), legumbres y hortalizas cocidas con agua o vapor, congeladas (papas, espinacas, mezclas de hortalizas y/o legumbres), jengibre, arroz, harina de maíz y arroz, cebada, avena, habas, aceite de soja (soya), margarina, cacao en grano, pastas alimenticias, galletas dulces o saladas, pan tostado, tortillas de harina (maíz o trigo); frutas, hortalizas y verduras preparadas enlatadas (papas, frijoles, mantequilla de cacahuete), jugo de naranja y piña, salsa de soya, agua natural potable, ron, harina de pescado, tocino, miel natural (importación bajo cupo).

Productos industrializados: pinturas y barnices, perfumes y aguas de tocador, champús, cosméticos, lacas para el cabello, dentífricos, desodorantes corporales y antitranspirantes, jabones de tocador, jabón para lavar en barra, cremas para calzado, fósforos, manufacturas de plástico (tubos, tubería, bañeras)

Certificado de origen. El certificado de origen para exportar a Costa Rica es un documento sencillo de libre reproducción que se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1994, y la modificación al instructivo, el 10 de mayo de 1996. El exportador lo debe llenar y firmar, y no requiere validación oficial de alguna autoridad en el país de origen (véase el Anexo 4).

El certificado de origen puede amparar una o varias importaciones que se realicen en 12 meses, siendo necesario presentarlo en cada importación.

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia, México y Venezuela)

El G-3, o Tratado del Grupo de los Tres (como se le conoce), entró en vigor el 1o. de enero de 1995, y también incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originarias de los países firmantes. En el caso especial de Venezuela, se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.

Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73% de los productos mexicanos a esos mercados, respectivamente. En el año 2010 se añadirá 22 y 26 %. De esta manera, sólo 3 y 1 % de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial.

En materia agrícola, se acordó un programa general de desgravación de diez años, el cual incluye una lista de excepciones temporales de cada país, que se revisará anualmente. Así, durante los primeros diez años se aplicará una salvaguarda especial, tipo arancel-cuota, entre México y Venezuela para pepinos, pepinillos, pimientos, ajos frescos, aguacates, naranjas frescas o secas, mangos, guayabas, preparaciones para sopas, cerveza, ron y harina de carne.

La desgravación arancelaria se clasifica principalmente en los siguientes códigos:

Código	Características
B	Eliminación de arancel a partir del 1o. de julio de 1999
10	Se eliminarán los impuestos progresivamente en diez etapas, la primera de las cuales fue del 1o. de enero
etapas	de 1995 al 30 de junio de 1996, a partir del 1o. de julio de 1996, el impuesto residual se reducirá en nueve etapas anuales iguales, para quedar totalmente eliminado a partir del 1o. de julio del 2004.
P	Lo menor entre el 4.4% ad valorem o la aplicación de la desgravación a diez etapas, en el año que se aplique la desgravación.
R	Lo menor entre el 10% ad valorem o la aplicación de la desgravación a diez etapas, en el año que se aplique a desgravación.
Excl PAR	Productos excluidos de la negociación del TLC, sin embargo las partes acordaron que cuando exista el código PAR, México aplicará una preferencia arancelaria del 28% a productos provenientes de Colombia y Venezuela; y éstos a su vez aplicarán una preferencia del 12% a productos originarios de México. La reducción aplica sobre el impuesto de importación vigente.

A partir del 1o. de julio de 2004 la mayoría de los productos mexicanos quedaron libres de arancel para ingresar a Colombia y Venezuela, éstos se suman a aquellos que están exentos desde el año de 1999.

Productos de exportación mexicanos libres de arancel a partir del 1° de enero de 2004 en países del G-3

Colombia	Venezuela
<ul style="list-style-type: none"> - <u>Alimentos</u>: Carne de animales de las especies ovina o caprina, fresca, refrigerada o congelada; pescados, crustáceos frescos o en salmuera (langostas, camarones, cangrejos); miel natural; frutas hortalizas y verduras frescas (papas, ajos, brócoli, coles de Bruselas, lechugas, alcachofas, espárragos, berenjenas, apio, setas, pimientos, espinacas, maíz dulce, cebollas, aceitunas, alcaparras, pepinos y pepinillos, mezclas de hortalizas y legumbres, camote, cocos, almendras, avellanas, castañas, dátiles, piñas, aguacates, guayabas, mangos, naranjas, limones, toronjas, pasas, papayas, manzanas, peras, duraznos, cerezas, fresas), pimientos, té negro, vainilla, nuez, jengibre, azafrán, harina de centeno o de arroz; productos marinos preparados (sardinas, sardinelas, espadines, atún, bonitos, anchoas, arenques, salmón, caviar); cacao en grano (crudo, tostado); frutas, hortalizas y verduras preparadas enlatadas (setas, papas, aceitunas, mantequilla de cacahuate; piñas, peras, cerezas, duraznos, fresas, manzanas, ciruelas, mangos, o mamey); jugos (de piña, manzana, guayaba, toronja, papaya, de legumbres u hortalizas); bebidas alcohólicas (cerveza, vinos, whisky, ron, tequila, vodka). - <u>Otros productos</u>: flores para ramos o adornos (claveles, crisantemos, rosas). - <u>Productos industrializados</u>: colorantes, cosméticos, perfumes, champús, lacas para el cabello, desodorantes corporales y antitranspirantes; insecticidas, manufacturas de plástico (tubos, tubería, bañeras, asientos y tapas de inodoros, inodoros, lavabos, cisternas, vajillas y artículos para el servicio de mesa o de cocina, cubetas, persianas), manufacturas de piel y cuero (baúles, maletas, portafolios), artículos de cestería, papel, calzado, vajillas y lavabos de porcelana, espejos, aceros y sus manufacturas, elevadores, montacargas, muebles de metal, muebles de plástico, juguetes, pelotas, balones; escobas, brochas y pinceles; bolígrafos; peines y peinetas. - <u>Productos electrónicos y electrodomésticos</u>: aspiradoras, licuadoras. - <u>Textiles</u>: pantalones, sacos, camisas, blusas, ropa para bebés, trajes. 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Alimentos</u>: Carne de animales de las especies ovina o caprina, fresca, refrigerada o congelada; pescados o crustáceos frescos o en salmuera (salmón, bacalao, merluza, sardinas, langostas, camarones, cangrejos), harina de pescado; yogur, mantequilla, miel natural; frutas, hortalizas y verduras frescas (papas, ajos, brócoli, coles de Bruselas, lechugas, alcachofas, espárragos, berenjenas, apio, setas, pimientos, espinacas, maíz dulce, aceitunas, alcaparras, pepinos y pepinillos, mezclas de hortalizas y legumbres, camote, cocos, almendras, avellanas, castañas, dátiles, piñas, guayabas, mangos, mandarinas, limones, toronjas, pasas, papayas, manzanas, peras, duraznos, cerezas, fresas, tamarindos), pimientos, avena, centeno, té negro, vainilla, nuez, jengibre; productos marinos preparados (sardinas, sardinelas y espadines, atunes, bonitos, anchoas, arenques, salmónes, caviar); cacao en grano (crudo, tostado); chicles, ciertos chocolates, pastas alimenticias, frutas, hortalizas y verduras preparadas enlatadas (setas, papas, mantequilla de cacahuate, piñas, peras, cerezas, duraznos, fresas, manzanas, ciruelas, mangos, o mamey); jugos (de piña, manzana, toronja, papaya, de legumbres u hortalizas) cerveza, vinos, mostaza preparada. - <u>Otros productos</u>: flores frescas. - <u>Productos industrializados</u>: colorantes, cosméticos, perfumes, champús, lacas para el cabello, desodorantes corporales y antitranspirantes; insecticidas, manufacturas de plástico (tubos, tubería, bañeras, asientos y tapas de inodoros, inodoros, lavabos, cisternas, vajillas y artículos para el servicio de mesa o de cocina, cubetas, persianas), manufacturas de piel y cuero (baúles, maletas, portafolios), papel, calzado, vajillas y lavabos de porcelana, vajillas de vidrio, espejos, aceros y sus manufacturas, muebles de metal, madera y plástico, colchones, juguetes, pelotas, balones, brochas y pinceles, bolígrafos; peines, peinetas. - <u>Productos electrónicos y electrodomésticos</u>: aspiradoras, licuadoras.

Éstos son algunos ejemplos de productos que gozarán de preferencia; sin embargo, usted puede solicitar asesoría sobre el arancel actual que paga su producto en esos países consultando a nuestros asesores del Centro Bancomext más cercano a su localidad.

Certificado de origen. El certificado de origen para el Grupo de los Tres es un formato sencillo de libre reproducción. Se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de diciembre de 1994, y las modificaciones al instructivo aparecieron en el mismo órgano los días 8 de enero de 1998 y 17 de enero de 2000. El exportador lo debe llenar y firmar, pero en este caso se debe validar ante la SECON (véase el Anexo 5 de este Capítulo).

Cabe indicar que el certificado de origen ampara sólo una exportación y es necesario presentarlo al efectuar la importación.

Tratado de Libre Comercio México-Israel

Continuando con el esfuerzo por ampliar los lazos comerciales con otros continentes entra en vigor el 1o. de julio de 2000 el Tratado de Libre Comercio entre México-Israel (TLCIM). Este Tratado abarca la negociación del 99% de los productos comerciados por ambas naciones, obteniéndose reducciones de aranceles en productos agrícolas e industriales. Se prevé la total eliminación de aranceles en 2005.

Respecto a productos industriales mexicanos de exportación, en diferentes plazos de desgravación se incluyen: automóviles, camiones y autobuses, acero, ciertos químicos, fibras sintéticas y medicamentos, jabones, cerámica, radios, televisores y algunos accesorios. Otros productos que están beneficiados con libre acceso desde el 2003 son: artículos de vidrio para cocina, muebles de madera, zapatos, velas y cirios, motores diesel y de émbolo.

La estructura y plazos de desgravación en el TLCIM es muy distinta en relación con lo que se negoció en otros Tratados, ya que no existen códigos de desgravación como tales, sino listas de bienes agrupados por plazo de desgravación. Así:

- a) Todos los bienes clasificados en los capítulos 25 a 98 del Sistema Armonizado se desgravaron en cuatro etapas iguales, quedando libres de arancel desde el 1o. de enero de 2003.
- b) Los productos comprendidos entre los capítulos 1 al 24 del Sistema Armonizado, así como otras partidas, se eliminarán de acuerdo con lo que marquen los Anexos específicos del Tratado.
- c) Existe una lista en donde se desglosan todas las mercancías que quedan desgravadas inmediatamente a la entrada en vigor del Tratado, conocida como el Anexo 2-03.3 (a) (Lista de bienes para los que se eliminan el arancel aduanero a la entrada en vigor del Tratado).
- d) Asimismo, en el Anexo 2-03.3 (b) se enlistan los bienes cuya eliminación del arancel se dará en seis etapas iguales de arancel hasta que se logre eliminar el gravamen de importación completamente el 1o. de enero de 2005.

Certificado de origen. El formato del certificado de origen se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 30 de junio de 2000, y el exportador lo debe llenar y firmar; asimismo, no requiere validación oficial de alguna autoridad del país de origen (véase el Anexo 6 de este Capítulo).

El certificado de origen tendrá una vigencia de dos años contados a partir de la fecha de su firma, y podrá amparar:

- a) Una sola importación de un bien a territorio nacional.
- b) Varias importaciones de bienes idénticos a territorio nacional, a realizarse en el plazo específico establecido por el exportador en el certificado, que no excederá de doce meses.

Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua

El Tratado entre México y Nicaragua entró en vigor el 1o. de julio de 1998, y la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles a partir de 1o. de julio de 2012.

Asimismo, se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países.

Los códigos de desgravación aplicables conforme a este tratado son, entre otros:

Código	Características
A	Implica la eliminación completa de aranceles desde el 1o. de julio de 1998.
B	En la lista de desgravación de México se eliminarán en cinco etapas anuales iguales comenzando el 1o. de julio de 1998 y quedando libres de arancel a partir del 1o. de julio de 2002. En la lista de desgravación de Nicaragua se eliminarán en tres etapas anuales iguales comenzando el 1o. de julio de 2000 y quedando libres a partir del 1o. de julio de 2002.
C	En la lista de desgravación de México se eliminarán en diez etapas anuales iguales comenzando el 1o. de julio de 1998 para quedar libres de arancel a partir del 1o. de julio de 2007. En la lista de Nicaragua se eliminarán en ocho etapas anuales iguales que se inician el 1o. de julio de 2000 y concluirán el 1o. de julio de 2007.
C15	En la lista de desgravación de México se eliminarán en quince etapas anuales iguales comenzando el 1o. de julio de 1998 para eliminar totalmente los aranceles a partir del 1o. de julio de 2012. En la lista de Nicaragua la eliminación será en 13 etapas anuales iguales la primera a partir del 1o. de julio de 2000 y la última del 1o. de julio de 2012.
Desc Nic	Nicaragua aplicará el menor de los siguientes aranceles aduaneros: <ul style="list-style-type: none"> • el de nación más favorecida, • el que aplique México al mismo bien.

**Productos de exportación mexicanos próximos a quedar libres de arancel
a partir de julio de 2007 TLC México-Nicaragua (Código C)**

Pavos (gallipavos), gallos y gallinas, carne de bovino congelada en canales o medias canales, los demás cortes (trozos) sin deshuesar, deshuesada, despojos comestibles de bovino frescos o refrigerados, congelados lenguas, hígados, grasa de cerdo, grasa de ave, tocino entreverado de panza (panceta) y sus trozos, leche fresca, crema de leche, suero de mantequilla, pastas lácteas para untar, arreglos florales, puerros y demás hortalizas aliáceas, papas (patatas), arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo), arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado, arroz partido, harina, sémola y polvo, remolacha azucarera, caña de azúcar, grasa de uso industrial, pinol y pinolillo, preparaciones en polvo a base de maíz para la elaboración de tortillas, trufas, agua mineral, gas natural, neumáticos (llantas neumáticas) recauchutados, prendas y complementos (accesorios), de vestir, quitasoles, toldos y artículos similares, artículos de joyería de metal precioso, incluso revestido o chapado de metal precioso (plaqué), de plata, incluso revestida o chapada de otro metal precioso (plaqué), de los demás metales preciosos, incluso revestidos o chapados de metal precioso (plaqué), de chapado de metal precioso (plaqué) sobre metal común, clavos, grapas, clavos para herrar, clavos para zinc, anafres y cocinas, fuentes para agua y otros aparatos enfriadores de bebidas.

Certificado de origen. El formato del certificado de origen es muy sencillo y es el mismo para los dos países; se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* del 30 de junio de 1998, y el exportador lo debe llenar y firmar y no requiere validación oficial de alguna autoridad en el país de origen (véase el Anexo 7 de este Capítulo).

Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte Centroamericano (Guatemala, El Salvador y Honduras)

Como un paso hacia la integración latinoamericana, se negoció el Tratado México-Triángulo del Norte Centroamericano (formado por Guatemala, Honduras y El Salvador). Con este tratado se abren nuevas perspectivas de mejora en las relaciones comerciales y diplomáticas con los vecinos al sur de nuestra frontera, toda vez que los países del Triángulo del Norte representan el principal mercado de México en la región centroamericana. En efecto, durante el 2002 a estos tres países se destinó cerca del 60% del total exportado por México a la región de Centroamérica.

Este Tratado se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 14 de marzo de 2001, y entró en vigor un día después de su publicación.

De acuerdo con lo negociado y entendiendo la asimetría de las partes negociadoras, México se abrirá más rápido que el Triángulo del Norte, tanto en tasas base como en plazos de desgravación. Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del Tratado, mientras que el resto se irán desgravando en plazos anuales hasta quedar libres de arancel en 12 años.

Los periodos de desgravación se dividen en las siguientes categorías:

Categoría	Características
A	Eliminación de manera inmediata a partir de la entrada en vigor del Tratado.
B2	Los aranceles se eliminarán de manera inmediata en un único corte anual a partir del primer día del tercer año de vigencia del Tratado.
B3	El arancel se elimina en tres cortes anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, de manera que dichos bienes queden exentos de arancel aduanero a partir del tercer año de vigencia del Tratado.
B4	Eliminación del arancel en cuatro etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, y quedarán exentos al cuarto año de vigencia del Tratado.
B5	Eliminación del arancel en cinco etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, y quedarán exentos al quinto año de vigencia del Tratado.
B6	Eliminación del arancel en seis etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, quedando exentos al sexto año de vigencia del Tratado.
B7	Eliminación del arancel en siete etapas anuales iguales hasta que queden exentos de arancel a partir del séptimo año de vigencia del Tratado.
C8	Eliminación del arancel en ocho etapas anuales iguales, de manera que quedarán exentos de arancel aduanero a partir del octavo año de vigencia del Tratado.
C9	Eliminación del arancel en nueve etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, hasta quedar exentos a partir del noveno año de vigencia del Tratado.
C10	Eliminación del arancel en diez etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, quedando exentos a partir del décimo año de vigencia del Tratado.
C11	Eliminación del arancel en once etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, para quedar exentos a partir del décimo primer año de vigencia del Tratado.
C12	Eliminación del arancel en doce etapas anuales iguales a partir de la entrada en vigor del Tratado, quedando exentos a partir del duodécimo año de vigencia del Tratado.

Respecto a la negociación de productos industriales, alrededor del 57% de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedaron libres de arancel de inmediato; el 15%, en un plazo de 3 a 5, años y el resto, a diferentes plazos.

En materia agropecuaria, el 30% de las exportaciones mexicanas quedaron libres de arancel a la entrada en vigor del tratado de libre comercio; poco más del 12%, a mediano plazo, y 41% a largo plazo. Se excluyeron temporalmente de la negociación productos sensibles para la región, como azúcar, café y plátano.

Productos de exportación mexicanos próximos a quedar libres de arancel, TLC México-Triángulo del Norte Centroamericano

Categoría	El Salvador	Guatemala	Honduras
B4: Eliminación a partir de 2005	Camarones cultivados, otras larvas de langostinos o camarón	Camarones cultivados, otras larvas de langostinos o camarón. Abonos minerales o químicos con los tres elementos. Fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio; abonos que contengan nitrato y fosfatos.	Camarones cultivados, otras larvas de langostinos o camarón;

Evidentemente, México tiene una posición privilegiada en ese mercado, por la cercanía geográfica, similitudes de idioma, cultura y patrones de consumo, lo cual debe verse como una oportunidad de negocio para el exportador mexicano.

Certificado de origen. Para aprovechar los beneficios de este Tratado, es necesario llenar el certificado de origen, cuyo formato se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el 14 de marzo de 2001. Este documento lo debe llenar y firmar el exportador sin necesidad de validación oficial (véase el Anexo 8) y tiene una vigencia de un año.

Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE)

El 1o. de julio de 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE), como parte de la estrategia comercial de México, cuyo propósito es:

- a) Garantizar el acceso preferencial y seguro de nuestros productos al mercado más grande del mundo, aún mayor al de Estados Unidos.
- b) Diversificar nuestras relaciones económicas, tanto por el destino de nuestras exportaciones, como por las fuentes de insumos para nuestras empresas.
- c) Generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y europeas, para promover la transferencia de tecnología.
- d) Fortalecer nuestra presencia en el exterior y nuestra posición como centro estratégico de negocios, al ser la única economía del mundo con acceso preferencial a Europa, Estados Unidos, Canadá, y a casi todos los países latinoamericanos.

Reconociendo un trato asimétrico a favor de México, la mayoría de las exportaciones mexicanas están desgravadas desde el 1o. de enero de 2003, mientras que las europeas, en 2008.

Respecto a los productos industriales mexicanos, a partir del año 2003, el 100% ya pueden ingresar al mercado comunitario libres de arancel.

Los códigos de desgravación aplicables a las exportaciones originarias de México son los siguientes:

Productos industrializados

Categoría	Características
A B	Implica una eliminación completa del arancel a partir del 1o. de julio de 2000. Significa que se desgravaron en cuatro etapas iguales a partir del 1o. de julio de 2000, quedando libres de arancel desde el 1o. de enero de 2003.

Productos agrícolas y pesqueros

Categoría	Características
1	A la entrada en vigor del Tratado se eliminan todos los aranceles.
2	Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "2" se eliminarán de conformidad con los siguientes porcentajes: 75% al 1o. de julio de 2000, 50% a partir del 1o. de julio de 2001, 25% de reducción a partir del 1o. de julio de 2003, hasta quedar eliminados por completo en julio de 2004.
3	Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "3" se reducirán paulatinamente y en ciertos porcentajes, de conformidad con el siguiente calendario: El arancel vigente se reducirá a 89% inmediatamente al 1o. de julio de 2000, 78% un año después, 67% dos años después, 56% tres años después, 45% al cuarto año, 34% al quinto año, 23% al sexto año, 12% siete años después, 0% al octavo año (1o. julio de 2008).
4	Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "4" se eliminarán en un cierto porcentaje de conformidad con un calendario especial partiendo su reducción tres años después de entrada en vigor del tratado (2003) En primera instancia se reducirá a 87% el arancel base, concluyendo a eliminación definitiva diez años después de la entrada en vigor del Tratado.
4a	Los aranceles aduaneros existentes sobre los productos de la categoría "4a" se eliminarán en un cierto porcentaje de conformidad con un calendario especial. El arancel se reduce a 90% una vez entrado en vigor el Tratado, y después de 9 años se eliminan por completo.
5	Productos sujetos a revisión de disminución arancelaria después de un lapso de tres años a partir de la entrada en vigor del TLCUE. Estos productos, listados en la categoría "5" se revisarán caso por caso los aranceles aduaneros aplicables a los productos listados en la categoría, incluso las reglas de origen pertinentes también serán revisadas, según se considere apropiado.
6	Cupos arancelarios con aranceles reducidos sobre las importaciones a la Comunidad de ciertos productos agrícolas y pesqueros, aplicables a partir de la entrada en vigor del TLCUE.
7	Tasas arancelarias especiales a ciertos productos agrícolas procesados originarios de México.

Productos exentos desde el 1o. julio 2000	Productos que están exentos desde el 1o. de julio de 2003
<p>Algunos de los productos que se encuentran exentos de arancel desde el 1o. de julio del año 2000 son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Productos industrializados: cuarzo, grafito, granito, cemento, pinturas y barnices (acrílico y vinílicas), perfumes, productos cosméticos y de limpieza personal (delineadores para ojos, labios, maquillajes, champús, desodorantes y antitranspirantes, pastas dentrificas, jabones, pegamentos, adhesivos, insecticidas, manufacturas de plástico (carreolas, vasos, platos, cucharas, botellas, persianas, arts. de oficina), artículos o accesorios de piel (portafolios, maletas), papel bond, papel higiénico, servilletas, cajas de cartón, manufacturas de vidrio (jarras, vasos, platos), joyería de oro y plata, ciertos aceros, equipos para deporte (esquíes, raquetas, juegos del golf, patines), ciertos productos eléctricos y electrónicos (ciertos teléfonos, reproductores de sonido y video), juguetes, bolígrafos. - Productos agroindustriales: café, cacao en grano, garbanzo, tequila, cerveza, mangos, papaya y guayabas. 	<p>Algunos de los productos que quedaron libres de arancel el 1o. de julio de 2003 son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Productos industriales: Artículos o accesorios de piel (guantes, cinturones, carteras, portafolios, maletas) abrigo, chaquetas, sacos, conjuntos, vestidos, faldas, pantalones, camisas, blusas, pijamas, ropa interior de algodón, lana, fibras sintéticas, calzado, arts. de cerámica, ciertos aceros, cepillos dentales, ciertos productos eléctricos y electrónicos (ciertos teléfonos, T.V., reproductores de sonido), - Productos agroindustriales: limón, toronja y puros.

Certificado de origen. Para que se otorgue trato preferencial en la Unión Europea, se deberá acompañar cada embarque de exportación con el certificado de circulación de mercancías EUR.1 expedido por la SECON (véase el Anexo 9 de este Capítulo).

A efectos de facilitar la libre circulación de bienes mexicanos en Europa, se acordó implementar el registro de “exportador autorizado”, para las empresas PITEX, Maquiladoras, ALTEX que exporten por lo menos 5,000,000 de dólares estadounidenses anuales; y para aquellas empresas mexicanas que exporten productos perecederos o artesanales, siempre que requisen y presenten un cuestionario ante SECON. La ventaja de ser “exportador autorizado” reside en que cada vez que se exporten mercancías a la Unión Europea no será necesario elaborar un certificado de circulación EUR.1 y presentarlo a SECON para su validación; en su lugar, sólo deberá asentar en la factura una declaración de origen y el registro de “exportador autorizado”.

En caso de pequeñas exportaciones que no superen la cantidad de 6,000 euros, los exportadores podrán extender una declaración en la factura de exportación asumiendo que el bien cumple con las reglas de origen del TLCUE, la cual deberá ser firmada por el exportador sin necesidad de presentar un cuestionario ante la SECON para que selle la factura.

Esta Declaración debe expresar lo siguiente: *“El exportador de los productos incluidos en el presente documento (indicar No. de “exportador autorizado” o dejar en blanco según corresponda) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de un origen preferencial por ser originarios de México..... (lugar y fecha), (firma, nombre y los apellidos del exportador que firma)”*.

4

Tratado de Libre Comercio México - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)

El 29 de junio de 2001 se publicó en el *Diario Oficial de la Federación* el Tratado de Libre Comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC, o EFTA, por sus siglas en inglés), mismo que entró en vigor el 1o. de julio de ese año. Con el AELC, el exportador mexicano tiene acceso a un mercado formado por Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein, países con el ingreso per cápita más alto del mundo. Con este Tratado se consolida el acceso preferencial a prácticamente toda Europa Occidental. Las negociaciones del AELC se realizaron tomando como modelo el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE) y guarda mucha similitud con éste.

Una de las características de este Tratado es que se negociaron dos listas de desgravación; la primera abarca productos industrializados (comprendidos en los capítulos 25 al 98 del Sistema Armonizado), el pescado y los productos marinos. En este caso los aranceles a los productos pesqueros e industriales originarios de México se eliminan a partir de la entrada en vigor del Tratado.

Mientras que en materia de productos agrícolas, México y cada Estado de la AELC en lo individual concluyeron acuerdos bilaterales. De manera que le recomendamos revisar los decretos específicos o consultar a su Centro Bancomext más cercano; en éstos se establecen los aranceles a pagar por los productos negociados los cuales en su mayoría están exentos y solamente unos cuantos especifican un arancel generalmente menor al que otorgan a otros países con los que no tienen TLC.

Productos agrícolas de exportación mexicanos libres de arancel en países de la AELC

<i>Noruega</i>	<i>Suiza y Liechtenstein</i>	<i>Islandia</i>
Flores, ajos, espárragos, champiñones, alcachofas, espinacas, almendras, avellanas, plátanos, higos, dátiles, piñas, aguacates, mangos, guayabas, naranjas, limones, toronjas, uvas, melones, café, té, pimienta, vainilla, aceites, azúcar, cacao, jugos de naranja, o piña o tomate, agua mineral, cerveza, vinos, tequila, cigarros.	Flores, tomates, papas, cebollas, ajos, lechugas, pepinos, espárragos, setas, frijoles, lentejas, cocos, almendras, plátanos, piñas, aguacates, naranjas, mandarinas, toronjas, melones, sandías, ciruelas, fresas, chabacanos, peras, jugos de naranja y piña, limón, tomate, vegetales, miel, plátano, uva, cerveza, café, vainilla, pan, tequila, cerveza, vinos, preparaciones enlatadas de tomates, champiñones, frijoles, verduras mixtas, frutas mixtas, mermeladas, salsa <i>ketchup</i> y de soya, agua mineral, algodón en bruto.	Miel, tomates, ajos, cebollas, lechugas, pepinos, alcachofas, espárragos, espinacas, pimientos, chiles, maíz dulce, mezclas de vegetales, peras, frijoles, avena, soya, cacahuates, semillas de girasol, cártamo, aceite de oliva, de soya, de cacahuete, de palma, de girasol, de coco, de jojoba, azúcar, chicles, chocolates, preparaciones enlatadas de pepinos, pepinillos, champiñones, frijoles, espárragos, verduras mixtas, frutas, mermeladas, salsas <i>ketchup</i> , de soya, mostaza, agua mineral, cerveza, vinos, pieles y cueros en bruto, algodón y lana en bruto.

Certificado de origen. A efectos de que los productos mexicanos gocen de acceso preferencial en los países de la AELC, deberán presentar un certificado de circulación de mercancías EUR.1 (mismo que se utiliza en el TLCUE- véase el Anexo 9 de este Capítulo) o, en su defecto, una declaración en factura (similar a la utilizada en el TLCUE). El certificado y la declaración en factura tendrán una vigencia de diez meses a partir de la fecha de su expedición.

Al igual que en el TLCUE, el certificado de origen deberá ser validado por la autoridad mexicana, y la declaración en factura se emite por los embarques de exportación que no superen los 6,000 euros. Asimismo, se conserva el carácter de exportador autorizado para las personas que acrediten los requisitos señalados en el apartado del TLCUE de este capítulo.

Tratado de Libre Comercio México - Uruguay

En materia comercial, este tratado tiene como antecedente el Acuerdo de Complementación Económica No. 5 (ACE 5), tomándose como base las condiciones y preferencias arancelarias pactadas en este Acuerdo. El TLC, además de Acceso al Mercado, incluye temas como Inversión, Comercio de Servicios (por ejemplo, telecomunicaciones), Propiedad Intelectual, Políticas de Competencia y Solución de Controversias. Éste se suscribió en noviembre de 2003 y entro en vigor el 15 de julio de 2004.

Los objetivos de este Tratado, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de Trato Nacional, Trato de Nación más Favorecida y Transparencia, son los siguientes:

- estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes;
- eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios entre las Partes;
- promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las Partes;
- aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada Parte;
- establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las Partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado; y
- crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.

ACCESO A MERCADOS

En los productos excluidos del programa de desgravación del TLC se incorpora la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) cuando corresponda. Con ello, se simplifica la utilización de las preferencias pactadas entre ambos países. (Ver porcentaje de preferencias en el marco de ALADI)

Sector Agropecuario

- Liberación recíproca de productos, tales como: flores; hortalizas (tomates, ajos, zanahorias, nabos, pepinos y pepinillos, chincharos, espárragos, entre otras); frutas (mangos, guayabas, sandías, uvas, melón, fresas, entre otras); harina de trigo; productos de panadería, pastelería, galletería; preparaciones de hortalizas y frutas (jugos de tomate y uva, mezclas de jugos, entre otras); preparaciones alimenticias diversas (café instantáneo, extractos de café, entre otras); bebidas no alcohólicas y cerveza.
- Quesos: Se incrementa el cupo anual que otorga México, hasta 6,600 toneladas; 4,400 como estaban acordadas en el ACE 5 y 2,200 adicionales destinadas a uso industrial o con una presentación de hasta 5 Kg. por unidad.
- Carne de bovino: México aplicará un programa de desgravación arancelaria que inicia con el 10% de arancel ad-valorem pactado en el ACE 5 y que llegará a un arancel de 7%, a partir del tercer año de vigencia del Tratado

Productos Pesqueros

Liberalización recíproca de pescado seco salado; cangrejo rojo y centella congelados; vieiras naturales congeladas; preparaciones de pescado (empanadas con salsas); hamburguesas de cangrejo rojo; preparaciones de moluscos y, palitos de surimi.

Sector Industrial

- Calzado: Se aplicará un programa de desgravación a diez años.
- Tejidos de lana: Se modifica la unidad de medida del cupo otorgado por México, de dólares a metros cuadrados, quedando en 1.8 millones de metros cuadrados a la entrada en vigor del Tratado, para alcanzar 2.3 millones cumpliendo el tercer año.
- Prendas de vestir: Se mantienen las mismas condiciones del ACE 5.
- Automotor: Estos productos se regirán por lo acordado entre los dos países, en el marco del ACE No. 55, suscrito entre México y MERCOSUR.

De conformidad con lo anterior se incorporan al ACE 55, (Ver ALADI) con preferencia del 100%, algunas autopartes, tales como: líquido para frenos, neumáticos, juntas, guarniciones para frenos y embragues, vidrios para uso automotriz, cerraduras, motores de vehículos automóviles, árboles de transmisión, bujías, limpiaparabrisas, faros, defensas automotrices, cinturones de seguridad y cajas de cambios. Las autopartes se incorporaron al ACE 55 mediante protocolo para entrar en vigor al mismo tiempo que el TLC.

ORIGEN

Las disposiciones en esta materia corresponden a las necesidades de los acuerdos de nueva generación; por ello, se incluyeron normas claras y lineamientos precisos con objeto de evitar, en la mayor medida posible, diferencias de interpretación entre los usuarios y las autoridades de ambos países.

REGLAS DE ORIGEN

Los aspectos considerados en este renglón:

- Definen claramente las disposiciones que los bienes deben de cumplir para ser considerados como originarios de la región, a fin de poder gozar del trato arancelario que prevé el Tratado.
- Contemplan conceptos importantes (De minimis, materiales intermedios, acumulación, bienes fungibles, envases y materiales de empaque, entre otros) que otorgan a los productos diversas alternativas para que los bienes producidos califiquen como originarios.
- Buscan integrar los procesos productivos en la región, promoviendo el establecimiento de cadenas productivas y el consumo originario de la misma.

Reglas de Origen Específicas

Establecen los procesos productivos que deben cumplir los bienes, con el objeto de calificar como originarios de la región, atendiendo los intereses y necesidades de las industrias de ambos países.

Garantizan el otorgamiento de las preferencias arancelarias, exclusivamente a los bienes de la región que cumplan los requisitos correspondientes, evitando con ello la triangulación del comercio.

- **Sector Agropecuario:** Se establecen reglas de origen estrictas, que exigen que los principales insumos sean de la región. De esta forma, se protegen los intereses de los productores de ambos países, al evitar que puedan utilizarse materias primas de otros países.
- **Sector industrial:** Las reglas de origen específicas fueron establecidas considerando el abastecimiento de insumos que tiene la región y exigiendo la realización de procesos productivos sustanciales dentro de la misma.
- **Sector automotor:** Estos productos se registrarán por lo acordado entre México y Uruguay en el marco del ACE 55.

Durante los primeros tres años de vigencia del Tratado, se deberá cumplir con un Contenido Regional no menor a 40%, cuando se utilice el método de Valor de Transacción; después, deberá cumplirse con un contenido regional no menor a 50%.

Durante los primeros tres años de vigencia del Tratado, se deberá cumplir con un Contenido Regional no menor a 40%, cuando se utilice el método de Valor de Transacción; después, deberá cumplirse con un contenido regional no menor a 50%.

CERTIFICADO DE ORIGEN

Para la obtención de este documento se deberá requisitar previamente el cuestionario llamado *REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS PARA LA OBTENCIÓN DE CERTIFICADOS DE ORIGEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO/ URUGUAY (Ver Anexo 10)*

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE MÉXICO Y JAPÓN (AAE)

El AAE, mismo que se espera entre en vigor en abril de 2005 (previa publicación en el Diario Oficial de la Federación, una vez que ha sido aprobado por el Senado de la República Mexicana y las Cámaras de Representantes y de Consejeros del Japón), no sólo es un instrumento comercial, ya que además de los componentes de un tratado de libre comercio, incluye disposiciones relativas a cooperación bilateral que permiten a México aprovechar de mejor manera la liberalización y apertura de los mercados de bienes, servicios y capitales.

En efecto, el AAE generará una mayor certidumbre en las transacciones entre los dos países por las reglas de comercio que define. Asimismo, impulsará una mayor inversión de empresas japonesas en México, para manufacturar productos destinados al mercado interno o para ser exportados a otros países aprovechando los diferentes tratados de libre comercio suscritos por México.

ACCESO A MERCADO

Productos agroalimentarios

En las negociaciones del AAE, se lograron oportunidades reales de exportación en donde México tiene un gran potencial, mediante ventajas de tipo arancelario y no arancelario que permitirán aumentar su participación en el mercado japonés, con certidumbre jurídica a largo plazo.

De esta manera, Japón consolidará, en gran medida, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) mediante el cual ya le otorgaba a México algunas reducciones y concesiones en aranceles a la importación. México logró negociar compromisos en 796 líneas arancelarias que representan más del 99% de las exportaciones mexicanas a Japón, las cuales tendrán acceso preferencial a la entrada en vigor del Acuerdo. En este sentido, México obtuvo acceso al mercado de Japón en productos con gran potencial en este sector:

a) Acceso inmediato a la entrada en vigor del Acuerdo, para los siguientes productos:

Café verde	Espárrago	Tequila
Limonas	Mango	Pectina
Brócoli fresco	Tomate	Ajo
Aguacate	Cebolla	Col
Calabaza	Berenjena	Leguminosas
Guayaba	Papaya	Mezcal
Vinos	Tabaco	Huevo
Albúmina		

b) A mediano plazo se eliminarán los aranceles para los siguientes productos:

a. Arancel de Japón

Producto	Actual %	Resultado negociación
Uvas	17	Desgravación en 3 años (Abril-Julio)
Café tostado	10	Desgravación en 3 años
Melones	6	Desgravación en 5 años
Brócoli congelado	6	Desgravación en 5 años
Salsas	6	Desgravación en 5 años
Fresas congeladas	12	Desgravación en 5 años
Nueces	12	Desgravación en 7 años
Jugo de toronja	25.5	Desgravación en 7 años

NOTA: Asimismo, a mediano plazo se eliminarán los aranceles para zanahoria, pimienta, espinaca, toronja, durazno y pera congelada, aceites de girasol, cártamo ajonjolí, cacao en polvo sin azúcar, vegetales preparados, entre otros.

c) A largo plazo se eliminarán los aranceles para los siguientes productos:

Arancel de Japón

Producto	Actual %	Resultado negociación
Plátano	10 - 20	Desgravación en 10 años, con un cupo libre de arancel de 20 mil toneladas

NOTA: A largo plazo se eliminarán los aranceles para harina de maíz, vegetales preparados, jaleas, mermeladas, duraznos preparados, entre otros.

Solamente el 0.2% del total de las exportaciones de México a Japón no estarán incluidas temporalmente en el Acuerdo y se revisarán tres años después de su entrada en vigor. Estos productos son *piña, dulces, trigo y pastas, azúcar y jugo de piña*.

Por otro lado, se negoció un acceso preferencial con cuotas para productos muy sensibles para Japón y de gran interés para el sector productivo mexicano. Se obtuvieron cuotas para el sector productivo mexicano en los siguientes productos:

Carne de cerdo	Carne de res	Carne de pollo	Jugo de naranja
Naranja	Miel	Catsup	Pasta
Puré de tomate	Jugo de tomate	Salsa de tomate	Dextrinas
Sorbitol			

Productos pesqueros

Japón es uno de los principales importadores de productos pesqueros del mundo. México negoció que todos los productos de interés quedarán incluidos en el Acuerdo, los cuales representan casi el 80% de las exportaciones mexicanas de productos pesqueros a Japón. Entre los principales productos que tendrán acceso inmediato libre de arancel se encuentran atún aleta amarilla fresco y enlatado, camarón, algunos crustáceos y moluscos y pulpo. Para sardinas y calamar se negociaron cupos.

Sector Industrial

El AAE reconoce una asimetría a favor de México, en términos del tamaño y distinto grado de desarrollo de la economía mexicana.

Como resultado de la negociación, Japón eliminará de inmediato aranceles que aplica al 91% de las fracciones arancelarias y en el mediano plazo el 4% de ellas. El restante 5% de las fracciones arancelarias consiste en productos donde Japón expresó sensibilidad y en los que el arancel se eliminará en diez años. No obstante, incluso para estos productos Japón dará acceso inmediato libre de arancel a México bajo cuotas:

Calzado de Cuero	Prendas de vestir
<ul style="list-style-type: none"> - Arancel NMF: 40% - Arancel AAE: Libre - Cuota durante el primer año de 250 mil - Tasa de crecimiento anual de 20% Eliminación de cuota al año 7 y 10 de entrada en vigor del acuerdo (dependiendo del producto) - Décimo año del AAE: acceso ilimitado libre de arancel 	<ul style="list-style-type: none"> - Arancel NMF: 17% - Arancel AAE: Libre - Acceso inmediato para prendas de vestir en México con tela e hilo de la región - Cuota de 200 millones de dólares para prendas de vestir hechas con telas de cualquier país. Actualmente, éstos productos pagan aranceles de hasta 17%

REGLAS DE ORIGEN

Para asegurar que los bienes de México y Japón sean los que se intercambien libremente entre los dos países, el AAE al igual que todos los tratados de libre comercio suscritos por México, contiene un capítulo de reglas de origen, que son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto exportado por un país puede beneficiarse de las preferencias que otorga el Acuerdo. Las reglas de origen negociadas en el AAE promueven la integración de procesos industriales entre ambos países y la utilización de insumos de los mismos tomando en consideración los intereses de las industrias nacionales.

La metodología utilizada para las reglas de origen será similar a las utilizadas en otros acuerdos suscritos por México (como es el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

CERTIFICADO DE ORIGEN

El formato aplicable al comercio bilateral en el marco de este Acuerdo estará disponible en la página de la Secretaría de Economía, una vez que éste se publique en el Diario Oficial de la Federación.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

En busca de la integración comercial latinoamericana, en 1980 se creó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) por el Tratado de Montevideo, entre cuyos objetivos se encuentran: establecer a largo plazo, en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano a través del uso de tres instrumentos o mecanismos, principalmente:

- a) Preferencias arancelarias de alcance regional
- b) Acuerdos comerciales de alcance parcial
- c) Acuerdos de complementación económica

México, al igual que los otros países miembros de la ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), tiene acceso arancelario preferencial en esos países, aunque varía según el mecanismo de preferencia comercial utilizado. A continuación se detallan los principales.

Preferencia arancelaria regional

Se conoce como PAR; consiste en la preferencia mínima que otorga un país a otro y que aparece como preferencia generalizada. Es decir, cada país signatario se comprometió a otorgar a sus contrapartes un descuento (preferencia) de cierto porcentaje a su arancel general de importación, según el grado de desarrollo industrial particular.

Por tanto, los países miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los productos que importan en el marco de la misma; sin embargo, cada país publica una lista de excepciones, es decir, productos que no tienen preferencias por considerarse que afectan a una industria. En consecuencia, es necesario revisar esta lista del país importador para saber si el producto que se desea exportar se encuentra exceptuado de la preferencia; en caso contrario, se aplica la PAR de la manera siguiente:

Preferencia arancelaria regional que los países miembros de la ALADI conceden a los productos exportados de México

Argentina y Brasil	20%
Uruguay y Cuba	12%
Ecuador y Paraguay	8%
Perú	6%

Acuerdos de alcance parcial

Son los que se suscriben bilateralmente y pueden ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios y de promoción del comercio, entre otros.

Acuerdos de complementación económica

Es un mecanismo para promover la integración económica, que es la finalidad esencial del Tratado de Montevideo. Tiene, entre otros, los siguientes objetivos:

- Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios.
- Elevar al máximo posible y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios.
- Coordinar y complementar las actividades económicas, sobre todo en las áreas productivas de bienes y servicios.
- Estimular las inversiones encaminadas a aprovechar intensivamente los mercados y la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial.
- Facilitar la creación y el funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

A modo de ejemplo, a continuación se presentan algunas de las características de los Acuerdos de Complementación Económica, (ACE) 53 y 55.

a) Acuerdo de Complementación Económica entre México y Brasil (ACE 53)

El Acuerdo de Complementación Económica No. 53 (ACE 53) suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa de Brasil se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 2002, y tiene como objetivos:

- a) establecer normas y disciplinas para las relaciones económicas y comerciales entre las Partes, en el marco del Tratado Montevideo de 1980;
- b) impulsar el desarrollo y la diversificación de las corrientes de comercio, con el objetivo de intensificar la complementación económica;
- c) estimular los flujos de inversión, para procurar promover un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de las Partes; y
- d) incentivar la participación de los sectores privados de las Partes.

b) Acuerdo de Complementación Económica entre México, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (MERCOSUR) (ACE 55)

El Acuerdo de Complementación Económica No. 55 (ACE 55) suscrito entre México y Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, siendo estos últimos miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entró en vigor el 1o de enero de 2003 conforme al *Diario Oficial de la Federación* del 31 de diciembre de 2002.

El objetivo de este Acuerdo es sentar las bases para el establecimiento del libre comercio así como el de promover la integración y complementación productiva en el sector automotor.

Las disposiciones contenidas en el Acuerdo se aplican al intercambio comercial de los siguientes bienes, siempre que se trate de bienes nuevos.

Vehículos

- a) automóviles;
- b) vehículos de peso total con carga máxima inferior o igual a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (comerciales livianos, chasis con motor y cabina y carrocerías para esos vehículos, camiones y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima inferior o igual a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos-);
- c) vehículos de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos- (camiones, camiones tractores y chasis con motor y cabina de peso total con carga máxima superior a 8 845 kg -ocho mil ochocientos cuarenta y cinco kilogramos-);
- d) ómnibus (ómnibus completos, chasis con motor y carrocerías para ómnibus);
- e) carrocerías;
- f) remolques y semirremolques;
- g) tractores agrícolas, cosechadoras, maquinaria agrícola y maquinaria vial autopropulsadas.

Autopartes:

- h) autopartes (piezas, conjuntos y subconjuntos, comprendiendo neumáticos) necesarias para la producción de los vehículos listados en los literales a) a g) de este Artículo, tanto como las necesarias para la producción de los bienes indicados en este literal, incluidas las destinadas al mercado de reposición.

ORIGEN

La determinación del origen de los productos, se realizará de conformidad con lo dispuesto en el Anexo II del Acuerdo de Complementación Económica No. 55, suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Miembros del MERCOSUR, publicado el 29 de noviembre de 2002 en el *Diario Oficial de la Federación*.

Para las operaciones de importación de los productos contenidos en este Decreto, el importador deberá presentar a la Aduana, anexo al pedimento de importación, conforme al artículo 36 de la Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos, la siguiente documentación:

REGULACIONES ARANCELARIAS

- a) para los casos previstos en el artículo primero y hasta el 31 de diciembre de 2006, certificado de cupo ALADI expedido por la Secretaría de Economía; y
- b) certificado de origen, de conformidad con lo establecido en el artículo séptimo del presente Decreto.

Se recomienda, para este caso en particular, consultar el *Diario Oficial de la Federación* del 31 de diciembre de 2002, con el objeto de conocer las preferencias otorgadas por México y Brasil, para cada fracción arancelaria.

La determinación del Índice de Contenido Regional (ICR) de un producto automotor contenido en los literales a) al d) y g) del Artículo 3o. del Acuerdo, se calculará de acuerdo a la siguiente fórmula:

- a) Para el caso de los Estados Partes del MERCOSUR:

$$\text{ICR} = \left\{ 1 \frac{\text{Valor de los materiales no originarios}}{\text{Precio del producto "ex-fábrica",}} \right\} \times 100$$

- b) Para el caso de México:

$$\text{ICR} = \left\{ 1 \frac{\text{Valor de los materiales no originarios}}{\text{Valor del bien}} \right\} \times 100$$

Salvo por lo dispuesto en el párrafo 5 del Artículo 6 del Anexo II del Acuerdo, un producto automotor contenido en los literales a) al d) del Artículo 3o. del Acuerdo será considerado como originario si, como resultado de un proceso de producción realizado enteramente en el territorio de Argentina o Brasil el ICR es al menos de 60 por ciento, en el caso de Uruguay es al menos de 50 por ciento o en el caso de México, es al menos de:

Año	%
2002	20%
2003	20%
2004	25%
2005	27%
2006 en adelante	30%

Para los casos de valoración, en el Artículo 8 del Anexo II del Acuerdo se dispone:

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 4 de este Artículo y para efectos de los Artículos 5o., 6o., 10o., 15avo. de este Anexo, el valor de los materiales no originarios será el valor de transacción, calculado de conformidad con el Código de Valoración Aduanera.

Dicho valor deberá de incluir cuando en él mismo no estén considerados los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el puerto de importación en la Parte Signataria donde se ubica el productor del bien, salvo que cuando el productor del bien adquiera el material no originario dentro del territorio de la Parte Signataria donde se encuentra ubicado, el valor de dicho material no incluirá el flete, seguro, costos de empaque y todos los demás costos en que se haya incurrido para el transporte del material desde el almacén del proveedor hasta el lugar en que se encuentre el productor.

El valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien no incluirá el valor de los materiales no originarios utilizados por:

- a) otro productor en la producción de un material originario que es adquirido y utilizado por el productor del bien en la producción del mismo; o
- b) el productor del bien en la producción de un material originario de fabricación propia y que se designe por el productor como material intermedio de conformidad con el Artículo 9o. de este Anexo.

2. Salvo lo dispuesto en el párrafo 4 de este Artículo y para efectos del Artículo 6o. de este Anexo, el valor de los materiales originarios será el valor de transacción, calculado de conformidad con el Código de Valoración Aduanera e incluirá, cuando no esté incluido en dicho valor, los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentre el productor del bien.
3. Para efectos de los Artículos 5o., 6o., 10mo o 15avo de este Anexo, el valor del bien será el valor de transacción, calculado de conformidad con el Código de Valoración Aduanera y ajustado sobre la base F.O.B. Sin embargo, cuando el productor del bien no lo exporte directamente, el valor de transacción de dicho bien se determinará hasta el punto en el cual el comprador recibe el bien dentro del territorio donde se encuentre el productor.

Cada Parte dispondrá que el productor o exportador utilice el costo total de producción del bien como el valor del mismo cuando:

- a) no haya valor de transacción debido a que el bien no sea objeto de una venta;
 - b) el valor de transacción del bien no puede ser determinado por existir restricciones a la cesión o utilización del bien por el comprador con excepción de las que:
 - i) imponga o exija la ley o las autoridades de la Parte Signataria en que se localiza el comprador del bien,
 - ii) limiten el territorio geográfico donde pueda revenderse el bien, o
 - iii) no afecten sustancialmente el valor del bien;
 - c) la venta o el precio dependan de alguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse en relación con el bien;
 - d) revierta directa o indirectamente al vendedor alguna parte del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización posteriores del bien por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con el Artículo 8 del Código de Valoración Aduanera;
 - e) el comprador y el vendedor sean personas relacionadas y la relación entre ellos influya en el precio, salvo lo dispuesto en el párrafo 2 del Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera;
 - f) el bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, en unidades de cantidad de bienes idénticos o similares, vendidos a personas relacionadas, durante un periodo de seis (6) meses inmediatamente anterior al mes en que el productor haya vendido ese bien, exceda del 85 por ciento de las ventas totales del productor de esos bienes durante ese periodo, o
 - g) el bien se designe como material intermedio de conformidad con el Artículo 9o. de este Anexo.
4. Para efectos de los párrafos 1 ó 2 de este Artículo, cuando el productor designe un material como material intermedio de conformidad con el Artículo 9o., el valor de dicho material será el costo total de producción del mismo. (Nota: Para mayor abundamiento sobre el tema favor de consultar el texto íntegro del acuerdo en el *Diario Oficial de la Federación* del 29 de noviembre del 2002.)

Nomenclatura

Como puede observarse, en el marco de la ALADI, México tiene distintos acuerdos firmados con sus contrapartes latinoamericanas, por lo que existen posibilidades de que los productos que va a exportar se encuentren incluidos en las listas de preferencia. Para saber si el producto que usted pretende exportar está beneficiado por algún acuerdo o preferencia, es necesario conocer su clasificación arancelaria; para el caso de la ALADI se utilizan dos tipos de nomenclaturas:

- NALADI
- NALADISA

Para consultar la clasificación arancelaria para la ALADI acuda a su centro Bancomext más cercano a su localidad.

Certificado de origen ALADI. Para beneficiarse de las preferencias de los acuerdos mencionados, se requiere un certificado de origen ALADI, (véase el Anexo 11 de este Capítulo), documento oficial que expide y autoriza la SECON, debiéndose llenar un cuestionario sobre "Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen ALADI". (Nota: El certificado ALADI se expide para exportaciones cuyas facturas no excedan de 60 días naturales a partir de haber sido emitidas.)

Por otra parte, Perú exige que el certificado de origen correspondiente se acompañe con un anexo con base a la resolución ministerial 102-95 del ITINCI, cuando se exporten tejidos clasificados en los capítulos 52 y 55 del Sistema Armonizado (véase el Anexo 12 de este Capítulo).

Cabe mencionar que para exportar a Bolivia, Colombia, Chile, Uruguay y Venezuela, únicamente se deberá cumplir lo indicado dentro de cada TLC negociado en ese país.

Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP)

El SGP es una concesión unilateral no recíproca que los países desarrollados otorgan a las naciones menos avanzadas por medio de una tarifa arancelaria preferencial para sus productos desde finales de los años 60.

Como se ha señalado, los beneficios del SGP se otorgan discrecionalmente a los países en desarrollo. Hoy en día México es beneficiario bajo este esquema en ocho países de diferentes latitudes. Sin embargo, Canadá sigue otorgando beneficios al amparo del SGP, independientemente del TLCAN y lo mismo hace la Unión Europea a pesar del TLCUE. Esto se aplica para aquellos productos que no fueron negociados dentro de los respectivos TLC's pero que tienen trato preferencial bajo SGP.

Los mercados a los que pueden ingresar los productos mexicanos en forma preferencial son: Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Hong Kong, Bulgaria, Rusia, Japón Noruega, Unión Europea (en caso de que el producto mexicano no este negociado dentro del TLECUE) Suiza, Turquía

Los esquemas vigentes del SGP establecen una lista de países beneficiarios y una lista de productos que gozan de un margen preferencial o la entrada con franquicia de los mismos. Las exclusiones se aplican principalmente a bienes y productos provenientes de naciones en desarrollo, que podrían perjudicar a la industria nacional de los países receptores.

Certificado de origen. Los países desarrollados que han establecido un sistema preferencial para las naciones en desarrollo solicitan que cada una de las importaciones que se realicen se acompañen de un certificado de origen forma "A", documento oficial que expide la SECON antes de cada exportación para acreditar que el producto es originario de México (véase el Anexo 13).

Otros certificados de origen

De artículos mexicanos. Este documento certifica el origen mexicano de las mercancías cuando hay un requerimiento no arancelario de ciertos países con los que no se tiene negociado acuerdo o tratado comercial, y de los cuales no se recibe ninguna preferencia arancelaria. Algunas cámaras empresariales expiden, desde hace algunos años, certificados de origen que también se aceptan en los países de destino. Los formularios que las cámaras utilizan para tal efecto son distintos de los emitidos por la SECON; su utilidad, sin embargo, es la misma (véase el Anexo14 de este Capítulo)

Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC). En la actualidad, este certificado de origen sólo lo exigen algunos países; entre los principales están: India, Sri-Lanka, Egipto, Ghana, Irán, Libia, Marruecos, Nigeria, Pakistán, Filipinas y Corea. Es obligatorio presentar el certificado al realizar su trámite en la aduana de destino, que deberá ser validado por SECON (véase el Anexo15 de este Capítulo).

Para que la SECON expida un certificado de origen, el exportador debe llenar previamente el formulario de Registro de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias, en el cual se proporciona la información mínima necesaria para determinar si el producto que se exportará cumple con las normas de origen establecidas.



ANEXO 1

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)**

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:	2. Período que cubre: De: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr> <td style="width: 20px;">D</td><td style="width: 20px;">D</td><td style="width: 20px;">M</td><td style="width: 20px;">M</td><td style="width: 20px;">A</td><td style="width: 20px;">A</td> </tr> </table> A: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr> <td style="width: 20px;">D</td><td style="width: 20px;">D</td><td style="width: 20px;">M</td><td style="width: 20px;">M</td><td style="width: 20px;">A</td><td style="width: 20px;">A</td> </tr> </table>	D	D	M	M	A	A	D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	A								
D	D	M	M	A	A								
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:	4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:												
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen								
Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.													
11. Firma Autorizada:			Empresa:										
Nombre:			Cargo:										
Fecha: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"> <tr> <td style="width: 20px;">D</td><td style="width: 20px;">D</td><td style="width: 20px;">M</td><td style="width: 20px;">M</td><td style="width: 20px;">A</td><td style="width: 20px;">A</td> </tr> </table>	D	D	M	M	A	A	Teléfono		Fax:				
D	D	M	M	A	A								



**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Queda a elección del productor llenar de manera voluntaria este documento, a fin de que sea utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

Campo N°. 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:
En Canadá: el número de identificación del patrón o el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.
En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)
En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro social.

Campo N°. 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (periodo que cubre). La palabra «DE» deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el Certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado). La palabra «A» deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

Campo N°. 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el Certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: «disponible a solicitud de la aduana». En caso de que el productor y el exportado sea la misma persona, indique la palabra «mismo». En caso de desconocerse la identidad del productor, indicar la palabra «desconocido».

Campo N°. 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra «desconocido». Tratándose de varios importadores, indicar la palabra «diversos».

Campo N°. 5: Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.

Campo N°. 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el Anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo N°. 7: Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 en el Anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el Anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del Anexo 300-B (determinados productos textiles) y Anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes).

NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios.

Criterios para trato preferencial:

- A. El bien es «obtenido en su totalidad o producido enteramente» en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. **NOTA:** La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en «obtenido en su totalidad o producido enteramente». Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 415).
- B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria, la regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401(b)).
- C. El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de «obtenido en su totalidad o producido enteramente», conforme al Artículo 415. Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como «originarios» al cumplir con alguna de las reglas de origen del Artículo 401(a) a (d), si el bien es producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401(c)).
- D. El bien es producido en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401 (d). Este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:
 - 1. El bien se importó al territorio de un país del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - 2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y no se divide en subpartidas, o las subpartida son las mismas, tanto para el bien, como para sus partes, y esta no se subdivide.

NOTA: Este criterio no es aplicable a los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado (Referencia: Artículo 401(d)).

E. Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidas en el anexo 308.1, no originarios de uno o más de los países partes del TLCAN, se considera como si fueran originarios al momento de su importación al territorio de un país parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de nación más favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el anexo 308.1 y es común para todos los países parte del TLCAN (Referencia Anexo 308.1).

F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un «producto clasificado» conforme al anexo 703.2, Sección A o B (favor de especificar). Un bien listado en el apéndice 703.2.B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato

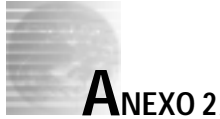
arancelario preferencial, siempre que cumpla con la definición de «producto clasificado» de la Sección A del Anexo 703.2
NOTA 1: Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de Canadá o los Estados Unidos que se importen a cualquiera de dichos países, un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

Campo N°. 8: Para cada bien descrito en el campo 5, indique «SI» cuando usted sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique «NO», seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:
(1) Su conocimiento de que el bien califica como originario.
(2) Su confianza razonable en una declaración escrita del productor (distinta a un certificado de origen) de que el bien califica como originario; o
(3) Un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

Campo N°. 9: Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique «CN» si el VCR se calculó con base en el método de costo neto; de lo contrario indique «NO». Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto en un periodo de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho periodo, (Referencia: Artículos 402.1 y 402.5).

Campo N°. 10: Indique el nombre del país («MX» o «EU» tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá; «EU» o «CA» para todos los bienes exportados a México; o «CA» o «MX» para todos los bienes exportados a los Estados Unidos) al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable con los términos del anexo 302.2, de conformidad con las Reglas de Marcado o en lista de desgravación arancelaria en cada parte. Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique «MX» o «EU», según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique «JNT» por producción conjunta (Referencia: Anexo 302.2).

Campo N°. 11: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el Certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.



Tratado de Libre Comercio México-Bolivia

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: D D M M A A D D M M A A De: / / / / / / A: / / / / / /		
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Método Utilizado (VCR)	9. Otras Instancias
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17 del Tratado. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.				
Firma Autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
D D M M A A Fecha: / / / / / /		Teléfono:		Fax:
11. Observaciones:				

SCFI-4-f

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,
LA REPUBLICA DE BOLIVIA
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Cuando el exportador no es el productor del bien, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el bien, llenada y firmada por el productor del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde. Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá por:

- Bien:** Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.
- Número de Registro Fiscal:**
En los Estados Unidos Mexicanos; la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)
En la República de Bolivia, el registro único de contribuyentes y el registro único de exportadores.
- Partes:** Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.
- Tratado:** El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.
- Exportador:** Un exportador ubicado en territorio de una parte, desde la que el bien es exportado quien, conforme al Capítulo VII del Tratado, está obligado a conservar en territorio de esa parte, los registros a que se refiere el Artículo 7-06 (1) del Tratado.
- Campo N°. 1:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del exportador.
- Campo N°. 2:** Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a alguna de las Partes en un período específico no mayor de un año contado a partir de la fecha de su firma (período que cubre). La palabra «DE» deberá ir seguida por la fecha (DIA/MES/AÑO) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito (esta fecha podrá ser posterior a la de la firma del certificado). La palabra «A» deberá ir seguida por la fecha (DIA/MES/AÑO) en la que vence el período que cubre el certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este certificado deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas.
- Campo N°. 3:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: «disponible a solicitud de la autoridad competente», en caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra «mismo».
- Campo N°. 4:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra «desconocido». Tratándose de varios importadores, indicar la palabra «diversos».
- Campo N°. 5:** Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse la cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando éste exista, así como el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un dictamen anticipado, indique el número de referencia y fecha de emisión del dictamen anticipado.
- Campo N°. 6:** Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 5-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.
- Campo N°. 7:** Indique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 5-03 del Tratado).
- Criterios para trato preferencial:**
- A. Sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más partes:
 - B. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el Capítulo V del Tratado;
 - C. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo V del Tratado;
 - D. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado;
 - E. sea producido en el territorio de una o ambas Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado;
 - F. excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2 (a) del Sistema Armonizado; o
 - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien, como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 5-04 del Tratado no sea inferior al 50%, salvo que se disponga otra cosa en los artículos 5-15- ó 5-20 del Tratado, cuando se utilice el método de valor de transacción ó al 41.66% cuando se utilice el método de costo neto y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.
- Campo N°. 8:** Para cada bien descrito en el campo 5, indique «VT» cuando el valor de contenido regional (VCR) del bien haya sido calculado con base en el método de valor de transacción, o «CN» cuando el VCR haya sido calculado con base en el método de costo neto. Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto, indique las fechas de inicio y conclusión (DIA/MES/AÑO) del período de cálculo. (Referencia párrafo 4, sección B, anexo al artículo 5-01 del Tratado). En caso de que el bien no se encuentre sujeto a un requisito de VCR, indique «NO».
- Campo N°. 9:** Si para el cálculo del origen del bien utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente «DMI» para *de minimis*, «MAI» para materiales intermedios, «ACU» para acumulación y «BMF» para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique «NO».
- Campo N°. 10:** Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.
- Campo N°. 11:** Este campo sólo deberá ser llenado cuando exista alguna observación en relación con este certificado de origen.



ANEXO 3

Tratado de Libre Comercio México-Chile

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA REPUBLICA DE CHILE
Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)**

Llenar a máquina o con letra de molde.

1. Nombre y domicilio del Exportador: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: Desde: <input type="text"/> D <input type="text"/> D <input type="text"/> M <input type="text"/> M <input type="text"/> A <input type="text"/> A Hasta: <input type="text"/> D <input type="text"/> D <input type="text"/> M <input type="text"/> M <input type="text"/> A <input type="text"/> A			
3. Nombre y Domicilio del productor: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:			
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Método utilizado (VCR)	10. Otras instancias
11. Observaciones:					
12. Declaro bajo protesta de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de una o ambas partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 4-17 o en el Anexo 4-03. Este certificado consta de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.					
Firma Autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
Fecha: <input type="text"/> D <input type="text"/> D <input type="text"/> M <input type="text"/> M <input type="text"/> A <input type="text"/> A	Teléfono		Fax:		



**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE CHILE
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

Para efectos de obtener trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y completa por el exportador del bien o bienes, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de presentar el pedimento o declaración de importación. Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde. En caso de requerir mayor espacio deberá utilizar la hoja anexa del certificado de origen.

- Campo Nº. 1: Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:
En México: la clave del registro federal de contribuyentes (RFC).
En Chile: el número del rol único tributario (RUT).
- Campo Nº. 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a México o Chile en un periodo específico no mayor de 12 meses (periodo que cubre). "DESDE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito (esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del certificado). "HASTA" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que expira el periodo que cubre el certificado. Las importaciones de cualquiera de los bienes amparados por el certificado deberán efectuarse dentro de las fechas indicadas.
- Campo Nº. 3: Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número del registro fiscal del productor, tal como se describe en el Campo 1. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, señale: "VARIOS" y anexe una lista de los productores, incluyendo el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número del registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el Campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, deberá señalarse: "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA AUTORIDAD ADUANERA". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, señale: "IGUAL".
- Campo Nº. 4: Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número del registro fiscal del importador, tal como se describe en el Campo 1.
- Campo Nº. 5: Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción del bien contenida en factura, así como con la descripción que le corresponda al bien en el Sistema Armonizado (SA). En caso de que el certificado ampare una sola importación de bienes, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque, el número de orden de compra o cualquier otro número que sea capaz de identificar los bienes.
- Campo Nº. 6: Para cada bien descrito en el Campo 5, identifique los seis dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del SA. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el Anexo 4-03 (Reglas de origen específicas) del Tratado, deberá identificar la fracción arancelaria específica de la Parte importadora señalada en la Sección C del referido Anexo.
- Campo Nº. 7: Para cada bien descrito en el Campo 5, indique el criterio (desde la A hasta la F) aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 4 (Reglas de origen) y en el Anexo 4-03 (Reglas de origen específicas) del Tratado y en las Reglamentaciones Uniformes de dicho capítulo. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada bien debe cumplir con alguno de los siguientes criterios:

Criterios para trato preferencial:

- A. El bien es obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes.
- B. El bien es producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad al Capítulo 4 (Reglas de origen) del Tratado.
- C. El bien es producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplen con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el Anexo 4-03 (Reglas de origen específicas) y cumple con las demás disposiciones aplicables del Capítulo 4 (Reglas de origen).
- D. El bien es producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplen con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumple con un valor de contenido regional (VCR), según se especifica en el Anexo 4-03 (Reglas de origen específicas), y con las demás disposiciones aplicables del Capítulo 4 (Reglas de origen) del Tratado.

NOTA 1: para los bienes clasificados en las subpartidas 8422.40 y 8431.43 el VCR aplicable se determinará de conformidad al calendario establecido en el artículo 20 -10 (2) del Tratado.

- E. El bien es producido en el territorio de una o ambas Partes y cumple con un VCR según se especifica en el Anexo 4-03 (Reglas de origen específicas), y cumple con las demás disposiciones del Capítulo 4 (Reglas de origen) del Tratado.
- F. El bien es producido en el territorio de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplen con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - 1. el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la regla 2(a) de las Reglas Generales de Interpretación del SA, o
 - 2. la partida para el bien es la misma tanto para el bien como para sus partes y los describe específicamente y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida es la misma tanto para el bien como para sus partes y los describe específicamente. Siempre que el VCR del bien, determinado de acuerdo con el artículo 4-04 del Tratado, no sea inferior al 50% cuando se utilice el método de VT o al 40% cuando se utilice el método de CN, y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables del Capítulo 4 (Reglas de origen) del Tratado, a menos que la regla aplicable del Anexo 4-03 (Reglas de origen específicas) bajo la cual el bien está clasificado, especifique un requisito de VCR diferente, en cuyo caso deberá aplicarse ese requisito.

NOTA: Este criterio no se aplica a los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del SA.

- Campo Nº. 8: Para cada bien descrito en el Campo 5, indique: "SI" cuando usted sea el productor del bien. Si usted no fuera el productor del bien, indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:
 - (1) su conocimiento de que el bien califica como originario;
 - (2) su confianza razonable en una declaración escrita del productor de que el bien califica como originario; o
 - (3) una declaración de origen que ampare el bien, llenada y firmada por el productor, en el formato a que se refiere el artículo 5-02(1) del Tratado.

NOTA: La emisión del certificado de origen conforme al supuesto (1), no le exime de la obligación de acreditar que el bien califica como originario.

- Campo 9: Para cada bien descrito en el Campo 5, si el bien no está sujeto a un requisito de VCR, indique "NO". Si el bien está sujeto a dicho requisito, indique "VT", si el VCR se calculó utilizando el método de valor de transacción, o "CN" si se utilizó el método de costo neto. Si el VCR se calculó utilizando promedios conforme al artículo 4-04(7) del Tratado, indique el periodo (fechas de inicio y de conclusión, día/mes/año) sobre el cual se realizó el cálculo.

- Campo 10: Si para determinar el origen del bien se utilizó alguna de las instancias establecidas en los artículos 4-06, 4-07, 4-08 y 4-09 del Tratado, indique:
 - DMI: De mínimos.
 - MAI: Materiales intermedios.
 - ACU: Acumulación.
 - BMF: Bienes y materiales fungibles.
 En caso contrario indique "NO".

- Campo 11: Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando el bien o bienes descrito(s) en el Campo 5 haya(n) sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales, indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.

- Campo 12: Este campo debe ser firmado y fechado por el exportador. En caso de haber utilizado la(s) hoja(s) anexa(s), ésta(s) también deberá(n) ser firmada(s) y fechada(s) por el exportador. La fecha debe ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.



ANEXO 4

Tratado de Libre Comercio México-Costa-Rica

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA
CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)**

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: Día Mes Año Día Mes Año De: / / / / / / A: / / / / / /		
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Método Utilizado (VCR)	9. Otras Instancias
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.				
Firma Autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
Día Mes Año Fecha: / / / / / /		Teléfono:		Fax:



**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

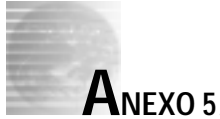
Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación o declaración de importación. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampara el bien, llenada y firmada por el respectivo productor. Favor de llenar a máquina o con letra de molde o letra de imprenta.

Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá por:

- Bien:** Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.
- Número de Registro:** En los Estados Unidos Mexicanos; la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)
En la República de Costa Rica, la cédula jurídica para personas jurídicas o cédula de identidad para personas físicas..
- Partes:** Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.
- Tratado:** El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.
- Campo N°. 1:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), teléfono, fax y el número de registro del exportador.
- Campo N°. 2:** Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a alguna de las partes en un período específico, no mayor de un año contado a partir de la fecha de su firma (período que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (DIA/MES/AÑO) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito (esta fecha podrá ser posterior a la de la firma del certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (DIA/MES/AÑO) en la que vence el período que cubre el certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este certificado deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas.
- Campo N°. 3:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), teléfono, fax y el número de registro del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo".
- Campo N°. 4:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), teléfono, fax y el número de registro del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".
- Campo N°. 5:** Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse la cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando éste exista, así como el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.
- Campo N°. 6:** Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 5-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.
- Campo N°. 7:** Indique el criterio (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo V y en el anexo al artículo 5-03 del Tratado).

Criterios para trato preferencial:

- A. Sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes,
- B. Sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo V del Tratado,
- C. Sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado,
- D. Sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan con las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado,
- E. Sea producido en el territorio de una o ambas Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado, se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado; o
- F. Excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
- i) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien, como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 5-04 del Tratado, no sea inferior, salvo que se disponga otra cosa en el artículo 5-27 o en el artículo 5-15 del Tratado, al 50% cuando se utilice el método de valor de transacción o al 41.66% cuando se utilice el método de costo neto y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.
- Campo N°. 8:** Para cada bien descrito en el campo 5, indique "VT" cuando el valor de contenido regional (VCR) del bien haya sido calculado con base en el método de valor de transacción, o "CN" cuando el VCR del bien haya sido calculado con base en el método de costo neto. Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto, indique las fechas de inicio y conclusión (DIA/MES/AÑO) del periodo de cálculo. (Referencia párrafo 4, sección B, anexo al artículo 5-01 del Tratado)
- Campo N°. 9:** Este campo deberá ser llenado únicamente cuando el exportador sea el productor del bien. Si para el cálculo del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente "DMI" (*de minimis*), "MAI" (materiales intermedios), "ACU" (acumulación) y "BMF" (bienes y materiales fungibles). En caso contrario, indique "NO".
- Campo N°. 10:** Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.


Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia-México-Venezuela)
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**
CERTIFICADO DE ORIGEN
(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Nombre y Domicilio del Productor:		3. Nombre y Domicilio del Importador:		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)		7. Criterio para trato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias
<p>10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado.</p> <p>-Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>						
Firma:			Empresa:			
Nombre:			Cargo:			
Fecha:			Teléfono:		Fax:	
11. Observaciones:						
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL) (ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)						

scfi-4-025-e

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS,
LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el bien, llenada y firmada por el productor del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde. Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá por:

Bien: Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

Número de Registro Fiscal:

En los Estados Unidos Mexicanos; la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En la República de Colombia, el número de identificación tributaria (N.I.T.).

En la República de Venezuela, el registro de información fiscal (R.I.F.)

Partes: Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.

Tratado: El Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.

Exportador: Un exportador ubicado en territorio de una parte, desde la que el bien es exportado quien, conforme al Capítulo VII del Tratado, está obligado a conservar en territorio de esa parte, los registros a que se refiere el Artículo 7-06 (1) del Tratado.

Importador: Un importador ubicado en territorio de una parte, hacia la que el bien es importado, quien, conforme al Capítulo VII del Tratado, está obligado a conservar en territorio de esa parte, los registros a que se refiere el Artículo 7-06 (3) del Tratado.

Campo N°. 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del exportador.

Campo N°. 2: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, indique la palabra "diversos" y anexe una lista de los productores, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 6. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: «disponible a solicitud de la autoridad competente». En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra «mismo».

Campo N°. 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador.

Campo N°. 4: Señale el número y fecha de la factura de los bienes.

Campo N°. 5: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 6. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 6-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo N°. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando este exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un "criterio anticipado" indique el número de referencia y fecha de emisión del criterio anticipado.

Campo N°. 7: Indique el criterio aplicable (de la A a la G) para cada bien descrito en el campo 6. Para poder gozar de las preferencias arancelarias señaladas en el programa de desgravación, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 6-03 del Tratado); salvo en los términos de lo dispuesto en los Artículos 4-05 y 6-19 en cuyo caso se aplicará la Resolución 78 del comité de Representantes de la ALADI.

Criterios para trato preferencial:

- A. Sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes,
- B. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo VI del Tratado,
- C. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- D. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.
- E. sea producido en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo VI del Tratado; o
- F. excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien, como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04 del Tratado no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo al artículo 6-03 ó en el artículo 6-18 del Tratado, y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.
- G. Sea un bien comprendido en los Anexos 1 y 2 del Artículo 4.02 o un bien a los que se hace referencia en el párrafo 1 del Artículo 6-19 que cumpla con las reglas de origen establecidas en la Resolución 78 del Comité de Representantes de la ALADI. A este criterio no se le aplican las disposiciones del Artículo 6-03 del Tratado.

Campo N°. 8: Para cada bien descrito en el campo 6, cuando el bien esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique «VT» cuando el valor de transacción del bien haya sido calculado de conformidad con los principios de los artículos 1 y 8 del Código de Valoración Aduanera. En cualquier otro caso indique «NO».

Campo N°. 9: Si para el cálculo del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: «DMI» para *de minimis*, «MAI» para materiales intermedios, «ACU» para acumulación y «BMF» para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique «NO».

Campo N°. 10: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

Campo N°. 11: Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación por la autoridad competente de la Parte exportadora o bien, por el exportador.

Campo N°. 12: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.

INSTRUCTIVO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Para efectos de obtener trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y completa por el exportador del bien o bienes, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento que solicite el trato arancelario preferencial. Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde. En caso de requerir mayor espacio deberá utilizar la hoja anexa del certificado de origen.

Campo N°. 1: Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:
En México: la clave del Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
En Israel: el número de registro VAT

Campo N°. 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a México o Israel en un periodo específico no mayor de 12 meses (periodo que cubre). "DESDE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito (esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del certificado). "HASTA" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que expira el periodo que cubre el certificado. La importación del bien amparado por el certificado deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas.

NOTA: No llenar este campo para:
1) envío único; o
2) bienes importados conforme a las Cuotas de Preferencia Arancelaria (CPA). (Véase campo 10).

Campo N°. 3: Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. Si los bienes amparados en el certificado son elaborados por más de un productor, señale: "VARIOS" y anexe la lista de los productores, incluyendo el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número del registro fiscal, haciendo referencia directa a cada bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, deberá señalarse: "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA AUTORIDAD ADUANERA". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, señale: "IGUAL".

Campo N°. 4: Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, fax y el número del registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1.

Campo N°. 5: Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción del bien contenida en factura, así como con la descripción que le corresponda al bien en el Sistema Armonizado (SA). En caso de que el certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único relacionando el bien al envío, como el número de orden de embarque o el conocimiento de embarque.

Campo N°. 6: Para cada bien descrito en el campo 5, identifique los seis dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del SA. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera una descripción del bien más detallada que al nivel de seis dígitos (es decir, seis dígitos más "aa" o "bb", etc.), de conformidad con el Anexo al artículo 3-03 (Reglas de origen específicas) del tratado, deberá identificar la fracción arancelaria específica de la Parte importadora señalada en la tabla "FRACCIONES ARANCELARIAS ESPECIFICAS PARA EL TLC MEXICO -ISRAEL" del referido anexo.

Campo N°. 7: Para cada bien descrito en el campo 5, indique el criterio (desde la A hasta la D) aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo II (Reglas de Origen) y en el Anexo al artículo 3-03 (Reglas de origen específicas) del tratado. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada bien debe cumplir con alguno de los siguientes criterios:

NOTA: La compra de un bien en el territorio de México o Israel no lo hace necesariamente "originario". No llenar este campo si los bienes son importados conforme a las CPA. (Véase campo 10)
Criterios para trato preferencial.
A: El bien es obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes. (Véase el artículo 3-03.1(a) del tratado)
B: El bien es producido enteramente en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad al capítulo III (Reglas de Origen) del tratado. (Véase el artículo 3-03.1(b) del tratado).
C: El bien es producido enteramente en el territorio de una o ambas Partes a partir de uno o más materiales no originarios y satisface la regla de origen específica, establecida en el Anexo al artículo 3-03, que aplica a su clasificación arancelaria. La regla puede comprender un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional, o una combinación de éstos. Así mismo, el bien debe satisfacer todas las demás disposiciones aplicables del capítulo III (Reglas de Origen) del tratado. (Véase el artículo 3-03.1(c) del tratado).
D: El bien es producido enteramente en el territorio de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplen con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
1. el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la regla 2(a) de las Reglas Generales de Interpretación del SA; o
2. la partida para el bien es la misma tanto para el bien como para sus partes y los describe específicamente y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida es la misma tanto para el bien como para sus partes y los describe específicamente; siempre que el bien cumpla con el requisito de valor de contenido regional especificado en el artículo 3-03.1(d) y determinado de acuerdo con el artículo 3-04 del tratado.

NOTA: Este criterio no se aplica a los bienes comprendidos en los Capítulos 61 al 63 del SA.

Campo N°. 8: Para cada bien descrito en el campo 5, indique: "SI" cuando usted sea el productor del bien. Si usted no fuera el productor del bien, indique "NO", seguido por (1) o (2), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:
(1) una declaración de origen para el bien objeto de la exportación, llenada y firmada por el productor del bien y proporcionada voluntariamente al exportador por el productor, de conformidad con el artículo 4-02(1) del tratado; o
(2) su conocimiento respecto de si el bien califica originario.

NOTA: La emisión del certificado de origen conforme al supuesto (2), no le exime al exportador de la obligación de acreditar que el bien califica como originario.

Campo N°. 9: Para cada bien descrito en el campo 5, si el bien no está sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "NO". Si el bien está sujeto a dicho requisito, indique "VT", si el VCR se calculó utilizando el método de valor de transacción, o "CN" si se utilizó el método de costo neto.

NOTA: No llenar este campo si los bienes son importados conforme a las CPA. (Véase campo 10).

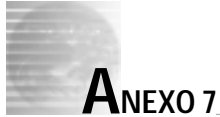
Campo N°. 10: Reglas de origen para Cuotas de Preferencia Arancelaria para ciertos bienes clasificados en los Capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado Este campo deberá ser llenado cuando el bien o bienes descritos en el campo 5 cumplan con los requisitos de origen establecidos en el Anexo 3-03(3) del capítulo III (Reglas de Origen) del tratado a efectos de utilizar la cuota establecida en el Anexo 2-03.8 del capítulo II del tratado, como sigue:

- a) llene el recuadro "Reglas de origen CPA" que indica que los bienes satisfacen las reglas de origen establecidas en el Anexo 3-03(3) del capítulo III del tratado con el propósito del Anexo 2-03.8 del capítulo II del tratado;
- b) no se llenarán los campos 2, 7 y 9; y
- c) este certificado ampara bienes importados con Cuotas de Preferencia Arancelaria.

NOTA: Con el propósito de obtener trato arancelario preferencial para bienes adicionales, utilice otro certificado. Con el propósito de obtener el trato preferencial para los bienes que cumplen con los requisitos de origen señalados anteriormente, el certificado de origen deberá estar acompañado por el certificado de elegibilidad relativo a los bienes. El certificado de elegibilidad será emitido por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Llene el recuadro "Resolución" en los siguientes casos: cuando el bien o bienes descritos en el campo 5 han sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales, indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión y especifique el tipo de resolución.

Campo N°. 11: Este campo debe ser llenado, firmado y fechado por el exportador. Si las hojas anexas son usadas, éstas también deberán ser llenadas, firmadas y fechadas por el exportador. La fecha en este campo debe ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.



Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE NICARAGUA
CERTIFICADO DE ORIGEN**
(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura

1. Nombre del Exportador: Domicilio: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: D D M M A A D D M M A A De: / / / / / / A: / / / / / /		
3. Nombre del Productor: Domicilio: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre del Importador: Domicilio: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Método Utilizado (VCR)	9. Oatras Instancias
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. -El (los) bien (nes) es (son) originario (s) y cumple (n) con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Nicaragua, y no ha(n) sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-17 del Tratado. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.				
Firma Autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
Fecha: D D M M A A / / / / / /		Teléfono: Fax:		
11.Observaciones:				



**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE NICARAGUA
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del (los) bien(es) y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación o póliza de importación. Cuando el exportador no sea el productor del (los) bien(es), deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el (los) bien(es), llenada y firmada por el productor del (los) bien(es). Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá por:

- Bien:** Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.
- Importador:** Un importador ubicado en territorio de una Parte y que está obligado a conservar, en territorio de esa Parte, los registros a que se refiere el artículo 7-06(a) del Tratado
- Número de Registro Fiscal:** En los Estados Unidos Mexicanos; la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.) En la República de Nicaragua, el registro único del contribuyentes.
- Partes:** Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Nicaragua.
- Productor:** Una persona que cultiva, cría, extrae, cosecha, pesca, caza, manufactura, procesa o ensambla un bien, ubicado en territorio de una Parte y está obligado a conservar, en territorio de esa Parte, los registros a que se refiere el artículo 7-06(a) del Tratado.
- Tratado:** El Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y la República de Nicaragua
- Campo N°. 1:** Escriba el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), teléfono, fax y el número de registro fiscal del exportador.
- Campo N°. 2:** Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a alguna de las Partes en un período específico no mayor de un año (período que cubre). La palabra «DE» deberá ir seguida por la fecha (DIA/MES/AÑO) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito (esta fecha podrá ser anterior o posterior a la fecha de firma del certificado). La palabra «A» deberá ir seguida por la fecha (DIA/MES/AÑO) en la que vence el período que cubre el certificado. La importación de cualquiera de los bienes sujetos a trato arancelario preferencial con base en este certificado, deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas.
- Campo N°. 3:** Escriba el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, escriba la palabra "varios" y anexe una lista de los productores, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: «disponible a solicitud de la autoridad competente». En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra «mismo».
- Campo N°. 4:** Escriba el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador.
- Campo N°. 5:** Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado). En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse la cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando éste exista, así como el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un dictamen anticipado, indique el número de referencia y fecha de emisión del dictamen anticipado.
- Campo N°. 6:** Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla de origen específica que requiera ocho dígitos, de conformidad con el Anexo al artículo 6-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas), deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.
- Campo N°. 7:** Escriba el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo VI (Reglas de Origen) y en el Anexo al artículo 6-03 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado. Para gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios:

Criterios para trato preferencial:

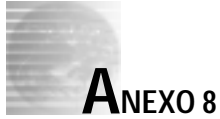
- A. sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes;
- B. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir, exclusivamente, de materiales que califican como originarios de conformidad con el Capítulo VI del Tratado (Reglas de Origen);
- C. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el Anexo al artículo 6-03 (Reglas de Origen Específicas) y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo VI del Tratado (Reglas de Origen);
- D. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación y otros requisitos y se cumpla con un valor de contenido regional (VCR), según se especifica en el Anexo al artículo 6-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas) y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado (Reglas de Origen);
- E. sea producido en el territorio de una o ambas Partes y cumpla con un VCR, según se especifica en el Anexo al artículo 6-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas) y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado (Reglas de Origen); o
- F. excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la regla 2(a) de las Reglas Generales para la Interpretación del Sistema Armonizado; o
 - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien, como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes; siempre que el VCR del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04 del Tratado no sea inferior, salvo que se disponga otra cosa en los artículos 6-15- ó 6-20 del Tratado, al 50% cuando se utilice el método de valor de transacción ó al 41.66% cuando se utilice el método de costo neto y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado (Reglas de Origen)

NOTA 1: Salvo lo dispuesto en el párrafo 2 de esta NOTA, del 01-07-1998 al 30-06-2001, el VCR será de 45% bajo el método de valor de transacción (VT), o del 37.5% bajo el método de costo neto (CN); del 01-07-2001 al 30-06-2002, el VCR será de 46% bajo el método de VT, o 38.5% bajo el método de CN; y del 01-07-2002 al 30-06-2003, el VCR será de 47.5% bajo el método de VT, o 40% bajo el método de CN. A partir del 01-07-2003, el VCR será establecido en el Anexo al artículo 6-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas) o en literal F anterior, según sea el caso.

El VCR para los bienes de la industria automotriz se determinará de conformidad con los períodos de transición establecidos en el artículo 6-15(6) del Tratado. Al concluir dichos períodos de transición, el VCR será el establecido en el Anexo al artículo 6-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas). Con el fin de acogerse al trato preferencial, cada bien debe cumplir, por lo menos, con uno de los criterios establecidos.

NOTA 2: Si no se puede determinar el origen del bien o del (los) material(es), el exportador deberá asumir que el bien o material(es) no califica(n) como originario(s).

- Campo N°. 8:** Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien no esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), escriba "NO". Cuando esté sujeto a dicho requisito, escriba "VT", si el VCR se calculó utilizando el método de transacción, o "CN" si se utilizó el método de costo neto.
- Campo N°. 9:** Si para la determinación del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, escriba lo siguiente «DMI» para *de minimis*, «MAI» para materiales intermedios y «ACU» para acumulación. En caso contrario, escriba «N/A» (no aplica).
- Campo N°. 10:** Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.
- Campo N°. 11:** Este campo deberá ser llenado cuando exista alguna observación en relación con este certificado de origen.



Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte Centroamericano

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LAS REPUBLICAS DE EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS

Certificado de Origen
(Instrucciones anexas)

Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde.

1. Nombre y domicilio del exportador: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: D M A D M A Desde: _ _ _ _ _ _ Hasta: _ _ _ _ _ _		
3. Nombre y domicilio del productor: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y domicilio del importador: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. País de Origen
10. Observaciones:				
11. Declaro bajo protesta de decir verdad o fe de juramento que: - Los bienes son originarios del territorio de una o más de las Partes, salvo lo establecido en los párrafos 10(a), 11(a) o 12(a) del Anexo 3-04(5) del Tratado cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-17 del Tratado. - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. Este certificado consta de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.				
Firma del exportador:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
Fecha: D D M M A A _ _ _ _ _ _		Teléfono:		Fax:



**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LAS REPUBLICAS DE EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

Para efectos de obtener trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado a máquina o con letra de imprenta o molde en forma legible y completa por el exportador del bien o bienes sin borrones, tachaduras o enmiendas y en caso de requerir mayor espacio deberá utilizar la hoja anexa del certificado de origen. El importador deberá tener en su poder este documento al momento de presentar el pedimento o declaración de importación.

- Campo N°. 1:** Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, el número de fax y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será en: México: la clave del Registro Federal de Contribuyentes (RFC). El Salvador: el Número de Identificación Tributaria (NIT). Guatemala: el Número de Identificación Tributaria (NIT). Honduras: el Registro Tributario Nacional (RTN).
- Campo N°. 2:** Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 5, que se importen a alguna de las Partes del Tratado en un periodo específico no mayor de 12 meses (periodo que cubre). "DESDE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito (esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del certificado). "HASTA" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que expira el periodo que cubre el certificado. Las importaciones de cualquiera de los bienes amparados por el certificado deberán efectuarse dentro de las fechas indicadas.
NOTA: No llenar este campo para:
1) envío único; o
2) bienes importados conforme a los Niveles de Flexibilidad Temporal (NFT). (Véase campo 10).
- Campo N°. 3:** Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, el número de fax y el número del registro fiscal del productor, tal como se describe en el Campo 1. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, señale: "VARIOS" y anexe una lista de los productores, incluyendo el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, el número de fax y el número del registro fiscal, haciendo referencia directa al bien descrito en el Campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, deberá señalarse: "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA AUTORIDAD COMPETENTE". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, señale: "IGUAL".
- Campo N°. 4:** Indique el nombre completo, la denominación o razón social, el domicilio (incluyendo ciudad y país), el número de teléfono, el número de fax y el número del registro fiscal del importador, tal como se describe en el Campo 1.
- Campo N°. 5:** Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción del bien contenida en factura, así como con la descripción que le corresponda al bien en el Sistema Armonizado (SA). En caso de que el certificado ampare una sola importación de bienes, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque, el número de orden de compra o el conocimiento de embarque.
- Campo N°. 6:** Para cada bien descrito en el Campo 5, indique los seis dígitos correspondientes a la clasificación arancelaria del SA. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera una descripción del bien más detallada que al nivel de seis dígitos (es decir, seis dígitos más "aa", o "bb", etc.), de conformidad con el Anexo 6-03 (Reglas específicas de origen) del Tratado, deberá identificarse la fracción arancelaria específica de la Parte importadora señalada en la Sección C (Nuevas fracciones arancelarias) del referido Anexo.
- Campo N°. 7:** Para cada bien descrito en el Campo 5, indique el criterio (desde la A hasta la F) aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI (Reglas de origen) y en el Anexo 6-03 (Reglas específicas de origen) del Tratado. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada bien debe cumplir con alguno de los siguientes criterios:

Criterios para trato preferencial:

- A. El bien es obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes (Véase el artículo 6-03.1(a) del Tratado).
- B. El bien es producido en el territorio de una o más de las Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad al capítulo VI (Reglas de origen) del Tratado. (Véase el artículo 6-03.1(b) del Tratado).
- C. El bien es producido en el territorio de una o más de las Partes a partir de materiales no originarios que cumplen con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el Anexo 6-03 (Reglas específicas de origen) y cumple con las demás disposiciones aplicables del capítulo VI (Reglas de origen) del Tratado. (Véase el artículo 6-03.1(c) del Tratado):.
- D. El bien es producido en el territorio de una o más de las Partes a partir de materiales no originarios que cumplen con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumple con un valor de contenido regional (VCR), según se especifica en el Anexo 6-03 (Reglas específicas de origen), y con las demás disposiciones aplicables del capítulo VI (Reglas de origen) del Tratado. (Véase el artículo 6-03.1(d) del Tratado).
- E. El bien es producido en el territorio de una o más de las Partes y cumple con un VCR según se especifica en el Anexo 6-03 (Reglas específicas de origen), y cumple con las demás disposiciones del capítulo VI (Reglas de origen) del Tratado. (Véase el artículo 6-03.1(e) del Tratado).
- F. El bien es producido en el territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplen con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - 1) El bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla 2(a) de las Reglas Generales de Interpretación del SA, o
 - 2) La partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes;
 Siempre que el VCR del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6-04 del Tratado, no sea inferior al 50%, salvo disposición en contrario contenida en el Anexo 6-03 (Reglas específicas de origen) y el bien cumpla con las demás disposiciones aplicables del capítulo VI (Reglas de origen) del Tratado. (Véase el artículo 6-03.1(f) del Tratado).

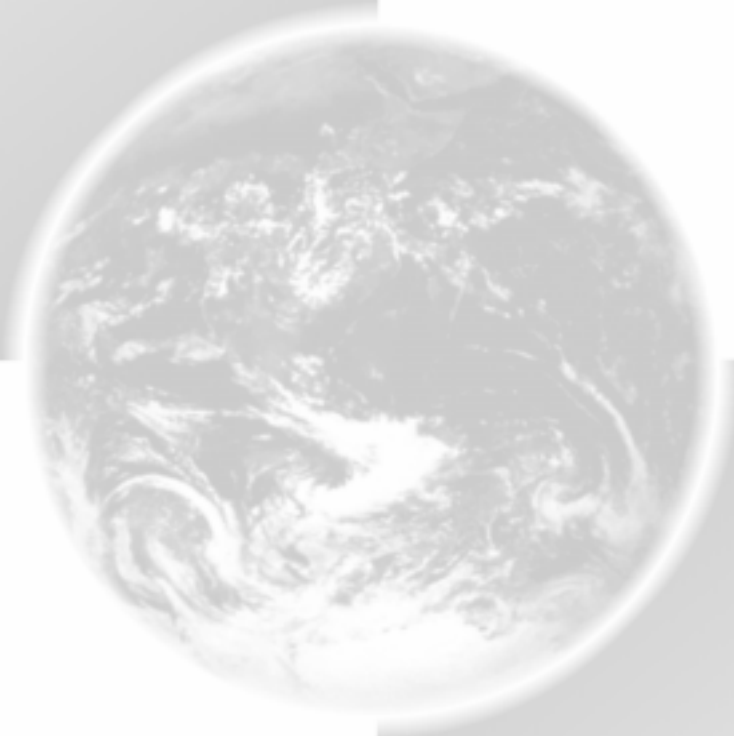
Este criterio no se aplica a los bienes comprendidos en los Capítulos 61 al 63 del SA.
NOTA: La adquisición de un bien en el territorio de cualquiera de las Partes no implica necesariamente que califique como originario.

- Campo N°. 8:** Para cada bien descrito en el Campo 5, indique: "SI" cuando usted sea el productor del bien. Si usted no fuera el productor del bien, indique "NO", seguido por (1) o (2), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:
(1) su conocimiento de que el bien califica como originario; o
(2) una declaración de origen que ampare el bien objeto de exportación, llenada y firmada por el productor, en el formato a que se refiere el artículo 7-02(1) del Tratado.
NOTA: La emisión del certificado de origen con base en el supuesto (1), no le exime de la obligación de comprobar que el bien califica como originario de conformidad con los procedimientos establecidos en el Tratado.

- Campo N°. 9:** Se deberá indicar el país de origen del bien:
SAL El Salvador
GUA Guatemala
HON Honduras
MEX México
Nota: En el caso de El Salvador, Guatemala y Honduras:
a) en los casos referidos en el Anexo 3-04(5), párrafos 10(a), 11(a) y 12(a) la determinación de país de origen se hará de conformidad con dichos párrafos;
b) en los casos referidos en el Anexo 3-04(5), párrafos 10(b) y (c) 11(b) y (c) y 12 (b) y (c), el último proceso de producción será el que determine el país de origen.
En el caso de México, el último proceso de producción será el que determine el país de origen.

- Campo N°. 10: Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación con relación al certificado, entre otros:
- A) Cuando el bien o bienes descritos en el campo 5 han sido objeto de un criterio anticipado o una resolución sobre clasificación o valor de los bienes o de los materiales, se deberá indicar el tipo de resolución, el nombre de la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.
 - B) Cuando el bien o bienes descritos en el campo 5 cumplan con los requisitos de origen establecidos en el Anexo 6-26 del capítulo VI (Reglas de Origen) del Tratado, a efecto de utilizar la cuota establecida en el Anexo 3-19 del capítulo III del Tratado, se deberá indicar la frase "Cumple con la regla de origen establecida en el Anexo 6-26 del Tratado". Además:
 - i) no se llenarán los campos 2 y 7;
 - ii) este certificado amparará únicamente bienes importados con Niveles de Flexibilidad Temporal;
 - iii) con el propósito de obtener trato arancelario preferencial para bienes adicionales, utilice otro certificado.
 - C) Cuando el Comité de Integración Regional de Insumos haya dictaminado la existencia de algunos de los supuestos de desabastecimiento señalados en los artículos 7 al 11 del Reglamento a los Artículos 6-19 al 6-25 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (Reglamento del CIRI) y la Comisión Administradora haya emitido una Resolución de conformidad con el artículo 6-23 del Tratado, se deberá indicar dicha resolución y la fecha de emisión.
 - D) Cuando en el campo 7 se haya indicado el criterio E o F y el VCR se calculó utilizando promedios conforme al artículo 6-04(7) del Tratado, indique el período (fecha de inicio y de conclusión, día, mes y año) sobre el cual se realizó el cálculo.
- Campo N°. 11: Este campo debe ser firmado y fechado por el exportador o representante legal o persona autorizada por el exportador. En caso de haber utilizado la(s) hoja(s) anexa(s), ésta(s) también deberá(n) ser firmada(s) y fechada(s) por el exportador o representante legal o persona autorizada por el exportador. La fecha debe ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.



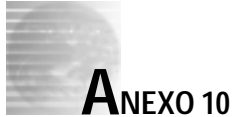


<p>13.- SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:</p> <p>Se solicita la verificación de la autenticidad y de la regularidad del presente certificado.</p> <p>En a</p> <p style="text-align: center;">Sello</p> <p style="text-align: center;">..... (Firma)</p>	<p>14.- RESULTADO DE CONTROL</p> <hr/> <p>El control efectuado ha demostrado que este certificado (1)</p> <p><input type="checkbox"/> Ha sido efectivamente expedido por la aduana o la autoridad gubernamental competente indicada y que la información que contiene es exacta.</p> <p><input type="checkbox"/> No cumple las condiciones de autenticidad y exactitud requeridas (véanse notas adjuntas)</p> <p>En a</p> <p style="text-align: center;">Sello</p> <p style="text-align: center;">..... (Firma)</p> <p>(1) Márquese con una X el cuadro que corresponda.</p>
---	--

240-040

NOTAS

- (1) El certificado no deberá llevar raspaduras ni correcciones superpuestas. Cualquier modificación deberá hacerse tachando los datos erróneos y añadiendo, en su caso, los correctos. Tales rectificaciones deberán ser aprobadas por la persona que haya extendido el certificado y ser visadas por las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente del país o territorio de expedición.
- (2) No deberán quedar renglones vacíos entre los distintos artículos indicados en el certificado y cada artículo irá precedido de un número de orden. Se trazará una línea horizontal inmediatamente después del último artículo. Los espacios no utilizados deberán rayarse de forma que resulte imposible cualquier añadido posterior.
- (3) Las mercancías deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificadas.



Acuerdo de Complementación Económica # 5 México-Uruguay

ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CELEBRADO ENTRE LOS GOBIERNOS DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY (A.C.E. 5)

1. Productor final Nombre: Dirección: País: Teléfono Fax: Número de Registro Fiscal:		4. Identificación del Certificado (serie, número) 5. Nombre de la Entidad emisora del Certificado: País:		
2. Exportador Nombre: Dirección: País: Teléfono Fax: Número de Registro Fiscal:		6. Factura/s comercial/es Número: Fecha:		
3. Importador Nombre: Dirección: País: Teléfono Fax: Número de Registro Fiscal:				
7. Código NALADISA	8. Denominación de las mercancías	9. Criterio para Trato preferencial	10. Cantidad y unidad de medida	11. Valor FOB dólares (US\$)
12. Observaciones:				
CERTIFICACIÓN DE ORIGEN				
13. Declaración del productor final o del exportador: - Declaramos que la información contenida en este documento es verdadera y exacta y las mercancías ut-supra fueron producidas en _____ y cumplen con las normas de origen establecidas en el Acuerdo mencionado en el título. - Asimismo, me constituyo responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento Fecha Firma autorizada: Nombre del que suscribe		14. Certificación de la Entidad habilitada: - Certificamos la veracidad de la declaración que antecede de conformidad con las disposiciones incluidas en el Acuerdo mencionado en el título y de la Legislación vigente. Fecha: Firma autorizada: Nombre: Sello de la Entidad:		

NOTAS E INSTRUCTIVO AL DORSO

Formato ISO/A4 (210 x 297mm).

NOTAS E INSTRUCTIVO PARA SUSCRIBIR EL CERTIFICADO DE ORIGEN

Notas:

El presente certificado:

- No podrá presentar tachaduras, correcciones o enmiendas y sólo será válido si todos los campos estuvieren debidamente completados, excepto el No. 12 cuando no lo justifique.
- Tendrá validez de 180 días a partir de la fecha de emisión por parte de la entidad habilitada.
- No podrá ser expedido con antelación a la fecha de la factura comercial, sino en la misma fecha o dentro de los 60 (sesenta) días siguientes a su expedición.
- Para las mercancías originarias las mercancías originarias se beneficien del Trato Preferencial, éstas deberán haber sido expedidas directamente desde el país de origen exportador al país destinatario importador, de conformidad con lo establecido en el Artículo 30 del Acuerdo.
- Intervención de Terceros Operadores. Será aceptada su intervención siempre que en el campo 12 "Observaciones" del certificado de origen se cumpla con lo dispuesto en el Artículo 36 del Acuerdo.

Instructivo:

- Campo 1** Indique el nombre completo, denominación o razón social, dirección y País (incluyendo teléfono, fax y localidad) del productor y el número de Registro fiscal (*).
- Campo 2** Indique el nombre completo, denominación o razón social, dirección y País (incluyendo teléfono, fax y localidad) del exportador y el número del Registro Fiscal (*).
En el caso que el productor y el exportador sean la misma empresa o persona, indique en este campo: "mismo".
- Campo 3** Indique el nombre completo, denominación o razón social, dirección y País (incluyendo teléfono, fax y localidad) del importador y el número de Registro fiscal (*).
- (*) La referencia al Registro Fiscal en el caso de México corresponderá al Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y, en el caso de Uruguay al Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Dirección General Impositiva.
- Campo 4** Indicación de la Serie y Número del Certificado de Origen de acuerdo con los registros de las Entidades Habilitadas.
- Campo 5** Indicación del nombre completo, denominación o razón social y País de la Entidad Habilitada emisora del certificado.
- Campo 6** Indique el número, serie (cuando corresponda) y fecha de la factura comercial que ampara las mercancías descritas en el campo 8.
- Campo 7** Declare la clasificación que corresponde en la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de integración, base Sistema Armonizado (NALADISA) vigente para cada mercancía descrita en el campo 8.
- Campo 8** La denominación de las mercancías deberá coincidir con la que corresponde a la mercancía negociada clasificada de conformidad con la NALADISA y con la que registra la factura comercial.
- Campo 9** Indique el criterio de origen que corresponda a cada mercancía descrita en el campo 8, haciendo mención al artículo, literales e indicaciones que a ellas corresponden según lo determinado por los artículos 20, 21 y 22 del Acuerdo (ejemplos: Art. 20 literal b, Art. 22 literal a), etc.).
- Campo 10** Indique la cantidad y unidad de medida de cada mercancía descrita en el campo 8.
- Campo 11** Indique el valor FOB de transacción.
- Campo 12** Cuando las mercancías sean facturadas por un tercer operador, en este campo se identificará el nombre, denominación o razón social y domicilio del operador que facture la operación a destino. Sin perjuicio de ello podrá señalarse cualquier otra observación que considere conveniente el productor, exportador o entidad habilitada.
- Campo 13** Este campo debe ser completado con fecha de la declaración, firma autógrafa de la persona responsable y el nombre en letra de imprenta o similar.
- Campo 14** Este campo debe ser completado por la entidad habilitada, indicando la fecha en que se expide el mismo, nombre y firma autógrafa del funcionario autorizado y sello de la entidad.



ANEXO 11

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

**CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO**

PAIS EXPORTADOR: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

PAIS IMPORTADOR:

Nº. de Orden (1)	NALADI	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercancías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial Nº., cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) de conformidad con el siguiente desglose:

Nº. de Orden (1)	NORMAS (3)

Fecha
Razón social, sello y firma del exportador o productor:

OBSERVACIONES:
.....

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de a los

.....
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Notas:** (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercancías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará individualización de las mercancías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden. El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

240-031



INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN ALADI

El formato del certificado de origen de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que la SECOFI entrega gratuitamente al exportador, fue diseñado y aceptado por todos los países miembros de la Asociación a través del *Acuerdo 25* de la ALADI del 15 de Septiembre de 1983.

El certificado de origen ALADI debe elaborarse a máquina, sin tachaduras, borraduras o enmendaduras y únicamente en idioma *ESPAÑOL* o *PORTUGUÉS* (idiomas oficiales de la Asociación).

El certificado consta de un (1) original color blanco y cinco (5) copias de color indistinto.

El certificado de origen debe solicitarse previo a cada embarque. Conforme al *Acuerdo 91* de la ALADI, estos documentos no podrán expedirse con fecha anterior a la emisión de la factura, sino con la misma fecha o dentro de los *sesenta (60) días naturales* siguientes. Una vez autorizados, tienen validez de 180 días contados desde la fecha de su expedición.

En caso de extravío o destrucción del certificado, una vez expedido éste, es posible emitir un Duplicado. En este caso se elaboraría *un nuevo certificado*, indicando en el espacio de Observaciones, la siguiente leyenda: «el presente documento es Duplicado del certificado núm. _____ de fecha _____»

Sólo puede emitirse un certificado para una misma factura. Sin embargo, cuando en una misma factura haya productos negociados en más de un Acuerdo, o que algunos sí estén negociados y otros no, deberá elaborarse un certificado para cada producto, indicándose en el espacio de «Observaciones» la siguiente leyenda: « El presente documento es complemento del certificado núm. _____»

Conforme a la Resolución 232 de la ALADI, es posible expedir certificados de origen para operaciones de «triangulación comercial», es decir al amparo de una factura emitida por una comercializador en el extranjero, para este tipo de documentos, favor de preguntar el procedimiento a seguir en el área correspondiente.

El trámite es *gratuito* y tiene un plazo de respuesta de un (1) día hábil. Los documentos quedan a disposición del interesado durante 30 días en la Ventanilla, posteriormente son regresados al área. Debe acompañarse al certificado una copia legible de la factura de exportación y el anexo estadístico en original. En este último documento, deberá señalarse sin *excepción*, el número de folio que se le asignó al cuestionario de registro autorizado previamente.

<u>CASILLAS</u>	<u>TEXTO</u>
PAIS IMPORTADOR	Nombre del país al que se exporta la mercancía que se indica en el certificado, debe coincidir con el indicado en la factura comercial..
No. DE ORDEN:	Se indicará el orden (1, 2, 3, 4,...) en que se individualizan las mercancías.
NALADI	Dependiendo del Acuerdo que se indique en el Cuestionario de Registro, se indicará la fracción Naladi (7 dígitos) o Naladisa (8 dígitos).
DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	Indicar <i>únicamente</i> la descripción técnica y comercial de los productos exportados, tal como se registraron previamente en el Cuestionario. Cualquier anotación ajena a esta casilla (núm. de carta de crédito, licencia de importación, guía de embarque, etc.) deberá escribirse en el espacio de «Observaciones» de este certificado.
FACTURA COMERCIAL No.	Núm(s) de la(s) factura(s) que amparan la exportación de las mercancías indicadas en la casilla anterior.
NORMAS	Se indicará la Norma de Origen que la Secretaría dió en el apartado VI del Cuestionario Registro. Para cada fracción y producto descrito en el certificado, corresponde una norma de origen.
FECHA	Lugar y fecha de elaboración del certificado. No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales de haberse llenado.
RAZON SOCIAL, SELLO Y FIRMA	Nombre de la empresa y firma original del responsable del trámite. El sello de la empresa no es obligatorio. Los datos asentados en este espacio no deberán rebasar hacia la derecha la línea punteada.
OBSERVACIONES	Espacio donde las empresas pueden hacer anotaciones diversas sobre la operación que ampara el certificado.
CERTIFICACION DE ORIGEN	Espacio para uso oficial exclusivamente.

NOTA: Una vez finalizado el llenado de las casillas: No. de orden, Naladi, Descripción de las mercancías y Normas, deberá dibujarse una línea horizontal de cancelación inmediatamente después. No se acepta ninguna anotación que se haga abajo de dicha línea, éstas deberán indicarse sólo en el espacio de «observaciones»

Instructivo Certificado de Origen ALADI (1998)



ANEXO 12

Certificado de Origen (ALADI: Resolución Ministerial No. 102-95 ITINCI/DM)

<p>1.- Exportador (nombre, dirección, país, fax) Exporter (name, address, country, fax)</p> <p>2.- Productor (nombre, dirección, país, fax) Producer (name, address, country, fax)</p> <p>3.- Destinatario (nombre, dirección, país, fax) Consignee (name, address, country, fax)</p>		<p>No.</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICADO DE ORIGEN (Declaración y Certificación)</p> <p style="text-align: center;">CERTIFICATE OF ORIGIN (Declaration and Certification)</p> <p>Expedido en: Issued in: _____</p>		
<p>4.- Medio de transporte e itinerario Means of transport and route</p>		<p>5.- Para uso oficial For Official use</p>		
<p>6.- No. de Orden Item Number</p>	<p>7.- Subpartida Arancelaria Sub tariff Code</p>	<p>8.- Descripción de las mercancías Description of goods</p>	<p>9.- Peso Bruto u otra cantidad Gross weight or other quantity</p>	<p>10.- Número y fecha de la factura Number and date of invoice</p>
<p>11.- Certificación / Certification De acuerdo con la verificación efectuada, se certifica la veracidad de lo declarado por el exportador.</p> <p>According to the verification carried out the veracity of that declared by the exporter is certified.</p> <p>Firma y sello de la autoridad que expide el certificado Signature and seal of the authority which emits the certificate Lugar y Fecha Place and Date</p>		<p>12.- Declaración del Exportador / Exporter's Affidavit El abajo firmante declara que los detalles e indicaciones que proceden son exactos, todas las mercancías han sido producidas en y van a ser exportadas a Perú, según lo establecido en los artículos 2 y 3 de la Resolución Ministerial No. 102-95-ITINCI/DM de la República del Perú.</p> <p>The signee declares that the details and indications that proceed this text are exact, all merchandise has been produced in and will be exported to Peru, according to that established in articles 2 and 3 of Ministerial Resolution 102-95-ITINCI/DM of the Republic of Peru.</p> <p>Firma Autorizada Authorized Signature Lugar y Fecha Place and Date</p>		



TEXTO DE LA RESOLUCIÓN MINISTERIAL No. 102-95 ITINCI/DM

Artículo 1°.- El importador de tejidos clasificados en los Capítulos del Arancel de Aduanas 52 y 55 deberá acreditar el lugar de origen de los productos, mediante la presentación de un certificado de origen, cuyo formato se adjunta en el anexo, en el momento de desaduanar la mercancía.

Artículo 2°.- El país o el lugar de origen de los productos señalados en el artículo 1, será aquel que cumpla con los siguientes criterios:

- a) que el producto sea elaborado exclusivamente a partir de materiales nacionales; o
- b) que cada uno de los materiales procedentes de terceros países incorporados en el producto, cumpla con el cambio de clasificación arancelaria establecido en cada una de las partidas y subpartidas que se indican a continuación:

5208 a 5212: Un cambio a las partidas ubicadas entre la 5208 y la 5212 procedente de cualquier otra partida "excepto de las partidas entre la 5204 y la 5207.

5512 a 5516: Un cambio a las partidas ubicadas entre la 5512 y la 5516 procedente de cualquier otra partida, excepto de las partidas entre la 5508 y la 5511.

Adicionalmente se aplicará el criterio del valor agregado no menor al 50%.
El método para calcular este porcentaje será el siguiente:

$$VAN = [(VT - VMN) / VT] 100$$

donde:

VAN: Valor agregado nacional, expresado como porcentaje

VT: Valor de transacción de un bien ajustado en base al valor FOB

VMN: Valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de un bien. El valor de un material no originario utilizado en la producción de un bien incluirá el flete, seguro, costo de empaque y todos los demás costos en que se haya incurrido para el transporte del material hasta el puerto habilitado para la importación con el país donde se ubica el productor del bien.

Artículo 3°.- El certificado de origen deberá ser expedido en el formato que en anexo forma parte integrante de la presente Resolución Ministerial y deberá satisfacer los siguiente requisitos:

- a) Expedido y llenado en idioma español, si se expide en idioma diferente debe acompañarse de una traducción oficial al español.
- b) Firmado y sellado por la autoridad competente del país o lugar de origen, o un organismo oficialmente autorizado a tal efecto por la administración del país donde se expida el certificado.
- c) Deberá contener todos los datos indispensables para identificar al producto al que se refiere. A tal efecto, los datos mínimos indispensables deberán ser los siguientes:
 - Denominación del tejido: Trama y urdimbre, punto, tul, bordado, terciopelo, etc.
 - Construcción: Título de hilado de urdimbre y trama y número de pasadas por cm²
 - Acabado: Crudo, blanqueado, mercerizado, tejido, estampado, apresiado, termofijado, impermeabilizado, sanforizado, etc.
 - Peso: Gramos/m²
 - Ancho: Sin metros lineales

Artículo 4°.- Los certificados de origen emitidos tendrán un plazo de validez de 90 días contados a partir de la fecha de certificación por el órgano o autoridad competente del país de origen.

Artículo 5°.- Cuando el certificado de origen no se presente o este incompleto o existan dudas en las autoridades aduaneras sobre su autenticidad para retirar la mercancía de la Aduana, el importador deberá constituir una garantía por el valor del derecho antidumping señalado en la Resolución No. 005-95-INDECOPI/CDS, hasta que cumpla con presentar un certificado de origen que reúna los requisitos y formalidades previstos en esta Resolución Ministerial, en un máximo de 60 días siguientes a la presentación de la Declaración de Origen.



ANEXO 13

Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP)

<p>1.- Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)</p> <p>2.- Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p>		<p>Reference No.</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN</p> <p style="text-align: center;">(Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in _____ (country) see notes overleaf</p>			
<p>3.- Means of transport and route (as far as known)</p>		<p>4.- For Official use</p>			
<p>5.- Item number</p>	<p>6.- Marks and numbers of packages</p>	<p>7.- Number and kind of packages; description of goods</p>	<p>8.-Origin criterion (see notes overleaf)</p>	<p>9.- Gross weight or other quantity</p>	<p>10.- Number and date of invoices</p>
<p>11.- Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p>_____</p> <p>Place and date, signed and stamped by certifying authorities</p>			<p>12.- Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were</p> <p>produced in (country)</p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to</p> <p>..... importing country</p> <p>.....</p> <p>Place and date, signature of authorized signatory</p>		



INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN
Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.)

Los países que otorgan beneficios arancelarios a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y que requieren del certificado forma "A" son: Australia, Bulgaria, Canadá, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Rep. Checa, Rep. Eslovaca, Rusia, Suiza (hasta marzo de 1998), Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos (Holanda), Portugal, Reino Unido de la Gran Bretaña y Suecia.

**CASILLA SUPERIOR
DERECHA**

En la línea punteada indicar la palabra MEXICO.

- CASILLA Nº 1** Anotar el nombre de la empresa exportadora y su dirección, en caso de artesanías adquiridas de diferentes productores se especificará el nombre del proveedor principal seguido de las palabras «y otros». Sólo se expiden certificados para empresas establecidas dentro del territorio nacional.
- CASILLA Nº 2** Anotar el nombre del consignatario, así como su dirección y país, este dato deberá coincidir con los de la factura que se deberá anexar para el trámite.
- CASILLA Nº 3** Anotar el (los) medio(s) de transporte y ruta(s) completa(s) para la transportación de la(s) mercancía(s), desde el lugar de origen hasta el de destino final, anotando la aduana o puerto mexicano de salida.
- CASILLA Nº 4** Este campo cuando sea utilizado, será validado por el mismo funcionario que firma en la casilla Nº 11. Esta casilla sólo se utilizará en los siguientes casos:
a) Cuando el certificado se solicite después de haberse exportado la mercancía. En este caso, la oficina expedidora anotará la leyenda "délivré a posteriori" ó "Issued Restrospectively". (Ver nota 5)
b) Cuando se requiera de un duplicado del certificado por extravío o destrucción del mismo, en cuyo caso el exportador indicará: "Duplicado del certificado No. _____ de fecha _____". (Ver nota 6)
c) Cuando por alguna razón deba cancelarse un certificado previamente autorizado el exportador indicará "Cancela y Sustituye al certificado No. _____ de fecha _____". (Ver nota 6).
d) Cuando en la fabricación de los productos exportados hacia la Unión Europea hayan sido utilizados insumos originarios de cualquier país miembro de la propia Unión Europea y que este hecho esté sustentando con la presentación por parte del exportador, del certificado de circulación EUR.1, otorgado por la misma Comunidad, el exportador indicará la leyenda "Cumul EC" o "EC Cumulation".
- CASILLA Nº 5** Anotar en forma progresiva el número de orden que le corresponda a los productos descritos en la casilla 7, para ello deben clasificar por grupos tomando como base la naturaleza del producto y el criterio de origen de cada uno (ejemplo 1,2,3...).
- CASILLA Nº 6** Anotar los números y/o marcas de identificación de las cajas, paquetes, bultos, etc. según sea el caso, (no se refiere a la cantidad de paquetes) si no existen se deberá anotar las abreviaturas "w/m" (without mark) ó "w/n" (without number).
- CASILLA Nº 7** Anotar la cantidad y clase de los paquetes (contenedor, cajas, bultos, etc.) y describir el contenido de cada uno, especificando el total de cada tipo de mercancía. Para cada número de orden señalado en la casilla 5 deberá corresponder una descripción, cantidad y clase de paquetes.
- CASILLA Nº 8** Anotar el criterio de origen que le corresponda al producto o grupo de productos descritos en la casilla núm. 7, que le fue señalado en el Cuestionario de Registro, que previamente el exportador debió tramitar en esta área.
- CASILLA Nº 9** Anotar el peso bruto total de las mercancías descritas en la casilla núm. 7 (incluyendo el empaque y/o embalaje), indicando la unidad de medida correspondiente (gramos, kilogramos, toneladas, etc.). Si por la naturaleza del producto no es posible indicar peso, señale la unidad de medida (litros, metros) que sea la adecuada. En este campo, NO SE indica la cantidad de piezas exportadas.
- CASILLA Nº 10** Anotar el número(s) y fecha (s) de la (s) factura(s) de exportación que ampara(n) la venta de las mercancías descritas en la casilla núm. 7.
- CASILLA Nº 11** SOLO PARA USO OFICIAL (lugar, fecha, firma y sello de la autoridad habilitada). El exportador no deberá anotar absolutamente nada en este espacio.
- CASILLA Nº 12** Declaración del exportador, anotar la palabra MEXICO como país productor, en la primera línea punteada. El nombre del país de destino final de la mercancía, en la segunda línea punteada y en la tercera línea punteada, se anotará lugar y fecha de elaboración del certificado y firma de la persona autorizada por la empresa exportadora.
- No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales posteriores a la fecha de su elaboración.

N o t a s

1. El Certificado de Origen debe ser requisitado, en su totalidad, en idioma inglés o francés, independientemente del país de destino.
2. Una vez finalizado el llenado del certificado, deberá dibujarse una línea horizontal de cancelación desde la casilla No. 5 a la 10, cualquier anotación después de esta línea será motivo de rechazo.
3. Adjuntar una copia legible de la(s) factura(s) correspondiente(s) así como el anexo estadístico de la SECOFI en original. En este último documento deberá señalarse sin excepción, el número de folio que se le asignó al cuestionario de registro autorizado y vigente.
4. No serán aceptados documentos con tachaduras, borraduras o enmendaduras.
5. Para expedición retrospectiva de certificados anexar copia del pedimento de exportación o del conocimiento de embarque (BL).
6. Presentar original y/o copia en su caso, del certificado que cancela, sustituye o duplica, así como escrito en papel membretado original de la empresa, en el que se indique los motivos de la solicitud.
 - Si al momento de realizar el trámite de "cancelar y sustituir", no cuenta con el original del certificado, en el escrito de solicitud deberá declarar el compromiso de entregarlo a la brevedad posible, en cuanto lo recupere.
7. El trámite es gratuito y tiene un plazo de respuesta de un (1) día hábil. Los documentos quedan a disposición del interesado durante 30 días en la Ventanilla, si no son reclamados en ese plazo, se regresan al área para su cancelación.



ANEXO 14

Certificados de Origen de Artículos Mexicanos

**CERTIFICADO DE ORIGEN
DE ARTICULOS MEXICANOS**

FOLIO NUMERO

1.- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2.- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO	
3.- Nº DE ORDEN	4.- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5.- CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6.- NUMERO Y FECHA DE FACTURA
7.-		8.-	
LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA		LUGAR Y FECHA; SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DEL EXPORTADOR	

240-016

INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN ARTICULOS MEXICANOS

El certificado de origen de Artículos Mexicanos es un documento creado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para validar el origen de las mercancías fabricadas en nuestro país y que son exportadas hacia países con los que no se han negociado concesiones arancelarias a través de Acuerdos Comerciales o Tratados de Libre Comercio o que son enviadas a países que no otorgan preferencias arancelarias a los artículos mexicanos, que sin embargo, para la importación en los países de destino es un requisito «no arancelario» la presentación de un documento oficial que certifique el origen de los bienes que se importan.

Adicionalmente, los certificados de Artículos Mexicanos se emiten para productos que se exportan hacia países miembros de ALADI, pero que no se encuentran negociados en un Acuerdo Comercial, o también cuando se envían mercancías mexicanas hacia países del Sistema Generalizado de Preferencias y que no cumplen con las normas de origen exigidas por los esquemas preferenciales. En este último caso, los productos exportados deberán cumplir con un mínimo de integración nacional (35%) o con el «salto arancelario», de cualquier forma, previo a la emisión del certificado de origen se deberá tramitar el cuestionario de registro correspondiente, puede utilizarse indistintamente el formulario de cuestionarios ALADI o SGP.

El trámite es *gratuito* y tiene un plazo de respuesta de un (1) día hábil. Los documentos quedan a disposición del interesado durante 30 días en la Ventanilla, posteriormente son regresados al área. Debe acompañarse al certificado una copia legible de la factura de exportación y el anexo estadístico en original. En este último documento, deberá señalarse sin *excepción*, el número de folio que se le asignó al cuestionario de registro autorizado previamente.

CASILLA NUMERO Extremo superior derecho (S/N) FOLIO NUMERO	<u>TEXTO</u>
No. 1. NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA	Este folio se dá al autorizar el certificado de origen, sólo es utilizado este espacio por la Oficina expedidora. Indicar los datos correspondientes al interesado que solicita el certificado y que coinciden evidentemente, con los de la factura anexa al documento. Sin excepción, no se emiten certificados a empresas ubicadas fuera del del territorio nacional.
No. 2 NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO	Señalar los datos correspondientes a la empresa que recibe finalmente los productos amparados por el certificado. Si se trata de operaciones realizadas a través de operadores comerciales internacionales (tradings o brokers), en el certificado no se señalan los datos del intermediario, si no únicamente los del destinatario final. Estos mismos deben aparecer en la factura que se anexa para el trámite.
No. 3 NUMERO DE ORDEN	Indicar el orden (1, 2, 3, 4,...) en que se individualizan las mercancías.
No. 4 DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	Indicar <i>únicamente</i> la descripción técnica y comercial de los productos exportados, tal como se registraron previamente en el Cuestionario y que debe coincidir asimismo, con la de la factura. Podrán hacerse anotaciones correspondientes a su carta de crédito, licencia de importación, guía de embarque, etc., pero deberán indicarse abajo de la línea de cancelación.
No. 5 CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	Anotar la cantidad total del producto que se describe, en la misma unidad de medida que se indica en la factura, (piezas, kilos, litros, toneladas, etc.).
No. 6 NUMERO DE FACTURA Y FECHA	Señalar el número(s) y fecha(s) de la(s) factura(s) que ampara(n) los productos descritos en el certificado y que se anexan al mismo. Estas deberán corresponder a la misma empresa que se menciona en la casilla núm. 1.
No. 7 LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA	Esta casilla es de USO OFICIAL, el exportador deberá dejarla en blanco.
No. 8 LUGAR Y FECHA, SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION	Lugar y fecha de cuando se presenta para validar el documento; estampar el sello de la empresa, si se tiene, si no bastará con escribir la razón social del exportador (que deberá ser la misma que se indica en la casilla 1), por último, firma original del responsable de este trámite. <i>No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales de haberse llenado.</i>

Nota: Una vez finalizado el llenado del certificado, deberá dibujarse una línea horizontal de cancelación desde la casilla núm. 3 hasta la núm. 7, de modo que cualquier anotación que se haga abajo de dicha línea sólo tenga el carácter de «observación»

Instructivo Certificado de Origen Artículos Mexicanos (1998)



ANEXO 15

Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC)

<p>1.- Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)</p> <p>2.- Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p>		<p>Reference No.</p> <p style="text-align: center;">GLOBAL SYSTEM OF TRADE PREFERENCES Certificate of origin (Combined declaration and certificate)</p> <p>Issued in _____ (country) see notes overleaf</p>			
<p>3.- Means of transport and route (as far as known)</p>		<p>4.- For Official use</p>			
<p>5.- Tariff item number</p>	<p>6.- Marks and numbers of packages</p>	<p>7.- Number and kind of packages; description of goods</p>	<p>8.-Origin criterion (see notes overleaf)</p>	<p>9.- Gross weight or other quantity</p>	<p>10.- Number and date of invoices</p>
<p>11.- Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p>_____</p> <p>Place and date, signatored and stamp of certifying authorities</p>		<p>12.- Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were</p> <p>produced in (country)</p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to</p> <p>..... importing country</p> <p>.....</p> <p>Place and date, signature of authorized signatory</p>			



I. Condiciones generales

Para que puedan ser objeto de trato preferencial, los productos deberán:

- a) Corresponder a una descripción de los productos con derecho a preferencias en la lista de concesiones del país de destino participante en el S.G.P.C.,
- b) Satisfacer las normas de origen del S.G.P.C. Cada artículo de una expedición deberá cumplir por sí mismo las condiciones requeridas y
- c) Satisfacer las condiciones de expedición especificadas en las normas de origen del S.G.P.C. En general, los productos deberán expedirse directamente del país de exportación al país de destino según lo dispuesto en la norma 5.

II. Datos que deberán consignarse en el recuadro 8

Los productos con derecho a trato preferencial deberán ser totalmente producidos u obtenidos en el participante exportador de conformidad con la norma 2 de las normas de origen del S.G.P.C., o cuando no sean totalmente producidos u obtenidos en los participantes exportadores, tener derecho a preferencias en virtud de la norma 3 o la norma 4.

- a) Productos totalmente producidos u obtenidos, Escríbase la letra "A" en el recuadro 8.
- b) Productos no totalmente producidos u obtenidos, las anotaciones en el recuadro 8 deberán ser las siguientes:
 - 1.- Escríbase la letra "B" en el recuadro 8 cuando se trate de productos que satisfagan los criterios de origen contenidos en la norma 3. Después de la letra "B" deberá consignarse la suma del valor de los materiales, las partes o los productos utilizados originarios de país no participantes o de origen no determinado, expresada como porcentaje del valor F.O.B. de los productos exportados (ejemplo "C" 50%).
 - 2.- Escríbase la letra "C" en el recuadro 8 cuando se trate de productos que satisfagan los criterios de origen contenidos en la norma 4. Después de la letra "C" deberá consignarse la suma del contenido agregado originario del territorio del participante exportador, expresada como porcentaje del valor F.O.B. del producto exportado (ejemplo "C" 60%).
 - 3.- Escríbase la letra "D" en el recuadro 8 cuando se trate de productos que satisfagan los criterios de porcentaje especiales contenidos en la norma 10.

INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN
Sistema Global de Preferencias Comerciales (S.G.P.C.)

El Sistema Global de Preferencias Comerciales fue firmado por más de 100 países, México entre ellos, sin embargo, hasta la fecha (1998) sólo ha sido requerido a los exportadores de mercancías mexicanas por los países de: Egipto, India y Sri Lanka.

CASILLA SUPERIOR DERECHA

En la línea indicar la palabra: México

CASILLA Nº 1

Anotar el nombre de la empresa exportadora y su dirección, en caso de artesanías adquiridas de diferentes productores se especificará el nombre del proveedor principal seguido de las palabras «y otros». Sólo se expiden certificados para empresas establecidas dentro del territorio nacional.

CASILLA Nº 2

Anotar el nombre del consignatario, así como su dirección y país, este dato deberá coincidir con los de la factura que se deberá anexar para el trámite.

CASILLA Nº 3

Anotar el (los) medio(s) de transporte y ruta(s) completa(s) para la transportación de la(s) mercancía(s), desde el lugar de origen hasta el de destino final, anotando la aduana o puerto mexicano de salida.

CASILLA Nº 4

Este campo cuando sea utilizado, será validado por el mismo funcionario que firma en la casilla Nº 12.
 Este campo se llenará en los siguientes casos:
 a) Cuando se requiera de un duplicado del certificado por extravío o destrucción del mismo, en cuyo caso el exportador indicará: "Duplicado del certificado No. _____ de fecha ____". (Ver nota 5)
 b) Cuando por alguna razón deba cancelarse un certificado previamente autorizado el exportador indicará "Cancela y Sustituye al certificado No. _____ de fecha ____". (Ver nota 5).

CASILLA Nº 5

Anotar partida arancelaria de exportación del Sistema Armonizado (los primeros cuatro números de la fracción arancelaria).

CASILLA Nº 6

Anotar los números y/o marcas de identificación de las cajas, paquetes, bultos, etc. según sea el caso, (no se refiere a la cantidad de paquetes) si no existen se deberá anotar las abreviaturas "w/m" (without mark) ó "w/n" (without number).

CASILLA Nº 7

Anotar la cantidad y clase de los paquetes (contenedor, cajas, bultos, etc.) y describir el contenido de cada uno, especificando el total de cada tipo de mercancía. Para cada partida arancelaria señalada en la casilla 5 deberá corresponder una descripción, cantidad y clase de paquetes.

CASILLA Nº 8

Anotar el criterio de origen que le corresponda al producto o grupo de productos descritos en la casilla 7 y que fue señalado en el cuestionario de registro, previamente autorizado por esta área.

CASILLA Nº 9

Anotar el peso bruto de las mercancías, incluyendo el empaque y embalaje; indicando la unidad de medida al facturar (kilogramos, toneladas, litros, metros, etc.).

CASILLA Nº 10

Anotar el número(s) de factura(s) de exportación que ampara(n) la venta de la(s) mercancía(s) descrita(s) en el campo Nº. 7, así como la fecha(s) en que dicha(s) factura(s) fue(ron) expedida(s).

CASILLA Nº 11

Declaración del exportador, anotar la palabra México como país productor, en la primera línea; nombre del país de destino final de la mercancía, en la segunda línea; lugar y fecha de elaboración del certificado y firma de la persona autorizada por la empresa exportadora, en la tercera línea.

(• No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales posteriores a la fecha de su elaboración.)

CASILLA Nº 12

SOLO PARA USO OFICIAL (lugar, fecha, firma y sello de la autoridad habilitada). El exportador no deberá anotar absolutamente nada en este espacio.

Notas

El Certificado de Origen debe ser requisitado, en su totalidad, en el idioma inglés, independientemente del país de destino.

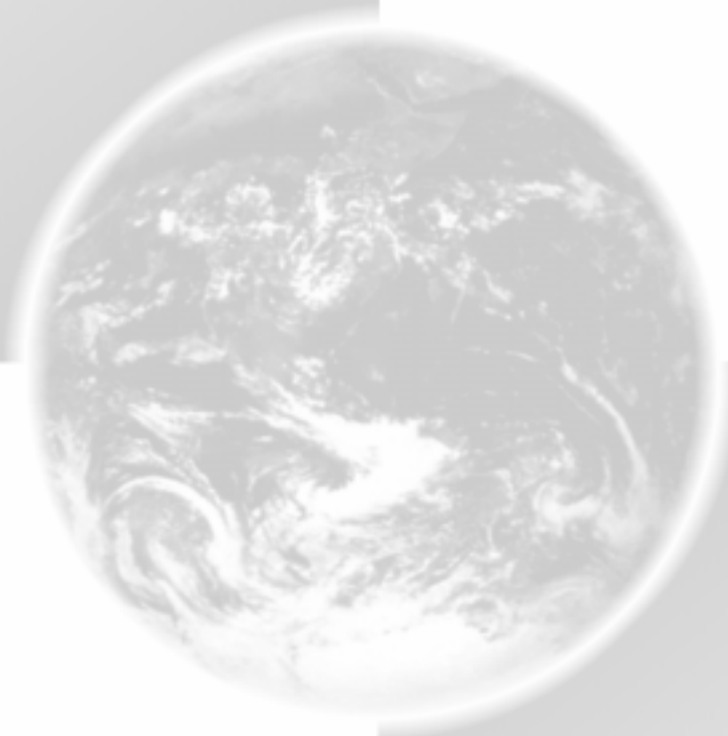
Una vez finalizado el llenado del certificado, deberá dibujarse una línea horizontal de cancelación desde la casilla # 5 hasta la # 10 de éste.

Se deberá presentar el original y/o copia en su caso, del certificado correspondiente, así como un escrito en papel original membretado de la empresa, donde se indiquen los motivos de la solicitud.

Si en el momento de realizar el trámite de cancelar y sustituir, no cuenta con el original del certificado, en el escrito de solicitud deberá declarar el compromiso de entregarlo a la brevedad posible, en cuanto lo recupere.

El trámite es gratuito y tiene un plazo de respuesta de un (1) día hábil. Los documentos quedan a disposición del interesado durante 30 días en la Ventanilla, si no son reclamados en ese tiempo, se regresan al área para su cancelación.





12ava

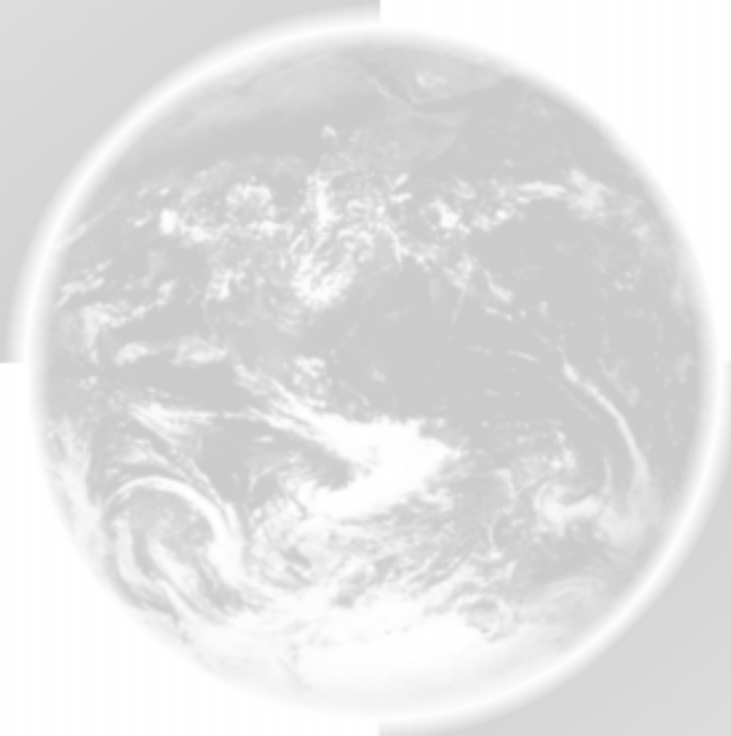
Guía Básica del Exportador

Capítulo 5

Regulaciones no arancelarias



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.





¿QUÉ SABE DE...?

- ¿Qué son las regulaciones no arancelarias en el comercio internacional?
- Dé algunos ejemplos de regulaciones no arancelarias cuantitativas
- Dé algunos ejemplos de regulaciones no arancelarias cualitativas
- ¿Por qué es importante cumplir con las regulaciones de etiquetado?
- ¿Qué información debe incluirse en la etiqueta de un producto alimenticio?
- ¿Qué son las regulaciones sanitarias en el comercio internacional?
- ¿Qué son las normas técnicas que se aplican en el comercio internacional de mercancías?
- ¿Qué son las normas de calidad ISO 9000?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.



REGULACIONES Y RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS

Regulaciones arancelarias Vs. regulaciones no arancelarias

Las *regulaciones arancelarias* son los impuestos (aranceles) que deben pagar en la aduana de un país los importadores y exportadores por la entrada o salida de las mercancías. Conocer este tipo de regulaciones que inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado resulta relativamente fácil, toda vez que se encuentran en una *Tarifa Aduanera*. En este sentido, la tarifa aduanera es considerada como un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador. En México, la ley que regula los aranceles es la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.

Las *regulaciones no arancelarias* son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, proteger la salud, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o darles a conocer las características de las mismas. Por su naturaleza, estas regulaciones resultan más difíciles de conocer, interpretar y cumplir, lo que ocasiona que en muchos casos no sean tan transparentes, ya que se originan en varias fuentes y, al igual que los aranceles, pueden ser modificadas en tiempos relativamente cortos. Como ejemplo de lo anterior, se hace referencia a la *Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Bioterrorism Act / Ley contra el Bioterrorismo)* que validó el ejecutivo estadounidense el 12 de junio del 2002 y que ya está operando. En el marco de esta Ley, la *Food and Drug Administration (FDA)* es la entidad responsable del desarrollo y puesta en práctica de las medidas de seguridad alimenticia necesarias, mismas que aplican tanto a los establecimientos estadounidenses como a los extranjeros y productos destinados al consumo humano. En términos generales, en esta Ley se incluyen cuatro normativas: a) *Registro de instalaciones alimenticias*; b) *Notificación previa de embarques de alimentos*; c) *Establecimiento y mantenimiento de registros*, y d) *Detención administrativa*. En este contexto, aquellos establecimientos que no cumplan, en tiempo y forma, con las disposiciones de esta ley, como el registrar sus establecimientos y/o realizar la notificación previa, estarán sujetos a la sanción correspondiente.

No obstante que el número de regulaciones no arancelarias existentes en los diferentes mercados es muy amplio, algunas son más conocidas y se emplean con mayor frecuencia en el comercio internacional de mercancías.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Es importante tener en consideración que, en muchos casos, aunque el exportador pueda obtener una preferencia arancelaria, parcial o total para su producto, al llegar a la aduana del país importador la mercancía puede ser detenida por no cumplir con alguna regulación no arancelaria, incluso en los casos de naciones incluidas en los diversos Tratados de Libre Comercio que México ha firmado con otros países. De ahí la importancia de conocer estas disposiciones antes de exportar, para que el producto cumpla con éstas.

¿Con qué objetivo se establecen en México las regulaciones no arancelarias a la exportación?

En México, las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías, pueden establecerse en los siguientes casos:

- I. Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales, o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad con las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional;
- II. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;
- III. Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas;
- IV. Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción, o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies;
- V. Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico, y
- VI. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo con la legislación en la materia.

¿Cómo se pueden dividir las regulaciones que enfrenta el comercio internacional?

Para fines prácticos, estas regulaciones se dividen en dos clases: las *cuantitativas* y las *cuantitativas*.

Las primeras se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país o establecer contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel. Las segundas tienen que ver con el producto en sí mismo y/o sus accesorios (envase, embalaje, entre otros) sin importar la cantidad; estas medidas se aplican a todos los productos que se deseen introducir a un país y no sólo a una cierta cantidad de ellos.

Regulaciones no arancelarias cuantitativas

- Permisos de exportación e importación
- Cupos
- Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: Discriminación de precios y subvención

Regulaciones no arancelarias cualitativas

- Regulaciones de etiquetado
- Regulaciones de envase y embalaje
- Marcado de país de origen
- Regulaciones sanitarias
- Normas técnicas
- Regulaciones de toxicidad
- Normas de calidad
- Regulaciones ecológicas, entre otras



REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUANTITATIVAS

Permisos de exportación e importación

Los permisos previos tienen la finalidad de restringir la importación o la exportación de ciertas mercancías, por razones de seguridad nacional, sanitarias o, protección de la planta productiva, entre otras.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) exhorta a los gobiernos de las partes contratantes a que, en lugar de exigir permisos previos a la importación, éstos se sustituyan por aranceles; sin embargo, los permisos todavía se utilizan en muchos mercados externos como una barrera no arancelaria real.

En el caso de las exportaciones mexicanas a mercados más evolucionados, se aplican otro tipo de medidas que están relacionadas con la calidad, el medio ambiente, la toxicidad y la utilización de agroquímicos, entre otras. Le sugerimos revisar con detenimiento los demás apartados de este capítulo, especialmente si se pretende exportar productos frescos o procesados de la industria alimentaria.

¿Quién expide los permisos previos?

En México, la Secretaría de Economía (SECON), es la entidad que se encarga de expedir los permisos previos de importación o de exportación. En el país de destino será el importador quien normalmente tenga que tramitar el permiso ante la autoridad competente (Ver apéndice 2, "Trámites de importación y exportación: SECON").

Cupos

Los cupos son montos de determinadas mercancías que pueden ser importadas o exportadas. Cada país puede fijar las cantidades, volúmenes o valores de mercancías que pueden ser ingresadas a su territorio, así como su vigencia y la tasa arancelaria que deben cubrir las mercancías sujetas a cupo, con el fin de proteger el consumo de productos nacionales. En ocasiones, estas mercancías pagan una tasa arancelaria preferencial con respecto a las que no lo están. Solamente ciertos productos están sujetos a cupos cuando son considerados como sensibles, tales como agropecuarios, pesqueros y, en algunos casos, textiles y automóviles.

Algunos productos de exportación mexicanos están sujetos a cuotas o cupos en los mercados de destino, incluso en aquellos países con los que México tiene firmados acuerdos comerciales.

Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: discriminación de precios y subvenciones

Las medidas contra prácticas desleales de comercio internacional están destinadas a contrarrestar los posibles daños a la planta productiva nacional atribuibles a los precios bajos con que ingresan las mercancías a un país. Complementariamente a este apartado, usted puede consultar el tema en el capítulo 4 "Regulaciones arancelarias".



REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

Regulaciones de etiquetado

Las normas de etiquetado se encuentran entre las principales regulaciones no arancelarias, ya que inciden en la mayoría de las mercancías que se exportan o se importan, particularmente si están destinadas para su venta al consumidor final.

En algunos países se requiere que este requisito sea cumplido por los fabricantes o exportadores en el país de origen, para que la mercancía esté debidamente etiquetada al momento de ingresar a la aduana del país importador, por ejemplo, las prendas de vestir en Estados Unidos.

Cabe señalar que la etiqueta no sólo sirve para que el consumidor conozca la marca del producto que va a adquirir, sino también el país de origen, quién lo produce, cantidad, ingredientes y características, entre otros aspectos.

La información debe presentarse en el idioma del país importador, con un tamaño de letra proporcional a las dimensiones de la etiqueta, según se establezca en las regulaciones de cada país, para que el consumidor la pueda leer con facilidad en condiciones normales de compra. Asimismo, habrá que tomar en consideración las regulaciones adicionales que los estados o provincias que conforman cada país puedan establecer para ciertos productos. Dentro de las características que deberán observarse al presentar la información en la etiqueta, están el que no deberá ser de tal naturaleza que induzca a error al consumidor, especialmente sobre las características del producto y, en particular, sobre su naturaleza, identidad, cualidades, composición, cantidad, duración, origen, procedencia y modo de fabricación u obtención, atribuyendo al producto efectos o propiedades que no posea, o bien, sugiriendo que el producto posee características particulares, cuando todos los productos similares posean estas mismas características.

¿Cómo elaborar una etiqueta?

Antes de realizar algún gasto en la impresión de la etiqueta, el exportador debe conocer las regulaciones específicas de etiquetado que el mercado de destino exige al producto que se pretende comercializar. Para ello, se sugiere consultar con su cliente en el extranjero, recurrir a un consultor especializado en estas regulaciones, o bien, solicitar la opinión y aprobación de la etiqueta directamente a las entidades de verificación autorizadas en el país importador.

Es importante tomar en cuenta que, como toda regulación, las normas de etiquetado pueden modificarse en cualquier momento, por ello es conveniente asegurarse de que se cuenta con la información vigente.

¿Quién aplica las regulaciones de etiquetado?

En cada país existe alguna autoridad normativa que se encarga de establecer y verificar el cumplimiento de las regulaciones de etiquetado de las mercancías que se han de comercializar. Por ejemplo, para alimentos, en Estados Unidos de América la *Food and Drug Administration (FDA)* se encarga de establecer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones de etiquetado para alimentos procesados. En el caso de Canadá, la responsabilidad recae en la *Canadian Food Inspection Agency (CFIA)*, y en Japón, en el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca.

Muchos de los requisitos de etiquetado varían dependiendo del producto a importar; no es lo mismo un etiquetado para alimentos que para textiles o electrodomésticos. A continuación se presentan algunos ejemplos:

¿Qué información se requiere en la etiqueta de prendas de vestir y calzado?

En general, las etiquetas para prendas de vestir deben proporcionar como mínimo la siguiente información:

- Nombre de los materiales componentes y su porcentaje de contenido,
- Información para el cuidado de la prenda (cómo lavarla y plancharla),
- La talla en números y letras y
- Datos del importador y del fabricante.

Por su parte, las etiquetas referentes al calzado se solicita, entre otros datos, los siguientes:

- Tipo de piel o material con que fue confeccionado,
- Tipo de piel o material para los forros,
- Talla, ancho,
- Tipo de suela,
- País de origen y
- El símbolo de cuero.

Para los productos alimenticios procesados y envasados, en forma adicional, se utiliza la *etiqueta nutricional*, en la que se debe incluir la información sobre los aspectos nutricionales del producto alimenticio.

¿Cómo debe presentarse la información nutrimental de un producto alimenticio?

Cabe mencionar que cada país puede establecer requisitos específicos sobre la forma de presentar esta información, como es el caso del mercado de Estados Unidos de América, en donde el *Food and Drug Administration (FDA)* establece requisitos específicos para ello. Asimismo, dependiendo del número de nutrientes presentes en el producto o del espacio de la etiqueta, es permitido el uso de formatos diferentes. Esta situación se presenta también en otros mercados como el europeo y el canadiense, que utilizan formatos diferentes.

A manera de ejemplo, a continuación se presenta, el etiquetado de un producto alimenticio para el mercado canadiense, razón por la cual se presenta la información tanto en inglés como en francés.

1. Encabezado	1. NUTRITON INFORMATION NUTRITIONNELLE	
2. Porción: unidades métricas (entre paréntesis)	2. per x g or mL serving (x cups, items, etc.) par portion de x g ou mL (x tasses, unités, etc.)	
3. Energía (expresado tanto en calorías como en kilojoules), proteína, grasa y carbohidratos	Energy/Énergie	x C. x KJ
4. Si uno de estos cuatro componentes grasos (excluyendo el ácido linoleico) es listado, se deberán listar los cuatro. También deberá incluirse el ácido linoleico. No deberán incluirse otros componentes grasos.	Protein/Protéines	x g
5. La declaración de un componente de carbohidrato no implica el tener que indicar otros	3. Fat/Matières grasses	x g
6. Si se lista el sodio o el potasio, deberán indicarse ambos	<ul style="list-style-type: none"> — polysaturates/polyinsaturés — linoleic acid/acide linoléique — monounsaturates/monoinsaturés — saturates/saturés — cholesterol/cholesterol 	x g x g x g x g
7. Sólo podrá utilizarse estos nombres para las vitaminas. Las vitaminas y minerales deberán indicarse en porcentaje del consumo diario recomendado	Carbohydrate/Glucides	x g
8. Se permite incluir otros minerales o vitaminas a los que no se ha establecido un consumo diario recomendado, por su nombre y cantidad en miligramos por porción	<ul style="list-style-type: none"> — sugars/sucres — sugar alcohols (named) — starch/amidon — dietary fibre/fibres alimentaires — polydextrose — Sucralose 	x g x g x g x g x g
	4. Aspartame	x m
	Sodium	x m
	Potassium	x m
	PERCENTAGE OF RECOMMENDED DAILY INTAKE/ POURCENTAGE DE L'APPORT QUOTIDIEN RECOMM.	
	Vitamin A/Vitamine A	x %
	Vitamin D/Vitamine D	x %
	Vitamin E/Vitamine E	x %
	Vitamin C/Vitamine C	x %
	Thiamine or/ou Vitamin B1/Vitamine B1	x %
	Riboflavin/Riboflavine or/ou	x %
	Vitamin B2/Vitamine B2	x %
	7. Niacin/Niacine	x %
	Vitamin B12/Vitamine B12	x %
	Pantothenic Acid/Pantothenate or/ou Acid	x %
	Pantothénique/Pantothénate	x %
	Calcium	x %
	Phosphorus/Phosphore	x %
	Magnesium/Magnésium	x %
	Iron/Fer	x %
	Zinc	x %
	Iodide/Iode	x %
	8. Others (named)	x %



¿Qué otros elementos deben incluirse en las regulaciones de etiquetado?

En términos generales, otros aspectos en materia de información en la etiqueta que el exportador debe tomar en consideración son:

- Nombre comercial del producto,
- Nombre y dirección del productor, exportador, importador, distribuidor,
- País de origen,
- Registro ante la autoridad competente,
- Peso neto, cantidad del producto, volumen,
- Instrucciones de uso y de almacenamiento,
- Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima,
- Número de lote,
- Sello o indicación del cumplimiento de una norma de calidad

Regulaciones de envase y embalaje

Los envases y los embalajes tienen como finalidad principal proteger los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que lleguen en óptimas condiciones al consumidor final. Se entiende por *envase* al envoltorio que se utiliza para proteger el producto y para presentarlo al consumidor, tales como cajas, frascos, sobres, latas, etc. Las regulaciones de envase tienen que ver con la calidad de los materiales usados en la fabricación del envase, niveles de resistencia, forma de presentación de la información del producto y tratándose de productos alimenticios, verifican la no existencia de sustancias nocivas a la salud. Algunos ejemplos de estas regulaciones, según el producto y mercado, son:

Productos frescos. Diversos países establecen reglamentaciones sobre materiales y características que deben cumplirse en su envase. Por ejemplo, Canadá establece dentro de sus regulaciones (*Canada Agricultural Products Act, Fresh Fruit and Vegetable Regulations*), que ningún producto al que se ha establecido un grado de calidad, debe estar envasado en un contenedor que exceda:

- a) 25 kg en peso neto, en el caso de manzanas
- b) 50 kg en peso neto, en el caso de cualquier otro producto

REGULACIONES NO ARANCELARIAS

El envase no debe estar manchado con tierra, deformado, roto o con otro defecto que afecte la calidad del producto contenido en el envase. Asimismo, deberán estar cerrados apropiadamente en función del tipo de envase.

Por su parte, no se permite que un contenedor tenga una etiqueta que represente erróneamente la calidad, cantidad, composición, naturaleza, seguridad, origen, valor o variedad de su contenido.

Por su parte, en el marco del *Code of Practice for Minimally Processed Ready to Eat Vegetables* de Canadá, se establece que:

- Los envases y embalajes deben ser utilizados una sola vez.
- El manejo y distribución de productos debe hacerse de manera tal que disminuya daños y contaminación de la mercancía al recibirla, almacenarla y transportarla.
- Los envases y embalajes deberán ser examinados antes de ser usados y verificar que no estén dañados o contaminados.
- Cuando los envases y embalajes sean reutilizados, el emparador deberá contar con un efectivo sistema de limpieza para no contaminar los productos que serán transportados en ellos.

En el caso de productos preempacados donde el producto es visible e identificable, el producto debe ser envasado de tal manera que indique su naturaleza y calidad del contenido. Las cajas y cajones que contienen frutas y vegetales, deben ser identificados con el nombre del producto, cantidad, país de origen, así como el nombre y la dirección del envasador. Si se trata de la exportación de un producto que se produce en Canadá, el productor extranjero debe indicar su categoría y proporcionar la información exigida por los reglamentos de importación.

En los casos de la remolacha, zanahoria, cebollas, espinacas, papas y colinabo, los estándares de envasado que se han establecido en esta Ley, son:

Producto	Peso neto (kg)	
Remolacha/ colinabo	0.907	11.300
	2.270	22.700
	4.540	
Zanahoria/ cebollas	0.907	4.540
	1.360	11.300
	2.270	22.700
Espinaca	0.454	9.070
	0.907	11.300
	4.540	22.700
Papas	2.270	22.700
	4.540	34.000
	9.070	45.400

Por su parte, algunos productos a los que se ha establecido un estándar de calidad, y por lo mismo, están sujetos a la restricción del volumen (máximo 50 kg), son: melones, cerezas, uvas, peras, duraznos, fresas, espárragos, coliflor, maíz dulce, jitomates.

Alimentos procesados. En Estados Unidos, en el Tomo 21 *Food and Drugs* del Código de Regulaciones Federales (CFR, por sus iniciales en inglés), de Estados Unidos, se establecen las condiciones de seguridad para la elaboración de alimentos y medicamentos, desde la obtención de materias primas hasta el envasado y distribución de los productos, cuidando principalmente que los alimentos no sean contaminados o deteriorados por los materiales que se emplean en el proceso de envasado. Además, en este mercado las regulaciones para productos alimenticios y bebidas por parte de la FDA sobre la protección del producto, el material del envase deberá estar fabricado de acuerdo a lo que se establece en las "Buenas Prácticas de Manufactura", con el fin de que el material no ceda componentes al producto en cantidad tal que pueda representar un peligro para la salud humana o en su caso, ocasione una modificación en la composición del alimento o una alteración en sus características.

Para el caso de envasado en latas, las autoridades estadounidenses exigen se cumpla con las siguientes características:

- La soldadura deberá ser del tipo de cordón longitudinal fuerte.
- El barniz deberá ser de grado alimenticio, el cual deberá cubrir completamente el interior de la lata, de tal forma que éste no se desprenda o mezcle con el contenido.

Autopartes. Adicional a las características propias que deberá tener el envase para proteger el producto durante su transporte, habrá que considerar algunos aspectos relacionados con la protección al medio ambiente. En este contexto, el exportador de partes automotrices deberá tener en cuenta que para poder ingresar al mercado de la Unión Europea, habrá que cumplir con la Directiva 94/62/CE, la cual tiene por objeto reducir y prevenir la cantidad de material de envase que se desperdicia.

Esta Directiva tiene una estrecha relación con las políticas ambientales que rigen en todos los estados miembros de la Unión Europea. Por ello, establece requisitos mínimos para el envase, referidos principalmente a:

- a) proceso de fabricación y composición del envase
- b) reutilización del envase
- c) reciclado de envase (por ejemplo, el envase podría ser procesado de tal manera que al final, cierto porcentaje en peso del material usado pueda ser empleado para el proceso de producción para hacer nuevos productos).

Dentro de los requisitos específicos del proceso de fabricación y composición del envase, el exportador deberá considerar que el envase debe ser:

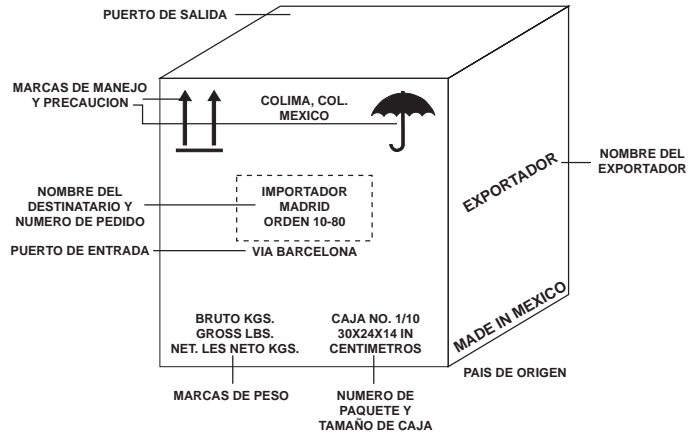
- a) fabricado de tal manera que el volumen y peso sean limitados por la cantidad mínima para mantener el nivel necesario de seguridad, higiene y aceptación para el producto empacado y para el consumidor
- b) diseñado, producido y comercializado de tal manera que permita su reutilización, recuperación o reciclado. Asimismo, para minimizar el impacto ambiental cuando los desechos del envase sean tirados.
- c) fabricado de tal manera que la presencia de sustancias y materiales peligrosos sea minimizada con respecto a la presencia de emisiones y cenizas cuando el envase o los residuos de los desechos sean incinerados.

En caso de utilizar embalaje de plástico se debe indicar el nombre y número del material, tal y como lo indica la norma de simbología para la identificación del material constitutivo de artículos de plástico.

Productos farmacéuticos. Para la exportación de productos farmacéuticos a la Unión Europea, el envasado de estos productos está considerado como parte del proceso de producción, por lo que debe cumplir con las regulaciones de Buenas Prácticas de Manufactura exigidas por la directiva 91/365/CEE, que pretende asegurar que el envase no afecte el funcionamiento de los productos, así como el evitar que, por ejemplo, los envases de medicamentos sean abiertos por niños.



Por otra parte, el *embalaje* tiene la finalidad de proteger los productos envasados durante la transportación, almacenamiento y distribución de los mismos. Las regulaciones de embalaje incluyen aspectos diferentes como la forma en que se manejan las mercancías, las dimensiones permitidas, los materiales por usar, instrucciones de armado, pruebas de resistencia, formas de acomodo de los productos, instrucciones de seguridad para su manejo (como las leyendas: Frágil, Manéjese con cuidado, Este lado hacia arriba, etc.), fumigación previa, etcétera.



A modo de ejemplo, a continuación se presenta un extracto del contenido de la Norma Oficial Mexicana NOM-EE-59-1979 *Símbolos para manejo, transporte y almacenaje*, de la cual establece los símbolos que representan instrucciones de manejo, transporte y almacenaje, aplicables a los envases y embalajes que contengan productos en general. Dicha norma establece lo siguiente:

1. El texto básico de precaución puede aparecer abajo del símbolo, en el idioma del país de origen o en el del país destino.
2. Los símbolos deben estar pintados, preferentemente en color negro. Cuando el color del envase o embalaje sea obscuro, el símbolo debe imprimirse sobre un fondo blanco.
3. El símbolo puede estar pintado sobre un rótulo. Preferentemente debe estar impreso directamente en la superficie del envase o embalaje.
4. El símbolo, en los envases o embalajes, debe estar colocado en la parte superior y al lado izquierdo de la marca del destinatario.
5. En el caso de que existan símbolos señalando peligrosidad, éstos deben tener prioridad y el símbolo de manejo debe estar colocado cerca y preferentemente en la línea horizontal.
6. Los símbolos para "CADENA AQUÍ" (figura 5) y "CENTRO DE GRAVEDAD" (Figura7), deben estar colocados en posición correcta con el objeto de indicar como se debe efectuar el manejo del envase o embalaje.
7. El símbolo para "ESTE LADO ARRIBA" (figura 3), debe estar colocado preferentemente en las dos esquinas superiores de dos caras adyacentes del envase o embalaje. Este símbolo puede estar repetido similarmente en otras caras verticales del envase o embalaje.

Los símbolos no necesitan estar enmarcados por líneas de contorno. La dimensión total del símbolo debe ser de 10, 15 ó 20 cm, siempre y cuando el tamaño del envase o embalaje lo permita.



Figura 1. FRAGIL
MANEJÉSE CON CUIDADO



Figura 2.
NO USE GANCHOS

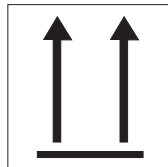


Figura 3.
ESTE LADO ARRIBA

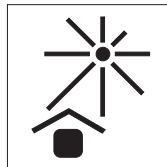


Figura 4.
MANTENGASE FRESCO

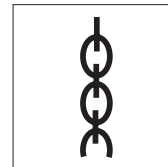


Figura 5.
USE CADENA AQUÍ



Figura 6.
MANTENGASE SECO



Figura 7.
CENTRO DE GRAVEDAD

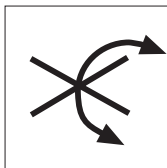


Figura 8.
NO RODAR

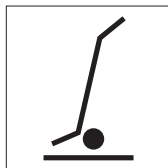


Figura 9.
USE CARRETILLA AQUÍ

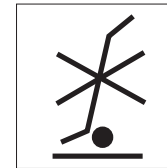


Figura 11.
NO USE CARRETILLA AQUÍ

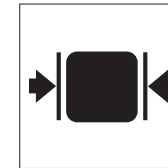


Figura 12. USE
ABRAZADERAS AQUÍ

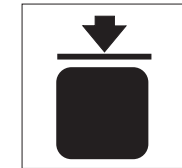


Figura 13. LÍMITE MÁXIMO
DE ESTIBA

Marcado de país de origen

A fin de identificar el país de origen de las mercancías que se importan, los países importadores emiten reglas de mercado de país de origen. Estas reglas se traducen en la utilización de marcas físicas que deben ostentar las mercancías en el momento de su importación tales como marbetes, etiquetas, etc., mismas que deberán estar claramente visibles, legibles e indicar el país de origen.

Además de los requisitos de marcas indicadoras del país de origen, otros organismos exigen etiquetas o marcas especiales para determinados productos. Se recomienda que toda información sobre los requisitos especiales de etiquetas o marcas se solicite al organismo pertinente. A modo de ejemplo se indica que en Estados Unidos, con base a lo que se dispone en sus leyes y disposiciones, todo producto que se importe deberá indicar el país de origen de la mercancía. En algunos casos, se indica el método a utilizar para tal efecto, como es el caso de las tuberías de hierro y acero y sus accesorios; los marcos, las armazones y las tapas de las bocas de las alcantarillas, y los recipientes para gases comprimidos, en donde se habrán de marcar, por medio de uno u otro de los cuatro métodos siguientes: troquelado, inscripción en el molde, grabado o grabado al aguafuerte (ácido o electrolítico).

Regulaciones sanitarias

Otra regulación no arancelaria que ha cobrado gran importancia en el comercio exterior de mercancías, son las regulaciones sanitarias, aplicables a productos agropecuarios, procesados o no. Genéricamente se les denomina *fitosanitarias* cuando se refieren a productos que provienen del reino vegetal, y *zoosanitarias* cuando son aplicables a mercancías provenientes del reino animal.

Estas regulaciones forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, frente a riesgos como:

- la introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas o
- la presencia, en alimentos y forrajes, de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades en su territorio.

¿Quién aplica las regulaciones?

Cada país importador cuenta con entidades responsables de establecer y hacer cumplir las regulaciones en la materia para los productos agropecuarios y pesqueros que se comercializan, procesados o no.

En Estados Unidos de América, por ejemplo, las entidades involucradas son:

- *Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), Department of Agriculture (USDA),*
- *Food and Safety Inspection Service (FSIS), Department of Agriculture (USDA),*
- *Food and Drug Administration (FDA).*

En Canadá, la entidad que interviene es *The Canadian Food Inspection Agency (CFIA)*. Para Japón, el encargado es el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca.

En México, las regulaciones sanitarias que podrán ser aplicadas a ciertos productos destinados a la exportación, incumben a:

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)
 - Secretaría de Salud (SS)
 - Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT)
- (Ver el apéndice el 2: "Trámites de importación y exportación: SAGARPA, SS, SEMARNAT").

¿Cuáles son los aspectos básicos que cubren las regulaciones sanitarias?

Las medidas sanitarias abarcan un amplio abanico de aspectos. Algunos van desde la certificación del proceso de producción hasta pruebas de laboratorio del producto. Tenemos, por ejemplo, las regulaciones sanitarias que tienen que ver con los procesos de producción:

- *Proceso de producción:* la entidad reguladora puede establecer normas sanitarias a los métodos o procesos de producción de un producto. En términos generales, están contenidas en lo que se denomina *Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)*. El objetivo principal es elaborar un producto alimenticio que no represente riesgo para la salud del consumidor.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS

En las BPM se considera todo el proceso de elaboración del alimento, desde la limpieza e higiene personal de los trabajadores que están en contacto directo con el alimento, hasta el equipo y los utensilios empleados en la selección y empaque del producto e instalaciones. También involucra la limpieza general de las bodegas donde se almacena la mercancía y del lugar donde se lleva a cabo la selección y el empaque.

Otro concepto relacionado con este aspecto es la aplicación del sistema *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP), el cual ha sido reconocido como una herramienta para garantizar la seguridad en un alimento a través del monitoreo y control de los puntos críticos de un proceso productivo, en el que son verificados siete aspectos fundamentales:

- Instalaciones físicas
- Operación sanitaria
- Instalaciones sanitarias y su control
- Personal
- Equipo y utensilios
- Proceso de elaboración y su control
- Almacenamiento y distribución de alimentos

En la aplicación de este sistema han sido detectados los siguientes puntos como fuente principal de contaminación:

- Materia prima
- Localización de la planta
- Equipo y utensilios
- Insectos y roedores
- Personal
- Diseño y construcción de la planta
- Agua y hielo
- Aire
- Sistemas de ventilación
- Desagües y alcantarillas
- Almacenamiento y transporte

Cabe comentar que, para la exportación de productos pesqueros a Estados Unidos de América y a la Unión Europea, entre otros, se requiere que la empresa exportadora aplique este sistema. Asimismo, las autoridades sanitarias de diversos países están exigiendo su aplicación para la comercialización de otros productos alimenticios, como son los jugos de frutas y las verduras procesadas. En el apéndice 2. "Trámites de importación y exportación", se indica la dependencia en México que ofrece información al respecto, incluso usted puede acudir a su Cámara empresarial o consultar con su propio cliente.

- **Buenas Prácticas Agrícolas:** En los diferentes mercados internacionales, las autoridades sanitarias aplican varias medidas para asegurar la inocuidad (de inocuo: inofensivo) de los alimentos. Para ingresar a esos mercados, habrá que tomarlas en cuenta, en virtud de que aplican tanto a los productos nacionales como a los importados.

Ejemplo de ello es la *Guía de inocuidad de alimentos para minimizar los riesgos por microorganismos en las frutas y hortalizas frescas*, que publicó la FDA de Estados Unidos en abril de 1998. En términos generales, en esta Guía se establecen exigencias sanitarias encaminadas a reducir los riesgos asociados con: manejo de abonos, calidad del agua, manejo de aguas negras y residuales, higiene de los trabajadores, condiciones de transporte y embalaje, y cumplimiento de límites máximos de residuos de plaguicidas.

En muchos casos pueden existir convenios de cooperación entre las entidades sanitarias de los países importadores y exportadores, por lo que es importante que los productores o exportadores investiguen con la entidad sanitaria mexicana si hay un acuerdo de este tipo, ya que ello facilita el trámite de aceptación para el envío de estos productos. En caso de existir acuerdos, las entidades nacionales de sanidad están facultadas para expedir certificados sanitarios de exportación que son válidos para la autoridad sanitaria del país importador. (Ver el apéndice 2. "Trámites de importación y exportación": SAGARPA).

¿Qué es un Certificado Tipo Inspección Federal?

Para el comercio internacional de carne fresca y congelada, la mayoría de los países importadores sólo permiten el ingreso de productos derivados de la carne si son producidos en plantas autorizadas por la entidad sanitaria del país importador.

El Certificado Tipo Inspección Federal (TIF) es un documento expedido en México por SAGARPA para respaldar que los productos cárnicos y sus derivados (por ejemplo, carne, sangre procesada, huesos, víceras, piel sin curtir, etc.) que fueron procesados en rastros, plantas industriales y frigoríficos, cumplen con las normas sanitarias de infraestructura y manejo de estos productos. Este Certificado se debe obtener cuando exporten tales productos y así lo requiera el país de destino. Los puntos críticos que se revisan en las plantas TIF son: condiciones básicas del establecimiento; condiciones de equipo y construcción, manejo y protección del producto; control de enfermedades; método de sacrificio; programa de residuos; control de productos procesados y, procedimientos de control de inspección.

Otros de los aspectos básicos que cubren las regulaciones sanitarias son:

- **Uso de pesticidas y fertilizantes.** El uso de plaguicidas y fertilizantes autorizados en los productos agrícolas está regulado. Cabe señalar que la entidad competente en cada país establece niveles máximos permitidos de residuos de estas sustancias en los productos alimenticios, frescos o procesados.

Por otra parte, en lo que concierne a las frutas, verduras frescas, nueces y hongos que se importen en el Canadá, éstos deben cumplir los requisitos sanitarios y de seguridad establecidos en la *Foods and Drugs Regulations* (FDR). En este ordenamiento se incluyen las normas relativas de las máximas concentraciones permitidas de residuos químicos. Le sugerimos que consulte la Norma Mexicana NOM-008-FITO-1995 en la que se establecen los requisitos necesarios para la importación a nuestro país de productos frescos; estas normas pueden ser una guía, ya que son similares a las exigidas en otros mercados, especialmente en los países miembros del TLCAN. (Ver el apéndice 2. "Trámites de importación y exportación": SECON – Dirección General de Normas"). Los diferentes mercados de importación aplican disposiciones similares. A modo de ejemplo, a continuación se presenta los límites máximos permitidos de químicos para el pepino en Japón:

PESTICIDAS	TOLERANCIA (ppm) ^{1/}	PESTICIDAS	TOLERANCIA (ppm) ^{1/}
SHC	0.2	CYFLUTHRIN	2.0
DCIP	1.0	PYRETHRINS	1.0
EPN	0.1	CYPERMETHRIN	0.5
ETHOPROPHOS	0.02	DIAZINON	0.1
ETRIMFOS	0.1	TRALOMETHRIN	0.5
OXAMYL	2.0	TRIADIMENOL	0.5
CHLORPROPHAM	0.05	TRICHLAMIDE	0.2
FLUTOLANIL	2.0	TRICHLORFON	1.0
TOLCLOPHOSMETHYL	2.0		

1/Partes por millón

- **Pruebas de laboratorio.** Incluye métodos de análisis mediante los cuales se detecta el contenido de sustancias tóxicas y residuos presentes en los alimentos.
- **Inspecciones.** Existen mecanismos de inspección de productos para verificar el cumplimiento de las regulaciones establecidas.
- **Certificaciones sanitarias.** Las autoridades sanitarias deben entregar a los productores o exportadores un certificado que demuestra que se han cumplido con las regulaciones.
- **Regímenes de cuarentena.** Tratamientos establecidos para eliminar plagas y/o ubicar el producto de importación en una zona denominada área de cuarentena hasta que esté libre de plaga.
- **Determinación de zonas libres de plagas y enfermedades.** Es la calificación que otorga la autoridad sanitaria del país importador a las zonas productoras de un país exportador, cuando se considera que están libres de plagas y enfermedades, por tanto, permite la importación de bienes producidos sólo en esas zonas. Aquí resulta importante la labor coordinada que realizan las autoridades sanitarias de los países.

Es importante señalar que México ha establecido planes de trabajo, con Argentina, Australia, Canadá, Cuba, Japón, Chile, Estados Unidos, Nueva Zelanda y la Unión Europea, entre otros países, donde se establecen los procedimientos y lineamientos técnicos (como la zona de producción, tratamiento de cuarentena, forma de embalaje, transporte y tratamiento), a los cuales se deberán sujetar los productos agrícolas específicos que se pretende comercializar en esos mercados. (Ver apéndice 2, "Trámites de importación y exportación: SAGARPA, SEMARNAT, SS").

¿Está permitido el ingreso de todos los productos agrícolas?

Los países importadores elaboran listas por producto/país, en las cuales se determinan los productos que cada país exportador puede colocar en su territorio. Es decir, cada nación puede prohibir o restringir la entrada de ciertos productos, especificando la región o el país de origen. A modo de ejemplo, se indica que Estados Unidos permite (a partir de 2005) la importación de aguacate Hass originarios de los huertos mexicanos autorizados, excepto en los Estados de California, Hawaaii y Florida.

- **Niveles de impurezas.** Los exportadores de productos alimenticios procesados deberán considerar que las autoridades de los países exportadores pueden establecer límites máximos de impurezas en los alimentos.

Todo producto alimenticio que cumpla con las BPM puede ingresar al mercado estadounidense en virtud de que con ello se estaría garantizando que los productos han sido procesados en plantas que cumplen con las condiciones sanitarias establecidas por la FDA.

Por otro lado, para aquellos productos alimenticios en los que se detecta alguna irregularidad en los niveles de tolerancia de sustancias extrañas que pongan en riesgo la salud del consumidor, se les aplicará una *Detención Automática* que implica que los productos importados son detenidos en la aduana de entrada.

La FDA toma como referencia las medidas establecidas por la *Food and Chemical Codex* (FCC), las cuales son mejor conocidas como *Defect Action Levels* (DALs), mismas que se establecen cuando se considera necesario para algunos alimentos o materias primas utilizadas en productos alimenticios. Cabe aclarar, que los criterios de la FDA para modificar estos niveles pueden cambiar en cualquier momento.

A modo de ejemplo, se observa que para el caso de ciertas sustancias contenidas en la sal de mesa, el FDA ha establecido DAL (niveles de tolerancia) específicos a algunas de éstas. Entre otras, se presentan las siguientes:

Sustancia	Nivel de tolerancia
Arsénico	No más de 1 ppm
Calcio y magnesio	No más de 2%
Metales pesados	No más de 4 ppm
Hierro	No más de 0.0016% de Fe ⁽¹⁾
Ferrocianuro de sodio	No más de 0.0013% de anhídrido (Na ₄ Fe(CN) ₆) ⁽²⁾

(1) Sólo se aplica a productos a los que se les haya adicionado citrato verdoso de amonio férrico

(2) Sólo se aplica a productos a los que se les haya adicionado ferrocianuro de sodio

Normas técnicas

Las normas técnicas establecidas en cada país especifican las características y propiedades técnicas, así como, en ciertos casos, métodos de manufactura, que debe cumplir una mercancía para un mercado específico. Con estas normas se garantiza a los consumidores que los productos que adquieren cuentan con la calidad, la seguridad y métodos de fabricación adecuados para proporcionarles la utilidad buscada.

Dichas normas se señalan en documentos aprobados por una institución reconocida que establece, para uso común y repetido, reglas, directrices o características para bienes o procesos cuya observancia no sea obligatoria.

¿Qué dependencias o entidades establecen las normas técnicas?

Las normas suelen establecerlas organismos privados, aunque en algunos países son las entidades gubernamentales quienes lo hacen. En el caso de México, son las Secretarías de Estado las encargadas de hacerlo, tomando en consideración la opinión de las cámaras y asociaciones del sector privado. (Ver el apéndice 2. "Trámites de importación y exportación": SECON – Dirección General de Normas).

En Estados Unidos, por ejemplo, las normas técnicas de calidad y de inflamabilidad que deben cumplir los colchones y materiales relacionados con su fabricación son establecidas por la *Consumer Product Safety Commission* (CPSC) o por la *Underwriters Laboratories Inc.* (UL) para productos eléctricos y electrónicos que se importen y/o comercialicen. En ese mismo mercado, las relativas a los materiales de construcción son establecidas por *Building Officials and Code Administrators International Inc.* (BOCA). Las normas de calidad para muebles de oficina son determinadas por la *Business and Institutional Manufacturers Association*. En lo que respecta a Canadá, éstas son especificadas, entre otros, por la *Canadian Standard Association* y, para la Unión Europea, por el Comité Europeo de Normalización.

¿Cuántos tipos de normas técnicas existen?

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas. Sin embargo, se distinguen las que condicionan una o varias de las características siguientes:

- Durabilidad
- Dimensiones
- Resistencia
- Inflamabilidad
- Seguridad en el uso
- Toxicidad
- Estanqueidad
- Ergonomía
- Acabados

¿El cumplimiento de estas normas es obligatorio?

La comercialización de las mercancías está sujeta a varias regulaciones técnicas y de calidad que, en ciertos casos, son obligatorias y, en otros, voluntarias. Por ello, es importante que el exportador conozca las normas de cumplimiento obligatorio en el país de destino.

Cuando el producto cumple la norma aplicable, se le concede una certificación que se hace efectiva con sellos o etiquetas que se adhieren al bien en cuestión y/o con un certificado. Por ejemplo, en la Unión Europea se concede la marca CE, que significa *Conformité Européenne*, con la que se avala que un producto cumple con los estándares que el Comité Europeo de Normalización ha establecido para una mercancía conforme a su tipo, naturaleza y objetivo de uso, como las siguientes características: protección al consumidor, calidad, salud pública, seguridad y ecología, entre otros. El sello CE, además de los 15 países que conforman la Unión Europea, ha sido adoptado por la República Checa, Polonia y Hungría, entre otros.

Con estos sellos o marcas, el consumidor se entera de que el producto que tiene en sus manos cumple con las especificaciones técnicas requeridas.

Algunos ejemplos de productos en que aplican normas técnicas obligatorias en diferentes mercados, como Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea, son: juguetes, farmacéuticos, electrodomésticos, detergentes, maquinaria eléctrica, aparatos de medicina y cosméticos.

¿Quién aplica las pruebas técnicas para determinar si un producto cumple con las normas?

Las pruebas técnicas pueden ser efectuadas por los laboratorios autorizados, o bien, por las asociaciones o los institutos que las establecieron. Estos mismos pueden emitir su certificación. Por su parte, es normal que la entidad que realice la certificación le solicite una cantidad específica de muestras, información técnica, etcétera.

En Canadá, la *Canadian Standards Association* realiza pruebas para determinar si un producto (como por ejemplo, el calzado industrial), cumple con las normas. Por su parte, en Estados Unidos, el *American National Standards Institute* verifica que los productos cumplen con los procesos y criterios aprobados.

En Japón existen diversos laboratorios autorizados para llevar a cabo las pruebas de certificación, dependiendo del producto de que se trate. Por ejemplo, para productos eléctricos está el *Japan Electrical Testing Laboratory*, para cámaras e instrumentos ópticos, el *Japan Camera and Optical Instruments Inspection and Testing Institute*. Otro ejemplo, es *Underwriters Laboratories Inc.*, organismo independiente en Estados Unidos de América que realiza pruebas de seguridad a productos, componentes, materiales y sistemas de productos del sector eléctrico.



En México ha sido creado el Sistema Nacional de Laboratorios de Pruebas (SINALP), en el que se encuentran empresas especializadas autorizadas para verificar el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas, pero en el extranjero se sugiere al exportador apoyarse con sus compradores en el país de destino.

Algunas de estas entidades con representación en México también pueden emitir certificaciones a normas tipo ISO, ASTM, UL, entre otros. Esto último resulta importante para el exportador, toda vez que, al contar con este servicio en México, se facilita el cumplimiento de las normas a que estén sujetas las mercancías. (Ver apéndice 5. "Entidades de inspección y certificación".)

Regulaciones de toxicidad

Las regulaciones de toxicidad se establecen para aquellos productos en cuya elaboración se incorporan insumos peligrosos o dañinos para la salud humana.

¿Qué insumos pueden ser considerados tóxicos?

Cada país elabora listas donde se especifican qué insumos se consideran tóxicos. Se suele incluir, además de los derivados del petróleo, plomo, bario, selenio y cromo, entre otros, por lo que es necesario conocer las restricciones para cada tipo de mercancía.

¿A qué tipo de productos se aplican estas regulaciones?

Entre los productos sujetos a la aplicación de las normas de toxicidad, destacan los materiales de arte (incluyendo artículos de plastilina y los crayones), juguetes y juegos didácticos y, en general, mercancías que estarán en contacto con las personas o los alimentos.

¿Quién establece las regulaciones de toxicidad?

Pueden ser entidades gubernamentales o privadas y, en algunos mercados, son diferentes las entidades que emiten una regulación en esta materia y las que vigilan su cumplimiento. Por ejemplo, en Estados Unidos de América, la entidad responsable de regular y vigilar que los juguetes (entre otros productos) que se comercialicen en este país cumplan con las normas y estándares en materia de toxicidad es la *Consumer Product Safety Commission* (CPSC). Por su parte, la *American Society for Testing and Materials* elaboró la norma ASTM D-4236 *Standard Practice for Labeling Art Materials for Chronic Health Hazards* que aplica a material de arte. Otro ejemplo es Canadá, donde la entidad encargada de normar y vigilar este aspecto es el *Consumer and Corporate Affairs Canada* (CCAC).

Por otra parte en Europa existen algunas sustancias químicas utilizadas en el terminado de diversos tipos de muebles que están restringidas o prohibidas por considerarse peligrosas para la salud humana. Entre ellas están, el cadmio, agentes colorantes AZO, el pentaclorofenol, halógenos y algunos metales pesados. (Ver el apéndice 5. "Entidades de inspección y certificación".)

Normas de calidad

Además de las regulaciones no arancelarias relativas a etiquetado, sanitarias y técnicas, el exportador puede verse obligado a cumplir con normas de calidad, dependiendo del producto que vaya a exportar.

PARA PRODUCTOS ESPECÍFICOS

Normas de calidad para alimentos procesados

En términos generales, las autoridades de un país importador de alimentos procesados puede establecer normas de calidad para cierto tipo de alimentos. Por ejemplo, el Consejo de la Comunidad Económica Europea establece diversas disposiciones específicas para ciertos tipos de alimentos. A modo de ejemplo, a continuación se señalan algunas disposiciones que aplican a las *bebidas concentradas de fruta fresca, congelada*. En este contexto, los lineamientos incluidos en la Directiva 75/726/CEE que inciden en los concentrados de fruta, se definen los procesos de elaboración y tratamientos autorizados para este grupo de productos alimenticios.

En primera instancia, se deberá tomar especial cuidado sobre el estado que tenga la fruta que se utilice en la elaboración del concentrado de jugo de fruta. Esto significa, que la materia prima (fruta) deberá ser fresca, con un grado de madurez adecuado, libre de cualquier deterioro, que contenga todos los constituyentes esenciales necesarios para la producción.

Por su parte, el concentrado de jugo de frutas será el producto obtenido del jugo de fruta removiendo físicamente una proporción del contenido de agua. Si el producto es para consumo directo, la reducción en volumen de agua no debe ser menor al 50% contenida en el jugo. Para la producción de concentrado de jugo de frutas, se permite:

1. Aplicar los tratamientos y procesos que se autorizan a “jugos y néctares de fruta”. Estos son:
 - a) la mezcla de uno o más tipos de jugo de frutos
 - b) El tratamiento con:
 - Ácido L-ascórbico (E 300) en cantidades necesarias para producir el efecto antioxidante
 - Nitrógeno
 - Dióxido de carbono (E 290)
 - Enzimas *pectólicas*
 - Enzimas *proteólicas*
 - Enzimas *amilolíticas*
 - Gelatina comestible
 - Taninos
 - Bentonita
 - *Aerogel* sílica
 - Caolín
 - Carbón vegetal
 - Auxiliares inertes para filtración (perlita, celulosa, poliamida insoluble, etc.)
 - c) Procesos físicos usuales y tratamientos tales como calor, centrifugado y filtrado.

2. La adición de azúcar sólo se permitiría para el “jugo de fruta concentrado” empacado para su venta al consumidor final, debiéndose indicar en la descripción de los ingredientes de la etiqueta. En este caso, la cantidad de azúcares adicionados no deberá ser mayor a los límites definidos. Estos son:
 - a) La adición de azúcares, excepto para la pera y la uva, de acuerdo a las siguientes condiciones:
 - i) Con objeto de corrección, expresado como materia seca, en una cantidad no mayor a 15 g por litro de jugo
 - ii) Para efectos de endulzamiento, expresado como materia seca, en una cantidad no mayor a:
 - 40 g por litro de jugo en caso de manzana
 - 200 g por litro de jugo en los casos de limón, lima, bergamota y grosella
 - 100 g por litro de jugo para otras frutas

3. La deshidratación parcial del jugo de fruta mediante algún tratamiento físico, excepto el de la aplicación de flama directa.

4. Por otro lado, en su caso, deberá de restaurarse el aroma de la fruta

Normas de calidad para productos frescos

Existen requerimientos mínimos basados en las normas europeas y/o internacionales, generalmente practicadas por los comerciantes especializados de cada uno de los países que conforman la Unión Europea, aunque éstas últimas no existen por escrito.

Además, de las normas del *Codex Alimentarius*, en el caso de Europa, la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (UN/ECE, por sus siglas en inglés) también expide normas. A la fecha, existen alrededor de 46 normas de calidad para diferentes productos hortofrutícolas frescos, entre los que se encuentran: manzanas, peras, espárragos, aguacate, brócoli, col de bruselas, cítricos, champiñones, ajo, kiwi, lechugas, melón, cebollas, espinacas, uva de mesa, jitomate y sandías.

REGULACIONES NO ARANCELARIAS

En general, la normalización se refiere a los criterios estándares de clasificación de los productos, lo que se traduce en diferentes cantidades de los mismos. Por ejemplo, las llamadas: Clase Extra, Clase I, Clase II y Clase III, se utilizan para clasificar a los productores según el tamaño, largo y peso así como grado de madurez del producto en cuestión.

La Clase Extra se refiere a los productos de mayor calidad; los de Clase I a los productos de buena calidad; los de Clase II a aquellos de calidad razonable que pueden ser comercializados y los de Clase III, son de menor calidad pero que aún pueden ser motivo de comercio aunque, normalmente, no se admite un embarque que tenga más de un 15% de productos de esta clase.

Además de estas reglas formales de la Unión Europea los importadores de frutas y hortalizas frescas de cada país tienen sus estándares no escritos para cada producto. De esta forma las reglas de la Unión deben ser tomadas como un indicativo de la calidad que se requiere por parte de los importadores y se recomienda al exportador mexicano que verifique con su cliente europeo cuál es la calidad requerida en caso.

En el supuesto de que no existan especificaciones de la Unión aplicables a un producto, las normas del *Codex Alimentarius* se toman como referencia y se aplican para el comercio de dichos productos. En cualquier caso, las frutas y vegetales deben estar:

- Intactas
- Sanas
- Libres de daño y / o deterioro causado por el frío
- Libre de cualquier humedad anormal externa
- Libre de cualquier olor o sabor extraño

La fruta debe haber sido cuidadosamente seleccionada y alcanzado un grado apropiado de desarrollo y madurez, según los criterios aplicables a la variedad y a la región de cultivo de que se trate. Este grado de desarrollo y madurez deber ser de tal naturaleza que le permita al fruto soportar el transporte y manejo de los empaque para llegar de una manera satisfactoria al mercado de destino.

El grado de coloración debe ser tal que, según su variedad y clase, alcance su color normal en el punto de destino. En ningún caso el fruto debe perder sus características organolépticas.

Dependiendo de la variedad, el color de los frutos debe ser adecuado en cuanto menos una tercera parte del lote que se esté importando. En el caso específico de las naranjas, se tolerará que exista un máximo del 20% de frutas que presenten un color verde claro.

Evidentemente, existen cartas de colores para cada fruto para poder evaluar la coloración de los embarques.

NORMAS DE CALIDAD GENÉRICAS

Existen normas internacionales de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países, destinadas a asegurar que las mercancías cumplan con requisitos mínimos de durabilidad y funcionamiento.

Aunque cada mercado de exportación tiene sus propias normas de calidad para cada producto, muchos países desarrollados, sobre todo los europeos, tienden a adoptar normas estandarizadas. Esto significa que cada país tendrá en el futuro cercano normas comunes aceptadas internacionalmente. Ejemplo de lo anterior es la ISO 9000, que es una norma de calidad para la comercialización de productos.

¿Cuáles son las características y objetivos principales de la ISO 9000 e ISO 14000?

En el ámbito mundial existen diferentes normas tendientes a establecer un sistema de aseguramiento de la calidad, en donde las más conocidas y aceptadas en la mayoría de los países son aquellas que ha establecido la *International Organization for Standardization* (ISO).

La ISO es una organización internacional dedicada a la elaboración de normas que abarcan todos los campos técnicos en diferentes sectores incluyendo a los proveedores de servicios. Esta organización cuenta con un sistema que denomina *Sistema de Administración ISO*, que incluye, entre otras, las familias de normas *ISO 9000* e *ISO 14000*, las cuales se han constituido como el lenguaje internacional de las operaciones empresa – empresa.

Por su naturaleza genérica, la familia de normas ISO 9000 de un sistema de administración de la calidad, aplica a todo tipo de empresas, sin importar su giro de negocio o tamaño, incluyendo a la pequeña y mediana empresas (PYMES). En este sentido, estas normas son aplicables a productos como maquinaria, químicos, equipo de cómputo, software, materias procesadas o empresas de servicios, como por ejemplo: turísticos, legales y bancarios.

Es importante señalar que la ISO no realiza actividades en el campo de la certificación ya que para ello existen en los diferentes países, organismos autorizados a emitir certificados de cumplimiento de este conjunto de normas, ya que la certificación de una empresa por un tercero fortalece la imagen de la misma al mismo tiempo que le da credibilidad entre sus clientes sobre la calidad de los bienes y servicios que ofrece.

En otro ámbito de ideas, se hace notar que la ISO establece que todas sus normas deben ser confirmadas, revisadas o revocadas. En este sentido, las versiones de 1994 de las normas que conforman la serie de *ISO 9000* estuvieron bajo este proceso que consideró, entre otros, los siguientes aspectos:

- Enfatizar la necesidad de monitorear la satisfacción del cliente
- Hacer más amigable el uso de las normas
- Asegurar la consistencia entre los requerimientos y guías, para el sistema de administración de la calidad
- Promover el uso por parte de las empresas de los principios generales de administración de la calidad
- Aumentar su compatibilidad con las normas *ISO 14000*

En este contexto, como resultado de este proceso de revisión, la serie de normas "*ISO 9000: 2000*" se conforma por cuatro normas primarias apoyadas por un número reducido de documentos (guías, folletos, reportes y especificaciones técnicas que fueron armonizadas en estructura y terminología). Estas son:

Norma	Objetivos
<i>ISO 9000: Quality management systems - Fundamentals and vocabulary</i>	<p>Promover la eficiencia del sistema de administración de la calidad</p> <p>Establecer un punto de inicio para entender las normas que conforman esta serie</p> <p>Definir términos fundamentales que se emplean en la serie <i>ISO 9000</i></p> <p>Describir los conceptos de un sistema de la calidad (incluye ocho principios de administración de la calidad empleados para el desarrollo de la ISO 9001 e ISO 9004)</p>
<i>ISO 9001: Quality management systems - Requirements</i> (Las versiones de 1994 de las normas <i>ISO 9001</i> , <i>ISO 9002</i> e <i>ISO 9003</i> , se consolidaron en la <i>ISO 9001: 2000</i>).	Tratar en forma clara los requerimientos de un sistema de administración de la calidad para la empresa, haciendo especial hincapié para que los productos y/o servicios cumplan con las necesidades del cliente y acrecienten su satisfacción (de las normas que conforman la serie <i>ISO 9000</i> , ésta es ahora la única sobre la cual se puede llevar a cabo una certificación por parte de un tercero)
<i>ISO 9004: Quality management systems - Guidance for performance improvement</i>	<p>Promover la eficiencia de la empresa</p> <p>Proveer guías para el mejoramiento continuo del sistema de administración de la calidad para el beneficio de todas las partes.</p>

REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Otras normas, guías, reportes técnicos y especificaciones técnicas que también forman parte de la familia *ISO 9000: 2000*, son:

Norma	Observaciones
<i>ISO 19011: Guidelines on quality and/or environmental management systems auditing (en proceso; se estima que se publicará durante el 2002)</i>	Actualiza la <i>ISO 10011 Partes 1, 2 y 3</i> e <i>ISO 14010, 14011 y 14012</i> . Ofrece guías para verificar la habilidad del sistema para conseguir ejecutar los objetivos de calidad definidos. Hace uso de esta norma para auditar a los proveedores.
<i>ISO 10005:1995, Quality management - Guidelines for quality plans</i>	Ofrece lineamientos para apoyar en la preparación, revisión, aceptación y análisis de los planes de calidad
<i>ISO 10006:1997, Quality management - Guidelines to quality in project management</i>	Lineamientos que apoyarán en el aseguramiento de la calidad en los procesos y proyectos de productos
<i>ISO 10007:1995, Quality management - Guidelines for configuration management</i>	Permite asegurar que un <i>producto complejo</i> continúe funcionando, cuando sus componentes están siendo cambiados individualmente
<i>ISO/DIS 10012-1:1992, Quality assurance requirements for measuring equipment - Part 1: Metrological confirmation system for measuring equipment</i>	Ofrece directrices sobre los puntos principales de un sistema de calibración para asegurar que las mediciones que se realicen sean certeras
<i>ISO 10012-2:1997, Quality assurance for measuring equipment - Part 2: Guidelines for control of measurement of processes</i>	Ofrece orientación, cuando es apropiado, para la aplicación de un proceso de control estadístico con objeto de alcanzar los objetivos establecidos en la Parte 1
<i>ISO 10013:1995, Guidelines for developing quality manuals</i>	Ofrece directrices para el desarrollo y mantenimiento de los manuales de calidad, de acuerdo a necesidades específicas
<i>ISO/TR 10014:1998, Guidelines for managing the economics of quality</i>	Ofrece orientación en el desarrollo de cómo alcanzar los beneficios económicos en la aplicación de un sistema de calidad
<i>ISO 10015:1999, Quality management - Guidelines for training</i>	Ofrece orientación en el desarrollo, implementación, mantenimientos y mejora de las estrategias y sistemas para entrenamiento que afecte la calidad de los productos
<i>ISO/TS 16949:1999, Quality systems - Automotive suppliers - Particular requirements for the application of ISO 9001:1994</i>	Orientación para la aplicación de la <i>ISO 9001</i> en el sector de la industria automotriz.

¿Qué es la ISO 14000?

La ISO ha trabajado en la determinación de normas internacionales sobre sistemas de administración ambiental. Éstas se relacionan con los pasos que deben seguir los fabricantes de mercancías y las empresas de servicios para cumplir con los criterios internacionalmente aceptados de manejo ambiental. El acatamiento de estas normas será un factor competitivo para las empresas exportadoras.

Cabe indicar que la ISO ha desarrollado más de 350 normas internacionales para el monitoreo de aspectos ambientales en calidad de aire, agua, tierra, ruido y radiación, entre otros temas. En muchos países, estas normas sirven como base para establecer sus regulaciones sobre medio ambiente.

El propósito fundamental de la serie ISO 14000 es proveer herramientas para asistir en la implementación de acciones encaminados al logro de una gestión más eficaz y racional del ambiente en las empresas y organizaciones.

Como resultado de los trabajos del Comité ISO/TC 207- Administración del Medio Ambiente que se estableció en 1993, se desarrolló la familia de normas ISO 14000 sobre medio ambiente. En este sentido, la ISO emitió en 1996 los primeros estándares sobre sistemas de administración ambiental: *ISO 14001:1996- Environmental Management Systems- Specification with Guidance Guide* y la *ISO 14004: 1996 Environmental Management Systems- General Guidelines on Principles, Systems and Supporting Techniques*. Actualmente hay 21 estándares relativos a sistemas de administración ambiental, que incluyen:

- Sistemas de Administración de la Ecología (*Environmental Management Systems*),
- Guías Generales para Auditorías Ecológicas,
- Aspectos complementarios y en desarrollo de otros estándares, incluyendo etiquetas ecológicas y declaración,
- Evaluación del Ciclo de Vida.

La familia de la ISO 14000 ofrece herramientas para el control y mejoramiento de los aspectos ambientales, lo que implica también:

- Racionalización en el uso de materia prima
- Reducción en el uso de energía
- Reducción en la generación de desechos
- Uso de recursos renovables

En el cuadro que se presenta a continuación, se indica la forma de aplicación de las normas que actualmente conforman la familia ISO 14000.

A nivel de la organización

Implementando Sistemas de Administración Ambiental	ISO 14001:1996 <i>Environmental management systems- Specification with guidance for use</i> ISO 14004:1996 <i>Environmental management systems- General guidelines on principles, systems and supporting techniques</i> ISO 14061:1998 <i>Information to assist forestry organizations in the use of the Environmental Management System standards ISO 14001 and ISO 14004</i>
Conduciendo auditorías ambientales y otras investigaciones relacionadas	ISO 19011:2002 <i>Guidelines for quality and/or management systems auditing</i> (sustituye a: ISO 14010, ISO 14011, ISO 14012) ISO 14015:2001 <i>Environmental management- Environmental assessment of sites and organizations</i> (EASO)
Evaluando el comportamiento ambiental	ISO 14031:1999 <i>Environmental management- Environmental performance evaluation- Guidelines</i> ISO 14032: 1999 <i>Environmental management- Examples of environmental performance evaluation</i> (EPE)
Comunicando resultados	ISO WD 14063 (por definir) <i>Environmental management- Environmental communications- Guidelines and examples</i>
Entendiendo términos y definiciones	ISO 14050:2002 <i>Environmental management- Vocabulary</i>

A productos y servicios

Utilizando declaraciones y mensajes ambientales	ISO 14020:2000 <i>Environmental labels and declarations- General principles</i> ISO 14021:1999 <i>Environmental labels and declarations- Self-declared environmental claims (Type II environmental labelling)</i> ISO 14024: <i>Environmental labels and declarations-Type I environmental labelling- Principles and procedures</i> ISO 14025:2000 <i>Environmental labels and declarations- Type III environmental declarations</i>
Conduciendo la evaluación del ciclo de vida	ISO 14040:1997 <i>Environmental management- Life cycle assessment- Principles and framework</i> ISO 14041:1998 <i>Environmental management- Life cycle assessment- Goal and scope definition and inventory analysis</i> ISO 14042: 2000 <i>Environmental management- Life cycle assessment- Life cycle impact assessment</i> ISO 14043: 2000 <i>Environmental management- Life cycle assessment- Life cycle interpretation</i> ISO 14047:(por definir) <i>Environmental management- Life cycle assessment- Examples of application of ISO 14042</i> ISO 14048:2002 <i>Environmental management- Life cycle assessment- Data documentation format</i> ISO/TR 14049:2000 <i>Environmental management- Life cycle assessment- Examples of application of ISO 14041 to goal and scope definition and inventory analysis</i>
Estableciendo aspectos ambientales a productos y estándares de productos	ISO 64:1997 <i>Guide for the inclusion of environmental aspects in products standards</i> ISO 14062:2002 <i>Environmental management- Integrating environmental aspects into product design and development</i>
Entendiendo términos y definiciones	14050: <i>Environmental management- Vocabulary</i>



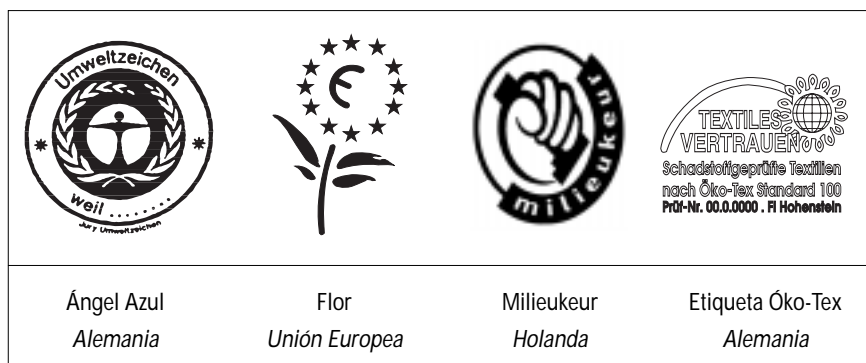
Regulaciones ecológicas

Este grupo comprende las regulaciones encaminadas a mantener y proteger el ambiente, mejor conocidas como ecológicas. En los principales mercados importadores se ha convertido en prioridad este tema, lo que se ha reflejado en la creación y aplicación de regulaciones para cuidar la ecología, tanto a la producción como a la comercialización de diversos productos.

Hay muchos tratados que están afectando los aspectos ecológicos, como los Acuerdos de Rio de Janeiro, de 1992, que generaron el *Quinto Programa de Acción sobre el Medio Ambiente, 1993-2000*. Asimismo en el TLCAN se firmó un acuerdo complementario para acuerdos específicos sobre la ecología y la creación de un Comité Intersecretarial.

Actualmente existen más de 28 Ecoetiquetas a nivel mundial. El etiquetado para la protección del ambiente usualmente es voluntario, y va dirigido a informar al consumidor que se están cumpliendo los requerimientos del programa y, una vez aprobados por una entidad autorizada, se tiene derecho a exhibir la etiqueta ecológica. Entre las que sobresalen están el Punto Verde y el Ángel Azul, de Alemania; el Sello Verde, en Estados Unidos, y las Etiquetas Verdes de Japón, Corea y Tailandia.

Algunos ejemplos de ecoetiquetado en Europa son:



Es importante considerar este tipo de disposiciones, particularmente si se concurre a ciertos mercados. Por ejemplo, las regulaciones ecológicas que se aplican en el mercado de la Unión Europea para la importación y comercialización de diversos productos, exige que el envase de frutas y vegetales frescos sea de materiales reciclados y biodegradables, y que las tintas de la etiqueta estén fabricadas a base de agua.

En el caso de textiles y prendas de vestir, el fabricante deberá tomar en cuenta, entre otros aspectos, que en sus procesos de producción, conservación y teñido sólo se usen sustancias (como plaguicidas y tintas) autorizadas. En el cultivo del algodón está prohibido el uso de insecticidas como el DDT, el diazinón y el pentaclorofenol. En el caso de los pigmentos, se permiten límites máximos para ciertos metales, como el cadmio, cromo, cobre, mercurio, plomo, etcétera.

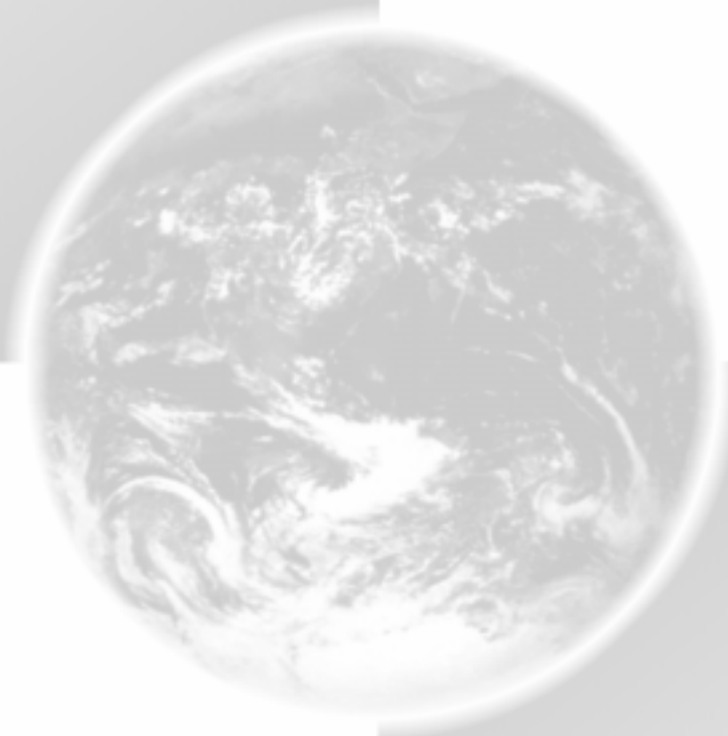
Por su parte, en el mercado de la Unión Europea, los fabricantes de muebles deberán tener en cuenta el impacto ambiental, en función de los materiales utilizados. Algunos elementos por considerar son:

- Madera: conservación forestal, uso de pesticidas,
- Textiles: pesticidas, colorantes para el teñido, acabados utilizados en la tapicería,
- Piel: químicos utilizados en el curtido, coloración, conservación y acabado de las pieles,
- Metales: elementos relacionados con el soldado, pintado y conservación de metales,
- Productos sintéticos: procesos de extracción y composición, uso de pegamentos.



ALGUNOS CONSEJOS PARA EXPORTAR

- Las regulaciones no arancelarias (RNA) son comunes en comercio exterior, por ello, conocerlas antes de exportar es una necesidad.
- La principal herramienta para conocer, las RNA es la *información*.
- Para ello, ubique la fracción arancelaria de su producto. Tanto en México como en muchos países las RNA se identifican por la fracción arancelaria del producto.
- Una forma de conocer las RNA que se aplican en el extranjero es investigar cuáles aplican en México a su producto, porque es probable que sean similares.
- Antes de embarcar el producto, se sugiere revisar las regulaciones no arancelarias exigidas en México a la exportación.
- Revise las regulaciones no arancelarias en el mercado de destino a través de su cliente en el extranjero, quien seguramente conoce las RNA que rigen en su mercado.
- También puede consultar a su agente aduanal o directamente a las autoridades comerciales del país importador.
- Otra opción es solicitar apoyo a las entidades oficiales de cada país. En México, por ejemplo, se puede acudir a Bancomext, donde podrá recibir orientación y asesoría especializada.
- Puede consultar entidades normativas de cada país, ya sea en forma directa o en la página respectiva en internet.
- También se pueden consultar diversas publicaciones especializadas editadas por el Bancomext y que incluyen estos temas. Algunos ejemplos son: *Guía de exportación sectorial (Muebles y sus Partes; Alimentos Procesados; Alimentos Frescos; Calzado)*; *Guía para la Exportación de Productos Mexicanos a la Unión Europea*; *La Clave del Comercio, Libro de Respuestas para el Exportador, Sector Alimentos Procesados y Alimentos Frescos*; *Envase y Embalaje para Exportación*. Adicional a estas Guías y documentos técnicos, Bancomext pone a disposición del exportador diferentes estudios y perfiles de mercado elaborados por las Consejerías Comerciales en el exterior.



12ava

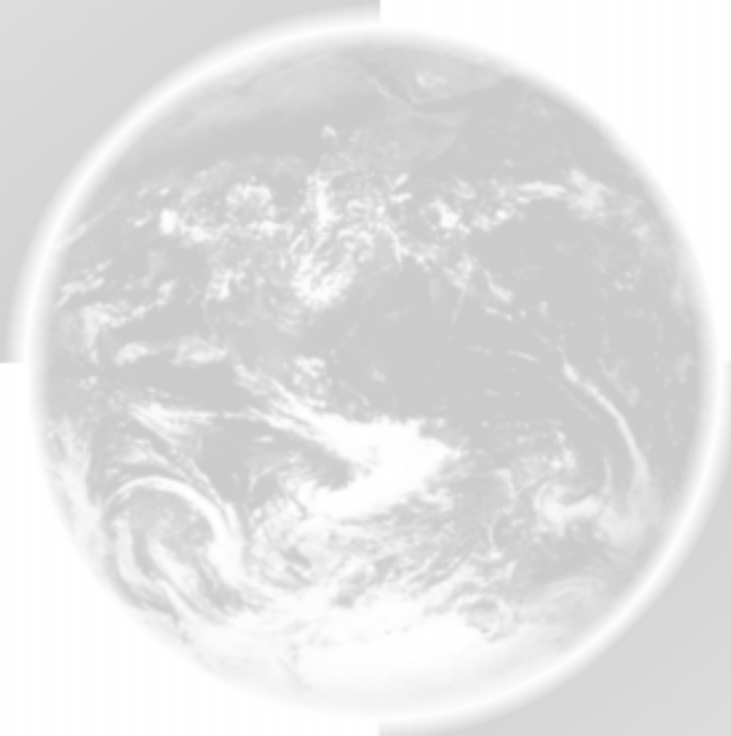
Guía Básica del Exportador

Capítulo 6

Términos de negociación internacional



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

¿Cuáles son los términos de negociación que se utilizan en las transacciones de comercio exterior?

¿Qué son los INCOTERMS y cuál es su principal utilidad?

¿Sabe usted qué significan en el comercio exterior las siglas: FOB, CIF y FAS?

¿Cuáles son los principales tipos de costos que un exportador debe tomar en cuenta para la comercialización externa de una mercancía?

¿Cuál es el procedimiento para calcular el precio de exportación de una mercancía?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.

LA COTIZACIÓN COMO ORIGEN DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

En el entorno del comercio exterior actual sería difícil realizar operaciones de importación y exportación sin reglas aceptadas en el ámbito internacional, que señalen las obligaciones y los derechos del comprador y del vendedor. Actualmente dos grupos de términos prevalecen en las operaciones mundiales:

- los INCOTERMS, abreviación de *International Commerce Terms* de la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y
- las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD, por sus siglas en inglés) de la Cámara de Comercio de Estados Unidos de América.

Su objetivo principal es facilitar las operaciones de comercio exterior y la integración del contrato de compraventa internacional o su equivalente.

TÉRMINOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL

El objetivo principal de los INCOTERMS es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa internacional.

Con los INCOTERMS, las empresas tienen certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

Los INCOTERMS se recopilaron por primera vez en 1936, y tuvieron enmiendas y adiciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990; la última versión data de enero de 2000. Las revisiones han tenido el fin de actualizarlos en relación con las prácticas comerciales internacionales.

Asimismo, los INCOTERMS constituyen una base para regular las transacciones comerciales, delimitando a detalle los derechos, las responsabilidades y las obligaciones entre comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía.

TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

En cuanto a este último punto, los INCOTERMS regulan tres aspectos básicos relacionados con el lugar de entrega:

- transferencia de riesgos entre comprador y vendedor,
- costos a cuenta del comprador y vendedor, y
- documentación, trámites y gestión ante autoridades gubernamentales (por ejemplo: aduanas) y agentes privados (por ejemplo: aseguradoras, transportistas, maniobristas, alijadores, etc.)

El uso de los INCOTERMS no implica la transferencia de la propiedad de las mercancías; también si así lo acuerden las partes, se pueden aplicar al mercado doméstico.

Clasificación de los INCOTERMS

Los INCOTERMS se clasifican en dos formas:

- por grupos y
- por tipo de transporte que se utilizará.

Por Grupos. Esta clasificación se conoce por la primera letra de las siglas del INCOTERM, que pueden ser:

E = Departure (Salida. En fábrica ...lugar designado)
 F = Main carriage unpaid (Transporte principal no pagado)
 C = Main carriage paid (Transporte principal pagado)
 D = Arrival (Llegada)

Los términos que inician con las letras E y F son entregados en el país de origen, y los que inician con C y D son entregados en el país de destino.

Categoría E: EXW	Único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.
Categoría F: FCA, FAS y FOB.	Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.
Categoría C: CFR, CIF, CPT y CIP.	El vendedor contrata el transporte a sus expensas, sin asumir algún riesgo ni responsabilidad sobre la mercancía una vez que ésta ha sido embarcada. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de embarque.
Categoría D: DAF, DES, DEQ, DDU y DDP.	El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta entregar la mercancía en el lugar de destino acordado. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de entrega en destino.

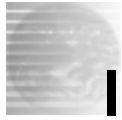
Por Tipo de Transporte. Los modos de transporte apropiados para el uso de los INCOTERMS 2000 se clasifican de la siguiente manera:

Grupo	Sigla	Inglés	Español	Transporte ^{a/}
"E" Salida	EXW	1.- Ex Works (...named place)	- En Fábrica (...lugar acordado)	"O"
"F" Transporte Principal no pagado	FCA FAS FOB	2.- Free Carrier (...named place) 3.- Free Alongside Ship (...named port of shipment) 4.- Free on Board (...named port of shipment)	- Libre (franco) de porte (...lugar acordado) - Libre al costado del buque (...puerto de embarque acordado) - Libre (franco) a bordo (...puerto de embarque acordado)	"O" "M" "M"
"C" Transporte principal pagado	CFR CIF CPT CIP	5.- Cost and Freight (...named port of destination) 6.- Cost Insurance and Freight (...named port of destination) 7.- Carriage Paid To (...named place of destination) 8.- Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination)	- Costo y flete (...puerto de destino acordado) - Costo, seguro y flete (...puerto de destino acordado) - Flete/porte pagado hasta (...lugar de destino acordado) - Flete/porte y seguro hasta (...lugar de destino acordado)	"M" "M" "O" "O"
"D" Destino o llegada	DAF DES DEQ DDU DDP	9.- Delivered at Frontier (...named place) 10.- Delivered Ex - Ship (...named port of destination) 11.- Delivered Ex - Quay (...named port of destination) 12.- Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) 13.- Delivered Duty Paid (...named place of destination)	- Entregado en frontera (...lugar acordado) - Libre en el buque (...puerto de destino acordado) - Entrega en el muelle (...puerto de destino acordado) - Entregado aranceles sin pagar (...lugar de destino acordado) - Entregado con aranceles pagados (...lugar de destino acordado)	"T" "M" "M" "O" "O"

a/ En esta columna se indica el tipo de transporte recomendado "M" = marítimo, "T" = Terrestre, "O" = otro tipo de transporte

A = Aéreo
 M = Marítimo o fluvial
 O = Cualquier tipo de transporte (incluyendo aéreo y terrestre)
 T = Transporte terrestre

Los INCOTERMS contienen un total de trece términos. En el apartado siguiente se presenta un resumen del contenido de cada uno de éstos, y gráficos en los que se puede observar la responsabilidad entre las partes.



INCOTERMS 2000

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>EXW (en fábrica) EX WORKS (...en lugar convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. Por tanto, no es responsable, ni tiene obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía o el embalaje utilizado necesitarán alguna medida o condición de transporte especial. Es el único INCOTERM en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación; sin embargo, sí debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello.</p> <p>Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.</p> <p>El término EXW se aplica a cualquier medio de transporte; para su uso se recomienda que en el contrato o cotización se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía; por ejemplo:</p> <p>10,000 USD. EXW (Puerta 5 de la Planta "X" Puebla, Méx. Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones</p> <p>El vendedor entrega la mercancía en planta, ya etiquetada y embalada, lista para que el comprador la recoja y la suba a su transporte.</p> <p>El comprador elige el modo de transporte y lo contrata, efectúa el despacho de exportación de la mercancía y corre con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas</p>
<p>FCA (franco transportista) FREE CARRIER (...lugar convenido)</p>	<p>El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía; ya despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado para ello.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía por ejemplo:</p> <p>10,000 USD FCA (Estación ferrocarril Pantaco, Cd. de México, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones</p> <p>El vendedor entrega la mercancía en la terminal de carga del transportista que el comprador designa. El vendedor es quien se encarga del despacho aduanal de exportación.</p> <p>El comprador contrata el transporte y el seguro de la mercancía hasta el destino, y soporta los riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella. Efectúa el despacho de importación.</p>
<p>FAS (franco al costado del buque) FREE ALONGSIDE SHIP (...puerto de carga convenido)</p>	<p>El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (atención a los usos y costumbres del puerto o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobrecostes), en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. En la versión 2000, el vendedor corre con la obligación de despachar en la aduana de exportación. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usado en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido; por ejemplo: FAS BARCELONA (ESPAÑA).</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque acordado en donde se entrega la mercancía, por ejemplo:</p>

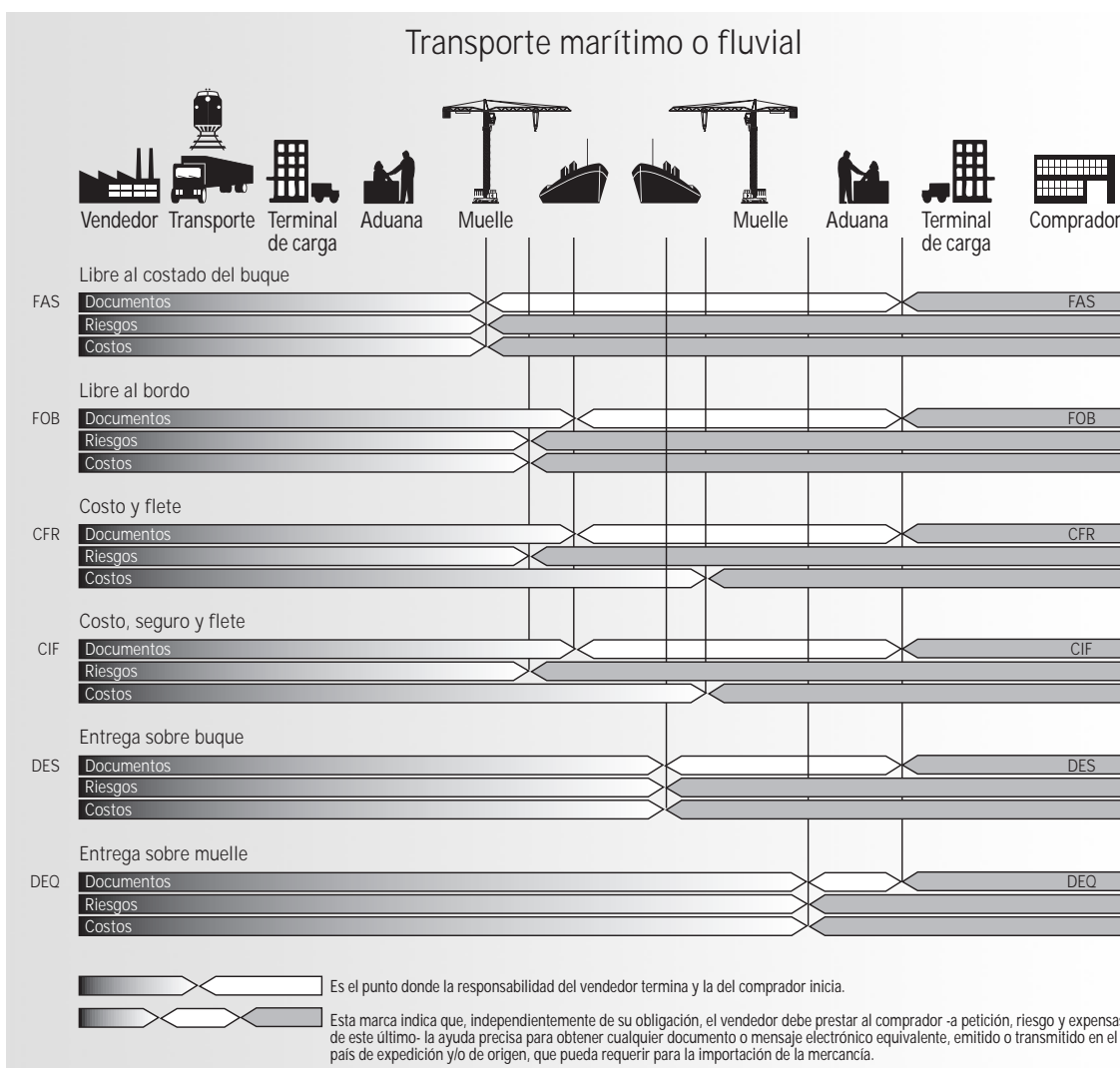


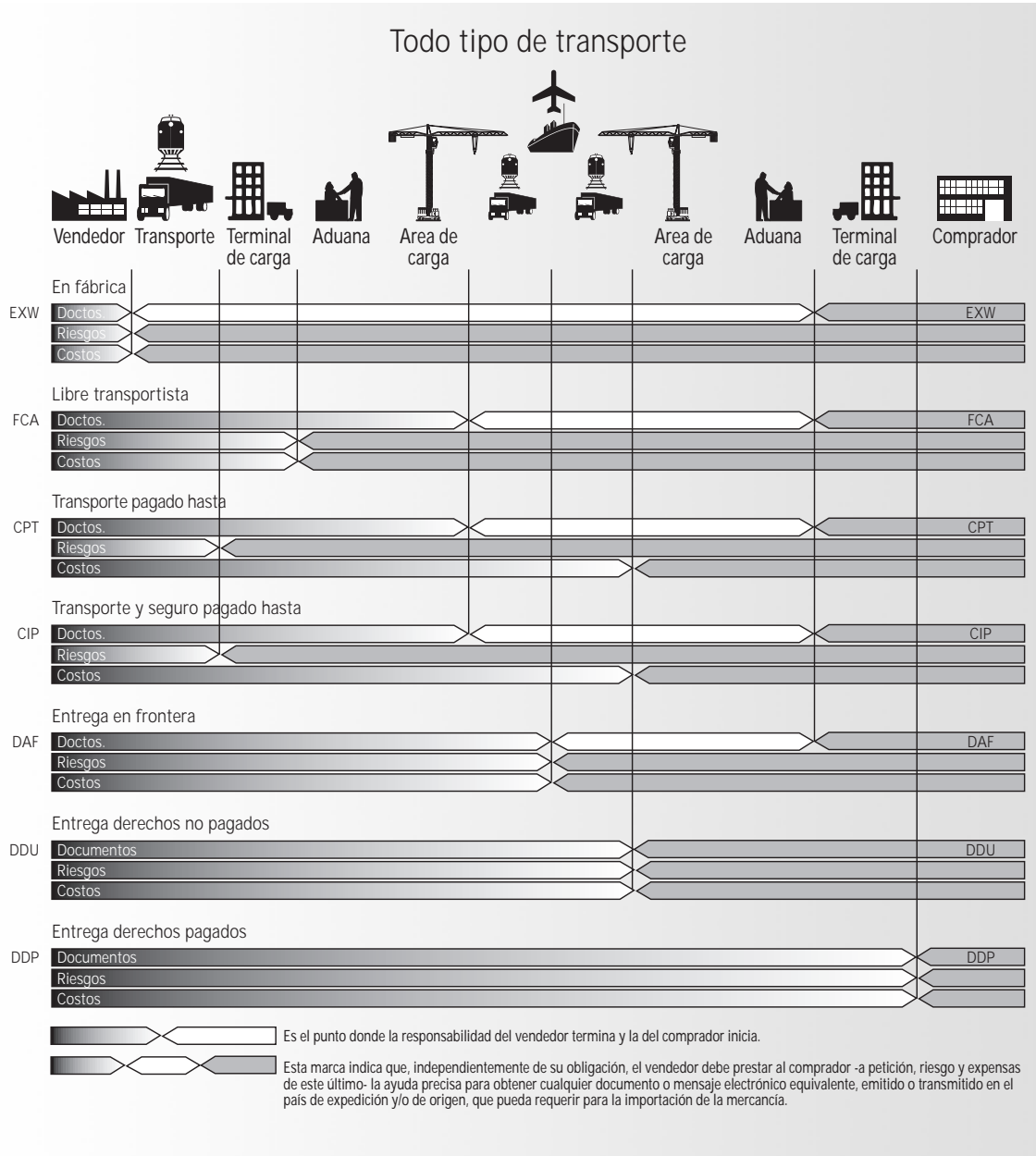
INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>FAS (franco al costado del buque)</p> <p>FREE ALONGSIDE SHIP (...puerto de carga convenido)</p>	<p>10,000 USD FAS (Muelle 5 Veracruz, Méx., Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor entrega la mercancía en el muelle; para que el comprador se encargue de subirla al buque; el despacho aduanal de exportación lo realiza el vendedor.</p> <p>El comprador elige la empresa naviera y le proporciona el nombre del buque al vendedor; paga el flete y soporta los riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella. Efectúa el despacho de importación.</p>
<p>FOB (franco a bordo)</p> <p>FREE ON BOARD (...puerto de carga convenido)</p>	<p>El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento, con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de carga elegido; por ejemplo: FOB BARCELONA (ESPAÑA). <i>En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado de las mercancías a bordo del buque..</i></p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque indicado o convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo:</p> <p>10,000 USD FOB (Veracruz, Méx. "Havana Ship". Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor (exportador) entrega la mercancía a bordo del buque y realiza el despacho aduanal de exportación. El riesgo se traslada al comprador desde ese momento.</p> <p>El comprador elige la empresa naviera y reserva el buque; corre con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.</p>
<p>CFR (coste y flete)</p> <p>COST AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor ha de pagar los costes y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corren por cuenta del comprador. Igualmente, corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañada del puerto de destino elegido; por ejemplo: CFR BARCELONA (ESPAÑA). Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía. Un ejemplo de uso de CFR es:</p> <p>10,000 USD CFR (Houston, Tx., EUA, "Havana Ship", Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de exportación, contrata el buque siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino.</p> <p>El comprador soporta cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro, su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.</p>
<p>CIF (coste seguro y flete)</p> <p>COST, INSURANCE AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Debe aclararse que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza la borda del buque, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de destino elegido; por ejemplo: CIF BARCELONA (ESPAÑA). <i>En la versión 2000, en el CIF ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes cómo queda el reparto de gastos y riesgos del estibado de las mercancías. Igualmente, es necesaria esta especificación expresa de costes y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).</i></p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía. Un ejemplo de uso de CIF es:</p> <p>10,500 USD CIF (Barcelona, España, Incoterms 2000)</p>

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>CIF (coste seguro y flete)</p> <p>COST, INSURANCE AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)</p>	<p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de exportación; envía la mercancía hasta el puerto de destino; paga el flete y el seguro que está a nombre del comprador.</p> <p>Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma</p> <p>El comprador efectúa el despacho de importación.</p>
<p>CPT (transporte pagado hasta)</p> <p>CARRIAGE PAID TO (...lugar de destino convenido)</p>	<p>El vendedor ha de pagar los costes y el flete del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y licencias de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportista, corren por cuenta del comprador. Igualmente, corren por cuenta de éste los gastos de descarga, aunque con alguna excepción, en el punto de destino.</p> <p>Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>35,000 USD CPT (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor (exportador) entrega la mercancía en el lugar convenido y hace el despacho aduanal de exportación, pero no el de importación.</p> <p>El comprador Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).</p>
<p>CIP (transporte y seguro pagado hasta)</p> <p>CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (...lugar de destino convenido)</p>	<p>El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima"; si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay también que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo:</p> <p>35,000 USD CIP (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de exportación; contrata y paga el transporte principal así como el seguro hasta el lugar convenido.</p> <p>El comprador soporta los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).</p>
<p>DAF (entregada en frontera)</p> <p>DELIVERED AT FRONTIER (...lugar convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía despachada de aduana de exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, punto que, como regla general, define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Suele usarse para transporte terrestre, ferrocarril y carretera. Es muy importante comprobar que la Aduana designada está preparada y habilitada para despachar nuestra mercancía. Igualmente, es interesante especificar cuál de las aduanas es la elegida, para evitar que pueda ser cualquier aduana entre los dos países.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el lugar indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>35,000 USD DAF (Nvo. Laredo, Tam. Méx. Estación de Camiones "Tucson Travel". Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de la mercancía y la entrega en el punto convenido (antes o después del cruce de la frontera), pagando el transporte y soportando riesgos hasta dicho punto.</p> <p>El comprador soporta todo tipo de riesgo inherente y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en la frontera. Efectúa el despacho de importación de la mercancía</p>

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>DES (entregada sobre buque)</p> <p>DELIVERED EX SHIP (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, ya despachada en la aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), y el comprador desde la recepción de la mercancía. Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo:</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>11,500 USD DES (Galveston, Tx. EUA, Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor efectúa el despacho de la mercancía; Elige y contrata el buque, paga el flete y soporta todos los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto de destino.</p> <p>El comprador asume los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto de destino.</p>
<p>DEQ (entregada en muelle)</p> <p>DELIVERED EX QUAY (...puerto de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía sobre el muelle del puerto de destino acordado, a disposición del comprador. <i>En los INCOTERMS 2000 desaparece la obligación de despachar de aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente.</i> El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso). Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de destino elegido, por ejemplo DEQ BARCELONA (ESPAÑA). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos, del pago por el vendedor, pasando a ser pagadas por el comprador (DEQ BARCELONA, VAT UNPAID). Es interesante especificar que pasaría si, por causas de fuerza mayor, no se pudiese realizar la descarga en el punto indicado; por ejemplo, huelga, catástrofe, etcétera.</p> <p>Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo:</p> <p>14,000 USD, DEQ (Ámsterdam, Holanda. Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor entrega la mercancía al comprador en el muelle del país de destino, asumiendo todos los gastos y responsabilidades hasta ese lugar, sin realizar el trámite y pago de gastos de importación.</p> <p>El comprador soporta todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en el muelle del puerto de destino convenido.</p>
<p>DDU (entregada derechos no pagados)</p> <p>DELIVERED DUTY UNPAID (...lugar de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañada del lugar de destino elegido; por ejemplo DDU BARCELONA (ESPAÑA). Pueden incluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos dentro de los pagos que realizará por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por el comprador. DDU, VAT PAID, BARCELONA (ESPAÑA).</p> <p>Al usar este INCOTERM, se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido:</p> <p>15,000 USD DDU (Aceros de Nuevo León, Monterrey, México. Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor entrega la mercancía a disposición del Comprador en el lugar convenido en el país importador; Satisface los gastos de transporte, incluidas las operaciones de carga y descarga.</p> <p>El comprador asume por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde que el vendedor la pone a disposición en el lugar convenido. Efectúa el despacho de importación de las mercancías.</p>

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
<p>DDP (entregada derechos pagados) DELIVERED DUTY PAID (lugar de destino convenido)</p>	<p>El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañada del lugar de destino elegido, por ejemplo DDP BARCELONA (ESPAÑA). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos de los pagos que realizará por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por éste, y pasando a ser pagados por el comprador: DDP, VAT UNPAID, BARCELONA (ESPAÑA).</p> <p>Al usar este INCOTERM, se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido así: 20,000 USD DDP (“Aceros Colombianos”, Bogotá, Colombia. Incoterms 2000)</p> <p>Obligaciones El vendedor entrega la mercancía por su cuenta, a disposición del comprador en el lugar de destino convenido en el país del Importador, incluidas las maniobras de descarga. Efectúa el despacho de exportación e importación de la mercancía.</p> <p>El comprador Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.</p>





Obligaciones permanentes del vendedor y del comprador

Cabe aclarar que el vendedor está obligado a envasar y embalar la mercancía. Por lo tanto, esta disposición es aplicable a todos los INCOTERMS, recomendando que se asienten en el contrato de compraventa las características del envase y las del embalaje, de acuerdo con el transporte y el tipo de mercancía.

Asimismo, el vendedor tiene por obligación el embalaje de la mercancía marcando adecuadamente en el mismo las instrucciones de cuidado y características como pueden ser: frágil, radiactivo, producto químico, no dejar en lugar húmedo o bajo la lluvia, etcétera.



DEFINICIONES REVISADAS DE COMERCIO EXTERIOR NORTEAMERICANO (RAFTD, 1941)

Antecedentes

Las *Revised American Foreign Trade Definitions* (RAFTD) se establecieron en 1919, y su última revisión fue en 1941. No obstante que estas definiciones se derogaron en 1985, se siguen utilizando por costumbre en las operaciones comerciales en Estados Unidos.

Las RAFTD no son de uso obligatorio; la validez se la dan las partes en el momento en que acuerdan sus derechos, obligaciones y el precio de las mercancías, mediante los convenios y contratos establecidos.

Las definiciones tienen diferentes variantes. El término *ex-works* presenta seis variantes, y el *FOB*, otras tantas.

A continuación se indican los diferentes tipos de RAFTD con sus variantes:

Siglas	Inglés	Español	Comentarios
Ex. (punto de origen)	Ex-works Ex-factory Ex-mills Ex-mine Ex-plantation Ex-warehouse	En planta En fábrica En molino En mina En plantación En almacén	Con este término, el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de origen y el vendedor se compromete a poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar acordado, en la fecha fijada.
FOB (libre a bordo)	Named inland carrier at named inland point of departure	Porteador interior específico en lugar interior de embarque específico	Con este término el precio cotizado se aplica solamente en el lugar de embarque en el país, y el vendedor hace los arreglos necesarios para cargar la mercancía en ferrocarriles, camiones, barcas, lanchones, aviones o cualquier otro medio de transporte disponible.
	Named inland carrier at named inland point of departure Freight Prepaid to (named point of exportation)	Porteador interior específico en el lugar interior de embarque específico "flete pagado hasta" (lugar específico de exportación)	El vendedor cotiza un precio que incluye los gastos de transporte hasta el lugar específico del que partirá la exportación, sin asumir responsabilidad alguna sobre la mercancía, después de obtener el correspondiente conocimiento de embarque sin tachadura alguna, u otro recibo de transporte en el lugar interior de partida específico.
	Named inland carrier at named inland point of departure Freight Allowed to (named point)	Porteador interior específico en lugar de embarque específico "flete incluido hasta" (lugar específico)	Con este término, el precio incluye los gastos de transporte hasta el lugar del cual se trate, fletes marítimos pagaderos a la entrega, y deduciendo el costo de transporte sin asumir responsabilidad alguna de las mercancías después de obtener un conocimiento de embarque sin tachadura alguna, u otro recibo de transporte en el lugar interior de embarque específico.
	Named inland carrier at named point of exportation	Porteador interior específico (libre a bordo) en lugar específico de exportación.	Con este término, el vendedor cotiza un precio que incluye el costo del transporte de la mercancía hasta el lugar específico de exportación, y asume cualquier pérdida o daño, o ambos, incurridos hasta ese momento.
FOB Vessel (embarcación)	Named point of shipment	Puerto específico de embarque	Incluye todos los gastos hasta la entrega de la mercancía en la embarcación proporcionada por, o para el comprador, en el puerto específico de embarque.
FOB	Named inland point in country of importation	Lugar interior específico en el país de importación	Con este término, el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los gastos del transporte hasta el lugar interior convenido en el país de importación.

Siglas	Inglés	Español	Comentarios
FAS	Free Along Side	Libre al costado de la embarcación	Con este término se cotiza un precio que incluye la entrega de la mercancía en el costado de la embarcación y al alcance del equipo de carga de ésta.
C&F	Cost and Freight	Costo y flete	El precio incluye el costo de transporte hasta el lugar específico de destino de la mercancía.
CIF	Cost, Insurance and Freight	Costo, seguro y flete	Además del costo de la mercancía, con este término se incluye el seguro marítimo y todos los cargos de transporte hasta el punto específico de destino.
EX – DOCK	Named point of importation	Puesto en muelle país de destino	El vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía, y todos los costos adicionales y necesarios para situar la mercancía en el muelle del puerto específico de importación, con los impuestos pagados, si es el caso.

Por otra parte, si se recibe una cotización de Estados Unidos y hay duda de si están empleando RAFTD o INCOTERMS, es preciso aclararlo con el comprador o proveedor, ya que los derechos y obligaciones del vendedor pueden cambiar si se emplean los términos RAFTD. Por último, también se recomienda que al utilizar los RAFTD se incluya en los contratos o cotizaciones escritas la siguiente leyenda: *Quotation Subject to the Revised American Foreign Trade Definitions 1941* (Cotización sujeta a las Definiciones Revisadas de Comercio Exterior Norteamericano de 1941).

Consideraciones de aplicación

Es importante destacar la utilidad de los INCOTERMS cuando se negocia un contrato, ya que, en caso de duda, con ellos se aclara plenamente la posición jurídica.

Cabe indicar que los INCOTERMS, si bien definen con claridad los derechos y las obligaciones que contraen tanto la parte vendedora como la parte compradora, son a la vez flexibles y permiten que se adapten a las contingencias del comercio internacional. Si aún así restringieran una operación concreta, los INCOTERMS pueden aclararse o especificarse con consideraciones especiales plasmadas claramente en el contrato de compraventa.

Normalmente, es deseable que el despacho en la aduana lo efectúe la parte domiciliada en el país en que se a de hacer la operación, por lo menos, por alguien que actúe en su nombre. Así, el exportador suele encargarse del despacho de exportación, mientras que el importador hace lo propio con el de importación. La versión de INCOTERMS 2000 aplica este criterio cuando se emplean los términos FOB, FAS, FCA, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU y DDP, el vendedor se compromete a despachar las mercancías en la aduana de exportación. La excepción se aplica en el término EXW cuando es el comprador quien tramita la exportación.

Algo similar sucede con todos los INCOTERMS en los que el comprador se encarga del despacho de importación en la aduana de destino, salvo el término DDP en el que el vendedor es quien realiza el despacho aduanal. En este último caso, ambas partes deben asumir cualquier riesgo, como las prohibiciones y las restricciones, así como contar con el consentimiento de la autoridad de ese país para que los despachos aduaneros los efectúen personas no domiciliadas en ese país o registradas para efectos de impuestos internos.

Salvo exigencia expresa del comprador, evite usar cualesquier otros términos de negociación ajenos a los INCOTERMS, en cuyo caso es recomendable hacer las precisiones y acotaciones necesarias en el contrato de compraventa respectivo.

DIFERENCIAS ENTRE INCOTERMS Y RAFTD

INCOTERMS	RAFTD
Ex works incluye envase y embalaje de exportación.	Ex Works, se debe negociar la inclusión de envase y embalaje.
FOB (Free on Board), es solo para marítimo (o fluvial), a bordo de la embarcación, en el país de origen o exportación y en el puerto de salida.	FOB es para cualquier medio de transporte (camión, avión, ferrocarril, barco), a bordo del transporte a punto convenido: FOB fábrica (factory), FOB aeropuerto (airport), FOB frontera del exportador, FOB frontera del importador, FOB punto final, entre otros.
CFR y CIF son sólo para transporte marítimo (o fluvial), a bordo de la embarcación, en el país de exportación.	C&F y CIF se emplean para cualquier medio de transporte; implica entregar la mercancía en el país de destino; sin embargo, se aceptan también en el país del exportador.
FAS, sólo para marítimo.	FAS se emplea también para aéreo.
Última revisión en 2000.	Última revisión en 1941
Exactos.	Las partes los pueden modificar
Internacionalmente aceptados.	Se siguen usando en Estados Unidos de América por costumbre.

METODOLOGÍA PARA DEFINIR EL PRECIO DEL PRODUCTO QUE SE VA A EXPORTAR

El exportador debe tener un conocimiento preciso del costo en que ha incurrido para fabricar o comercializar un producto destinado a la exportación. Éste es el punto de partida para determinar el precio más conveniente. En condiciones normales de libre mercado, el costo es el límite inferior del cual no puede bajar el precio de venta; el precio mayor, lo determina la elasticidad del mercado. Por lo tanto, la fijación del precio de venta oscila entre un límite inferior fijo (costo), y uno superior negociado y establecido por el mercado y el producto, principalmente.

El cálculo del costo de un producto de exportación debe considerar elementos diferentes de los que se toman en cuenta para el mercado nacional. Ello se debe a que en este último, por ejemplo, se incluyen gastos de publicidad, los cuales no deben repercutir necesariamente en el costo del producto de exportación. Lo mismo sucede con los impuestos de importación que se tuvieron que pagar por ciertos insumos utilizados en el proceso de producción y que posteriormente se devuelven, sea mediante el *Draw Back* o por la aplicación de la cuenta aduanera. (Véase el capítulo 3, "Apoyos gubernamentales para las exportaciones".) El cálculo de costo es como elaborar un traje a la medida, el cual exige una serie de precisiones acerca del proceso de fabricación y de comercialización.

El empresario debe hacer inicialmente un análisis contable en el que defina sus estrategias y cuide no descapitalizarse, programando una rotación de su flujo financiero que le permita contar con un precio competitivo de exportación. El método que se propone a continuación debe analizarlo el empresario para cada caso en particular, sobre todo si la empresa se encuentra en su punto de equilibrio o con un margen mínimo abajo de él, en la atención del mercado nacional. El procedimiento se denomina costo variable unitario total.

Costo variable unitario total

Una manera de integrar y distribuir los costos que se integran al producto es considerar los siguientes tipos:

I. Costos variables de fabricación

- Materia prima. Costo por concepto de los insumos o bienes por transformar, que se procesan y que dependen de la cantidad de compra o producción.
- Mano de obra. Costo del trabajo humano, el cual varía según el grado de especialización y si es por contrato o a destajo.
- Otros gastos variables. Costos en que se incurren con motivo de la fabricación y que son distintos de los dos anteriores (por ejemplo, depreciación del equipo cuando ésta se realiza en función de las unidades fabricadas).

La suma de estos tres conceptos constituye el costo variable de fabricación.

II. Costo de comercialización. El costo de fabricación incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentra en bodega. Todo el esfuerzo posterior para lograr que el consumidor lo adquiera constituye el costo de comercialización, entendido éste como los gastos en que se incurra por las siguientes actividades, entre otras:

- investigaciones y estudios de mercado,
- promoción de ventas,
- publicidad,
- estadísticas de ventas, y
- ventas y sus costos administrativos.

Entre estas actividades hay algunas que generan gastos, independientemente de si se vende o no; éstos se denominan *gastos constantes de comercialización* (sueldo de personal de ventas, rentas, publicidad por contrato, entre otros).

III. Costo de exportación. Es la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación. Estos actos varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el término de negociación internacional utilizado. Ya que cada exportación es única, no origina el mismo tipo de actos y, por tanto, los gastos de exportación no son iguales.

Los principales costos de exportación se clasifican de la siguiente manera:

- costos constantes que se originan por mantener una unidad o gerencia de exportación, sueldos y rentas, entre otros, y
- costos variables ocasionados por la realización concreta de la exportación.

Así, el costo variable unitario total de un producto por exportarse se compone del costo variable de fabricación adicionado del costo variable de exportación. Los costos variables de comercialización pueden no incluirse, ya que sólo tienen como propósito principal la comercialización en el mercado interno.

En el marco de la comercialización internacional, el cliente no está dispuesto a pagar por la ineficiencia y fallas de programación de una empresa exportadora, ya que puede seleccionar otro proveedor. En esta situación, la determinación contable, el cálculo y la aplicación del costo variable unitario total, adquieren toda la importancia, en virtud de la precisión y pureza conceptuales y la práctica que se requiere. El procedimiento sugerido no tiene las desventajas de los métodos de costo promedio unitario total, o costo variable total que consideran otros gastos y restan competitividad al producto en su precio de venta. Como se señaló, la empresa que pretenda exportar deberá efectuar un análisis contable muy exhaustivo para determinar la base y si realmente encuentra un precio competitivo en escala mundial, de acuerdo con el costo del producto.

En este análisis habrá de darse respuesta a las siguientes preguntas, que se enuncian a título de ejemplo y son adaptables a situaciones concretas:

- ¿Cuál es el costo unitario de fabricación; si la empresa fabrica 100 productos, 1,000 productos y 10,000 productos (precios escalonados y punto de equilibrio)?
- ¿Cuál es la utilidad que obtiene la empresa si fabrica 100 unidades y solamente vende 10%, 50% y 100% de su producción?
- ¿Cómo se afecta la utilidad neta del producto terminado, si éste se almacena por uno, dos o tres meses?
- ¿Qué velocidad de rotación de capital se necesita para tener un precio competitivo?
- ¿Qué estrategia logística y de manejo de inventario es la adecuada para ese precio competitivo?



METODOLOGÍA PARA DEFINIR EL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Para formular el precio de exportación se dispone de dos procedimientos. Uno parte del precio de planta, al que se adicionan los demás conceptos para obtener el precio de exportación. El otro parte del precio del mercado (óptimo), y sustrae los conceptos agregados que se calculan aparte, para adecuar las variables de la ecuación al resultado predeterminado.

El procedimiento de base aditiva será en el que se profundice en esta Guía, ya que la otra opción implica manejar los canales de distribución en el mercado de destino, lo que es poco común para los pequeños y medianos exportadores. No obstante, a continuación se hacen algunas precisiones al respecto:

- I. Pricing:** Cotización con base en el mercado/competencia (base sustractiva). En este método se establece un precio óptimo final, diferente para cada mercado, y calculado con base en las condiciones de la oferta y demanda de productos similares y competitivos en el área de análisis. La ganancia neta variará de un lugar a otro, de acuerdo con las ventajas e inconvenientes del producto, en relación con otros similares y de acuerdo con la estabilidad de los mercados individuales.

Para quien se inicia en la exportación, este método no es el más adecuado, ya que a partir de un precio base habrá variables que se desconocen, incluso algunas de ellas estarán fuera del control del exportador.

- II. Costing:** Precio con base en costos (base aditiva). A partir del costo de producción, se adiciona un margen de utilidad, además de fijar la estrategia de venta que contemple las variables, volúmenes, precios, tiempos y financiamientos, así como conocer la ganancia neta y adicionar sistemáticamente los gastos en que se incurran, posteriores al precio Ex-Works.

Gastos en que se incurre para exportar

El ejemplo que se describe a continuación es meramente indicativo. Con base en él se puede desarrollar este método como un traje a la medida. Así, es probable que varios gastos de los primeros cinco puntos no se lleven a cabo necesariamente; en cambio, pudiera haber otros que se tienen que calcular para definir el precio Ex-Works.

1. Envase y embalaje de exportación (véase el capítulo 9, "Apoyos tecnológicos a la exportación")
2. Marcas, etiquetas, leyendas o impresos especiales para exportación (en el embalaje)
3. Optimización de la carga (reagrupando, unitarizando, etc.)
4. Inspección, certificación y verificación de exportación en la planta o almacén de la empresa
5. Almacenaje local previo (si se requiere)

(1 + 2 + 3 + 4 + 5 + precio del producto por exportar = precio Ex-Works)

6. Tramitación de documentos
7. Recolección o transporte nacional, incluyendo maniobras o renta de equipo especial (en su caso)
8. Impuesto de exportación (en su caso) y derecho de trámite aduanero
9. Despacho aduanal de exportación (véase el capítulo 2, "Documentos y Trámites de exportación".)
10. Seguro de la mercancía hasta su entrega al medio de transporte internacional

Ex Works + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 = Free Carrier (FCA); Free Alongside Ship (FAS), Free on Board (FOB).



En los Anexos (Hoja de costos) de este Capítulo se encuentran las hojas de costos para diferentes medios de transporte (aéreo, marítimo y terrestre), así como una matriz de cálculo de costos según el INCOTERM elegido; en dichas hojas aparece la mayoría de los elementos que se deben integrar y sumar dependiendo el medio de transporte.

Cabe aclarar que estos formatos son enunciativos y sus hojas se pueden elaborar conforme a las características particulares de cada producto.

En los ejemplos antes mencionados se recurrió a los INCOTERMS y se relegaron los RAFTD. La razón de esto es que sólo por costumbre se utilizan éstos con los empresarios de Estados Unidos. Se recomienda que aún en las negociaciones con empresarios estadounidenses se promueva el uso de los INCOTERMS, que a la larga otorgan mayor seguridad jurídica. Dichos empresarios utilizan los INCOTERMS en sus negociaciones con los europeos, por lo que saben de su existencia; sin embargo, que no sea éste un motivo para que no se venda, ya que lo que se busca es la exportación.



POR ÚLTIMO RECUERDE LO SIGUIENTE: _____

- Una de las principales bases para una cotización internacional reside en la determinación del precio de venta de exportación por lo que su formación es muy importante.
- Tenga presente que cada mercado es diferente; por lo mismo, será distinto precio en un país que otro. Calcule su precio de exportación por cada mercado.
- Realice una auditoría y análisis de costos. Identifique los costos de mano de obra, material, gastos directos y gastos indirectos, gastos generales y administrativos, costos de distribución, promoción y comercialización en general.
- Analice los precios de su competencia en el mercado de destino. Esto le servirá de referencia para comparar sus precios. (Recuerde el ejercicio de selección de mercado del capítulo 1 "Información básica").
- Determine los límites en los cuales ya no puede disminuir su precio.
- Considere los costos de trámites y cumplimiento de regulaciones no arancelarias (RNA) que incluyen: pruebas de laboratorio, participación en licitaciones públicas, requisitos de etiquetado (Véase el capítulo 5, "Regulaciones no arancelarias").
- Elabore cotizaciones claras y completas que incluyan condiciones comerciales (INCOTERMS, cláusulas de pago, tiempos de entrega, plazos de créditos, cuenta bancaria donde se abonará, moneda por utilizar).
- Maneje alternativas de precios: EXW, FOB, CIF, DAF.
- Cuando utilice INCOTERMS, sea claro al especificar la versión que utiliza estampando una leyenda elaborada: "Precios basados en INCOTERMS 2000" o, simplemente, "INCOTERMS 2000".
- Declare el INCOTERM usado, seguido de un puerto, lugar de destino o entrega. Por ejemplo, el término DDP (Entrega derechos pagados), siempre debe estar acompañado por la referencia de un lugar exacto donde se entrega la mercancía: "DDU (Frankfurt Schmidt GMBH, Warehouse 4) INCOTERMS 2000".
- Tenga presente las diferencias entre RAFTD e INCOTERMS, muchas compañías cotizan FOB o CIF; sin embargo, las obligaciones y responsabilidades son diferentes en cada sistema.
- Determine hasta qué punto desea delimitar su responsabilidad de la mercancía. En los términos EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT y CIP, la responsabilidad de entrega para el vendedor termina en su país, mientras que, en los términos DAF, DES, DEQ, DDU y DDP, la responsabilidad de entrega termina en el país del comprador.
- Verifique el costo del transporte internacional: ¿en dónde es más barato y conveniente contratar el transporte: en México o en el país de destino?



Hoja de costos para exportación por vía aérea en país de origen



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
 HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA AEREA
 EN PAIS DE ORIGEN

(INCOTERMS 2000)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
- PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
- EMBALAJE DE EXPORTACION					
- MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
EXW: EX WORKS (EN FABRICA) (...LUGAR ASIGNADO)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS:					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- OPINIONES					
- CERTIFICADOS					
- VISAS					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
- RENTA DE EQUIPO P/MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
- ACARREOS					
IMPUESTOS:					
- DE EXPORTACION (EN SU CASO)					
DESPACHO ADUANAL:					
- DOCUMENTACION					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS ¹					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO ²					
SEGURO DE LA MERCANCIA:					
- HASTA A BORDO DEL AVION					
FCA: FREE CARRIER (TRANSPORTE LIBRE) (...LUGAR ASIGNADO)					
TRANSPORTE:					
- FLETE DE TRANSPORTE AEREO					
CPT: FLETE PAGADO A... (CARRIAGE PAID TO ...) (...LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)					
SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
CIP: FLETE Y SEGURO PAGADO A... (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO...) (...LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)					

¹ Son aquellos gastos adicionales que el Agente Aduanal puede comprobar o facturar por sí mismo (copias, traslados, faxes, cargos por trámites urgentes o fuera de horario, etc.)

² Este cargo se aplicará sobre el importe que desembolse y compruebe el agente aduanal para cubrir los gastos que genere la operación, el cual podrá evitarse si se anticipan dichos fondos.

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO





ANEXO

Hoja de costos para exportación por vía aérea en país de destino



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
 HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA AEREA
 EN PAIS DE DESTINO

(INCOTERMS 2000)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
MANIOBRAS:					
- DESCARGA DEL AVION A BODEGA CONVENIDA					
SEGURO DE LA MERCANCIA:					
- HASTA BODEGA CONVENIDA					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE BODEGA HASTA MODO DE TRANSPORTE CONVENIDO					
TRANSPORTE (PAIS DE DESTINO):					
- FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
DDU: DELIVERED DUTY UNPAID¹ (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS (EN PAIS DE DESTINO):					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- CERTIFICADOS					
- OTROS					
IMPUESTOS:					
- DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO)					
- OTROS DERECHOS					
DESPACHO ADUANAL:					
- HONORARIOS					
- DOCUMENTACION					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS					
OTROS GASTOS:					
- CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO					
DDP: DELIVERED DUTY PAID² (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS)					

1 Se excluyen los impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer en el contrato de compraventa si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.

2 Se incluyen los impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.



Hoja de costos para exportación por vía marítima en país de origen



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
 HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA
 EN PAIS DE ORIGEN

(INCOTERMS 2000)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
- PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
- EMBALAJE DE EXPORTACION					
- MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
- MANIPULEO EN PLANTA					
EXW: EX WORKS (EN FABRICA) (...LUGAR ASIGNADO)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS:					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- OPINIONES					
- CERTIFICADOS					
- VISAS					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
- RENTA DE EQUIPO P/MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
- ACARREOS					
- MANIOBRAS DE DESCARGA DEL TRANSPORTE A LA BODEGA DE LA LINEA NAVIERA					
TRANSPORTE NACIONAL:					
- FLETE					
- TRASLADO					
- MANIOBRA DE UNIDAD TRANSPORTE A RECINTO FISCAL					
IMPUESTOS:					
- DE EXPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO)					
DESPACHO ADUANAL:					
- DOCUMENTACION					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS ¹					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO ²					
SEGURO DE LA MERCANCIA:					
- HASTA COSTADO DE BUQUE					
FAS: FREE ALONGSIDE SHIP (LIBRE JUNTO AL BARCO) (...PUERTO DE EMBARQUE)					
MANIOBRAS:					
- DE COSTADO A BORDO DEL BUQUE					
SEGURO DE LA MERCANCIA:					
- HASTA A BORDO DEL BUQUE					
FOB: FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO) (...PUERTO DE EMBARQUE)					
TRANSPORTE DE PUERTO DE SALIDA A PUERTO DE DESTINO PRINCIPAL:					
- FLETE INTERNACIONAL					
- RECARGOS					
CFR: COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE) (...NOMBRE DEL PUERTO DE DESTINO)					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
CIF: COSTO, SEGURO Y FLETE (...PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)					

¹ Son aquellos gastos adicionales que el Agente Aduanal puede comprobar o facturar por sí mismo (copias, traslados, faxes, cargos por trámites urgentes o fuera de horario, etc.).
² Este cargo se aplicará sobre el importe que desembolse y compruebe el agente aduanal para cubrir los gastos que genere la operación, el cual podrá evitarse si se anticipan dichos fondos.

NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.





Hoja de costos para exportación por vía marítima en país de destino



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
 HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA
 EN PAIS DE DESTINO

(INCOTERMS 2000)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
DES: DELIVERED EXSHIP (ENTREGADO SOBRE EL BUQUE) (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO) ¹					
MANIOBRAS:					
- DE A BORDO A COSTADO DEL BUQUE O MUELLE					
SEGURO DE LA MERCANCIA:					
- HASTA EL COSTADO DEL BUQUE O MUELLE					
DEQ: DELIVERED EX-QUAY (ENTREGADO EN EL MUELLE)					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE CARGA HASTA EL LUGAR CONVENIDO FUERA DEL MUELLE					
- MANIOBRAS DEL RECINTO FISCAL A LA UNIDAD TRANSPORTADORA					
TRANSPORTE (PAIS DE DESTINO):					
- FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
DDU: DELIVERED DUTY UNPAID (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS: (PAIS DE DESTINO)					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- CERTIFICADOS					
- OTROS					
DESPACHO ADUANAL:					
- DOCUMENTACION					
- GASTOS					
IMPUESTOS					
- IMPUESTOS DE IMPORTACION					
- OTROS DERECHOS					
OTROS GASTOS:					
- CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO					
DDP: DELIVERED DUTY PAID (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS)					

¹ La diferencia entre DES y CIF radica en el riesgo de la parte vendedora. En CIF el vendedor paga fletes y seguros hasta el puerto de destino, pero su responsabilidad en caso de imprevisto termina cuando las mercancías son puestas a bordo del barco en el puerto de origen de embarque. En DES la responsabilidad del vendedor termina hasta que las mercancías están a disposición del comprador a bordo del barco en el puerto de destino asignado; por lo anterior, en esta última opción de Incoterm, el vendedor podrá optar por asegurar las mercancías o no.

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.



Hoja de costos para exportación por vía terrestre en país de origen



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
 HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA TERRESTRE
 EN PAIS DE ORIGEN

(INCOTERMS 2000)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
- PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
- EMBALAJE DE EXPORTACION					
- MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
EXW: EX WORKS (EN FABRICA) (...LUGAR DE ORIGEN)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS:					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- OPINIONES					
- CERTIFICADOS					
- VISAS					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE CARGA DE LA BODEGA DEL EXPORTADOR A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
- RENTA DE EQUIPO PARA MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
- ACARREO DE LA PLANTA A LA ESTACION DE FERROCARRIL					
IMPUESTOS:					
- DE EXPORTACION (EN SU CASO)					
DESPACHO ADUANAL:					
- DOCUMENTACION					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS ¹					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO ²					
FCA: FREE CARRIER (LIBRE FRANCO DE PORTE)*					
TRANSPORTE NACIONAL:					
- FLETE A LA ADUANA O FRONTERA DE SALIDAD					
- SEGURO DE TRANSPORTE NACIONAL					
DAF: DELIVER AT FRONTIER (ENTREGADO EN FRONTERA)*					

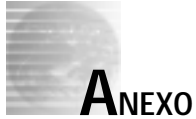
¹ Son aquellos gastos adicionales que el Agente Aduanal puede comprobar o facturar por sí mismo (copias, traslados, faxes, cargos por trámites urgentes o fuera de horario, etc.

² Este cargo se aplicará sobre el importe que desembolse y compruebe el Agente Aduanal para cubrir los gastos que genere la operación, el cual podrá evitarse si se anticipan dichos fondos.

* El vendedor puede entregar las mercancías **FCA (Libre Franco de Porte)** en cualquier punto dentro del país de origen, puede ser afuera de su fábrica, en la estación de ferrocarril, o al transportista designado previamente por el comprador, por lo que éste asume el riesgo y responsabilidad de la mercancía. La diferencia con el término **DAF (entregado en frontera)** reside en que en éste el vendedor asume el riesgo y responsabilidad de las mercancías hasta la frontera de entrega, mientras que en **FCA** sólo hasta que se entrega al transportista indicado. En ambos casos, el vendedor debe tramitar la exportación.

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTARA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.





Hoja de costos para exportación por vía terrestre en país de destino



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA TERRESTRE
EN PAIS DE DESTINO

(INCOTERMS 2000)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
TRANSPORTE:					
- FLETE (DESDE FABRICA) HASTA LUGAR CONVENIDO					
CPT: CARRIAGE PAID TO (FLETE PAGADO HASTA...)¹					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
CIP: CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO² (FLETE Y SEGURO PAGADO HASTA...)					
DDU: DELIVERED DUTY UNPAID³ (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS (PAIS DE DESTINO):					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- OPINIONES					
- CERTIFICADOS					
- VISAS					
DESPACHO ADUANAL DE IMPORTACION:					
- DOCUMENTACION					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO					
IMPUESTOS:					
- DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO)					
- OTROS DERECHOS					
OTROS GASTOS:					
- CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO					
DDP: (DELIVERED DUTY PAID)⁴ (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS) (...LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)					

1 El término CPT implica vender mercancías con flete incluido, por lo que el vendedor puede contratar y pagar el flete incluso desde su fábrica hasta el punto de destino de las mercancías que puede estar en el país de destino, sin obligación de vender en frontera DAF. Solamente debe cumplir con tramitar la exportación.

2 El término CIP implica vender mercancías con flete y seguro incluido, por lo que el vendedor puede contratar y pagar el flete y seguro incluso desde su fábrica hasta el punto de destino de las mercancías que puede estar en el país de destino, sin obligación de vender en frontera DAF. Solamente debe cumplir con tramitar la exportación.

3 Se excluyen los impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.

4 Se incluyen los impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.



Términos internacionales de comercio 2000 (Cálculo de costos según el INCOTERM elegido)

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO 2000
CÁLCULO DE COSTOS SEGÚN EL INCOTERM ELEGIDO

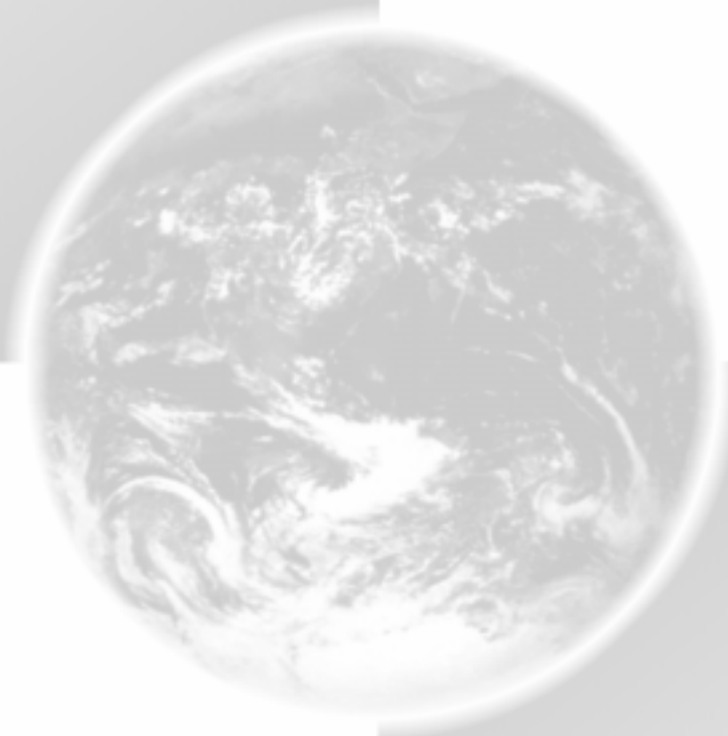


INCOTERM	SIGLAS	GASTOS NACIONALES					GASTOS INTERNACIONALES					TRANSPORTE RECONHECIDO	TRANSFERENCIA DE LOS RIESGOS	
		EMBALAJE	CARGA CONTENEDOR EN ALMACÉN DE SALIDA	ENVÍO (AL PUERTO AEROPUERTO A LA ZONA DE GRUPAJE)	TRÁMITES ADUANEROS PARA LA EXPORTACIÓN	MANEJO EN PUERTO AEROPUERTO, ZONA DE GRUPAJE, ESTACION DE SALIDA	TRANSPORTE INTERNACIONAL (PRINCIPAL)	SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	PASO POR PUERTO AEROPUERTO, ZONA DE GRUPAJE, ESTACION DE LLEGADA	TRÁMITES ADUANEROS PARA LA IMPORTACIÓN, DERECHOS ADUANEROS Y OTROS IMPUESTOS	ENTREGA EN EL PUNTO CONVENIDO EN PAÍS / CIUDAD DE DESTINO			DESCARGA EN FABRICA O ALMACÉN DE DESTINO
EN FABRICA (LUGAR CONVENIDO)	EXW	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	EN EL ESTABLECIMIENTO DEL VENDEDOR
LIBRE TRANSPORTISTA (LUGAR CONVENIDO)	FOA	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	C	CUANDO EL TRANSPORTISTA PRINCIPAL SE ENCARGA DE LA MERCANÍA
LIBRE AL COSTADO DEL BUQUE (PUERTO DE EMBARQUE CONVENIDO)	FAS	V	V	V	V	C	V	C	C	C	C	C	C	AL COSTADO DEL BUQUE SOBRE EL MUELLE O EN LANCHAS DE ALÍO
LIBRE A BORDO (PUERTO DE CARGA CONVENIDO)	FOB	V	V	V	V	V/C	V	C	C	C	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA REBAS LA BORDA DEL BUQUE
COSTO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA REBAS LA BORDA DEL BUQUE EN EL PUERTO DE EMBARQUE U ORIGEN
TRANSPORTE PAGADO HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)	CPT	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA REBAS LA BORDA DEL BUQUE AL TRANSPORTISTA PRINCIPAL
COSTO, SEGURO Y FLETE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)	CFI	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA REBAS LA BORDA DEL BUQUE EN EL PUERTO DE EMBARQUE U ORIGEN
TRANSPORTE SEGURO PAGADO HASTA (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)	CIP	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA SE ENTREGA AL TRANSPORTISTA DE SIGUIENDO EN EL LUGAR CONVENIDO
ENTREGADA EN LA FRONTERA (LUGAR CONVENIDO)	DAF	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA ESTÁ DISPONIBLE EN EL PUNTO CONVENIDO EN LA FRONTERA
ENTREGADO SOBRE EL BUQUE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)	DES	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	CUANDO EL VENDEDOR PONE LA MERCANÍA A DISPOSICIÓN DEL COMPRADOR SOBRE EL BUQUE EN EL PUERTO DE DESTINO CONVENIDO
ENTREGADO EN MUELLE (PUERTO DE DESTINO CONVENIDO)	DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V/C	C	C	C	C	CUANDO EL VENDEDOR PONE LA MERCANÍA A DISPOSICIÓN DEL COMPRADOR SOBRE EL MUELLE DEL PUERTO DE DESTINO CONVENIDO
ENTREGADO DEFECHOS SIN PAGAR (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)	DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA REBAS LA BORDA DEL LUGAR CONVENIDO DEL PAÍS DE IMPORTACIÓN, SIN EL PAGO DE IMPUESTO DE IMPORTACIÓN
ENTREGADO DEFECHOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	CUANDO LA MERCANÍA ES ENTREGADA EN EL PUNTO CONVENIDO DEL PAÍS DE IMPORTACIÓN, INCLUYENDO EL PAGO DEL IMPUESTO

C = COSTOS A CARGO DEL COMPRADOR

V = COSTOS A CARGO DEL VENDEDOR





12ava

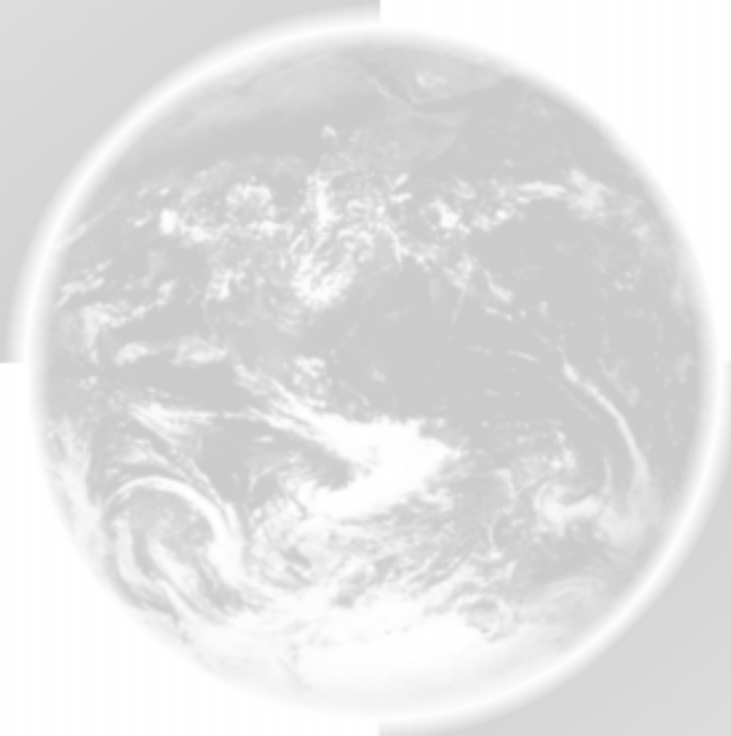
Guía Básica del Exportador

Capítulo 7

Formas de pago internacional



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

¿Qué medidas se deben adoptar al aceptar como forma de pago un giro bancario?

¿Qué datos se deben proporcionar al importador para poder situar los fondos de la orden de pago?

¿Qué instrucciones se deben dar a los bancos para las cobranzas internacionales y cómo hacerlo?

¿Qué documento regula las cartas de crédito y por qué es importante conocerlo?

¿Qué modalidades de la carta de crédito son las que ofrecen mayor seguridad?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.

INTRODUCCIÓN

Sin duda, uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones de comercio internacional es elegir la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales. Por lo general, los participantes en una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias, como en el aparato legal que regula a cada una de las partes.

Por ello, las empresas u hombres de negocios que tengan o deseen tener negocios con el exterior, ya sea para vender sus productos o para importar alguna maquinaria necesaria para elaborarlos, deben evaluar qué forma de pago les conviene para asegurarse de que recibirán o harán el pago con toda oportunidad.

ELEMENTOS Y DOCUMENTOS BÁSICOS

El comercio, ya sea a nivel nacional o internacional, es el intercambio de bienes por dinero (expresado en cualquier instrumento de pago), por lo que en toda transacción comercial deben encontrarse los siguientes elementos:

- Personales: vendedor / comprador
- Materiales: mercancías o servicios / precio

También es necesario reconocer que, al igual que todas las actividades humanas, el acto de comercio se debe ubicar en el tiempo y en el espacio en el cual se realiza.

Y para que las operaciones de compraventa de mercancías o servicios resulten satisfactorias para los participantes, es necesario que:

1. El comprador reciba la mercancía o servicio acordado.
2. El vendedor reciba el precio pactado.

FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

Esto es muy simple y además cotidiano, cuando el intercambio comercial se realiza en forma simultánea, es decir, que los participantes se reúnan en el mismo lugar y en el mismo tiempo. Pero, en el comercio internacional, la realidad no es así; ya que se corre el riesgo de que alguna de las partes no reciba a satisfacción la contraprestación acordada:

- Que el vendedor envíe la mercancía o servicio y NO reciba el pago, o,
- Que el comprador pague el precio y NO reciba la mercancía o servicio.

De lo anterior, la primera recomendación general que debe tomarse en cuenta es que, antes de embarcar mercancías al extranjero, se debe contar con referencias de la parte compradora o vendedora, en su caso.

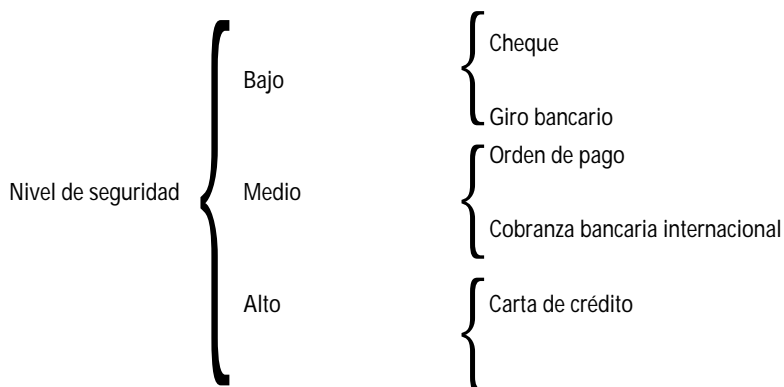
En cuanto a la forma de pago por elegir, también es conveniente saber que hay evidencias documentales que representan a las mercancías y a los pagos que intercambian los particulares que realizan un acto de comercio.

Así, las mercancías se amparan con la factura (posesión legal) y el documento de transporte (posesión material), que ya hemos revisado en el capítulo 2 de esta Guía; en tanto que el pago se evidencia a través de un cheque, un pagaré, una letra de cambio o cualquier otro instrumento de pago usual en el comercio internacional.



PRINCIPALES FORMAS DE PAGO

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. En forma muy general, algunas de ellas son las siguientes, clasificadas por su nivel de seguridad:



La selección de la forma de pago puede irse ajustando por el mayor o menor nivel de experiencia y confianza que, de manera recíproca se van teniendo las partes, cuando han tenido la oportunidad de comerciar entre sí en repetidas ocasiones y, por lo tanto, conocen su seriedad en el cumplimiento de sus compromisos, así como su solvencia moral y económica.

De ellas, la carta de crédito es la que sin duda brinda la mayor seguridad al exportador de que cobrará en su plaza.

Asimismo, es indispensable no olvidar negociar previamente entre las partes, quién y cómo cubrirán los gastos, y las comisiones de los bancos que intervengan en la instrumentación de la forma de pago elegida.

Cheques

No es raro que en algunas operaciones de comercio internacional se convenga en que los pagos se efectúen con cheques, porque se tiene la confianza de que se cobrarán sin dificultad; sin embargo, esa orden de pago solo será cumplida por el banco si los fondos disponibles en la cuenta, en el momento de presentación del cheque, alcanzan a cubrir el importe respectivo, y la firma de quien lo suscribe es idéntica a la que el banco tiene como autorizada en sus registros.

Las empresas o las personas físicas que reciben cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero, difícilmente podrán estar seguras de si la cuenta que los respalda existe o tiene los fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está autorizado para hacerlo.

Además, como el cheque debe ser presentado físicamente en las oficinas del banco en el extranjero, el exportador debe recurrir a un banco de su localidad y, por lo general, depositar ese cheque *salvo buen cobro*. Esta última frase implica el claro entendido de que su banco abonará la cantidad amparada, sólo cuando cobre ese documento en el banco del extranjero (generalmente tres o cuatro semanas después).

También es práctica común que algunos compradores entreguen cheques post fechados, debido a que el beneficiario confía en que el deudor contará con fondos en la fecha propuesta. Sin embargo, existe la posibilidad de que jamás se pueda cobrar el documento por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos de esta práctica son evidentes.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deberá prestar mucha atención a lo siguiente:

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente,
- Que las cantidades anotadas con número y con letra coincidan,
- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones

Giro bancario

El giro bancario es un cheque expedido por un banco a cargo de otro banco, que se liquida cuando se compra. Esto ha originado que al giro bancario se le considere como "un cheque perfeccionado", ya que al haber sido liquidado por el ordenante en el momento de su compra, elimina la posibilidad de que no sea pagado al beneficiario por falta de fondos.

Otras de las ventajas del giro bancario son las siguientes:

- Se compra en cualquier banco, pues no se requiere ser cuentahabiente.
- Se pueden emitir casi en cualquier divisa.
- Son nominativos, ya que no se expiden giros al portador.
- No pueden ser cobrados por terceros, puesto que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta.

Con el fin de simplificar el trámite de cobro, es necesario que, previamente, el exportador o beneficiario precise al importador u ordenante la plaza y, de ser posible, el banco a cuyo cargo desea el giro.

Es una práctica común que los exportadores que aceptan esta forma de pago embarquen las mercancías antes de recibir el original del giro, lo cual no es aconsejable. Deberán esperarse a recibir el documento original y presentarlo para su cobro.

Orden de pago

El uso del cheque o del giro bancario implica que el comprador debe de enviarlos físicamente al vendedor por correo o por mensajería con el consecuente riesgo de robo o extravío. Este inconveniente se elimina con la orden de pago, en virtud de que es una operación que se establece directamente entre un banco local y un banco foráneo con el que el primero mantiene relaciones de corresponsalía, para que se deposite cierta cantidad de recursos en la cuenta del vendedor por orden del comprador.

Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son:

- **ORDENANTE:** La persona que compra la orden de pago.
- **BANCO ORDENANTE:** El que vende la orden de pago y recibe en sus ventanillas el importe de la orden de pago.
- **BANCO PAGADOR:** El que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes.
- **BENEFICIARIO:** La persona que recibirá en su cuenta el importe.

El ordenante inicia los trámites en un banco de su localidad llenando un formato en el que anota:

- la cantidad y la divisa de la orden de pago,
- los datos completos del banco pagador,
- el número de la cuenta en la que deberán abonar los fondos y
- el nombre y el domicilio completos del beneficiario.

Con esa información, el banco ordenante transmitirá al banco pagador el mensaje respectivo para que se abonen los fondos en la cuenta del beneficiario.

Al igual que en el caso del giro bancario, lo más aconsejable es que el exportador no embarque la mercancía hasta que no verifique que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta.



Cobranza bancaria internacional

Para el manejo de este mecanismo los bancos se rigen por las “*Reglas Uniformes para Cobranzas*” conocidas como *URC-522* publicadas por la Cámara de Comercio Internacional, que es una organización no gubernamental al servicio del comercio mundial, en la que participan más de 130 países.

La cobranza es un servicio bancario de manejo de documentos sobre la base de instrucciones recibidas para la aceptación y/o el pago de un adeudo y la entrega de documentos (Art. 2 de las *URC-522*).

La cobranza bancaria se divide en:

- *Cobranza simple*, si se manejan exclusivamente documentos financieros: cheques, giros bancarios, pagarés o letras de cambio, que como se recordará son representativos del pago de las mercancías.
- *Cobranza documentaria*, que es la más usual y en la que se acompañan, además de los documentos financieros, los documentos comerciales: factura, documento de transporte, etc., que, según se mencionó, son indispensables para tomar posesión de la mercancía.

Las partes que intervienen básicamente en la cobranza bancaria (Art. 3 de las *URC-522*) son:

- Cedente o beneficiario: vendedor (exportador) que encomienda el trámite de cobranza.
- Banco cedente: el que recibe la solicitud de iniciar la cobranza.
- Banco presentador: el que presentará los documentos al girado.
- Girado u obligado: comprador (importador) al que se le cobrarán los documentos.

El cedente o exportador debe acudir a un banco de su localidad a solicitar el servicio de cobranza, para lo cual deberá llenar el formato preimpreso de instrucciones, denominado *Carta remesa*, anexando los originales de los documentos requeridos.

De los documentos financieros o títulos de crédito mencionados, el más utilizado es la letra de cambio, pero se sugiere que antes de aceptar esta forma de pago, se solicite la asesoría de especialistas sobre las leyes respectivas de los países con los que se realicen este tipo de operaciones internacionales. En México dichos documentos están regulados por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.



CARTA DE CRÉDITO

Por su gran utilización en la práctica moderna, la carta de crédito se ha convertido en un pilar fundamental del comercio internacional; en otras palabras: en una verdadera institución, pues entre las diferentes formas de pago es la que sin duda brinda la mayor seguridad a las partes: al exportador de que cobrará en su plaza y al importador de que recibirá la mercancía en el punto acordado.

No obstante que la bibliografía en español sobre esta materia es escasa, sobre todo para las operaciones de comercio internacional, la apertura comercial y financiera que nuestro país ha experimentado en los últimos años ha provocado que esta forma de pago sea cada vez más estudiada por los empresarios y las universidades.

Por la importancia y trascendencia del tema, la Cámara de Comercio Internacional realiza, desde hace varias décadas, una compilación de reglas de aplicación internacional (Art. 1) conocidas mundialmente como *Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios* o, en su forma abreviada, *UCP*, cuya versión vigente es la publicación 500, revisada en 1993, que unifica los criterios y provee certeza en cuanto a la forma de llevar a buen fin dichas operaciones.

Las *UCP-500* rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario, el cual se define “como todo acuerdo por el que un banco (BANCO EMISOR) a petición de un cliente (ORDENANTE) se obliga a hacer un pago a un tercero (BENEFICIARIO) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones del crédito” (Art. 2 de las *UCP-500*).

Por ello es muy recomendable que, antes de iniciar una operación con carta de crédito, se analice profundamente este documento, o bien, se busque la asesoría de un banco sobre las particularidades de esta modalidad de pago.

Es conveniente señalar que las cartas de crédito son, por su propia naturaleza, operaciones independientes de los contratos en los que puedan estar basadas y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos (Art. 3 de las UCP-500). En consecuencia, no es necesario citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular. Pero, por el contrario, es muy importante que en las cláusulas del contrato se estipulen los términos y condiciones que hayan convenido las partes contratantes para la operación de la carta de crédito.

Asimismo, es importante destacar que los bancos, y todas las partes que intervienen en el manejo de una carta de crédito, solamente se vinculan con los documentos que se tramitan con base en esa operación, pero no con las mercancías (Art. 4 de las UCP-500). Por tanto, cualquier condición *no documentaria* que se establezca en una carta de crédito se pasará por alto.

También habrá que tomar en consideración que los bancos son muy cuidadosos al revisar la documentación de una carta de crédito, y aplican un criterio de estricta literalidad al texto de los términos y condiciones previstos en la carta de crédito. Así, por ejemplo, para los bancos, las siguientes expresiones constituyen discrepancia:

Zuecos Suecos

Es cierto que las cartas de crédito constituyen el instrumento de pago más confiable en las operaciones comerciales internacionales; sin embargo, es importante que el vendedor (exportador), en el momento de recibir una carta de crédito, en caso de no entender un término, consulte con el especialista de su banco, quien lo podrá asesorar debidamente.

El secreto de las cartas de crédito de exportación radica en que se sepan interpretar adecuadamente sus términos y condiciones, y en que se confeccionen los documentos tal como sean requeridos, mientras que en las cartas de crédito de importación lo más importante es saber indicar al banco sobre los documentos y las condiciones que deben presentarse y cumplirse.

Definición

Es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor/beneficiario) o a aceptar y pagar letras de cambio libradas por el beneficiario, contra la entrega de documentos siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones de la propia carta de crédito.

Participantes

En la instrumentación de la carta de crédito se tienen los siguientes participantes:

- **Exportador o vendedor.** Su intervención se inicia una vez que se ha formalizado una operación de compraventa y se han establecido los términos y las condiciones de la carta de crédito. Al momento de recibir por parte de un Banco notificador o confirmador la carta de crédito a su favor, el exportador tendrá que embarcar las mercancías de acuerdo con lo convenido. También se le conoce como el *beneficiario* de la carta de crédito, toda vez que él recibirá el pago pactado.
- **Importador o comprador.** Es quien inicia los trámites para establecer, a través de un Banco emisor, la carta de crédito; se le conoce también como el *ordenante*, ya que es quien solicita en primera instancia la apertura de una carta de crédito.
- **Banco emisor.** Es el que emite o abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, es decir, del comprador (importador).
- **Banco intermediario.** Se le dan distintos nombres dependiendo del papel que juegue: banco *notificador* (si únicamente avisa la carta de crédito) y banco *confirmador* (si agrega su confirmación de la carta de crédito a su cliente). Asimismo, representa el banco del exportador.

Para llevar a cabo su cometido, los bancos suelen utilizar los servicios de otros bancos del extranjero, a los que se denomina *corresponsales domiciliados en el país del vendedor*, cuya principal función es la de revisar y certificar que los documentos cumplen con términos y condiciones de la carta de crédito para garantizar el éxito de la operación.

Con el fin de tener una visión más clara sobre la operación de una carta de crédito, a continuación se presenta un ejemplo:

Supóngase que una empresa mexicana (ORDENANTE) necesita adquirir una máquina en España y para asegurar la operación, acude a su banco (BANCO EMISOR) y le ordena la apertura de una carta de crédito a favor de una empresa exportadora española (BENEFICIARIO), disponible o utilizable contra la presentación de los documentos que acrediten el embarque de la mercancía adquirida. El banco del importador mexicano, procede a la apertura de la carta de crédito y transmite las instrucciones a su banco corresponsal en España (BANCO NOTIFICADOR / CONFIRMADOR) para que se lleve a cabo la operación, conforme a los términos y las condiciones convenidas entre el importador y el exportador.

El corresponsal en España de ese banco mexicano avisa al beneficiario para que éste proceda al embarque de las mercancías y, una vez que presente los documentos comprobatorios de ello, podrá hacer efectivo el importe de la operación.

Modalidades de la carta de crédito

Aunque existen diversas modalidades o clasificaciones de la carta de crédito, sólo se mencionarán algunas de ellas.

Por la facilidad para modificarse o cancelarse

Revocables. El banco emisor puede, en cualquier momento, modificar o cancelar las cartas de crédito revocables, sin que sea necesario avisar en forma anticipada al beneficiario (Art. 8 de las UCP-500). Sin embargo, el banco emisor está obligado a:

- reembolsar a otro banco, en el que el crédito revocable sea disponible para pago a la vista, aceptación o negociación, de cualquier pago, aceptación o negociación contra documentos aparentemente conformes con los términos y condiciones del crédito, realizados por tal banco con anterioridad a la recepción por su parte de la notificación de modificación o cancelación,
- reembolsar a otro banco, en el que el crédito revocable sea disponible para pago diferido si tal banco ha tomado documentos, aparentemente conformes con los términos y condiciones del crédito, con anterioridad a la recepción por su parte de la notificación de modificación o cancelación.

Así por ejemplo, si antes del aviso de modificación o cancelación el beneficiario de la carta de crédito presentó los documentos en orden, el pago, la aceptación o la negociación ya efectuada por el banco intermediario será inapelable, por lo que un exportador **no debe aceptar** vender bajo esas condiciones (carta de crédito revocable).

De acuerdo al artículo 8 inciso b, subincisos i y ii, es importante señalar que el único momento en que un crédito revocable ya no puede ser cancelado, es cuando el beneficiario embarca la mercancía antes de recibir el aviso de revocación. El beneficiario comprobará que embarcó antes de que el banco emisor tomara tal decisión, presentando el documento de transporte en el que se verificará la fecha de abordaje, fecha de emisión, de toma a cargo, o de despacho de la mercancía.

Hoy en día son contados los bancos que manejan este tipo de Carta de Crédito y Bancomext, como protección a las empresas mexicanas, rehúsa operar este instrumento.

Irrevocables. En oposición a la carta de crédito revocable, la irrevocable tiene como característica principal que el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones. A diferencia de los créditos revocables, un crédito irrevocable no podrá emitirse, enmendarse o cancelarse sin el consentimiento del banco emisor, del banco corresponsal (banco notificador y/o confirmador) y del beneficiario (artículo 9, inciso d, subinciso i, de la Publicación 500). Por esta razón se dice que un crédito documentario irrevocable es sinónimo de seguridad y confianza y sobre todo para el beneficiario, ya que una vez establecido no podrá ser modificado ni mucho menos cancelado de manera unilateral sino solamente con la anuencia de todas las partes.

En caso de que una carta de crédito no indique si es revocable o irrevocable, se considerará irrevocable (Art. 6 de las UCP-500).

En la actualidad ésta es la modalidad de carta de crédito más utilizada, ya que otorga al exportador mayor seguridad y confianza. Adicionalmente, se debe señalar que en la práctica casi todos los bancos ya cuentan con formatos con la indicación impresa de que la carta de crédito es irrevocable.

De esta forma, si un exportador tiene ya en su poder una carta de crédito irrevocable, sólo deberá presentar los documentos requeridos en orden y en los plazos previstos para obtener el pago o aceptación correspondiente.

Por compromiso de pago:

Notificada (Avisada). Exime a los bancos distintos del emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que sólo se limitan a *notificar* al beneficiario los términos y las condiciones de la operación. El único banco que se compromete a pagar es el emisor, pero, como se señaló, generalmente éste se encuentra en otro país. El gran inconveniente de este tipo de carta de crédito es que el exportador no cuenta con la obligación absoluta e incondicional del banco notificador ya que éste le entregará los fondos al beneficiario hasta haberlos recibido por parte del banco emisor; sin embargo, si el banco que acepta notificar el crédito, pondrá un cuidado razonable en verificar la aparente autenticidad del crédito que avisa.

Confirmada. A diferencia de la anterior, la carta de crédito confirmada proporciona al exportador (beneficiario) seguridad absoluta de pago. “La confirmación de un crédito irrevocable por otro banco (banco confirmador) mediante autorización o a petición del banco emisor, constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos requeridos hayan sido presentados al banco confirmador o a cualquier otro banco designado y cumplidos los términos y condiciones del crédito” (Art. 9 de las UCP-500).

Por su disponibilidad de pago.

Todas las Cartas de Crédito deben indicar claramente si son disponibles mediante pago a la vista, con pago diferido, aceptación o negociación (Art. 10 de las UCP-500).

Un gran número de cartas de crédito se clasifican como pagaderas *a la vista*, lo cual significa que el beneficiario obtendrá el pago correspondiente tan pronto como presente los documentos en orden y el banco pagador los haya revisado a su entera satisfacción.

A diferencia de lo expuesto, en ocasiones las cartas de crédito establecen un plazo de pago al vendedor. A este tipo de operaciones se les denomina *carta de crédito con aceptación o pago diferido*, y por lo general los plazos transcurren a partir de las fechas consignadas en los documentos de transporte. Así, por ejemplo, es común que en una carta de crédito se establezca que el pago se efectuará en 30 días, contados a partir de la fecha del conocimiento de embarque.

La diferencia entre un pago diferido y un plazo proveedor es que, en el primer caso, el pago se efectúa el día específico indicado en los términos y condiciones de la Carta de Crédito, vgr. 15 de octubre de 2003, con la simple aceptación del banco pagador, en tanto que en el plazo proveedor existe de por medio una letra de cambio (documento financiero) que el banco pagador aceptará mediante firmas de funcionarios autorizados y la devolverá al beneficiario, quien le guardará y la hará efectiva el día del vencimiento o, en su caso, la podrá descontar en una casa de cambio o un banco comercial.

La disponibilidad por negociación implica que el banco pagador acepta descontar la letra de cambio al beneficiario adelantándole el importe nominal de la letra de cambio menos la comisión de descuento aplicada.

Por distribución geográfica.

Por el desplazamiento de la mercancía, origen y destino, las cartas de crédito se pueden clasificar en cartas de crédito *de importación, domésticas y de exportación*.

Importación. Ingreso al país de bienes o servicios procedentes del extranjero.

Exportación. Salida del país de bienes o servicios mexicanos.

Doméstica. Entre dos ciudades del mismo país.

Cada uno de los bancos que participan en el trámite de la carta de crédito dispone de un plazo no superior a siete días bancarios hábiles a partir de la fecha de recepción de los documentos, para examinarlos y decidir si los aceptan o rechazan y notificar su decisión (Art. 13 de las UCP-500).

Una herramienta básica en el manejo de cartas de crédito la constituyen los INCOTERMS, ya que mediante los mismos, el vendedor o comprador además de acordar el precio de la operación (considerando el envase, el embalaje, el transporte, las maniobras de carga y descarga, los aranceles de exportación e importación y los seguros de la mercancía), decidirán también hasta dónde es responsable uno de entregar la mercancía y el otro de recogerla.

Por modalidad.

Revolventes. Generalmente las cartas de crédito expiran en cuanto se les utiliza; es decir, una vez que el beneficiario obtiene el pago de las mismas o cuando termina su vigencia. Sin embargo, sucede que compradores y vendedores requieren establecerlas con relativa frecuencia, por las necesidades propias de sus negocios (por ejemplo, cuando se trata de un mismo proveedor y de las mismas mercancías). En este caso no es recomendable tramitar una carta de crédito por cada embarque, sino que se pueden utilizar las cartas de crédito revolventes, en las que la vigencia de la operación puede reinstalarse en forma automática, condicionándola a periodos específicos y a un monto previamente determinado. Por ejemplo, se puede establecer una carta de crédito revolvente por la cantidad de 100,000 dólares estadounidenses mensuales hasta el 31 de junio de 2005. Cada mes, el banco pondrá a disposición del beneficiario la suma de 100,000 dólares hasta llegar a la fecha indicada. En este caso, el banco recibirá los documentos correspondientes a cada embarque y pagará su importe, siempre y cuando ese embarque no exceda de 100,000 dólares.

Cabe señalar que esta modalidad de las cartas de crédito puede ser acumulativa o no acumulativa. En las *revolventes acumulativas*, los importes no utilizables durante el periodo que indique el crédito (mensual, bimestral, trimestral, etc.) servirán para ampliar el límite del crédito disponible durante el siguiente lapso. El no utilizar totalmente el crédito disponible en ese periodo no implica su pérdida, sino la acumulación para el lapso posterior. Siguiendo con el ejemplo anterior, si un exportador durante el primer periodo embarca mercancía por un valor de 80,000 dólares estadounidenses, en el siguiente lapso podrá disponer de 120,000 dólares. Por el contrario, en las cartas de crédito *revolventes no acumulativas*, el importe señalado para un periodo no es acumulable para el siguiente; si el beneficiario no dispone del importe asignado en ese periodo, perderá en ese momento su derecho a utilizarlo.

Transferibles. El crédito documentario transferible es aquel que da derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o más segundos beneficiarios. Normalmente, el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías; sin embargo, por convenio entre las partes, el crédito puede estar en favor de un tercero.

Esta modalidad obedece en gran medida a las necesidades del tráfico mercantil internacional, a la presencia de intermediarios que sirven de puente entre el comprador y el vendedor (*broker*), y a las necesidades de financiamiento de las empresas.

Es importante señalar que el banco transferente no está obligado a efectuar la transferencia, salvo dentro de los límites y en la forma expresamente consentidas por dicho banco. También importante es que la transferencia puede efectuarse una sola vez; por lo tanto, un segundo beneficiario no puede asignar a su vez a un tercero (Art. 48 de las UCP-500).

Cláusula Roja. Son aquellas Cartas de Crédito que autorizan al banco pagador entregar un anticipo contra la presentación de un simple recibo emitido por el beneficiario. El saldo del valor de la mercancía se paga contra la presentación de los documentos requeridos, indicando en el cuerpo de la factura comercial que existe un anticipo del porcentaje autorizado, por lo que sólo se le liquidará al beneficiario la diferencia.

Cláusula Verde. Las Cartas de Crédito con Cláusula Verde se pagan contra la presentación de uno o varios Certificados de Depósito (de mercancías) emitidos por un Almacén Fiscal de Depósito de Mercancías en una o varias disposiciones. En la presentación de la última disposición, el vendedor deberá presentar las facturas comerciales y los documentos de embarque requeridos en la Carta de Crédito.

Stand by.

Stand by. Este tipo de cartas de crédito están reguladas por las ISP 98, emitidas por la Cámara de Comercio Internacional, y sirven para garantizar el pago a un acreedor si su deudor incumple sus obligaciones contractuales. El único requisito para que el beneficiario pueda cobrarla es que compruebe, por lo general con un documento certificado por un tercero, que su deudor no le pagó en su oportunidad.

Estas cartas de crédito se utilizan en otro tipo de operaciones, no necesariamente vinculadas con el comercio internacional; por ejemplo: la adquisición de bienes inmuebles, cumplimiento de obligaciones derivadas de licitaciones internacionales, capital de trabajo, etcétera.

Flujo de operación de la carta de crédito

1. Las cartas de crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación, firman un contrato de compraventa o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una carta de crédito irrevocable, pagadera contra documentos de embarque.
2. Con la documentación previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una carta de crédito a favor de la empresa vendedora/exportadora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) en el país del vendedor, vía télex contraseñado o SWIFT autenticado, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito. (Nota: En Cartas de Crédito Domésticas el banco emisor también puede actuar como banco Notificador y Pagador).
3. Una vez recibida la carta de crédito por el banco notificador/confirmador, revisa que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de cartas de crédito, y entrega al vendedor/exportador.
4. Tan pronto como el vendedor recibe la carta de crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipuladas, procede a despachar las mercancías.
5. Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la carta de crédito.
6. Cuando el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la carta de crédito, procede de la siguiente manera:
 - a) solicita los recursos correspondientes al banco emisor,
 - b) efectúa pago al vendedor/exportador y
 - c) envía al banco emisor los documentos solicitados en la carta de crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de su mercancía de la aduana correspondiente.

Ventajas de la carta de crédito

Entre las ventajas que ofrece una carta de crédito para el vendedor (exportador) y para el comprador (importador), se encuentran:

Exportador	Importador
Conoce los términos y condiciones para obtener su pago	Recibir los bienes contratados con oportunidad.
No le preocupa la calificación crediticia del comprador	Sabe que el beneficiario (vendedor) no podrá cobrar si no embarca.
Confianza en el banco obligado a pagar	Confía que los documentos solicitados sean revisados por expertos bancarios.
Viabilidad de proyectar términos y condiciones en documentos	De existir discrepancias en los documentos, estas le serán informadas por su banco.
Comisiones aceptables	Sólo se efectuará el pago al beneficiario si los términos y condiciones se cumplen literalmente. Comisiones aceptables.

**ALGUNOS PUNTOS QUE NO DEBE OLVIDAR**

- Nunca realice un embarque antes de recibir de su banco la notificación / confirmación de la carta de crédito.
- Cerciórese de que todos los datos consignados en el documento son los correctos.
- Verifique que todos los términos y las condiciones coincidan con lo convenido con el cliente.
- Prepare todos los documentos tal como se requieran en la carta de crédito.
- Ante cualquier duda, por pequeña que sea, consulte a los especialistas en la materia.
- Cualquier enmienda a una carta de crédito deberá realizarse por conducto de los bancos involucrados.

Si usted exporta, le aconsejamos que trate de negociar que el pago de sus productos se realice mediante una carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, sobre todo cuando no exista mucha confianza con su cliente.

En el Anexo de este Capítulo encontrará un cuadro comparativo de riesgo comprador-vendedor por forma y momento de pago utilizados en el comercio internacional; allí observará cómo sólo la carta de crédito provee el medio de pago más equitativo, tanto para la parte vendedora como para la parte compradora, razón por la cual se ha convertido en la más usual manera de cerrar negocios en el comercio internacional.

**BANCOMEXT Y LOS APOYOS EN CARTAS DE CRÉDITO**

Con objeto de que conozca los servicios en materia de cartas de crédito y garantías que ofrece Bancomext, le sugerimos consultar el Capítulo 10, Apoyos Financieros al Exportador, donde se presentan los servicios financieros que ofrece a la comunidad exportadora.




Comparativo de riesgo vendedor-comprador (exportador-importador) por formas y momento de pago, utilizados en el comercio internacional

Forma de pago	Momento de pago al vendedor (exportador)	Bienes disponibles para el comprador (importador)	Riesgos para el vendedor (exportador)	Riesgos para el comprador (importador)
Cheque	Antes de embarcar.	Al arribo.	Alto riesgo; verificar recomendaciones en el apartado correspondiente.	Total confianza en el exportador al embarcar las mercancías.
Giro bancario	A la fecha del giro.	Antes del pago.	Alta confianza de que el importador envíe el giro; alto riesgo exportador.	Mínimo riesgo. Sólo verifica cantidad y calidad al arribo.
Orden de pago	Antes de embarcar.	Al arribo.	Ninguno; verificar solamente el correcto acreditamiento a la cuenta.	Alta confianza en el exportador; alto riesgo parte compradora.
Cobranza bancaria	Al momento de presentar documentos financieros (letra de cambio) y documentos comerciales (facturas, conocimiento de embarque, etc.).	Al arribo.	Riesgo medio ante la renuencia del comprador de cubrir las letras de cambio.	Riesgo medio bajo; el comprador mantiene la posibilidad de negarse al pago si el embarque no ha llegado o está incompleto.
Carta de crédito (confirmada e irrevocable)	Cuando el embarque ha sido enviado.	En cuanto llegue el embarque previamente confirmado.	Ninguno, tomando en cuenta los términos de la carta de crédito (Irrevocable y confirmada).	Casi ninguno, especificando los requerimientos del comprador en la carta de crédito.

12ava

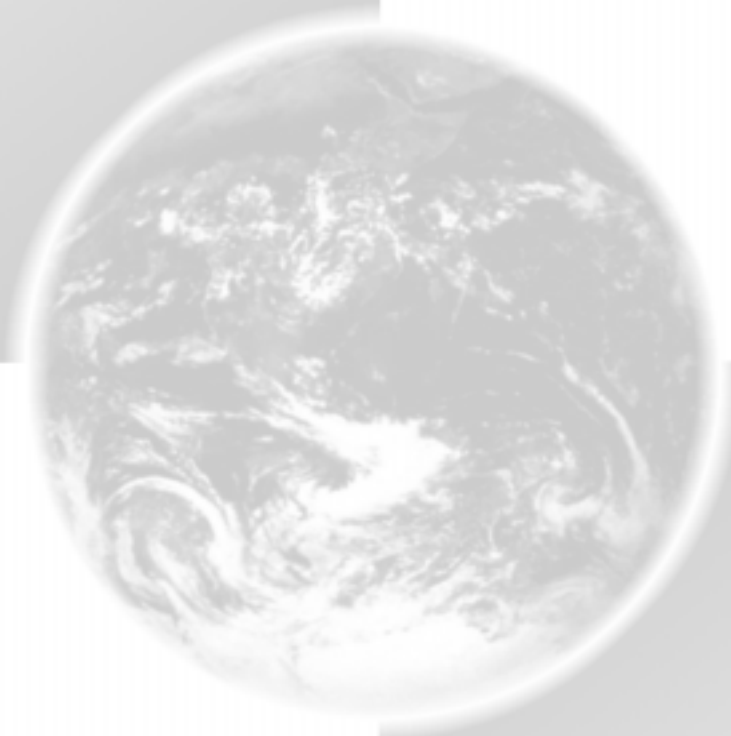
Guía Básica del Exportador

Capítulo 8

Contratos internacionales y solución de controversias



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

¿Qué es un contrato?

¿Por qué es importante contar con un contrato internacional al realizar operaciones de comercio exterior?

¿Qué cláusulas debe incluir un contrato internacional?

¿Cuáles son las principales obligaciones que tiene un exportador mexicano en una operación comercial cuando utiliza un intermediario comercial (comisionista o agente)?

¿Qué es la exclusividad en un contrato?

¿Qué es un arbitraje comercial internacional?

¿Cómo elaborar una cláusula compromisoria?

¿Cuáles son las principales funciones de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex)?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la legislación mexicana (Código Civil Federal) “los **convenios** que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de **contratos**” (Artículo 1793, Código Civil Federal).

En este sentido el *contrato internacional* es el acuerdo de la voluntad entre dos o más partes, así como una fuente generadora de derechos y obligaciones, la cual surge cuando las partes tienen su establecimiento en estados diferentes, es decir que una parte hace una oferta y la otra parte, en el extranjero, la acepta expresamente, y da a conocer dicha aceptación a la otra parte, en tiempo y forma, o viceversa. El objeto del contrato debe versar sobre asuntos comerciales lícitos (bienes o servicios). Este acuerdo de voluntades puede ser o no escrito. Sin embargo se recomienda que sí se formalice por escrito, ya sea en forma manuscrita o impresa, con firmas autógrafas o a través de medios electrónicos (con firma electrónica).

Hay diversas formas contractuales para desarrollar actividades de comercio internacional. Para efectuar exportaciones e importaciones de mercaderías se suelen emplear los siguientes contratos:

- de compraventa, que comprende una sola transacción,
- de suministro (modalidad del contrato de compraventa), que puede incluir entregas repetidas de un producto, en el marco de un solo contrato,
- de distribución, de comisión o agencia mercantil,
- de licencia para el uso o explotación de una patente o una marca,
- de maquila de exportación (confección de prendas de vestir, entre otros),
- de prestación de servicios,
- de franquicia de exportación.

Los contratos internacionales pueden ser *informales* por medio de un acuerdo verbal o de un intercambio de documentos (correspondencia, faxes, correo electrónico, pedidos, órdenes de compra, documentos de embarque, etc.), o pueden ser *formales* a través de contratos escritos, que es lo más aconsejable.

En el intercambio comercial internacional, es una práctica común que las negociaciones sean informales, lo que no las invalida ni impide que sean concretadas las operaciones. Esto presenta constantemente una serie de riesgos que pueden derivar en problemas operativos, legales y financieros entre las empresas nacionales y extranjeras.

Para regular el *contrato de compraventa internacional de mercaderías* (el más utilizado en el comercio internacional), en 1980 se concluyó y se aprobó la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías en la ciudad de Viena, Austria, razón por la cual se le denomina la "Convención de Viena de 1980". México forma parte de esta convención internacional.

El objetivo principal de la Convención de Viena es el de establecer los principios generalmente aceptados que rigen en las negociaciones comerciales respecto a la *compraventa internacional de mercaderías* entre individuos o empresas domiciliadas en distintos países.

Antes de realizar una transacción comercial internacional, las partes (empresario mexicano y extranjero) deben negociar los términos y las condiciones contenidas en un contrato y consignarlos por escrito, ya que es importante considerar que existen cláusulas de mucha importancia y trascendencia que no se mencionan en otros documentos, como un pedido en firme, cartas de crédito y otros documentos tradicionales.

La negociación de los términos y las condiciones de todo contrato internacional debe partir del principio general de que en ella prevalezca la autonomía de la voluntad de las partes (que significa que las partes contratantes gozan de absoluta libertad para estipular en los contratos todos aquellos términos y condiciones que consideren convenientes para el buen desarrollo de sus negociaciones), cuidando siempre que las estipulaciones realizadas se vean reflejadas y respetadas en el contenido del contrato que se negoció.

Se debe tener en cuenta que el contrato internacional es el documento formal y jurídico que regirá paso a paso toda la operación comercial, además de los aspectos relativos al objeto del contrato, al precio de las mercancías, etcétera; asimismo, se pueden incluir otros aspectos, como la logística de la operación, los canales de comercialización, los mecanismos de promoción, y la solución de controversias internacionales.

Es de gran importancia que la empresa mexicana antes de iniciar operaciones de comercio exterior, obtenga informes de su contraparte para investigar referencias comerciales y bancarias así como la solvencia moral y económica de la empresa extranjera, a efecto de que cuente con elementos suficientes que le permitan conocerla y evitar en lo posible controversias comerciales internacionales. La información puede ser obtenida a través de dependencias gubernamentales o consultorías privadas.

A continuación se presentan algunas cláusulas básicas requeridas para celebrar un contrato de compraventa internacional de mercaderías:



CLÁUSULAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Objeto

La principal obligación del vendedor en un contrato de compraventa es la entrega de la mercancía y la transmisión de la propiedad al comprador; por tal motivo, se deberá señalar el origen de la mercancía objeto del contrato, así como la cantidad, clase, tipo, uso, calidad y especificaciones estipuladas, por lo que es necesario determinar con claridad todas sus características. De esa manera, al momento de la ejecución del contrato, se evitan errores que puedan derivar en conflictos comerciales.

Precio

La principal obligación de un comprador en un contrato de compraventa es el pago de la mercancía a un precio determinado. Es recomendable que el precio sea negociado en una divisa estable, preferentemente el dólar de los Estados Unidos de América; de igual forma, en su caso, es necesario estipular en esta cláusula el compromiso de las partes a efectuar periódicamente revisiones para que en cualquier momento se pueda renegociar el precio pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas, naturales o sociales en el país de origen o en el de destino.

Es en esta cláusula en donde se recomienda la utilización de los INCOTERMS (revisión 2000), para basar la cotización internacional del precio de los productos objeto del contrato de compraventa y establecer los derechos y obligaciones de un comprador y un vendedor, en relación con la entrega y recepción de las mercancías.

Los Términos de Cotización Internacional revisión 2000 que emite la Cámara de Comercio Internacional (INCOTERMS 2000 CCI), son un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Los INCOTERMS 2000 CCI se explican a detalle en el Capítulo 6.

Forma de pago

En la negociación para elaborar el contrato, se debe considerar principalmente el nivel de confianza que exista entre las partes, para instrumentar de común acuerdo y de la mejor manera, la forma de pago.

En el ámbito comercial internacional existen diversos mecanismos para efectuar el pago; sin embargo, y en atención a la importancia y monto de la operación, la forma que proporciona mayor seguridad es la carta de crédito, la cual se trata en el capítulo precedente. Es recomendable obtener una amplia explicación sobre su operación en Bancomext o en las áreas correspondientes de la banca comercial.

Una vez acordada entre las partes la forma en que se pagarán las mercancías que se exportan, se deberá consignar en esta cláusula del contrato.

Envase y embalaje

Es necesario envasar y embalar el producto de acuerdo con las necesidades, exigencias y regulaciones vigentes en el mercado de destino.

En virtud de lo anterior y considerando la naturaleza de la mercancía, las partes deben especificar el tipo de envase y embalaje seleccionado, con el fin de proteger el producto a través de su transporte y cuidar que llegue a su destino sin que se altere su estado original.

Respecto al envase, se deben tomar en cuenta: los materiales utilizados en su fabricación, sus dimensiones, su diseño y otras especificaciones pactadas por las partes (por ejemplo: etiquetado con información comercial, etc.).

Se recomienda que el exportador mexicano se capacite y se asesore en el manejo de tipos de envase y embalaje, a fin de conservar y proteger su producto conforme a los cánones internacionales. Se debe tomar en cuenta que las mercancías tienen que transportarse por trayectos muy largos, lo que las expone a riesgos por manipulaciones descuidadas o temperaturas extremas.

Para ello, el exportador mexicano puede acudir al Centro Promotor de Diseño-México (la dirección e información se menciona en el apéndice 3 Organismos de Apoyo en México), en donde recibirá la asesoría y la capacitación en la materia.

Entrega de mercancía

Para efectos de determinar las formalidades de la entrega de la mercancía, es muy importante que las partes estipulen con claridad la fecha de entrega, el punto en donde dicha entrega se efectuará, así como la forma de realizarla (medio de transporte). Esto último dependerá de la cotización internacional de conformidad a los Términos de Comercio aplicados según los INCOTERMS 2000 CCI que las partes hayan elegido para concretar la entrega de la mercancía.

Responsabilidad civil sobre el producto

En algunos países, como Estados Unidos de América, rigen disposiciones legales relativas a la responsabilidad civil. El fabricante o vendedor de ciertos bienes, principalmente alimentos enlatados o artículos electrodomésticos, incurre en tal responsabilidad cuando, por defectos de fabricación, algún producto cause daños (lesiones o muerte) a quien los use o los consuma.

Sobre este particular, el fabricante puede transferir total o parcialmente, mediante estipulaciones expresas en un contrato, el riesgo de responsabilidad civil que, según esta figura, son imputables al fabricante, vendedor o distribuidor. Otra forma de eliminar o atenuar los efectos de una demanda es contratar un seguro.

Patentes y marcas

Los exportadores mexicanos que cuentan con una marca, un diseño industrial o una patente propios o cualquier derecho de propiedad intelectual, se encuentran en riesgo constante de que éstos les sean plagiados, lo cual es frecuente en el comercio internacional. Una forma de evitar este riesgo es incluir en el contrato una cláusula en la que la contraparte extranjera se obligue a reconocer el derecho de propiedad intelectual, así como en su caso ayude a su registro. Asimismo comprometerlos dar aviso a la empresa mexicana en caso de que tenga conocimiento de la violación a dichos derechos.

Otra manera de evitar plagios es que la empresa mexicana, mediante un despacho de abogados del país de destino, registre en éste su marca, diseño o patente.



Impuestos

En las operaciones de compraventa internacional de mercaderías, las partes deben acordar, con base en los INCOTERMS 2000 CCI, el punto específico en el que se entregarán los productos. Dependiendo del término elegido, cada una pagará los gastos y efectuará los trámites que le correspondan. Así por ejemplo, si el término de venta convenido es FOB en el puerto de Veracruz, México (INCOTERMS 2000 CCI), el vendedor deberá cubrir todos los gastos, incluidos, los impuestos de exportación (en su caso), hasta poner la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Cabe destacar que usted puede conocer más sobre los INCOTERMS consultando el capítulo 6, "Términos de negociación internacional" de esta Guía.

Cesión de derechos y obligaciones

La compraventa se perfecciona mediante la entrega de la mercancía y el pago de ésta, por lo que no se debe aceptar la cesión de derechos a un tercero mientras no sean estipuladas en el contrato las obligaciones del tercero. Si no se toma esta precaución, jurídicamente no se puede obligar a un tercero a cumplir con su compromiso.

Cláusula compromisoria o arbitral

Esta cláusula se refiere al arbitraje comercial internacional privado.

El arbitraje es una vía alterna para solucionar controversias comerciales, que, en términos simples, no es otra cosa más que someter las diferencias entre vendedor y comprador a la consideración de un tercero ajeno a los intereses en disputa, para que éste las resuelva. Su utilización es adecuada para ayudar a resolver controversias de comercio internacional, en las cuales se requiere un grado de especialización técnica; por esto, el arbitraje comercial representa una ventaja sobre los tribunales judiciales. Cabe mencionar que, para que pueda proceder un arbitraje comercial, es indispensable la manifestación expresa en ese sentido de las partes contratantes; de ahí la importancia de la cláusula compromisoria o arbitral.

En esta cláusula las partes deciden someter al arbitraje las controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto del contrato. En dicha cláusula también las partes eligen algún organismo de conciliación o arbitraje comercial internacional privado, logrando que los riesgos comerciales sean mínimos, cuando se trate de la recuperación de adeudos por incumplimientos contractuales.

Las partes contratantes están en libertad de elegir libremente el tribunal u organismo arbitral que más convenga a sus intereses.

Si se desea mayor información respecto a la redacción de una cláusula compromisoria, Bancomext, cuenta con la publicación titulada: "Guía Práctica para la Elaboración de un Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías", la cual, en su apartado de "Solución de Controversias", presenta mayores recomendaciones respecto a este tipo de cuestiones.



CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN

Lo podemos definir como el contrato por medio del cual el distribuidor (comprador) se obliga a adquirir, comercializar y revender, a nombre y por cuenta propia, los productos del fabricante, productor o comercializador (vendedor) en los términos y condiciones de reventa que éste señale. El empresario tendrá la facultad de imponer al distribuidor determinadas obligaciones sobre la organización del negocio para la comercialización y reventa de las mercancías.

Dentro de este contrato, y siempre que las partes lo acuerden, el contrato de distribución podrá contener el pacto de exclusividad limitado a cierto territorio y a cierto plazo.

La exclusividad se refiere a la obligación de solo realizar operaciones con la persona a quien se le reconoce la exclusiva, por lo que excluye a terceros de la realización de determinados negocios. Esto significa para el beneficiario la exclusiva.

Esta exclusividad se puede pactar en forma unilateral o bilateral, por lo que las dos partes se pueden obligar a conceder exclusividad. En este caso el productor, fabricante o comercializador (vendedor) se obliga a no designar otros distribuidores (compradores) en su zona y el distribuidor se obliga a promover únicamente las mercancías o servicios del productor, fabricante o comercializador.

No se recomienda que esta exclusividad se otorgue de forma abstracta y general. Asimismo, es indispensable que cuente con dos requisitos: territorio y temporalidad. En este sentido se tendrá que indicar los territorios (este puede ser por regiones, países, estados, etc.) en el que se concede la exclusividad, estableciendo un periodo de tiempo (puede ser diferente a la de la vigencia del contrato).



CONTRATO DE COMISIÓN O AGENCIA MERCANTIL INTERNACIONAL

Es frecuente que los exportadores mexicanos, con el fin de incrementar las exportaciones de sus productos, establezcan vínculos de carácter comercial con empresas o personas físicas que, por el conocimiento que éstas tienen de los mercados del país en el que radican, hacen atractiva su contratación como intermediarios mercantiles (comisionistas o agentes). De igual forma, un gran número de empresas exportadoras mexicanas, a quienes les es muy difícil mantener o estructurar su propia organización de ventas en el extranjero, deben contratar y operar a través de intermediarios (comisionistas o agentes) en el mercado de destino, ya que en muchos países es difícil realizar y concretar negocios sin tener un intermediario comercial local.

Sin embargo, es aconsejable que, antes de suscribir un contrato de esta naturaleza, se consulten las disposiciones legales vigentes en los países en los que se pretende contratar con intermediarios (comisionistas o distribuidores); ello es especialmente necesario si se desea operar en países del área centroamericana, debido a que en algunos casos las regulaciones internas de esos países protegen en forma exagerada a sus nacionales (por ejemplo, exigiendo a nivel de Ley local, el pago de una determinada cantidad de dinero a cargo de la empresa mexicana por concepto de indemnización por terminación contractual).

Se entiende como Contrato de Comisión o Agencia Mercantil Internacional, el acuerdo de voluntades entre dos o más personas físicas o morales domiciliadas en diferentes países, mediante el cual se crean o se transfieren derechos y obligaciones entre sí. En este contrato, una de las partes otorga a la otra, y ésta acepta, el encargo (mandato) para atender pedidos de mercancías y realizar la colocación de los mismos, dentro de un territorio determinado. En este sentido se trata de contratos de intermediación mercantil, es decir que el *intermediario* bien puede ser un mandatario (con o sin representación), agente de comercio, actor, mensajero, etc., es decir una persona que actúa en nombre propio pero por cuenta de otros, que despliega su actividad en acercar a las partes interesadas, para la celebración de un negocio o contrato, en este caso de comercio internacional.

Cabe aclarar que este tipo de operaciones, en las leyes de otros países, son conocido también como de Agentes de Comerciales, Agentes de representación, Representantes de Casas Extranjeras, entre otras.

Cláusulas de este tipo de contratos

Objeto

Es el promover y en su caso, concluir contratos por cuenta del principal (productor., fabricante, comercializador); en el caso del agente no es un colaborador ocasional, es decir que no se agota en actos concretos como en el caso del contrato de comisión, que generalmente se utiliza para actos concretos de comercio.

Es necesario especificar el tipo de encargo (mandato) que la empresa (mexicana) otorga a la persona física o moral del extranjero. Conviene que los productos se describan de manera pormenorizada para evitar errores.

Se deberá determinar clara y ampliamente el carácter de la representación con la que el comisionista o agente actúan, ya que este tipo de contratos (comisión o agente) puede ser representativo o no representativo, es decir que el tipo de encargo que se encomiende puede actuar en nombre propio o de la empresa con la que esta contratando. Asimismo se podrá estipular en el contrato que el comisionista o agente de ninguna forma tienen relación laboral, por lo que los actos derivados de sus acciones serán total responsabilidad de ellos.

Distribución exclusiva del producto / Zona o territorio de exclusividad

Al igual que en contrato de distribución se puede pactar una exclusividad, que se refiere a la obligación de solo realizar operaciones con la persona a quien se le reconoce la exclusiva, por lo que excluye a terceros de la realización de determinados negocios. Esto significa para el beneficiario la exclusividad. Con ello se pretende que el comisionista o agente, en otro país no distraiga su atención con otras actividades y descuide el objeto primordial para el que se le contrató.

Es importante que la empresa mexicana determine el territorio de exclusividad que otorga a la persona física o moral del extranjero para la promoción de sus productos. Se sugiere que la zona de exclusividad sea un territorio limitado, que bien puede ser una ciudad o un país, pero no un área mayor.



En su caso, se debe definir el derecho del exportador mexicano a tratar con otros agentes o a realizar ventas directamente dentro de un territorio sin la intermediación de su representante comercial, situación en la que puede haber una representación no exclusiva.

Obligaciones de la comitente

Las obligaciones de la empresa exportadora mexicana deben especificarse claramente en este apartado, aun cuando estén consignadas en otras cláusulas del contrato.

El exportador mexicano está obligado, por regla general, a considerar las solicitudes o los pedidos formulados por los clientes finales y a hacérselos llegar con oportunidad al representante comercial (comisionista o agente) acreditado en otro país. De esta forma, puede seleccionar los pedidos que pueda cumplir y surtir los confirmados, sin comprometerse a enviar remesas que excedan su capacidad y que pueden ocasionarle un conflicto legal por incumplimiento.

El exportador mexicano está obligado a pagar la comisión convenida a su comisionista o agente en el extranjero, de acuerdo con las ventas realizadas por éste y que hayan sido efectivamente pagadas por el cliente final.

Otra obligación es proporcionar a su representante o distribuidor una lista pormenorizada de los productos que desea comercializar, así como sus precios, condiciones de venta y calidad. También debe comunicarle con oportunidad todo cambio en estos renglones.

Asimismo puede considerarse obligación del exportador incluir, a partir de la fecha de la firma del contrato, la exclusividad que otorga a su representante o distribuidor para ejecutar el encargo encomendado en la zona o territorio determinado.

Por último, es importante que en esta relación contractual el exportador se comprometa a tener un inventario o *stock* permanente de mercancías, dependiendo del producto, en el establecimiento del representante comercial (comisionista o agente), en virtud de que los compradores finales suelen solicitar una prueba o una demostración para conocer bien la operatividad o calidad del producto.

Obligaciones del comisionista o agente

Algunas obligaciones de los comisionistas o agentes, son las siguientes:

- Asumir la representación comercial de su cliente (empresa exportadora mexicana);
- Promover el producto en el mercado;
- Controlar y gestionar la distribución;
- Cumplir con un nivel mínimo de ventas;
- Hacer reportes informativos sobre el comportamiento del mercado.

Monto de la comisión

Para determinar el monto de la comisión que ha de pagar a su representante comercial en otro país, el exportador debe realizar un estudio de mercado para conocer las demandas y los precios de los productos que pretende introducir en los mercados de destino. Así estará en condiciones de fijar el porcentaje que asignará a su representante (comisionista o agente).

Forma de pago

El exportador debe incluir en el contrato una cláusula que lo autorice a enviar la mercancía directamente al cliente contactado por su intermediación mercantil. En este caso, el cliente establecerá directamente con la empresa mexicana una carta de crédito confirmada, irrevocable y pagadera a la vista. Una vez que el exportador haya recibido el pago, debe liquidar la comisión respectiva a su representante comercial (comisionista agente).

Otra modalidad consiste en que el intermediario mercantil cubra pedidos con las mercancías que obran en su poder en calidad de *stock*. Cuando recibe el pago, debe enviar el importe al exportador en un plazo no mayor de tres días, y retener únicamente la parte de su comisión.

Rendición de cuentas

El exportador mexicano deberá incluir una cláusula en la que el representante comercial (comisionista o agente) se obligue a rendir cuentas, transcurrido un periodo convenido (un mes, un trimestre, un semestre, etc.), sobre las actividades realizadas y el comportamiento del producto en ese mercado.

Publicidad

Para promover los productos en su país, el intermediario mercantil (comisionista o agente), deberá emplear el medio publicitario más conveniente (a mayor publicidad mayor posibilidad de venta). En vista de lo anterior, se sugiere incluir esta cláusula mediante la cual dicho representante se obligue a utilizar los medios de publicidad, previo acuerdo de los costos más adecuados para el productor mexicano.

Vigencia del contrato

Es recomendable que la vigencia del contrato sea de seis meses a un año, tiempo suficiente para determinar la conveniencia de sostener a un intermediario mercantil (comisionista o agente) en el extranjero, de acuerdo con sus resultados. En cambio, si originalmente se fijó una vigencia prolongada, habrá que esperar a que ésta concluya para poder cambiar de comisionista o agente.

Patentes y marcas

(Véase lo relativo en el contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías.)

Legislación aplicable

El derecho aplicable determina el alcance de las obligaciones de las partes y contribuye a salvar las lagunas en las estipulaciones contractuales.

Es conveniente que lo previsto en el contrato se rija por las leyes vigentes en la República Mexicana y en su defecto, por los usos y prácticas de comercio internacional reconocidas por éstas.

Es frecuente que en esta cláusula la parte extranjera invoque la legislación de su país, por lo cual sugerimos que pueda negociar la empresa mexicana, a fin de lograr que sea la legislación nacional quien rija cualquier controversia. Cabe señalar que en algunos países como son los centroamericanos existe una legislación proteccionista para los comisionistas o agente de empresas extranjeras, para lo cual conviene conocer previamente el tipo de legislación en el país correspondiente y buscar en su caso, alguna estrategia para comercializar el producto.

Cláusula compromisoria o arbitral

El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la forma de una cláusula compromisoria incluida en el propio contrato, o bien constituirse como un acuerdo independiente. No obstante, se recomienda la primera opción, ya que, una vez que surgen los conflictos, es extremadamente difícil que las partes acuerden someterse a la decisión de un árbitro.

Una cláusula compromisoria, no debe ser compleja; sin embargo, se recomienda que sean considerados los siguientes elementos mínimos en su redacción:

- Una declaración en la que se establezca que todo litigio originado de un contrato, será resuelto mediante un arbitraje comercial internacional privado, si no se llega a un acuerdo por la vía conciliatoria;
- Elección y designación de un organismo arbitral;
- El número de árbitros designados;
- El lugar del arbitraje;
- El idioma o idiomas que se utilizarán en el arbitraje;
- Las reglas del procedimiento arbitral.





SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS DE COMERCIO EXTERIOR

En sentido amplio, existen dos alternativas para arreglar los conflictos derivados de una operación de comercio internacional: los tribunales judiciales y el arbitraje comercial internacional. Esta segunda se ubica dentro de los diversos métodos alternativos de solución de controversias (por ejemplo la mediación, buenos oficios, amigable composición), la cual ocupa el primer lugar por su eficacia.

Existe una diferencia práctica y fundamental entre los procedimientos judicial y arbitral. Si se opta por el arbitraje (que es el recomendado) con relación con un contrato en particular, en la práctica se debe tomar la decisión en el momento de redactar dicho contrato e incluir una cláusula compromisoria o arbitral (como ya se mencionó, una de las características esenciales del arbitraje). Sin embargo, es bien sabido que se puede recurrir a los tribunales judiciales para dirimir la controversia, incluso en ausencia de cláusula concreta o de algún referente de competencia. En consecuencia, sólo se podrá disfrutar de las ventajas del arbitraje si las empresas conocen y reconocen de antemano sus estipulaciones contractuales. Una vez que surge la controversia, si las partes no se han puesto previamente de acuerdo sobre el arbitraje, será por lo general demasiado tarde.

El arbitraje comercial internacional, es un medio alternativo de solución de controversias, por medio del cual las partes someten un conflicto a la decisión de un tercero, que pone fin a dicha controversia.

Sin embargo, es frecuente que las partes hayan sido omisas o que, a pesar de que hayan estipulado el tribunal y el derecho aplicables, prevalezca la incertidumbre sobre estos aspectos, en razón de lo que establecen los sistemas jurídicos de cada una de las partes contratantes. Es aquí cuando los compromisos arbitrales incluidos en los contratos internacionales comerciales muestran su utilidad para resolver estos problemas. Por ello se sugiere utilizar este recurso para solucionar las controversias en materia de comercio internacional.

Uno de los problemas más difíciles de las operaciones comerciales internacionales, es el de encontrar un modo rápido, económico y confiable para resolver los conflictos, cuando no puedan solucionarse mediante negociaciones amistosas entre las partes.

El arbitraje comercial internacional ha probado su utilidad para la solución de problemas que no reciben remedio adecuado a través de los procedimientos tradicionales (tribunales judiciales).

Algunas de las ventajas del arbitraje comercial internacional frente a los tribunales judiciales son que: i) los árbitros que se escogen son expertos en la materia de comercio exterior; ii) dichos árbitros están mejor informados, se tiene una mayor continuidad, ya que siguen de cerca el negocio, desde su origen hasta su resolución; iii) el procedimiento arbitral es mucho más flexible y adaptable que el litigio judicial, y, iv) es confidencial. El procedimiento arbitral es privado y se guarda cuidadosamente la confidencialidad del caso.

Adicionalmente a lo anterior, la experiencia muestra que los procedimientos arbitrales son mucho más amigables que el procedimiento judicial, con lo que facilita la conciliación entre las partes, y salva la relación entre estas en la mayoría de los casos, lo cual permitiría realizar nuevas operaciones con la contraparte del arbitraje, independientemente del resultado del juicio.

Otra razón por la que en la actualidad se acude al arbitraje, es la dificultad para ejecutar las sentencias judiciales en el extranjero. En muchos países es más sencillo ejecutar un laudo arbitral (sentencia arbitral), que es el resultado del encargo conferido por las partes a uno o varios árbitros para que den solución a sus controversias. Las distintas instituciones arbitrales existentes alrededor del mundo, reportan que, en la mayoría de los casos, las partes han cumplido voluntariamente los laudos arbitrales.

Asimismo en nuestro país, en los últimos años se han actualizado las leyes comerciales referentes a este método de solución de controversias. Entre otras reformas importantes destacan tanto las que se realizaron al Código de Comercio, en el que se incluye el título IV del Arbitraje Comercial, así como al Código Federal de Procedimientos Civiles. Con ello, México ha actualizado su legislación, para hacerla acorde con las demás disposiciones en esta materia.

En la actualidad existen más de 100 instituciones de arbitraje comercial internacional en todo el mundo; entre las más importantes se pueden mencionar: la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex), la Corte de Arbitraje Internacional de Londres, Inglaterra (LCIA); la Asociación Americana de Arbitraje de Estados Unidos de América (AAA), y la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, de París, Francia (CCI).



SERVICIOS DE LA COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO (COMPROMEX)

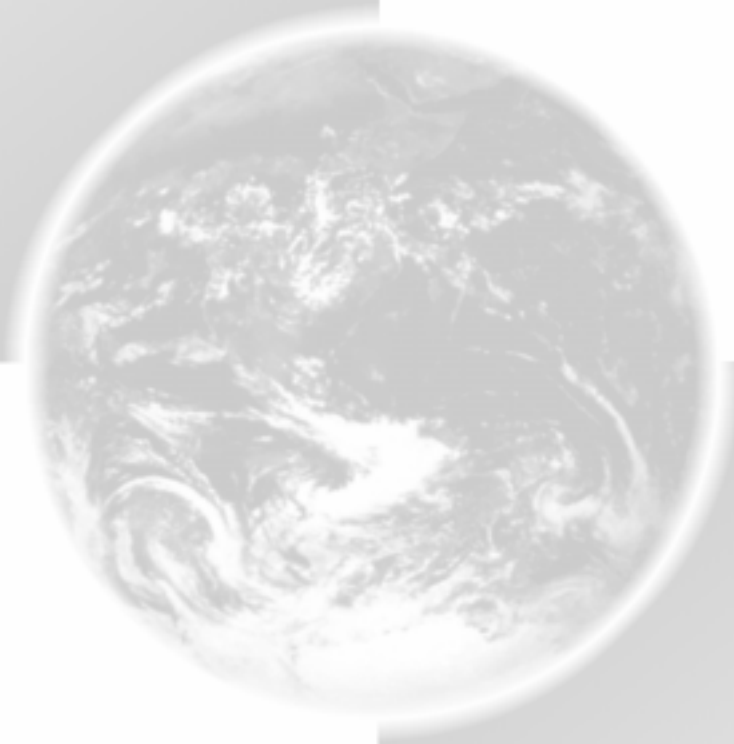
El arbitraje comercial, junto con la conciliación, son dos medios alternativos para la solución pacífica de conflictos entre empresarios, a través de los cuales se cuenta con seguridad jurídica, además de rapidez, económica, imparcialidad y confidencialidad en la solución de sus diferencias.

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex), es un órgano colegiado y mixto integrado por representantes de los sectores público y privado. Fue creado por Ley publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el 31 de diciembre de 1956, con reforma publicada en el mismo órgano informativo del Gobierno Federal Mexicano el 31 de diciembre de 1959; su Secretaría Ejecutiva queda a cargo de un representante de Bancomext.

Las principales funciones de Compromex consisten en intervenir como conciliador y/o árbitro de comercio internacional en controversias derivadas de operaciones de exportación e importación en que participen empresas domiciliadas en la República Mexicana y su contraparte en el extranjero. Como servicio adicional, cuando no se resuelve la controversia, Compromex está facultada para emitir un "dictamen" a petición de la parte interesada, el cual versará sobre el conflicto planteado, publicándose éste en el Diario Oficial de la Federación y podrá utilizarse como prueba documental ante cualquier organismo o autoridad nacional o extranjera.

Además, Bancomext ofrece asesoría jurídica especializada a la comunidad exportadora e importadora de México, sobre los distintos tipos de contratos internacionales, así como otros aspectos jurídicos de comercio exterior. Si el empresario así lo desea, puede consultar el portal de Bancomext, www.bancomext.com o dirigir la consulta respectiva a través del correo electrónico: asesoria@bancomext.gob.mx.





12ava

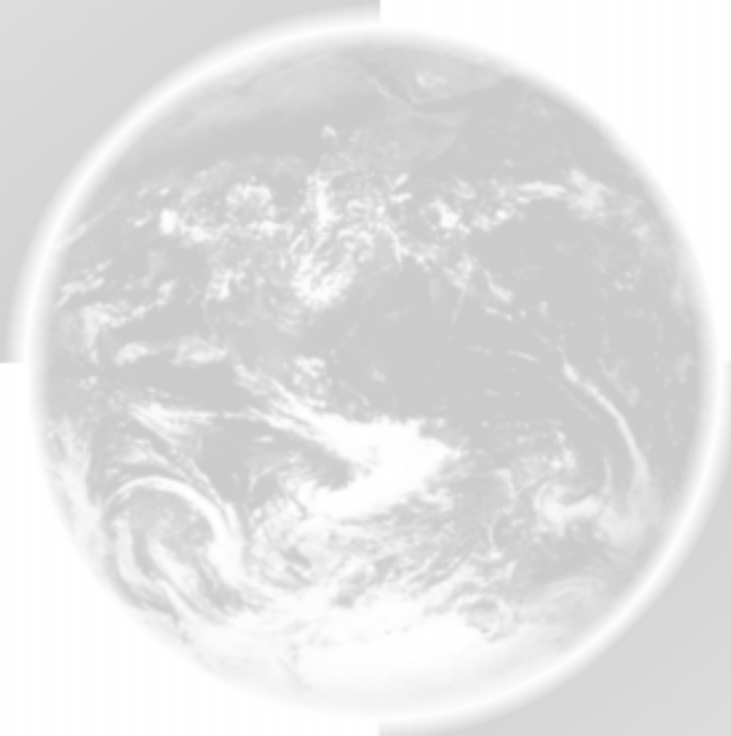
Guía Básica del Exportador

Capítulo 9

Apoyos tecnológicos para la exportación



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

- ¿Cuáles son las ventajas de las PYMES para adecuarse al cambio tecnológico?
- ¿Cuáles son las principales fuentes de tecnología para las PYMES?
- ¿Qué es el PAT y para qué sirve?
- ¿En qué aspectos se considera que el diseño agrega valor al producto?
- ¿Cuáles son las principales funciones de un envase?
- ¿En qué consiste el comercio electrónico?
- ¿Qué beneficios obtendría el exportador del comercio electrónico?
- ¿Cuáles son los apoyos que el exportador puede obtener de Bancomext en materia de comercio electrónico?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.

INTRODUCCIÓN

En la apertura comercial que vive México, se hace cada vez más necesario que las empresas en general y las pequeñas y medianas empresas (PYMES) muy en particular, usen de manera permanente todos los avances tecnológicos que el tercer milenio pone a disposición de la mayoría de las empresas en el mundo.

Contar con los beneficios de la tecnología es parte de los principios básicos de la competitividad empresarial:

Calidad → *Precio* → *Innovación* → *Estrategia comercial*

- **Mejorar la calidad.** En el mercado internacional, cada día se mejoran los productos, se innovan o, simplemente, a través de la tecnología se mejora su presentación y diseño; como es común a cualquier empresario, lo importante es satisfacer las necesidades del consumidor y presentar un producto igual o mejor que el de los demás competidores.
- **Precio competitivo.** En el mercado internacional hay una tendencia de reducción de precios para muchos sectores; para ello, es necesario que la empresa disminuya sus costos de producción mejorando sus técnicas productivas, pues de otra forma tendría que disminuir sus utilidades.
- **Innovación.** El secreto está en crear cada vez algo mejor: nuevos productos, productos complementarios, gamas de servicios de apoyo, nuevos esquemas de distribución, de cobro, de inventarios y, en general, crear, inventar e innovar en todos los aspectos relativos a la producción y venta de los productos.
- **Estrategia comercial.** El empresario enfrenta la responsabilidad no sólo de producir bienes, sino también de manejar la relación con sus compradores y proveedores, organizar y administrar la empresa en su conjunto y diseñar los mecanismos de comercialización y distribución del producto para llegar al punto de venta. En este sentido, se puede tener el mejor producto, pero, si no se comercializa de manera adecuada, no se vende.

Para estos factores hay un método y una tecnología que nos permitirán incrementar la productividad; por esto es que lo invitamos a reflexionar en la idea de que la tecnología no sólo es un factor aplicable en la producción, sino que es un factor estratégico.



LA TECNOLOGÍA Y LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES)

Las PYMES, por problemas propios de su dimensión, tienen que enfrentar ciertos retos para hacer cambios tecnológicos (limitaciones económicas y de negociación, principalmente), pero a la vez su tamaño les brinda ciertas ventajas para adecuarse al cambio tecnológico; por ejemplo:

- Son mucho más flexibles que las grandes empresas para adaptarse a los nuevos procesos productivos y a las transformaciones de los mercados; en algunas empresas grandes, la adecuación al cambio puede tomar años; las empresas pequeñas pueden estar listas en meses.
- Pueden integrarse más fácilmente a los procesos de las grandes empresas en procesos de subcontratación y proveeduría.
- Ocupan menos tiempo en innovarse.
- Tratándose de proyectos de inversión y trámite de financiamiento, los procesos en las PYMES son mucho más cortos que en las grandes empresas.

Asimismo, se ha detectado que las principales necesidades tecnológicas que enfrentan las PYMES, inciden en los siguientes aspectos:

- Costos mejorables de materias primas, materiales y componentes.
- Capacidad instalada ociosa.
- Deficiencias en diseño en cuanto a producto e imagen.
- Mejoras en aspectos de producción.
- Insuficiente promoción de productos.
- Obsoletos medios de distribución y mercadotecnia.
- Calidad de productos.
- Falta de técnicas para el manejo de recursos humanos, materiales y financieros.
 - El desarrollo de software
 - El desarrollo del producto
 - La planificación y el presupuesto
 - La administración de oficinas
 - La capacitación de recursos humanos
 - El desarrollo del personal
 - La motivación del personal
 - Los sistemas de información y comunicación en toda la cadena de actividades de la empresa



LA GESTIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN LAS PYMES

La gestión tecnológica en la empresa es la aplicación de un conjunto de prácticas que le permiten establecer una estrategia en materia de tecnología congruente con sus planes de negocio.

Usted puede iniciar su plan tecnológico aplicando las siguientes acciones o pasos:

Inventariar. Consiste en recopilar tecnologías disponibles a nivel mundial lo cual implica conocer las tecnologías utilizadas y dominadas por la empresa que constituyen su patrimonio tecnológico.

Vigilar. Significa estar alerta sobre la evolución de nuevas tecnologías, sistematizar las fuentes de información de la empresa, vigilar la tecnología de los competidores e identificar el impacto posible de la evolución tecnológica sobre las actividades de la empresa.

Evaluar. Determinar la competitividad y el potencial tecnológico propio, estudiar posibles estrategias de innovación e identificar posibilidades de alianzas tecnológicas.

Enriquecer. En esta etapa se trata de:

- diseñar estrategias de investigación y desarrollo,
- priorizar tecnologías emergentes, clave y periféricas,
- definir una estrategia de adquisición de equipo y tecnologías externas,
- definición de proyectos conjuntos o alianzas y
- determinar estrategia de financiamiento a proyectos.

Asimilar. Una vez que haya repasado los pasos anteriores, ahora procede asimilar y actuar en la explotación sistemática del potencial tecnológico mediante:

- programas de capacitación,
- documentación de tecnologías de la empresa,
- desarrollo de aplicaciones derivadas de tecnologías genéricas y
- gestión eficiente de recursos.

Proteger. Por último, resta proteger la tecnología de su empresa con el establecimiento de una política de propiedad intelectual que incluya: patentes, derechos de autor, marcas, diseños industriales y secretos.

Cabe indicar que equivocadamente se piensa que la tecnología es un aspecto que tiene que ver solamente con actividades de la producción, a través de los cuestionamientos sobre cómo mejorar un producto existente, cómo ingeniar uno nuevo y cómo hacer más productos. No, la tecnología es una herramienta que está vinculada con todas las actividades de la empresa, existiendo tecnología para (entre otras muchas):

- | | |
|------------------------------------|--|
| - El diseño del producto | - El desarrollo de software |
| - El diseño del envase | - El desarrollo del producto |
| - El diseño del embalaje | - La planificación y el presupuesto |
| - El manejo de los materiales | - La administración de oficinas |
| - El transporte | - La capacitación de recursos humanos |
| - El almacenamiento | - El desarrollo del personal |
| - La mercadotecnia | - La motivación del personal |
| - Los canales de distribución | - Los sistemas de información y comunicación |
| - El diseño y operación de plantas | - en toda la cadena de actividades de la empresa |



FUENTES DE TECNOLOGÍA PARA LA EMPRESA

Dentro de los sitios o lugares en los cuales usted puede obtener información tecnológica, se encuentran los siguientes:

- **Bibliotecas y centros de información.**
- **Institutos de investigación y universidades.**
- **Proveedores.** Además de la provisión de insumos, componentes y equipo, poseen alto nivel de especialidad en campos tecnológicos de interés para la empresa. Por eso es importante cultivar relaciones creativas que rebasen la simple compraventa de bienes y servicios.
- **Clientes.** La empresa puede beneficiarse de la experiencia tecnológica de sus clientes, quienes tienen el contacto permanente con el mercado y los avances tecnológicos requeridos para satisfacerlo.
- **Empresas, consultores y firmas de ingeniería.** Ofrecen soluciones tecnológicas probadas a los problemas de la empresa. Los mecanismos de acceso se basan en el licenciamiento o negociaciones de coinversión.
- **Internet.** La red mundial permite penetrar a un sinnúmero de universidades y centros de investigación en todo el mundo y, desde luego, a los oferentes directos de tecnología.
- **Exposiciones y conferencias.** Este método puede ser útil para detectar tecnologías novedosas, sobre todo porque es explicado en vivo y en ocasiones por los mismos autores, lo cual ofrece la oportunidad de retroalimentarse con los comentarios y preguntas que hacen los demás asistentes. Asimismo, se convierte en un método útil para hacer contactos con quienes están estrechamente relacionadas con el campo de interés.
- **Literatura técnica.** Este tipo de material es útil cuando se quiere información técnica detallada. Para ello se recomienda buscar las publicaciones más actualizadas. La bibliografía de ciencia y tecnología puede ser una fuente muy productiva de información.
- **Contactos organizacionales.** Las membresías a asociaciones internacionales u organizaciones industriales permiten a los usuarios recibir información periódica; por este medio se identifica a consultores técnicos, expertos y otros intermediarios con conocimiento en las áreas de ciencia y tecnología que son de interés para la organización.
- **Personal de la empresa.** Las reuniones del personal de diversas áreas para discutir situaciones de interés para la empresa es, generalmente una manera valiosa de lograr un intercambio de ideas, las cuales, una vez debidamente estructuradas, aportan elementos de cambio tecnológico para la compañía.





ASISTENCIA TECNOLÓGICA A LAS PYMES

Dada la importancia de estos aspectos para la promoción y facilitación del comercio exterior, Bancomext ha desarrollado tres servicios destinados a satisfacer las principales necesidades sobre esta materia a la comunidad empresarial, a través de los siguientes esquemas:

- Programa de Asistencia Técnica (PAT), destinado a encauzar recursos técnicos y económicos a las PYMES.
- Comercio electrónico (E-Commerce), que permite a los exportadores aprovechar las ventajas de la tecnología de la información (TI).
- El Centro Promotor de Diseño-México, fideicomiso constituido con la participación de Bancomext para mejorar la competitividad de los productos y servicios en cuanto a los temas relacionados con el diseño en la exportación.

Continúe su lectura y encontrará los beneficios que estos servicios pueden brindar a su esfuerzo por exportar.



PROGRAMA DE ASISTENCIA TÉCNICA (PAT)

Bancomext cuenta con el Programa de Asistencia Técnica (PAT) el cual tiene como misión apoyar a las empresas pequeñas y medianas exportadoras directas e indirectas, encauzando recursos técnicos y económicos, con el fin de incrementar su calidad, competitividad y posición en los mercados internacionales.

Los lineamientos del programa se concentran en los siguientes aspectos:

- Identificar problemas específicos que incidan claramente en la productividad o competitividad del sector empresarial, con el fin de que se generen programas de asistencia técnica susceptibles de apoyo.
- Satisfacer necesidades de información precisa en mercados específicos a través de la consultoría, para la adecuada toma de decisiones de las empresas en sus actividades de internacionalización.
- Detectar y apoyar actividades promocionales de productos mexicanos que necesitan posicionarse en nuevos mercados, consolidar su presencia en los actuales o entrar a nuevos segmentos de mercado.
- Compartir los costos de la asistencia técnica.

Con los recursos económicos que ofrece Bancomext su empresa podrá contratar los servicios de especialistas, consultores externos y/o centros de investigación públicos o privados, nacionales y/o extranjeros para realizar proyectos de asistencia técnica de su empresa.

¿Cuáles son los objetivos del PAT?

- Aumentar la competitividad de las empresas exportadoras
- Incrementar las exportaciones de productos mexicanos.
- Incorporar nuevas empresas a la exportación.
- Lograr que las empresas exportadoras se consoliden.

¿Cuáles son los proyectos que apoya el PAT?

El apoyo económico otorgado por el PAT le permitirá:

- Elaborar un **plan de negocios de exportación**.
- Establecer un programa de **mejora en los procesos de producción**
- Cumplir con una **norma u obtener una certificación internacional**.
- Diseñar un **catálogo promocional** de sus productos.
- Realizar **actividades de promoción** de un producto o marca en el exterior.

¿Cómo funciona el PAT?

El esquema del PAT consiste en compartir con las empresas el costo por los servicios contratados para desarrollar proyectos de mejora productiva o de promoción comercial.

La participación de Bancomext varía dependiendo del proyecto a desarrollar será de 50% sin rebasar los 100 mil pesos como monto tope por empresa.

El apoyo de Bancomext es a reembolso y éste se efectúa una vez terminado el proyecto o bien contra el avance del mismo, según el proyecto que se trató a través de reembolso, es decir, la empresa debe de comprobar el gasto total del proyecto autorizado de la siguiente manera: 50% del apoyo será otorgado a la finalización del proyecto y el 50% restante contra la evaluación de impacto en su empresa.

La participación de Bancomext varía dependiendo del proyecto a desarrollar.

¿Qué empresas pueden solicitar el apoyo del PAT?

Empresas que hayan adquirido o estén tramitando en los últimos 12 meses y que hayan pagado la contratación de los siguientes servicios de Bancomext:

1. Clientes de Crédito
2. Mediación Comercial
3. PYME Internacional
4. Eventos Internacionales
5. Agendas de Negocios
6. Promoción de oferta Exportable

Y que cumplan con las siguientes características:

- Empresas establecidas en territorio nacional.
- Empresas que desarrollen sus actividades, de preferencia en los siguientes sectores, subsectores o ramas de actividad: Alimentos Frescos y Procesados, Muebles, Artículos de Regalo y Decoración, Textil y Confección, Cuero y Calzado, Químico y Farmacéutico, Productos de Plástico, Materiales de Construcción, Manufacturas de Hierro y Acero, Automotriz y Autopartes, Eléctrico y Electrónico, Industrias del Software.
- En el caso de empresas pertenecientes a otros sectores, como turismo y servicios entre otros, Bancomext evaluará las posibilidades de apoyar la solicitud presentada con base a la trayectoria del cliente y la pertinencia del proyecto para mejorar su posición como cliente del banco.
- Siendo cliente de crédito de Bancomext, la empresa no deberá encontrarse en cartera vencida a la fecha de su solicitud.

Descripción de los proyectos susceptibles de apoyo

Se describen a continuación las características de los proyectos de asistencia técnica que apoya el PAT:

- Elaboración de un Plan de Negocios de Exportación (PLANEX)

Existen empresas que consideran la exportación como una respuesta y solución inmediata a la disminución de sus ventas en el mercado nacional, logrando en ocasiones ventas esporádicas en algún mercado externo y sin contemplar la exportación como parte de una visión y estrategia a futuro, por lo que Bancomext ha lanzado un servicio de apoyo a las PYMES para que con el respaldo de consultores, acreditados por esta institución, elaboren un plan de negocios de exportación que permita a la empresa ser más asertiva en los apoyos que solicita a Bancomext y ésto la lleve a tener mayor éxito en la exportación.

- Mejora en los Procesos de Producción

Uno de los aspectos fundamentales para lograr que las PYMES incrementen su competitividad en los mercados internacionales es el establecimiento de programas de mejora en sus procesos de producción. Estos programas consideran principalmente la incorporación de tecnologías y adecuación del producto a las exigencias del mercado meta.



Consciente de que la mejora en los procesos de producción tiene una alta y directa incidencia en los niveles de competitividad de las empresas exportadoras, Bancomext impulsa este apoyo.

El PAT considera los siguientes aspectos en la mejora de procesos de producción y que son susceptibles de apoyo:

- Asimilación y/o adaptación de tecnología.
- Mejoras al lay-out (rediseño) de planta.
- Diseño o rediseño de producto
- Diseño o rediseño de empaque y embalaje.
- Eficientar procesos.
- Mejora en la operación de equipos.

• **Certificación Internacional**

Bancomext considera de gran trascendencia el hecho de que una Pyme decida incursionar en actividades relativas a la normalización de calidad de sus productos, o bien en la implantación de procesos que lleven a la obtención de certificaciones internacionales.

En este sentido, Bancomext ofrece a las Pymes apoyo en el cumplimiento de normas y en la obtención de certificaciones de calidad internacionales, considerando todos los beneficios que representa para la empresa misma y para su cadena productiva, tales como acceso a mercados internacionales, mejor desempeño del servicio, reducción de costos y aumento en la productividad.

Se da prioridad a empresas que busquen obtener la certificación especializada en su sector. Las pruebas de laboratorio necesarias para el desarrollo de un proyecto, vinculadas al cumplimiento de una norma o certificación internacional, quedarán sujetas a autorización.

• **Diseño de un Catálogo Promocional**

El catálogo promocional es una herramienta muy importante para las empresas exportadoras. Un catálogo promocional es la "tarjeta de presentación" de la empresa y de sus productos. Para asistir a una feria comercial o atender a potenciales clientes en un evento internacional organizado por Bancomext, se requiere contar con un catálogo promocional bilingüe y diseñado por profesionales, el cual refleje la calidad de sus productos.

• **Actividades de Promoción de un producto o marca mexicana en un mercado externo específico.**

Las siguientes serán las actividades que se apoyarán en este caso:

- Inserciones en prensa, radio o televisión.
- Degustaciones en el caso de alimentos.
- Contratación de consultores para el diseño y planeación de campañas de imagen promocionales.

Para ampliar la información sobre el PAT, le recomendamos consultar la mecánica y los montos de apoyo en la página de Bancomext: <http://www.bancomext.com> o comunicándose directamente al PAT (pat@bancomext.gob.mx). (Véase el apéndice 3, "Organismos de apoyo en México: Bancomext".)



COMERCIO ELECTRÓNICO (E-COMMERCE)

En los últimos años, la tecnología de la información (TI) ha marcado el rumbo en las relaciones económicas; internet y otras formas de comunicación e información están cambiando las maneras de trabajar, aprender, comunicarse y hacer negocios. Se dice que la TI elimina fronteras ofreciendo a empresarios, proveedores y clientes en todo el mundo el contacto a través de un solo clic.

Hoy, gracias al desarrollo de la internet, se han eliminado las barreras geográficas de los mercados. Ahora existe un solo mercado mundial en donde concurren todos los vendedores o compradores de todas las partes del mundo, sin distinción de nacionalidades ni ubicación. En consecuencia, cada negocio debe llegar a ser globalmente competitivo; incluso si fabrica o vende sólo dentro de un mercado regional o local, debe estar atento a su competencia que ha dejado de ser local y no conoce fronteras. La ventaja de la internet es que usted puede conocer la competencia, así como a usted también lo conocerán futuros compradores o inversionistas.

Con el paso del tiempo, la revolución tecnológica ha propiciado que la internet se transforme de un canal de consulta e información en una herramienta para la promoción y venta de los productos en los mercados internacionales, lo cual se obtiene a través de la práctica del comercio electrónico (E-Commerce). Se define a éste como la acción de distribución, mercadotecnia, venta o entrega de bienes o servicios por medios electrónicos.

En esta definición podemos reconocer diversas formas de comercio electrónico, las que se efectúan entre negocios, con y entre consumidores, y las realizadas entre negocios y el gobierno, entre otras.

En este apartado definiremos las dos modalidades más utilizadas en el comercio electrónico:

- I. De empresa a empresa (*Business to Business, B2B*). En esta modalidad, ambas partes se conocen mediante una relación de proveeduría de insumos, materias primas, componentes o servicios entre empresas. Se caracteriza por la existencia de un contrato en el cual se acuerdan pedidos, créditos, formas de pago, tiempos de entrega, transportación, inventarios, etcétera.
- II. De empresa a persona, venta directa (*Business to Consumer, B2C*). Consiste en que los consumidores vean a la empresa en internet, compren sus artículos directamente con ella ofrecidos a través de su catálogo y paguen con tarjeta de crédito. En esta modalidad, la empresa se encarga de entregar los productos al consumidor a través de su propia red de transporte o contratando a empresas transportistas especializadas.

En estos aspectos, surge otro concepto: *market places*, en donde empresas o consumidores finales pueden realizar compras en un solo lugar, siendo este sitio donde se conjugan las ofertas de diversos fabricantes de un sector o grupo de productos.

Para una empresa, el hecho de posicionarse en internet y ejercer el comercio electrónico brinda oportunidades de:

- Aumentar la credibilidad con la proyección de una imagen profesional actualizada y más sólida.
- Promover productos y servicios.
- Anunciar en más mercados con menores gastos; ahora con un solo sitio de internet puede realizar ventas a escala mundial.
- Responder preguntas sobre productos y servicios.
- Presentar cotizaciones en línea.
- Mejorar el tiempo de respuesta a las consultas de los clientes.
- Obtener retroalimentación de los clientes.
- Mejorar el servicio a clientes manteniendo relaciones de uno a uno con un número ilimitado de clientes.
- Proporcionar los servicios el mismo día o fuera de las horas hábiles.
- Usar el correo electrónico como una herramienta de mercadotecnia.
- Usar el correo electrónico como una herramienta de comunicación con los clientes.
- Ofrecer documentación virtual.
- Coordinar el abastecimiento y las relaciones con los clientes desde varios canales de ventas.
- Operar con más eficiencia una red de distribuidores.
- Realizar investigaciones de mercado en el extranjero.
- Conocer a su competencia.
- Para aquellas empresas que manejan bienes y servicios, pueden incluso entregar de manera directa y digital a través de, internet: programas de cómputo, reservaciones de viajes, servicios bancarios y seguros, por citar algunos ejemplos.

Sin embargo, para lograr el éxito en esta nueva forma de hacer negocios, es importante que la empresa considere su presencia en internet como parte de su estrategia de crecimiento, por lo que debe formular un plan de negocios que tome en cuenta no sólo las implicaciones que esto conlleva en términos de su operación, sino también las características y particularidades de este nuevo entorno.

Si usted piensa ingresar o ya está en el mundo virtual de internet le presentamos algunos consejos que debe tomar en cuenta para su beneficio. El siguiente paso sería el comercio electrónico. Para tomar esa alternativa, hay que estar preparado.

Asesoría. El mundo informático cambia constantemente; hoy puede existir la versión de un programa de cómputo y mañana otra más poderosa, por lo que siempre debe contar con apoyo especializado y calificado. Sin embargo, el manejo del negocio electrónico debe estar a cargo de la alta dirección de la empresa, no delegarse a los técnicos de la tecnología de la información (TI).

Precio de exportación. Fijar el precio de un producto es el factor que más afecta a las proyecciones financieras en una estrategia de comercio electrónico. Muchas empresas que exportan por primera vez o esporádicamente, pasan por alto los diversos costos que pueden influir en el precio unitario. Prepare un plan de administración de su sitio web. Cuando el comercio electrónico se usa para vender a escala internacional, hay que tener en cuenta, entre otros, los siguientes factores:

- Diseño del sitio web
- Actualización del sitio web
- Control de mensajes en el sitio web
- Procesamiento de pedidos por la web
- Mercadotecnia electrónica
- Porcentaje de margen de utilidad
- Comisiones sobre ventas
- Cargos del transportista
- Costos de financiamiento
- Comisiones por procesamiento de cartas de crédito
- Cargos por embalaje para exportación
- Cargos por flete terrestre
- Descarga en terminal
- Seguros
- Traducción
- Condiciones de crédito
- Planes de pago
- Monedas de pago
- Porcentajes de comisiones
- Costos de almacenamiento
- Servicio postventa
- Costos de reposición de mercancía dañada, etc.

Información. La información presentada es muy importante para vender, pero también lo es para quien está detrás de la computadora; por esto se vuelve más importante la información captada y la evaluación que se hace de la misma por el visitante y futuro comprador. Por lo tanto, lo que se presente en la web debe ser lo suficientemente claro y conciso respecto de las ventajas que representan sus productos y el porqué debe comprarse.

Otro punto en el que debe ser cuidadoso es en la actualización de información y la forma de diseño de la página o sitio en internet; cuanto más complicada sea ésta, menores visitantes la verán. Lo mismo sucederá con las fechas de actualización, si la información permanece igual, el visitante pensará que el sitio está descuidado o que ya no funciona.

Infraestructura. Si está en el comercio electrónico debe saber que su página o catálogo puede ser visitado por mil o 10 mil usuarios a la vez, al mes o en todo el año; ello implica contar con soporte e infraestructura adecuados para poder recibir, los 365 días del año y a todas horas, a visitantes. Asimismo, debe estar protegido contra todo; virus, alteración del contenido de la página por extraños, etcétera.

Existen distintos actores que intervienen en la infraestructura de un negocio de comercio electrónico; ellos son.

- El que provee la infraestructura para estar en la red, el diseño de la página, mantenimiento, modificaciones y actualizaciones (proveedor de TI).
- Dentro de la empresa, personal encargado de comercio electrónico que coordine y mantenga estrecha comunicación con los departamentos de ventas, crédito, producción, almacén, logística y dirección general.
- Si va a recibir pagos a través de la red, deberá estar conectado a bancos o empresas que manejan tarjetas de crédito para verificar la autenticidad de los números de tarjetas de crédito.

Mercadotecnia. Estar presente en la web no necesariamente significa ser *visible*... Pensar que el uso de internet es una manera fácil de dar a conocer en todo el mundo una empresa y sus productos sin apoyo de promoción de su sitio, es un error; de hecho, se calcula que el número de páginas de internet es de más o menos un tercio de un billón, y aumenta con gran rapidez. Es por eso que se debe gastar lo suficiente en promover el sitio web, por ejemplo, enviando mensajes por correo electrónico, registrándose con todas las máquinas de búsqueda principales, enviando avisos por correo directo, actualizando las tarjetas de presentación y los membretes de la empresa, y anunciando el sitio por medio de impresos, periódicos, radio, televisión y otros métodos publicitarios tradicionales.

Si requiere conocer otros elementos que es necesario considerar en este nuevo negocio, una fuente de consulta es la publicación "Secretos del Comercio Electrónico. Guía para Pequeños y Medianos Exportadores", elaborada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/WTO y Bancomext.

Servicios de la tecnología de la información a los exportadores

Bancomext, como institución encargada de la promoción del comercio exterior de México, pone al alcance de las empresas mexicanas instrumentos y apoyos que les permitan vincularse a las tecnologías de información, para que eleven su productividad, Bancomext ofrece a través de su portal ventanillas electrónicas tales como "BUY IN MEXICO" que se cuenta con diversos módulos donde las empresas mexicanas pueden promocionar sus productos y servicios, destacando aquellas que cuentan con sitios web y las que ofrecen servicios relacionados con la actividad exportadora, TANTO EN ESPAÑOL COMO EN INGLÉS.

En el ámbito de las TI, uno de los aspectos con mayor impacto es la posibilidad de que las empresas aprovechen las ventajas que les proporciona la internet en términos de comunicación (correo electrónico) y de promoción de sus productos en el mundo (páginas y catálogos en línea), así como la posibilidad de efectuar transacciones en línea (comercio electrónico en sus diversas modalidades).

Adicionalmente, Bancomext tiene convenios con empresas, universidades, cámaras de comercio, asociaciones y promotores en la capacitación e impulso en el uso de TI enfocada al comercio exterior. Estas actividades están encaminadas a familiarizar al empresario con los conceptos de las TI, incluyendo internet, comercio electrónico y herramientas de apoyo que permitan al empresario contar con opciones para analizar y monitorear mercados y competidores; esto es, contar con información que le permita la toma de decisiones, bajo el concepto de inteligencia competitiva.

Con objeto de integrar las TI en la comunidad exportadora del país, Bancomext ha creado un portal, (www.bancomext.com) especializado en comercio exterior en el cual las empresas podrán llevar a cabo, de manera directa, la venta de sus productos. Este portal pretende ser el punto de referencia de las empresas en el exterior para hacer negocios en México, y un lugar en donde las empresas mexicanas desarrollen el uso del comercio electrónico ofreciendo espacio para promover sus productos efectuando transacciones de compraventa con un alto nivel de seguridad a través de tarjetas de crédito.

Finalmente, cabe mencionar que las TI no sólo son una manera de comprar y vender en línea: representan una herramienta de competitividad para las compañías exportadoras, ya que, a través de ellas, la empresa puede eficientar su operación, reducir costos, maximizar utilidades y mejorar su comunicación y promoción, considere invertir en ellas en el corto plazo, tomando en cuenta la tecnología que responda mejor a sus necesidades y tamaño. Esta decisión puede ser crucial para su empresa.

Elementos que deben valorarse para proporcionar el servicio de comercio electrónico:

1. Ya está instalado y funcionando un sitio web.
2. El sitio se actualiza por lo menos cada semana.
3. El sitio está vinculado con otros sitios relacionados.
4. La dirección física, los números de teléfono y de fax y la dirección de correo electrónico, aparecen en un lugar prominente.
5. Aparecen los nombres y las direcciones de correo electrónico de los empleados clave.
6. A cada visitante del sitio se le pide que haga algo.
7. El visitante obtiene la información que desea con un máximo de 3 clics.
8. El sitio contiene currículum y foto de los empleados clave.
9. Para llevar un control de las preferencias e intereses de los visitantes, se utilizan programas *Customers Relations Management (CRM)*.
10. La política de privacidad es clara y se puede acceder a ella mediante un vínculo en el sitio.
11. Todos los correos electrónicos se responden dentro de las 24 horas siguientes.
12. Los miembros pueden tener sus sitios web vinculados con el nuestro.
13. El diseñador del sitio asiste a juntas para conocer la estrategia global de la compañía.
14. Antes de divulgar los nombres de los clientes u otra información sobre los mismos, solicitamos autorización.
15. Entrevistamos a los clientes para preguntarles qué les gustaría que incluyéramos en el sitio web.
16. En respuesta a las necesidades de los clientes, se ofrecen otros productos, servicios o actividades.
17. Se confirman todas las ventas, y una vez al mes se envía información sobre éstas o sobre incentivos especiales.
18. En el sitio web se usa un sistema de video bueno y fluido.
19. Los clientes pueden compartir información en tableros de mensajes o en salas especiales de conversación.
20. Se pueden realizar compras en línea con carros de compras.
21. Una vez al mes se envía a los clientes boletines de correo electrónico.
22. Cada año se realiza una encuesta en línea para evaluar necesidades.
23. Un empleado presta el servicio de "mensajería instantánea" o contestación telefónica instantánea.
24. Podemos manejar un gran aumento en el volumen.

(Tomado del libro *Secretos del comercio electrónico* publicado por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/ WTO y Bancomext.)





EL DISEÑO EN LA EXPORTACIÓN

La globalización de los mercados ha generado la necesidad en las empresas de incrementar su competitividad y mejorar sus estructuras organizacionales, lo cual impacta, obligadamente, en la participación de los productos mexicanos en el mercado mundial y el nacional.

Asimismo, la mercadotecnia moderna exige productos y servicios que satisfagan, e incluso excedan, las expectativas de los clientes. Ésta es la clave para la participación y permanencia de las empresas en los mercados.

Un factor de suma importancia, antes de iniciar el desarrollo de un nuevo producto o la mejora de uno ya existente, es investigar las preferencias, hábitos, necesidades, etc., del futuro usuario o consumidor. Llevar a cabo un análisis del mercado para obtener la mayor cantidad de información referente a los clientes y competidores potenciales, es una etapa previa indispensable y muy valiosa para estar en condiciones de iniciar un proyecto de diseño.

En el mercado internacional, además de competir con calidad y precio, es imperativo lograr una diferenciación de los productos. Por ello, en este apartado se aborda el tema del diseño como un factor estratégico en la actividad de exportación, y cinco aplicaciones del mismo que se deben considerar como relevantes, ya que propician valor agregado, diferenciación y productividad:

- Diseño de producto
- Imagen de producto
- Envase y embalaje
- Imagen corporativa de la empresa
- Diseño del área de exhibición

Diseño del producto

Para lograr la buena aceptación de un producto por parte de los consumidores, es importante considerar los siguientes aspectos:

- El producto debe satisfacer una cierta necesidad del consumidor; este aspecto se refiere al objetivo esencial para el que fue creado.
- La apariencia del producto deberá ser atractiva; lo que implica el uso correcto de texturas, colores y apariencia de los materiales.
- El precio del producto deberá ser adecuado a las expectativas del cliente y al desempeño del mismo producto.
- El producto deberá ser durable, lo cual significa seleccionar los materiales de manera adecuada y tener un correcto funcionamiento.
- Es de vital importancia ofrecer la mejor calidad de producto, en relación con productos similares, nacionales o extranjeros.

Es importante considerar al diseño como factor para agregar valor al producto, debido a que:

- Optimiza las funciones, mejora el desempeño, adecua la apariencia del producto a las preferencias y gustos de los consumidores y, en algunos casos, incrementa la seguridad de uso en los productos.
- Aumenta la calidad de los atributos, mismos que son considerados por los clientes.
- Optimiza los factores que conforman el precio del producto, al economizar insumos, racionaliza la mano de obra, genera reducción de costos y, en general, mejora los procesos de fabricación.

El valor de un producto es determinado por la concentración de beneficios que clientes y usuarios podrán obtener.

Imagen del producto

Prácticamente es imposible comercializar de manera exitosa un producto carente de aquellos elementos que lo identifiquen, contengan, protejan e informen de sus características y ventajas. De ahí la importancia de cuidar lo siguiente:

Marca comercial. La marca comercial de un producto se podría comparar con el apellido que identifica a los miembros de una familia. Por ejemplo, una empresa produce mermelada, salsa y mayonesa, las cuales se identifican en el mercado con una sola marca. La marca de un producto se irá fortaleciendo en el mercado con el tiempo, y ésta podrá ser sinónimo de calidad, confianza, seguridad, etcétera.

Etiquetado. Por lo general, todos los productos que se ofrecen en los diferentes puntos de venta se encuentran envasados en algún tipo de frasco, lata o caja. Para su identificación, las etiquetas juegan un papel muy importante.

Ya que en muchos casos el producto no se puede ver físicamente a través del envase, las etiquetas comunican al consumidor las características y ventajas del producto, así como la información general requerida por las autoridades. Es por ello que la aplicación del diseño es de importancia primordial para presentar y diferenciar el producto.

Para poder comercializar un producto, tanto en México como en el extranjero, el diseño de las etiquetas debe cumplir con las normas de etiquetado de los países a los que se dirija.

La información principal que debe incluir la etiqueta de los productos es: la marca comercial, el nombre del producto, leyendas y textos legales, (nombre del fabricante, país de origen, contenido neto, fecha de caducidad, código de barras, tabla de valores nutrimentales, entre otros).

Manuales e instructivos. Una gran cantidad de productos tienen que ser complementados con manuales de uso o instructivos de armado. La producción de éstos deberá ser en los idiomas propios de los países de destino de los productos. También deberán ser muy claros y, en algunas ocasiones, tener el apoyo de fotografías o ilustraciones para facilitar su entendimiento.

Catálogos de productos. Cada vez es más común la promoción de productos por medio de catálogos, de tal manera que se han convertido en una herramienta de ventas muy eficaz. Este elemento proyecta tanto la imagen de la empresa, como la de sus productos y así, funciona como un importante *representante de la empresa*. Un catálogo de productos cumple la labor de enlazar los productos de la empresa con los clientes. En este medio impreso se puede incluir información gráfica y textual muy detallada de los productos: dimensiones, colores, funciones, ventajas sobre productos similares, precios, condiciones de pago, etcétera.

Publicidad. Existen diferentes medios y técnicas publicitarias para dar a conocer un producto o las nuevas ventajas de uno ya existente. Los medios se deberán de elegir de acuerdo con los sectores del mercado a los que esté enfocado el producto y, por supuesto, con los recursos disponibles. Cualquiera que sea el medio elegido, se deberán explicar, demostrar y convencer de una manera efectiva las bondades y ventajas del producto. Es importante considerar que, en la gran mayoría de los casos, los primeros contactos o la identificación de un producto por los consumidores potenciales, se efectúa gracias a un medio publicitario o con demostraciones y material de apoyo en los puntos de venta.

Envase y embalaje

El envase y el embalaje también se deben considerar como parte integral del producto, ya que realizan las funciones de contener, envolver, proteger e identificar.

El envase es el recipiente que está en contacto con el producto; el embalaje facilita las operaciones de transporte y manejo de los productos envasados.

Las funciones principales, tanto del envase como del embalaje, son:

- exhibir el producto,
- permitir la conservación de los productos que contienen,
- proteger y permitir la manipulación, transporte y comercialización del producto y
- reducir las mermas y el desperdicio, facilitar la separación, clasificación y selección de los productos.

En lo que se refiere al diseño estructural de la forma y los materiales del envase y del embalaje, es necesario considerar:

- Las ventajas, desventajas, aspectos ecológicos y limitaciones de los materiales utilizados.
- Los aspectos mercadológicos, la resistencia y el aprovechamiento de los espacios, de acuerdo con la forma diseñada.
- La estandarización de las dimensiones según las diferentes presentaciones del producto.



En específico, el envase debe:

- Comunicar de manera adecuada el mensaje mercadológico.
- Captar la atención del consumidor.
- Destacar de entre sus vecinos de anaquel, sobresaliendo entre sus enemigos y competidores.
- Invitar al consumidor a que lo tome entre sus manos, que lo observe y lo compare.
- Hablar del producto contenido, de tal manera que el consumidor desee poseerlo.

Es importante considerar que el envase en el anaquel de una tienda de autoservicio cumple con la función del vendedor, de aquel quien hablaba de las bondades y características del producto, que informaba, promovía, convencía y que, al final, lograba la venta.

Imagen corporativa de la empresa

Por *imagen corporativa* se entiende el conjunto de actividades, manifestaciones y elementos de una empresa que está en contacto con diferentes grupos de personas: empresarios, empleados de la empresa, clientes, proveedores, competidores, instituciones, autoridades y el público en general. Cada uno de estos grupos se formará una imagen de la empresa en función de lo que puedan ver y sentir.

Hay gran cantidad de puntos de contacto entre la empresa y los grupos antes citados:

- La atención personal de los representantes de la empresa, en la que se aprecian aspectos como amabilidad, puntualidad, formalidad, buena presentación y conocimiento.
- El contacto con los elementos impresos de papelería que produce la empresa: hojas membretadas, tarjetas de presentación, sobres, hojas de cotización, facturas, folletos corporativos, catálogos de productos, publicidad y artículos promocionales, entre otros.
- Las instalaciones de la empresa, tanto administrativas como productivas, los anuncios de identificación en fachadas, los uniformes de los empleados, la rotulación de los vehículos, las áreas de exhibición, tanto en ferias y exposiciones como en los diferentes puntos de venta.
- La calidad, el diseño, el precio de sus productos y los servicios post venta que se requieran.
- Las etiquetas, los envases y embalajes, los instructivos y los manuales de uso.

Para que todas las actividades de la empresa tengan coherencia, en lo que a imagen gráfica se refiere, es muy importante designar a una persona o departamento responsable de la coordinación de la imagen corporativa, quien vigilará todas las aplicaciones de manera consistente.

Como se mencionó, el diseño tiene que ver con gran cantidad de elementos de la empresa, que requieren una adecuada coordinación para lograr su correcta implementación. Existen algunas recomendaciones para obtener resultados más eficaces de las aportaciones del diseño:

- Contratar a un gerente de diseño, el cual deberá tener comunicación con la dirección general de la empresa.
- Revisar de nuevo todos los procesos de la empresa (reingeniería).
- Considerar al diseño como una actividad interdisciplinaria a la que contribuyen ingenieros, arquitectos, mercadólogos y técnicos de varias especialidades.
- Contratar diseño por la calidad, servicio, innovación y valor que agrega a los productos y la empresa, y no únicamente por el precio.
- Pensar en el diseño como una actividad para mejorar la comunicación y el servicio entre la empresa y los clientes.
- Garantizar la convergencia de las estrategias considerando al diseño como una inversión y no como un gasto.

Diseño del área de exhibición

Las empresas participantes en alguna feria comercial, tanto en México como en el extranjero, reciben durante el evento una gran cantidad de visitantes interesados en sus productos. Estos visitantes pueden convertirse en clientes.

Los clientes potenciales se irán formando una idea de la empresa y sus productos por la información y atención que reciban en el área de exhibición durante la feria, por lo que la empresa deberá preocuparse por la imagen y el buen funcionamiento de dicha área, tomando en cuenta las siguientes consideraciones:

- Contar con un diseño funcional en el interior del pabellón, incluidas las áreas de circulación de visitantes, las áreas de atención personalizada y una pequeña bodega, entre otras.
- Los elementos gráficos de apoyo deberán atraer la atención de los visitantes,

- Se deberá llevar a cabo una correcta exhibición de los productos, apoyada con una ambientación e iluminación adecuadas.
- Contar con folletería y catálogos para proporcionar información completa.
- Se recomienda obsequiar, como promoción de la empresa, algún artículo utilitario.
- Proyectar de manera gráfica la identificación, tanto de la empresa como de las marcas de sus productos.
- Finalmente, es muy importante que el área de exhibición sea atendida por personal amable, que posea el conocimiento de la empresa y sus productos, y que cuente con capacidades de negociación y persuasión.

Y recuerde:

- El diseño es una disciplina creativa y técnica que busca la generación de soluciones.
- El diseño es útil para desarrollar nuevos productos y mejorar los actuales.
- El diseño es una buena inversión, pues genera valor agregado, diferenciación de productos y servicios, y mayor rentabilidad.



EL CENTRO PROMOTOR DE DISEÑO-MÉXICO

El Centro Promotor de Diseño-México es un fideicomiso constituido por Bancomext, Nacional Financiera, S.N.C., la Secretaría de Economía, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, así como las empresas privadas IBM y Mexinox.

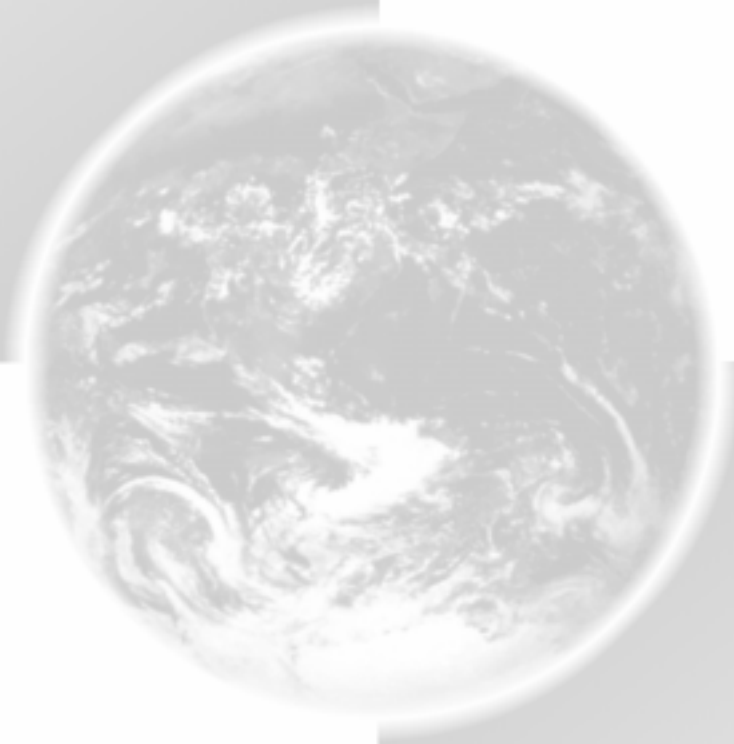
Tiene como objetivo apoyar el esfuerzo empresarial para mejorar la competitividad de productos y servicios, mediante la aplicación de la Asistencia Técnica Integral, acorde con la capacidad productiva y económica de la empresa.

El Centro Promotor de Diseño-México contribuye al esfuerzo empresarial para mejorar la competitividad de productos y servicios, a través de la Asistencia Técnica Integral en las siguientes áreas:

- **Ingeniería.** Asesorías dirigidas a establecer y mejorar los sistemas y procesos de la empresa en lo referente a la administración, planeación, producción y capacitación.
- **Desarrollo de Producto.** Innovación y mejoramiento de los productos o servicios de la empresa, para garantizar su competitividad, así como su permanencia en los mercados.
- **Diseño gráfico.** Desarrollo de aquellos elementos que proyectan la imagen de la empresa y la presentación de los productos, con la finalidad de lograr una comercialización exitosa, tanto en el mercado nacional como en el de exportación,
- **Mercadotecnia y Negocios Digitales.** Asistencia para llevar el desarrollo de estrategias para la mejora de la comercialización de los productos y servicios de la empresa en los mercados de México y el extranjero.

El Centro Promotor de Diseño-México cuenta con un equipo de especialistas en ingeniería industrial, desarrollo de producto, diseño gráfico, mercadotecnia y negocios digitales, quienes le asesoran de acuerdo con la problemática particular de cada empresa, proporcionándole recomendaciones y aspectos prioritarios por resolver, de acuerdo con sus capacidades y recursos, y posteriormente, si así lo requiere, coordinando el desarrollo de los proyectos durante todas sus etapas. Para obtener mayor información sobre apoyos que ofrece este Centro, ver apéndice 3. Organismos de Apoyo en México.





12ava

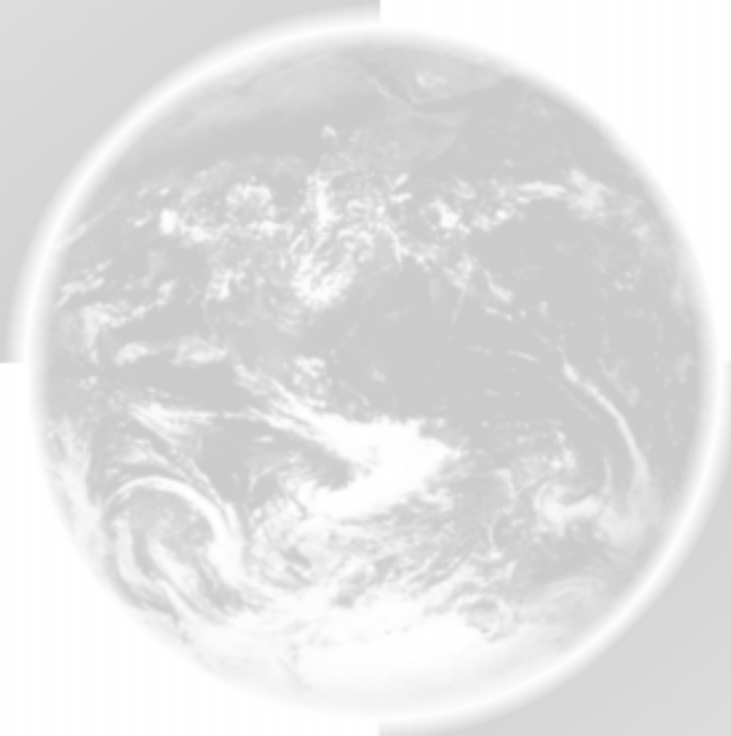
Guía Básica del Exportador

Capítulo 10

Apoyos financieros al exportar



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.



¿QUÉ SABE DE...?

¿Qué tipos de crédito puede conseguir en Bancomext?

¿En qué consiste el crédito para capital de trabajo?

¿Qué garantías se requieren?

Esperamos que al finalizar el estudio de este capítulo pueda contestar las anteriores preguntas.

INTRODUCCIÓN

Con frecuencia la competitividad en la actividad exportadora exige contar con los recursos económicos suficientes para conquistar los mercados internacionales y crecer en ellos.

Por ello, muchas empresas requieren tener mayor liquidez para producir y exportar eficientemente, circunstancia que les hace requerir de financiamientos que estén a su alcance en condiciones de un bajo riesgo.

Poder contar con un crédito y utilizarlo convenientemente, puede traer a las empresas beneficios económicos y financieros que le permitirán hacer negocios más sólidos y rentables. Cuando se tienen más recursos derivados de la obtención de un crédito, se podrá pagar oportunamente a proveedores y negociar mejores precios; será posible pagar a los empleados en tiempo y mantener su productividad y, en general, se tendrá una mayor oportunidad para producir, almacenar, transportar, negociar, vender y financiar las ventas de exportación. También se ampliará su oportunidad de importar, sustituir importaciones o exportar. Adicionalmente, parte del costo de utilizar el crédito permite a las empresas deducir sus pagos de impuestos.

La adecuada utilización de un crédito es más importante en mercados o regiones donde la economía está deteriorada, y las empresas, descapitalizadas; con ello, se aumenta la ventaja competitiva, ya que es posible aumentar las ventas y disminuir los costos de operación y, en general, tener mayor margen de maniobra para emprender nuevos retos y nuevos proyectos. Por lo general, trabajar con recursos de la Banca en proporciones adecuadas, aumenta la rentabilidad de la inversión de las empresas productivas y con ello se reduce el riesgo.

Contar con recursos adicionales, permite negociar con una mayor dimensión empresarial y capacidad económica, a la vista de sus clientes, proveedores, empleados y público en general. Es lo que en el medio de los negocios se conoce como mejorar su nivel de liquidez.

Dada la importancia que el comercio exterior tiene para el país, Bancomext puede actuar como Banca de primer piso, es decir, otorga créditos de manera directa sin la intervención de la Banca Comercial o de otros intermediarios financieros.

En el comercio internacional, los bancos desempeñan un papel de gran importancia (tanto los del país del vendedor como los del país del comprador), pues utilizan mecanismos que dan certidumbre a ambas partes en el cumplimiento de sus compromisos, agilizan la obtención de documentos y la ejecución de pagos. Por ello, no es posible imaginar que en las operaciones con el exterior se pueda prescindir de los servicios de este tipo de Instituciones.

Se presentan a continuación los productos financieros que ofrece Bancomext:

Es importante indicar que las características y los alcances de los apoyos financieros que ofrece Bancomext a los exportadores son objeto de una constante actualización por lo que se sugiere visitar el Portal Bancomext, o bien llamar a EXPORTATEL (5449 9008 / 01800-EXPORTA).

APOYOS CREDITICIOS

CREDIEXPORTA

Las empresas que deseen solicitar financiamiento a Bancomext, deberán cumplir con lo siguiente:

Aspectos de mercado. La empresa deberá entregar a Bancomext la evidencia de que cuenta con un proyecto viable desde el punto de vista técnico o productivo, incluyendo ventajas competitivas, penetración en el mercado, nichos de mercado identificados, instrumentos promocionales (como catálogos, folletos, videos, brochures, etcétera). En cuanto al aspecto técnico y de producción, la empresa deberá contar con la tecnología adecuada, calidad, capacidad de producción, y establecer con precisión cuáles son los factores que determinan el éxito comercial de su negocio.

Aspectos Financieros. La empresa deberá presentar un nivel de endeudamiento máximo medido como pasivo total/activo total del 50%, incluyendo el crédito otorgado por Bancomext, y mantener este índice mientras la línea de crédito se encuentre vigente. Asimismo, la empresa deberá presentar flujos de efectivo positivos, y estados financieros proforma proyectados de manera mensual (créditos para capital de trabajo) o en forma anual (créditos de largo plazo) con bases y premisas sustentadas.

Aspectos Legales. El solicitante de crédito deberá entregar la información necesaria para determinar que está establecida legalmente y tiene la facultad legal para suscribir el crédito.

Causas de rechazo. No podrán ser elegibles de recibir financiamiento por parte de Bancomext aquellas empresas que se encuentren en la relación de empresas suspendidas para acceder a los apoyos financieros de Bancomext, que se encuentren en huelga o emplazadas, que se encuentren en concurso mercantil o en estado de insolvencia o que presenten cartera vencida o claves de prevención en el Buró de Crédito.

Acceso: Para solicitar financiamiento, las empresas deberán entregar una solicitud de crédito (puede obtenerse a través del Portal Bancomext, con el link a *solicitud de crédito*) debidamente requisitada y acompañada de toda la información de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, que en ella se establece en función al tipo de apoyo financiero. Dicha solicitud podrá ser presentada en el Centro Bancomext que convenga a la empresa.

CREDIEXPORTA CAPITAL DE TRABAJO

¿Qué es Crediexporta Capital de Trabajo?

Son aquéllos créditos otorgados por Bancomext para apoyar las necesidades financieras que tienen las empresas para llevar a cabo sus actividades productivas relacionadas con las exportaciones mexicanas, o bien cuyos productos o servicios sustituyan importaciones. También pueden financiarse las importaciones de insumos de las empresas mexicanas.

Estos apoyos financieros pueden canalizarse:

Para la Producción:

Compra de materias primas, insumos, partes, ensambles.

Pago de gastos de producción directos: sueldos de la mano de obra directa, materiales y combustibles necesarios para la transformación

Pago de energía y otros servicios que se integren al costo directo de producción.

Para los inventarios.

Acopio o mantenimiento de inventarios de materias primas, productos semiterminados o terminados.

Para las ventas:

Se descuenta o financia el plazo de pago que las empresas conceden a sus clientes.

Para la Importación:

Compra de materias primas, insumos y partes importadas que se incorporen a productos semi terminados y terminados.

Establecimiento y negociación de Cartas de Crédito necesarias para la importación.

¿Quiénes pueden solicitar el CREDIEXPORTA Capital de Trabajo?

- Las empresas exportadoras.
- Proveedores nacionales de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales, que se incorporen a productos o servicios de exportación.
- Empresas generadoras de divisas y sus proveedores.
- Empresas que sustituyan importaciones.
- Empresas mexicanas que importen materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado nacional.

¿Hasta por qué importe se otorgan los apoyos financieros?

Hasta el 70% del valor de los pedidos o contratos o de la relación de facturas.

¿En qué moneda se otorga el CREDIEXPORTA Capital de Trabajo?

En dólares americanos para quienes facturen o referencien sus operaciones mercantiles a esa moneda, o bien que cuenten con cobertura cambiaria natural o financiera.

En Moneda Nacional para operaciones no referenciadas a dólares que no cuenten con cobertura cambiaria.

¿A que plazo se otorgan los créditos?

Se opera mediante dos modalidades:

- a) Líneas de crédito revolventes, con disposiciones de acuerdo a los flujos de efectivo de la empresa, hasta 180 días. En el financiamiento a las ventas, por el periodo de pago que se concede al comprador.
- b) Crédito simple, a plazo de hasta 4 años, con amortizaciones periódicas mensuales, trimestrales o semestrales, de acuerdo a las características y necesidades del cliente.

¿Qué garantías debo otorgar?

Fideicomiso o hipoteca civil sobre inmuebles
Hipoteca industrial
Fideicomiso de garantía de maquinaria y equipo

¿Qué debo hacer para tramitar un crédito CREDIEXPORTA Capital de Trabajo?

Contactar a un promotor de crédito para exponer sus necesidades y diseñar conjuntamente el esquema de apoyo financiero que mejor se adapte a sus necesidades.

Presentar formalmente su solicitud de crédito.

¿Qué se necesita para disponer de la línea una vez que se ha aprobado el crédito?

Una vez formalizado el contrato de crédito, presentar una solicitud de disposición acompañada por la copia de los pedidos o relación de facturas.

¿En qué tiempo se reciben los recursos del crédito?

En un máximo de 48 horas hábiles posteriores a la fecha en que el cliente presenta la solicitud de disposición de recursos debidamente sustentada.

CREDEXPORTA PROYECTOS DE INVERSIÓN

¿Qué es Crediexporta Proyectos de Inversión?

Son créditos otorgados por Bancomext para apoyar el crecimiento y la modernización de la planta productiva, así como el desarrollo de nuevos proyectos productivos dentro de la cadena productiva de exportación y de las empresas generadoras de divisas o que sustituyen importaciones.

Estos apoyos financieros pueden canalizarse a:

- Adquisición de maquinaria, equipo nuevo o usado de origen nacional o de importación.
- Proyectos de inversión para la implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento, incluyendo la adquisición de maquinaria y equipo.
- Adquisición de instalaciones productivas o bodegas.
- Proyectos turísticos en centros con afluencia de extranjeros.
- Construcción y Equipamiento de Naves Industriales

¿Quiénes pueden solicitar el CREDEXPORTA Proyectos de Inversión?

- Empresas exportadoras.
- Proveedores nacionales de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales, que se incorporen a productos o servicios de exportación.
- Empresas que sustituyan importaciones.
- Desarrolladores u operadores de proyectos hoteleros e inmobiliarios en zonas de afluencia extranjera.
- Empresas mexicanas con requerimientos de importación de maquinaria, equipo y en general bienes de capital.

¿Hasta por qué importe se otorgan los apoyos financieros?

Hasta el 50% del importe del proyecto de inversión, tratándose de empresas y proyectos de nueva creación.

Hasta el 85% del importe del proyecto o inversión tratándose de empresas en marcha.

Hasta el 85% del importe de la factura de la maquinaria o equipo a adquirir en el caso de modernización o ampliación de empresas en marcha, sin incluir impuestos, transporte, seguro, instalación, etc.

¿En qué moneda se otorga el CREDEXPORTA Proyectos de Inversión?

En dólares americanos para quienes facturen o referencien sus operaciones mercantiles a esa moneda, o bien cuenten con cobertura cambiaria natural o financiera.

En moneda nacional para operaciones no referenciadas a dólares que no cuenten con cobertura cambiaria.

¿A que plazo se otorgan los créditos?

- a) Para adquisición de maquinaria hasta 7 años, a partir de la primera disposición, en función al flujo y sin exceder el plazo de depreciación fiscal.
- b) Para proyectos de inversión: Hasta 15 años, a partir de la primera disposición, en función de los flujos esperados del proyecto. Se podrá otorgar un período de gracia para el pago de capital durante la etapa pre-operativa.

¿Qué garantías debo otorgar?

Fideicomiso o hipoteca civil sobre inmuebles

Hipoteca industrial con inmueble.

Para adquisición de maquinaria: Fideicomiso de garantía de maquinaria y equipo.

¿Qué debo hacer para tramitar un crédito CREDIEXPORTA Proyectos de Inversión?

Contactar a uno de nuestros ejecutivos en el Centro Bancomext más cercano, para diseñar conjuntamente el esquema de apoyo financiero que mejor se adapte a sus necesidades.

Presentar formalmente su solicitud de crédito.

¿Qué se necesita para disponer de la línea una vez que se ha aprobado el crédito?

Una vez formalizado el contrato de crédito, presentar las solicitudes de disposición conforme a un calendario de aportaciones y disposiciones previamente autorizado.

Se deberá contar con visto bueno de un supervisor externo en relación a las aportaciones realizadas y al uso de los recursos.

¿En qué tiempo se reciben los recursos del crédito?

En un máximo de 48 horas hábiles posteriores a la fecha en que el cliente presenta la solicitud de disposición de recursos debidamente sustentada.

CREDIEXPORTA AVALES Y GARANTÍAS

Son mecanismos de apoyo otorgados por Bancomext que respaldan compromisos de pago o contractuales que las empresas asumen en la realización de sus actividades productivas o comerciales relacionadas con la exportación, como por ejemplo:

AVALES

Garantizan el pago de capital o intereses de obligaciones.

GARANTIAS INDEPENDIENTES Y STAND BY.

Garantizan obligaciones distintas a las de pago.

¿Quiénes pueden solicitar el CREDIEXPORTA Avaluos y Garantías?

- Las empresas exportadoras.
- Proveedores nacionales de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales, que se incorporen a productos o servicios de exportación.
- Empresas generadoras de divisas y sus proveedores.
- Empresas que sustituyan importaciones.
- Empresas mexicanas que importen materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado nacional.
- Vehículos de propósito específicos y fideicomisos.
- Sector Público.

¿En qué moneda se otorga el CREDIEXPORTA Avaluos y Garantías?

En dólares americanos para operaciones a garantizar en esa moneda, o bien que cuenten con cobertura cambiaria natural o financiera.

En Moneda Nacional para operaciones no referenciadas a dólares que no cuenten con cobertura cambiaria.

¿A que plazo se otorgan los avales y garantías?

En función de los requerimientos específicos de la garantía a otorgar y al flujo de recursos de la empresa.

¿Qué garantías debo otorgar?

Fideicomiso o hipoteca civil sobre inmuebles
Hipoteca industrial.
Cualquier otra que sea satisfactoria para Bancomext.

¿Qué debo hacer para tramitar un crédito CREDIEXPORTA Avales y Garantías?

Contactar a uno de nuestros ejecutivos en el Centro Bancomext más cercano, para diseñar conjuntamente el esquema de apoyo financiero que mejor se adapte a sus necesidades.

Presentar el formato de solicitud de crédito.

¿Qué se necesita para disponer de la línea una vez que se ha aprobado el crédito?

Una vez formalizado el contrato de crédito, presentar una solicitud de disposición acompañada por la documentación relativa a la línea específica que la ha sido autorizada.

¿En qué tiempo se establece la garantía?

Una vez contratada la línea, en un máximo de 48 horas hábiles posteriores a la fecha en que el cliente presenta su solicitud de disposición.

REPORTOS

¿Qué es un Reporto?

Es una figura jurídica que permite al reportado (cliente) vender certificados de depósito que amparen bienes aceptados por el Banco al reportador (Bancomext), estableciéndose la obligación contractual de recompra de dichos títulos en un plazo previamente convenido, contra reembolso del precio original de venta más un premio.

¿Quiénes pueden acceder a este Esquema?

Tenedores de certificados de depósito y bonos de prenda que amparen productos autorizados por Bancomext emitidos por Almacenes Generales de Depósito previamente aceptados por Bancomext.

¿Cómo funciona?

Las empresas que cuentan con un Contrato Marco de Reporto venden a Bancomext certificados de depósito y se obligan a recomprar dichos certificados mediante el reembolso del precio original de venta más un premio y en un plazo máximo de 45 días naturales. La operación puede prorrogarse hasta por tres ocasiones más. El precio de los certificados se fija en un máximo de 80% del precio de mercado del producto.

¿En qué moneda se otorga el apoyo?

Preferentemente en moneda nacional

¿En que se diferencia el Esquema de Reportos de otros programas de financiamiento?

El Esquema de Reportos se sustenta fundamentalmente en el hecho de que se trasfiere a Bancomext la propiedad de los certificados que amparan el producto subyacente en la inteligencia de que si el reportado no rescata al termino del plazo convenido estos títulos Bancomext puede proceder legítimamente a su venta a un tercero.

¿Qué debo hacer tener acceso a este esquema?

Contactar a uno de nuestros ejecutivos en el Centro Bancomext mas cercano, para presentar formalmente su solicitud.

¿Qué se necesita para disponer de la línea una vez que se ha aprobado el crédito?

Una vez formalizado el contrato de marco de reporte, presentar una solicitud de disposición acompañada por los Certificados de Depósito con su respectivo bono de prenda endosados en propiedad a favor de Bancomext, evidencia de que el producto está asegurado, un informe de calidad del grano y carta de no adeudos emitida por la almacenadora en la que se encuentre el producto.

¿En qué tiempo se reciben los recursos del crédito?

En un máximo de 48 horas hábiles posteriores a la fecha en que el cliente presenta la solicitud de disposición de recursos debidamente sustentada.

CRÉDITO COMPRADOR

¿Qué es el crédito comprador?

Es el apoyo financiero a los importadores de bienes y servicios mexicanos, a través de un banco en su país acreditado por BANCOMEXT. Con este apoyo, el importador puede realizar sus adquisiciones a plazo, mientras que el exportador mexicano recibe el pago de su venta al contado.

¿Qué Beneficios ofrece el Crédito Comprador de Bancomext?

Para los importadores:

La posibilidad de realizar sus adquisiciones de origen mexicano con financiamiento a un costo competitivo con plazos de hasta 5 años, dependiendo del tipo de bien o servicio, así como obtener mejores condiciones en precio por pago inmediato.

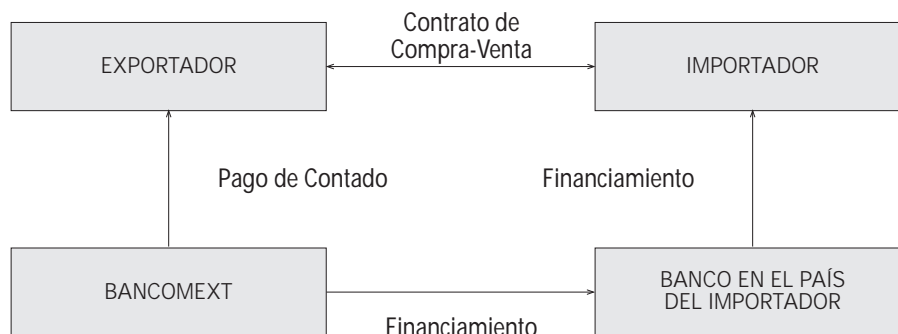
Para los exportadores:

Recibir el pago de sus ventas de exportación al contado y hacer sus productos más competitivos en el extranjero, al ofrecer a sus clientes un esquema de financiamiento que les permita adquirirlos a plazo.

La utilización del crédito comprador proporciona al exportador una mayor liquidez y le evita absorber la carga financiera originada por la venta de sus productos a plazo, sin incurrir en costos adicionales

¿Cuál es el mecanismo para obtener el crédito comprador?

Debe existir un contrato de compraventa entre un exportador mexicano y un importador; este último debe acudir al banco acreditado por Bancomext en su país y solicitar el financiamiento con recursos de la línea de Bancomext. Por su parte, el banco, analiza a la empresa importadora y si ésta reúne los requisitos internos del banco, se le extiende el crédito. Una vez que se han cumplido las condiciones establecidas entre exportador e importador, el banco acreditado solicita el financiamiento a Bancomext, el cual se traslada al importador. De este modo el exportador mexicano recibe su pago de contado y el importador adquiere los productos a plazo.



¿Cómo puede el importador disponer de los recursos?

El importador puede disponer del crédito comprador mediante los siguientes mecanismos:

- Carta de crédito, emitida por el importador a favor del exportador mexicano, pagadera a la vista contra la presentación de documentos que amparan la operación.
- Carta de instrucción irrevocable de pago, que envía el banco acreditado a BANCOMEXT, junto con los documentos que amparan la operación comercial, para que se efectúe el pago al exportador.
- Reembolso, el importador puede solicitar crédito al amparo de las facturas provenientes de operaciones ya realizadas, siempre y cuando las facturas no tengan una antigüedad mayor a 180 días y hayan sido totalmente pagadas.

¿Cuáles son los plazos de financiamiento que ofrecen las líneas de crédito comprador?

Los plazos de financiamiento están estrechamente ligados con el tipo de bien y/o servicio de origen mexicano:

Productos	Plazo
Bienes de consumo inmediato	Hasta 360 días
Bienes de consumo duradero	Hasta 2 años
Bienes de capital y servicios	Hasta 5 años

¿Los bienes o servicios mexicanos deben tener alguna característica en especial?

Los bienes o servicios deben contar como mínimo con un Grado de Integración Nacional (GIN) del 30% o generar un Ingreso Neto de Divisas (IND) por el mismo porcentaje; esto se demuestra mediante los formularios FV5 y FV7 de Bancomext.

¿Qué monto de financiamiento que se puede obtener a través de las líneas de crédito comprador?

A través de las líneas de crédito comprador, existe la posibilidad de financiar hasta el 100% de la factura en función al plazo solicitado y al contenido mexicano de los productos o servicios de acuerdo a la siguiente tabla:

Plazo	Contenido Mexicano	Monto a Financiar
Hasta 360 días	Menor al 30%	100% del contenido mexicano
	Igual o mayor al 30%	100% del valor factura.
Mayor a 360 días	Igual al 30% y hasta el 70%	100% del contenido mexicano sin exceder el 85% del valor factura.
	Mayor al 70%	Hasta el 85% del valor factura.

¿Quién establece la tasa de interés para el importador?

La tasa de interés aplicable la determina el banco acreditado por Bancomext, ya que es quien debe analizar la solvencia financiera e historial crediticio del importador de bienes y servicios de origen mexicano.

¿En dónde están disponibles las líneas de crédito comprador?

Bancomext, usualmente establece nuevas líneas de crédito comprador, por lo que le sugerimos consultar esta información llamando a EXPORTATEL (5449-9008/01800-EXPORTA) o en el portal Bancomext (<http://www.bancomext.com>).

SERVICIOS FINANCIEROS

SERVICIOS FINANCIEROS DE TESORERÍA

¿Qué son los Servicios Financieros de Tesorería?

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., ofrece a la comunidad exportadora, a los importadores, a las instituciones financieras no bancarias, a entidades gubernamentales, a tesorerías corporativas y a personas físicas con actividad empresarial, sus servicios financieros de Tesorería, con los cuales coadyuva positivamente en su administración financiera, mediante una gama de instrumentos para el óptimo manejo de sus recursos y estrategias de cobertura dirigidas a incrementar su rentabilidad.

Mesa de Dinero

Este instrumento le permite obtener rendimientos atractivos para sus recursos financieros, mediante operaciones de compraventa de títulos y valores en el Mercado de Dinero, con alternativas de inversión en plazo y tipo de emisor (papel bancario y gubernamental), según sus necesidades.

Otros beneficios al invertir en la Mesa de Dinero de Bancomext, son:

- Servicios de corresponsalía sin costo
- Información de mercado en tiempo real
- Diversificación óptima de riesgo (plazo y emisor)
- Atención personalizada por un ejecutivo con amplia experiencia en el Mercado de Dinero
- Servicios financieros integrales

Para acceder a este servicio, se requiere el formalizar un contrato y anexando copia de:

- Acta constitutiva
- Poderes notariales
- Identificación oficial de los apoderados
- Comprobante de domicilio
- Registro Federal de Contribuyentes

Compra-Venta de Divisas

A través de este servicio Bancomext le facilita la conversión de las divisas que se cotizan en los principales centros financieros internacionales.

De manera ágil, oportuna y sin costo, se transfieren los recursos de la compraventa para cubrir sus compromisos financieros domiciliados en México o en el extranjero, mediante sistemas electrónicos que permiten una operación segura y rápida.

En operaciones Peso – Dólar se cotizan los valores Mismo Día, 24 y 48 horas, en tanto que para otras divisas, se realiza en 48 hrs. En ambos casos en transacciones superiores a los USD10,000.

Otros beneficios al comprar o vender divisas con Bancomext, son:

- Sin costo alguno se transfieren los recursos de su operación hasta en cinco cuentas bancarias
- Seguridad en sus operaciones, dada nuestra amplia experiencia en el Mercado de Cambios
- Atención personalizada por un ejecutivo que atenderá sus necesidades específicas
- Servicio Compraventa de Divisas en Línea, le asegura atención inmediata, cotizaciones competitivas, negociación electrónica en tiempo real, confirmación automática de las operaciones efectuadas, registro de cuentas bancarias para la dispersión programada de sus recursos; lo cual incide positivamente en sus costos financieros
- Servicios financieros integrales

Para acceder a este servicio se requiere solicitar la cotización a su ejecutivo o directamente a la Central de Cambios o bien, desde la comodidad de su computadora a través de nuestra dirección electrónica, www.bancomext.com, Servicios Financieros en Línea/ Servicios de Tesorería/ Compraventa de Divisas

Inversiones en US Dólares

Este servicio se ofrece a clientes interesados en ampliar o diversificar sus inversiones a través de depósitos bancarios y mediante operaciones de compraventa de instrumentos denominados en US Dólares, como son: papel de deuda emitido por gobiernos federales (EUA y México principalmente), bancario (de las más importantes instituciones en el ámbito internacional) y corporativo (papel comercial y eurobonos), a corto, mediano y largo plazo.

Otros beneficios al efectuar inversiones en USD con Bancomext, son:

- Incrementa el valor de su portafolio al tomar posiciones en dólares, aprovechando fluctuaciones positivas del tipo de cambio, así como el uso de diferentes plazos
- La posibilidad de diversificar su cartera
- Servicios de corresponsalía sin costo
- Atención personalizada por un ejecutivo con amplia experiencia en los mercados internacionales
- Servicios financieros integrales

Para acceder a este servicio se requiere formalizar un contrato y entregar copia de:

- Acta constitutiva
- Poderes notariales
- Identificación oficial de las personas firmantes
- Comprobante de domicilio
- Registro Federal de Contribuyentes

Compra-Venta de Dólares a Futuro (*Forwads*)

Este servicio consiste es un contrato para intercambiar (comprar o vender) US Dólares contra Pesos en un fecha futura y a un tipo de cambio establecido en la fecha de concertación de la operación.

Es un instrumento flexible ya que usted puede contratar, dependiendo de us necesidades, plazos que van de 28 a 365 días, facilitando la planeación financiera en un ámbito de certeza.

Otros beneficios al contratar este servicio con Bancomext, son:

- Cobertura fácil, directa y flexible del riesgo cambiario
- Certidumbre y eficiencia en la planeación financiera de sus recursos
- No implica pago de prima o comisión

Para acceder a este servicio se requiere:

- Firmar el contrato marco correspondiente
- Tener línea de crédito vigente con Bancomext

Para obtener cotizaciones, se proporcionamos el tipo de cambio forward cuando usted desee efectuar la operación, tomando como base las condiciones de los mercados financieros.

Forwards de Tasas de Interés (Fra's)

Este servicio consiste en un contrato en el cual se negocia la compraventa de una determinada tasa de interés que a su vez ampara cierto monto (tamaño del contrato) para liquidarse en una fecha futura, la cual se fija desde el día en que se formaliza la operación.

Con este producto, el comprador garantiza obtener un nivel de rendimiento para el futuro, en tanto Bancomext garantiza un nivel de costo para el futuro.

Otros beneficios al contratar este servicio con Bancomext, son:

- Cobertura fácil, directa y flexible del riesgo cambiario
- Certidumbre y eficiencia en la planeación financiera de sus recursos en relación con sus pasivos
- No implica pago de prima o comisión

Para acceder a este servicio se requiere:

- Firmar el contrato marco correspondiente
- Tener línea de crédito vigente con Bancomext

Para obtener cotizaciones, le proporcionamos la tasa forward para el plazo que desee, tomando en consideración las condiciones financieras vigentes en el mercados en el momento de la operación.

Asesoría Financiera Especializada

Es un servicio que le proporciona la información que usted necesita de los mercados financieros para la toma de decisiones: Propuestas de portafolios de inversión; Asesoría en alternativas de cobertura de riesgos; Opciones de fondeo en diferentes divisas; así como noticias, expectativas de mercado, estadísticas, e indicadores económicos; todo ello con base en sus necesidades y sin costo alguno.

Fondo de Inversión de Deuda

Es un Fondo creado en respuesta a las necesidades de ahorro e inversión de las pequeñas y medianas empresas, como una excelente opción para el óptimo manejo de sus recursos.

Con la cantidad que usted invierte se convierte en socio del Fondo adquiriendo acciones cuyo rendimiento se genera de acuerdo al precio diario; opere vía telefónica con promotores autorizados por la CNBV o vía internet totalmente en línea con los más altos niveles de seguridad.

Bancomext ha establecido una alianza estratégica con ING Investment Management México, líder en el mercado de fondos, para actuar como distribuidor exclusivo de las acciones del "Fondo de Inversión de Deuda para Personas Morales ING 18", que combina la solidez y prestigio de dos instituciones financieras con amplio prestigio mundial.

CARTAS DE CRÉDITO

1. INTRODUCCION

Con una experiencia de más de 65 años financiando el comercio internacional, BANCOMEXT ha propiciado la competitividad de compañías mexicanas que directa o indirectamente se encuentran ligadas a actividades de comercio exterior y de negocios internacionales.

Al poner a disposición de las comunidades importadora y exportadora de nuestro país el servicio de manejo de Cartas de Crédito, también conocidas como Créditos Documentarios o Créditos Comerciales, Bancomext pretende que las empresas mexicanas que opten con sus clientes por este instrumento de pago, cuenten con un respaldo financiero y técnico de expertos que les brinde una mayor seguridad en el cumplimiento de las condiciones acordadas en sus operaciones comerciales.

Como instrumento de pago básico en las transacciones internacionales y debido a la importancia mundial que actualmente tienen en el intercambio comercial, las Cartas de Crédito están reguladas por el documento conocido como Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, editado por la Cámara de Comercio Internacional, versión actual, lo que permite unificar los criterios y proveer certeza en cuanto a su interpretación para establecer las bases que permitan llevar a buen fin dichas operaciones.

2. ¿QUÉ ES UNA CARTA DE CREDITO?

Es un instrumento de pago, mediante el cual una institución de crédito (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral comprador / importador / ordenante), a favor de un tercero (vendedor / exportador / beneficiario) de pagar una suma de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otra institución de crédito (banco notificador / confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios (facturas, documento de embarque certificados, etc.), los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.

Bancomext actúa como banco emisor, para el caso de Cartas de Crédito de Importación o Domésticas, o como banco notificador o confirmador para las Cartas de Crédito de Exportación, tramitando las operaciones dentro de un lapso de 24 horas, siempre y cuando estén cumplidas las condiciones necesarias para el manejo de estas operaciones.

3. VENTAJAS DE LA CARTA DE CREDITO

Entre las ventajas que ofrece una Carta de Crédito para el vendedor (exportador / beneficiario) y para el comprador (importador) se encuentran:

EXPORTADOR	IMPORTADOR
REDUCE LA NECESIDAD DE VERIFICAR EL CREDITO DEL COMPRADOR.	ESTA SEGURO DE QUE LOS DOCUMENTOS EXIGIDOS EN LA CARTA DE CREDITO SERAN EXAMINADOS POR EXPERTOS.
EL EXPORTADOR EVALUA EL CREDITO DEL BANCO EMISOR, NO DEL ORDENANTE.	TIENE LA CERTEZA DE QUE EL PAGO SE EFECTUARA UNICAMENTE CUANDO CONCUERDEN LOS DOCUMENTOS CON LOS TERMINOS Y CONDICIONES DE LA CARTA DE CREDITO.
CONOCE PERFECTAMENTE LOS TERMINOS Y CONDICIONES A CUMPLIR PARA OBTENER SU PAGO.	PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO DE SU BANCO PARA CUBRIR EL IMPORTE DE LA CARTA DE CREDITO, CON LO CUAL DIFIERE EL PAGO POR LA COMPRA / IMPORTACIÓN DE MERCANCIAS Y/O SERVICIOS QUE ESTA REALIZANDO.

4. PARTES QUE COMUNMENTE INTERVIENEN EN UNA CARTA DE CREDITO.

- Comprador (Importador / Ordenante) es el que solicita la emisión de la Carta de Crédito a su banco y cubre a éste el importe de la misma.
- El Vendedor (Exportador) es el beneficiario de la carta de crédito
- El Banco Emisor (Banco del Comprador) es el banco que emite la carta de crédito por cuenta y orden de su cliente
- El Banco Notificador / Confirmador (Banco del Vendedor o Beneficiario) es el que le notifica / confirma la carta de crédito y se la paga. No es necesario que el beneficiario sea cliente de este banco

5. TIPOS Y CARACTERISTICAS DE LAS CARTAS DE CREDITO

POR DESTINO:	<p>IMPORTACION: Compra de bienes y servicios del extranjero.</p> <p>EXPORTACION: Venta de bienes y servicios al extranjero.</p> <p>DOMESTICAS: Compra y venta de bienes y servicios dentro de un mismo país.</p>
POR FORMA DE PAGO:	<p>La carta de crédito deberá indicar claramente la forma en que ésta le será pagada al beneficiario (vendedor/ exportador), misma que puede ser:</p> <p>A LA VISTA: Contra la presentación de documentos que cumplan con los términos y condiciones de la carta de crédito</p> <p>CON PAGO DIFERIDO: Al vencimiento del plazo convenido entre comprador y vendedor.</p> <p>CON ACEPTACION: Al vencimiento de la(s) letra(s) de cambio aceptada(s) por el banco emisor /confirmador.</p> <p>CON NEGOCIACION: Pagadera en un banco distinto al banco emisor (puede ser a la vista o a plazo).</p>
POR OBLIGACION DE PAGO:	<p>IRREVOCABLE: Sólo puede ser modificada o cancelada con acuerdo de todas las partes involucradas.</p> <p>NOTIFICADA: El banco emisor (del importador / comprador) tiene la obligación de pagar, y el banco del vendedor/ exportador le paga a éste hasta recibir los fondos del banco emisor.</p> <p>CONFIRMADA: El banco del vendedor / exportador se adhiere al compromiso de pago del banco emisor ante el exportador.</p>

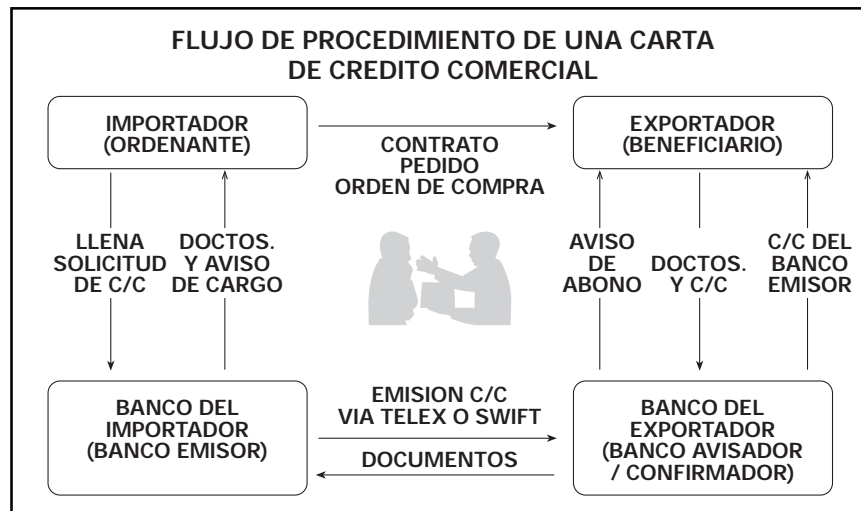
En general, los pasos que debe seguir un comprador/ importador en cualquier parte del mundo para solicitar la apertura de una carta de crédito a favor de un vendedor/ exportador son los siguientes:

1. Las cartas de crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Normalmente, una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación como pueden ser la mercancía objeto de la negociación, precio, tiempos de entrega, volúmenes, calidad, etc., firman un contrato de compra-venta o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una carta de crédito irrevocable, pagadera a la vista contra documentos de embarque (o a plazo, dependiendo los acuerdos a que lleguen) y de preferencia confirmada por el banco del vendedor/ exportador.
2. Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una carta de crédito (habiéndosela cubierto en un 100%, ya sea al contado o a través de un financiamiento) a favor de la empresa vendedora / exportadora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/ confirmador) en el país del vendedor vía SWIFT autenticado, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito.
3. Una vez recibida la carta de crédito en el banco notificador/ confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de cartas de crédito, la entrega al vendedor/ exportador.
4. Tan pronto como el vendedor recibe la carta de crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipulados, procede a despachar las mercancías. (En caso contrario, deberá solicitar las modificaciones pertinentes al comprador para que éste, a su vez, se las haga llegar a través de los bancos emisor y notificador / confirmador.
5. Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/ confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la carta de crédito.

6. Una vez que el banco notificador/ confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la carta de crédito, procede de la siguiente manera:
 - a) solicita los recursos correspondientes al banco emisor
 - b) efectúa pago al vendedor/ exportador
 - c) envía al banco emisor los documentos solicitados en la carta de crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

Es importante señalar que el servicio de cartas de crédito que ofrecen los bancos a nivel mundial genera comisiones por el manejo de las operaciones tanto en el banco del comprador como del vendedor, por lo que ambas partes deben conocer las tarifas que aplican los bancos con los que trabajan y así reflejarlo en la operación que estén manejando. En la práctica internacional normalmente las comisiones bancarias las absorben tanto comprador como vendedor en sus respectivos países; sin embargo, este es un punto de negociación entre las partes. Por lo que respecta a Bancomext, el nivel de comisiones que cobra por el servicio de cartas de crédito se encuentra igual o por debajo del mercado.

6. FLUJO DE OPERACIÓN DE CARTA DE CREDITO



Desde que el instrumento Carta de Crédito nació como tal, había sido manejado por bancos en diferentes partes del mundo, dándole diferentes interpretaciones, en virtud de sus costumbres y legislaciones. Para establecer una reglamentación uniforme, la Cámara de Comercio Internacional, desde 1933, empezó a reglamentar las Cartas de Crédito a través de publicaciones conocidas como Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP). La versión más reciente es la Publicación 500, cuya revisión se realizó en 1993, en vigor a partir del 1º de enero de 1994, con objeto de que responda a las nuevas tendencias del comercio mundial, así como a los avances en materia de transportes y tecnología y a los sistemas automatizados para emitir documentos.

Dicha Publicación está conformada por 49 artículos, los cuales definen los derechos, obligaciones y responsabilidades de todas las partes (comprador /ordenante, vendedor /beneficiario, banco emisor y banco corresponsal) que intervienen en una Carta de Crédito o Crédito Documentario.

En la actualidad, la Publicación 500 es utilizada y reconocida por la legislación interna de más de 170 países, incluido entre ellos México.

7. RECEPCION DE LA CARTA DE CREDITO

Bancomext le notificará o confirmará una carta de Crédito establecida a su favor, en oficina Matriz, si su empresa se encuentra localizada en el área metropolitana, o a través de fax en primera instancia y posterior entrega del original del documento en nuestro Centro BANCOMEXT más cercano a su domicilio. Es importante señalar que usted, a su vez, deberá verificar que los términos de la misma estén de acuerdo con los que haya pactado con su comprador, principalmente en lo referente a :

- El tipo de Carta de Crédito y sus términos y condiciones concuerden con el contrato de compra-venta, pedido u orden de compra.
- No aparezcan condiciones inaceptables.
- Los documentos puedan presentarse en la forma exigida y sean obtenibles.
- La descripción de las mercancías o servicios y cualquier precio unitario concuerden con el contrato de compra-venta, pedido u orden de compra.
- El importe de la carta de Crédito sea suficiente para cubrir todos los gastos permitidos por los términos del contrato de compra-venta, pedido u orden de compra.
- Las fechas de embarque y de vencimiento de la carta de Crédito y el plazo para la presentación de documentos.

8. ¿QUÉ SE REQUIERE PARA SOLICITAR UNA CARTA DE CREDITO EN BANCOMEXT? _____

Bancomext ofrece el servicio de Cartas de Crédito a la comunidad de comercio exterior, sin límite de monto, de acuerdo con los siguientes requisitos:

- Para cartas de Crédito de Importación y Domésticas el solicitante debe cubrir el 110% del valor de la operación, ya sea mediante un depósito en efectivo o a través de una línea de crédito otorgada por Bancomext, previo análisis de crédito.
- Para Cartas de Crédito de Exportación no es necesario cubrir requisito alguno. El exportador únicamente debe solicitar al importador que la Carta de Crédito Irrevocable, y de preferencia Confirmada, sea enviada por el banco extranjero directamente a Bancomext.

9. ¿QUÉ LE OFRECE BANCOMEXT A LAS COMUNIDADES IMPORTADORA Y EXPORTADORA EN MATERIA DE CARTAS DE CREDITO? _____

- Bancomext emite Cartas de Crédito de Importación y Domésticas en 24 horas, a partir de la entrega de su solicitud completa y en orden. Se ofrecen tanto a acreditados de Bancomext, con cargo a su línea, como a no acreditados, mediante pago anticipado.
- Las Cartas de Crédito de Importación permiten a los compradores hacer llegar sus pagos de manera fácil y rápida a sus proveedores, ya que Bancomext cuenta con una extensa red de bancos corresponsales, personal especializado y sistemas integrales automatizados que sustentan el ofrecimiento de un servicio eficiente. Asimismo, se emiten Cartas de Crédito Domésticas para cubrir transacciones comerciales efectuadas en el territorio nacional.
- Bancomext también actúa como banco notificador o confirmador recibiendo Cartas de Crédito de Exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos. El pago a estas empresas se realiza puntualmente, una vez que los documentos presentados cumplen con los términos y condiciones establecidos.
- Asesoría directa a los clientes
- Extensa red de corresponsales a nivel internacional
- Personal especializado y sistemas integrales automatizados
- Costos competitivos en los mercados nacional e internacional
- Envíos de solicitudes de aperturas y modificaciones mediante medios electrónicos, cómodamente desde su empresa
- Posibilidad de obtener rendimientos sobre los depósitos en efectivo cuando se trate de montos de 250 mil dólares en adelante

10. ASESORIA _____

Para mayor información, con gusto lo atenderemos dirigiéndose o comunicándose a:

Instituciones financieras en el extranjero:

Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.
 Dirección Ejecutiva de Operación y Presupuestos
 Dirección de Operación de Crédito
 Gerencia de Operación de Cartas de Crédito y Sector Público
 Periférico Sur 4333, Piso 3, Ala Oriente
 Col. Jardines en la Montaña, México, D. F., C. P. 14210
 Tel :5449-9219 y 5449-9217, Fax. 5449-9202
 Atn. Lic. Vicente García Rebollo – Gerente de Operación de Cartas de Crédito
 e-mail vgarciar@bancomext.gob.mx
 Lic. Virginia Medrano Jiménez – Subgerente Cartas de Crédito
 e-mail: vmedrano@bancomext.gob.mx



Importador o exportador mexicano:

Centros Bancomext en el Interior de la República Mexicana.

Importador o exportador extranjero:

Consejería Comercial de Bancomext en su localidad.

FIDUCIARIO Y AVALÚOS

Fiduciario

La operación y funcionamiento de los servicios fiduciarios que ofrece Bancomext se realizan con apego al marco legal aplicable y a las sanas prácticas y usos bancarios lo cual garantiza a los clientes una correcta, clara y confiable inversión y administración de su patrimonio con una gestión transparente que les otorga la seguridad de que la voluntad expresada en cada contrato será cumplida en estricto apego a sus términos y condiciones.

La actividad fiduciaria implica un alto grado de especialización, ya que demanda de la institución fiduciaria un conocimiento multidisciplinario para atender, entre otros, aspectos de carácter jurídico, contable, fiscal, de operación bancaria y financieros; unido a una gran responsabilidad, partiendo esencialmente de los conceptos de obrar como buen padre de familia y secreto fiduciario.

Fideicomiso. Contrato basado en la confianza por el cual una persona física o moral transmite la titularidad de ciertos bienes y/o derechos a una institución fiduciaria expresamente autorizada para figurar como tal a fin de que esta disponga de los mismos con el objeto de realizar exclusivamente las finalidades señaladas en el propio contrato, en beneficio de la misma persona física o moral que transmitió los bienes o de terceros previamente designados.

Los fines a los que puede ser destinado un fideicomiso son tan amplios como puede ser la imaginación de quien lo constituye toda vez que la única limitación que la ley impone a estos es el que sean lícitos, esto es, que no sean contrarios a la ley ni a las buenas costumbres.

Bancomext está en posibilidad de administrar fideicomisos en todas sus modalidades relacionados con la actividad propia de la institución como pueden ser de inversión, administración, garantía, traslativos de dominio y la combinación de éstos.

Actualmente el área fiduciaria de Bancomext promueve y administra fideicomisos de diversa índole con características diferentes, como ejemplo de ello tenemos:

- Fideicomisos de desarrollo inmobiliario.
- Fideicomisos de fuente alterna de pago.
- Fideicomisos de administración de recursos y activos diversos para desarrollo de proyectos de inversión
- Fideicomisos cuya finalidad consiste en garantizar créditos otorgados por la Institución.
- Fideicomisos para desarrollos de infraestructura eléctrica del país, como son plantas hidroeléctricas, líneas de transmisión y centrales eléctricas.
- Fideicomisos para desarrollar plantas industriales con sofisticados esquemas financieros.
- Esquemas fiduciarios en procesos de desincorporación aeroportuaria mexicana.
- Fideicomisos constituidos por el gobierno federal o estatal.
- Fideicomisos sobre bienes restringidos.
- Fideicomisos de previsión social (por ejemplo, fondo de ahorro y pensiones).

Mandato. Es el contrato mediante el cual la institución fiduciaria se obliga a ejecutar por cuenta de una persona los actos jurídicos que ésta le encarga.

Pueden ser objeto del mandato todos los actos lícitos para los que la ley no exige la intervención personal del interesado.

Bancomext, en el desempeño de su encargo, se sujetará a las instrucciones recibidas cuidando el negocio como propio y dando aviso oportunamente de cualquier hecho o circunstancia que pueda determinar a revocar o modificar el encargo.

Depósito. Servicio que presta Bancomext por medio del cual, una persona física o moral entrega a la institución fiduciaria cierta cantidad de recursos líquidos (dinero) mediante la firma de un contrato llamado depósito condicional cuya finalidad principal es darle formalidad, seriedad y respaldo al cumplimiento de otra operación o contrato principal a celebrarse con una tercera persona.

Se considera al depósito como un contrato de apoyo a operaciones y transacciones sujetas por las partes al cumplimiento de ciertas condiciones previamente convenidas.

Se garantiza a través de Bancomext que las partes cumplirán mutuamente un acuerdo pactado entre ellas, obteniendo rendimientos atractivos de alta liquidez y de fácil convertibilidad en tanto se realiza dicho cumplimiento.

Comisión. Es un contrato por medio del cual una persona, física o moral, le otorga a la institución fiduciaria facultades legales para que en su nombre celebre determinados actos de comercio previamente determinados.

Se considera como un mandato aplicado a actos de comercio, entendiéndose éstos como cualquier actividad comercial.

Bancomext no actúa como un simple gestor de negocios toda vez que se encuentra ligado a quien le confiere la comisión quedando sujeto a ésta hasta su conclusión, debiendo desempeñar por sí los encargos que recibe sujetándose a las instrucciones pactadas no pudiendo delegarlos con o sin previa autorización para ello.

Trámites. Basados en la estrecha relación que desde el inicio se da entre el cliente y Bancomext como institución fiduciaria y considerando que los servicios fiduciarios son contratos que usualmente se utilizan para la realización de proyectos de mediano o largo plazo, esto propicia un contacto directo y permanente entre las partes lo que facilita la realización de los objetivos propuestos.

Una vez establecidos sus objetivos y metas; previa evaluación de la viabilidad del negocio que se desea constituir, especificados los fines a cumplirse y el patrimonio que se afectará al mismo, se elabora un anteproyecto que es puesto a la consideración del Cliente.

Realizado lo anterior, habiendo sido aceptados los términos del documento referido y considerando que satisface las necesidades del cliente, se procede a formalizar un contrato en el que se establecen claramente los términos y condiciones en que la institución fiduciaria dará cumplimiento al encargo convenido.

Avalúos

Bancomext efectúa avalúos de diversa índole; como ejemplo de ello tenemos aquellos cuyo propósito es valorar las garantías ofrecidas a una institución de crédito para el otorgamiento del mismo, la dación en pago, etc., es decir, aquellas que tengan relación con el respaldo de operaciones bancarias, sin embargo, la utilidad del avalúo se refleja también en: la reexpresión de estados financieros, reposición de activos, determinación de vida útil u obsolescencia tecnológica, fijación de base para operaciones comerciales, etc.

En este sentido, Bancomext cuenta con una experiencia muy sólida en los siguientes sectores:

- Turismo
- Industria de la transformación
- Industria manufacturera
- Agropecuario, etc.

El servicio de avalúos que presta el área fiduciaria de Bancomext surge como respuesta a la necesidad de nuestros clientes de contar con un documento técnico que describa el valor de un bien específico en una fecha determinada y que esté certificado y avalado por una institución de crédito, en este caso Bancomext.

Con una plantilla de valuadores que cuenta con especialización en bienes inmuebles, bienes muebles, agropecuarios, embarcaciones, aeronaves y obras de arte (pintura y escultura) ámbitos en los cuales se mantiene una permanente capacitación, Bancomext está en posibilidad de ofrecer un servicio con el mayor grado de confiabilidad y certeza, que sirve de apoyo adicional en la toma de decisiones de cualquier tipo de operación que se realice.

Aunado a lo anterior, Bancomext proporciona atención personalizada con la finalidad de satisfacer de la manera más efectiva, oportuna y precisa los requerimientos de cada caso en particular.

¿Para que se utilizan los avalúos?

Avalúo de Bienes Inmuebles: Para estimar el valor de bienes tangibles de uso comercial, industrial, habitacional, mixto y otros compuestos por terreno y construcción.

Avalúo de Bienes Muebles: Para estimar el valor de bienes tangibles compuestos por mobiliario, maquinaria, equipo, bienes de desecho, etc.

Avalúo Agropecuario: Para estimar el valor de bienes tangibles compuestos por predios, construcciones, instalaciones, equipos y semovientes, integrados a zonas rurales, incluidos los rústicos y los dedicados a la agricultura.

Avalúo de Embarcaciones: Para estimar el valor de bienes tangibles compuestos por embarcaciones tales como buques industriales, de almacenamiento, pesqueros, de carga, de pasajeros, deportivas, etc.

Avalúo de Aeronaves: Para estimar el valor de bienes tangibles compuestos por aeronaves tales como aviones jet con motores de turbina, aviones de hélice, aviones de turbo hélice, helicópteros, etc.

Avalúo de Obras de Arte (pintura y escultura) Para estimar el valor de todos aquellos bienes tangibles, compuestos por obras de arte en los rubros de pintura y escultura.

Trámites. Los trámites para avalúos, son sencillos y rápidos. Se realizan mediante el llenado de una solicitud que es turnada al área de avalúos de Bancomext donde la atenderán de inmediato, ofreciéndole un servicio de calidad, efectivo, oportuno y preciso.

La información requerida se deberá proporcionar en copia fotostática legible, para lo cual es necesario definir con precisión los bienes por valorar, así como su ubicación física, los datos de la persona designada para que coordine la visita y el propósito o finalidad del avalúo.

BANCA DE INVERSIÓN

El servicio de Banca de Inversión que ofrece Bancomext consiste en el diseño y la estructuración de esquemas alternativos de servicios y financiamiento para el desarrollo de proyectos tanto nacionales como internacionales, utilizando esquemas de ingeniería financiera que permitan:

- a) la incorporación de empresas mexicanas en actividades de comercio exterior
- b) el fortalecimiento de las que ya participan
- c) la internacionalización de empresas mexicanas.

¿Qué ventajas representa para las empresas recibir este servicio?

La ventaja principal del servicio de Banca de Inversión es que las operaciones de empresas y/o proyectos estructurados con técnicas de ingeniería financiera tienen acceso a recursos que no sería posible de manera tradicional, ya que se hace factible la identificación y la asignación adecuada de los diversos riesgos de una operación entre los diferentes participantes, contribuyendo así a generar estructuras financieras más competitivas para las empresas.

¿A quién va dirigido el servicio de banca de inversión de Bancomext?

A todas las empresas que requieran una estructura de financiamiento competitiva que les permita el desarrollo de proyectos de exportación de bienes y servicios mexicanos, incluyendo aquellas que participen en las licitaciones internacionales.

Las operaciones de Banca de Inversión están orientadas al apoyo de proyectos privados y públicos, tanto nacionales como internacionales, susceptibles de ser estructurados mediante técnicas de ingeniería financiera que generen su propia fuente de pago.

Perfil de las operaciones de Banca de Inversión susceptibles de apoyo (Empresas y/o proyectos nacionales):

1. Que tengan una viabilidad técnica y económica.
2. Que permitan a las empresas mexicanas participar en los concursos licitados por empresas privadas y dependencias de los Gobiernos Federales y Estatales.

3. Que incentiven consorcios, sobre todo extranjeros, a adquirir bienes y servicios mexicanos.
4. Que demuestren una generación positiva de divisas.
5. Que requieran consolidar su estructura financiera y/o eficientar sus fuentes de financiamiento.
6. Que cuenten con flujos y/o activos suficientes para garantizar el repago del crédito.

¿Qué productos se ofrecen?

a) Empresas y/o proyectos internacionales

1. Que sean desarrollados por empresas mexicanas en el extranjero y tengan viabilidad técnica y económica.
2. Que propicien exportaciones de bienes y/o servicios mexicanos.
3. Que fomenten la presencia de empresas, tecnologías y marcas nacionales en el extranjero.
4. Que demuestren una generación positiva de divisas.
5. Que tengan la fuente de pago o garantías domiciliadas en el extranjero

b) Financiamientos estructurados

Son operaciones a la medida de las necesidades de los clientes, soportadas en esquemas que permiten aislar los flujos de las mismas como fuente de pago y la estructura de garantías se diseña con base en los riesgos particulares de cada operación.

Nacionales

Se apoya el contenido nacional de los proyectos y la penetración de empresas mexicanas en los consorcios que las desarrollan.

Financiamiento directo a participantes en proyectos de infraestructura licitados internacionalmente por el Gobierno Federal y los gobiernos estatales.

Financiamiento a los consorcios ganadores de proyectos de infraestructura licitados internacionalmente por el Gobierno Federal y los gobiernos estatales para que adquieran bienes y servicios mexicanos.

Proyectos de Impacto Diferido en el Registro del Gasto Público (PIDIREGAS).

Internacionales

Operaciones de financiamiento de proyectos públicos de infraestructura, desarrollados en el extranjero, otorgándoles apoyos financieros en la etapa inicial de los proyectos buscando mecanismos de salida con el sistema financiero local o internacional.

c) Finanzas corporativas

Son operaciones diseñadas para apoyar de manera específica a la solución de situaciones financieras por las que pudieran atravesar empresas mexicanas y sus subsidiarias. Con estas operaciones ha sido posible aislar los riesgos corporativos utilizando, como fuentes de pago y garantías, proyectos que estas empresas desarrollan tanto en México como en el extranjero.

Nacionales

Operaciones de apoyo a reestructuraciones financieras de empresas mexicanas o liquidación de instrumentos que éstas emitieron en los mercados internacionales de capital. Estos apoyos se estructuran de manera que se cuente con fuentes de pago y garantías provenientes de proyectos, principalmente de infraestructura, desarrollados por dichas empresas tanto en México, como en el extranjero.

Internacionales

Operaciones de apoyo a empresas mexicanas en proyectos desarrollados en el extranjero como compra de empresas, reconversiones industriales, etc., donde se asumen los riesgos inherentes al país en los que se llevan a cabo y se buscan mecanismos de salida en el sistema financiero local, una vez que los proyectos se han consolidado.

d) Financiamiento de proyectos internacionales

Financiamiento a proyectos desarrollados en el extranjero como la compra de empresas y reconversiones internacionales. Bancomext otorga apoyos financieros en la etapa inicial de los proyectos, implementando mecanismos de salida con bancos locales y organismos multilaterales.

Financiamiento a las exportaciones de empresas mexicanas que se conviertan en proveedoras de consorcios.

e) **Créditos Sindicados**

Participación de Bancomext en financiamientos sindicados con la banca nacional e internacional, para apoyar estructuras de financiamiento de Banca de Inversión y compartir los riesgos de las operaciones de comercio exterior.

f) **Participación en el Capital de Empresas**

Este producto busca ofrecer a las empresas exportadoras mexicanas una alternativa para el apoyo a sus estrategias de crecimiento internacional compartiendo los riesgos y ayudarlas en su búsqueda de fuentes de capital, vinculándolas con fondos de inversión nacionales y extranjeros.

FONDOS DE INVERSIÓN DE CAPITAL DE RIESGO

El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa con el fin de optimizar sus oportunidades de negocio e incrementar su valor, aportando con ello soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos donde el inversionista capitalista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.

Dentro de las funciones de Bancomext está el promover, apoyar la creación y participar en fondos de inversión de capital de riesgo que sean acordes a la misión de la Institución para fomentar la inversión directa y el desarrollo económico del país.

Bancomext mediante su participación en estos fondos, busca lograr:

- Un efecto multiplicador, mediante la atracción de capital de terceros que participen en estos fondos, preferentemente inversión extranjera,
- Mitigar el riesgo mediante la diversificación que implica la inversión en un fondo constituido por varios socios, contar con órganos colegiados y reglas para seleccionar, invertir y desinvertir en las empresas promovidas y,
- Rendimientos atractivos, mediante la selección de inversiones en base a parámetros eminentemente de mercado.

Actualmente, Bancomext participa en diferentes fondos de inversión de capital de riesgo que están orientados a apoyar primordialmente a la pequeña y mediana empresa mexicana que cuenten con proyectos viables.

GARANTÍAS

Entre los diversos mecanismos financieros y promocionales establecidos por Bancomext para apoyar el comercio exterior, se encuentran también las garantías comúnmente utilizadas para fomentar y apoyar la actividad exportadora. Estas garantías cubren a la comunidad exportadora y bancaria nacional contra los riesgos de falta de pago de los créditos otorgados desde la etapa del ciclo productivo hasta la comercialización de un bien o servicio de exportación. Así, Bancomext ofrece dos tipos de garantías:

Las **garantías financieras**, que se canalizan a través de la banca comercial, y que contribuyen a que los bancos otorguen a los exportadores nacionales recursos destinados a capital de trabajo, a ventas de exportación y a proyectos de inversión, colaborando con la incorporación de un mayor número de pequeñas y medianas empresas a la cadena productiva destinada a la exportación.

Las **garantías de riesgo político**, que se canalizan directamente a las empresas exportadoras, y que coadyuvan a crear un entorno de certidumbre de cobro de sus ventas al extranjero, cubriendo la posibilidad de falta de pago de sus compradores. Con el fin de ofrecer los servicios para las empresas en una sola ventanilla, Bancomext ha establecido un Mandato a través del cual Seguros Bancomext, S.A. de C.V., ofrece al público estas garantías, por cuenta y orden de Bancomext.



SEGUROS BANCOMEXT

Seguros Bancomext tiene como misión apoyar a las empresas mexicanas con la instrumentación de productos que contribuyan a cubrir el riesgo de ventas, tanto nacionales como de exportación, y que coadyuven a que dichas empresas cuenten con condiciones más competitivas en sus operaciones comerciales.

Seguros Bancomext se constituye como una empresa de carácter privado, y se rige por las normas que aplican a todas las compañías de seguros en México, con base a lo establecido en la *Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros*.

Particularmente las pequeñas y medianas empresas han enfrentado la necesidad de apoyo a través de esquemas que les brinden mayores niveles de certidumbre en mercados y clientes desconocidos para ellas, y en los cuales los instrumentos tradicionales para el cobro de sus operaciones (cartas de crédito) son restringidos por altos costos, lo que a su vez en muchas ocasiones genera problemas de competitividad.

Dada la relevancia del sector empresarial como detonador de la economía nacional, el papel de esta aseguradora es importante para contribuir que la actividad empresarial se fortalezca como pilar fundamental del crecimiento económico, preservando la competitividad de los productos mexicanos e integrando a un mayor número de empresas al ciclo de producción y comercialización de bienes y servicios.

Seguro de Crédito Exporta

¿Qué es?

Es un instrumento que protege sus ventas a crédito en el extranjero, contra la falta de pago total o parcial, de los adeudos de sus compradores.

¿Cómo funciona?

1. El Seguro se contrata llenando la *Solicitud de Cobertura* con los datos del asegurado, los productos o servicios que exporta, los mercados de destino y los plazos que otorga (Formato SSCE) y se envía por fax (5488-2801, 02, 03) a Seguros Bancomext.
2. Se determinan la prima mínima para la cartera del asegurado.
3. Los productos se relacionan en una Declaración de Embarque: a) Para créditos con plazos mayores a 30 días, declarar dentro de los primeros 30 días naturales posteriores a la fecha del embarque. b) Para créditos con plazos menores o iguales a 30 días, la declaración se presenta dentro de los 15 días naturales posteriores del embarque.
4. El asegurado envía la Declaración y el comprobante del depósito bancario por fax a Seguros Bancomext.
5. Seguros Bancomext factura el servicio, quedando el asegurado protegido contra los riesgos cubiertos por la Póliza.

¿Qué beneficios ofrece?

- Proporciona certidumbre de pago en las operaciones de exportación.
- Facilita el acceso a mercados desarrollados con los que no se manejan Cartas de Crédito.
- Permite otorgar crédito a clientes que hasta ahora sólo operan de contado.
- Permite diversificar los mercados de destino: nuevos clientes en otros países.
- Otorga la posibilidad de nombrar como beneficiario a un tercero, institución financiera o empresa, que haya financiado la operación.

¿Cuáles son sus características?

- El *Seguro de Crédito Exporta* cubre al exportador contra el riesgo de falta de pago de sus compradores, derivado de la ocurrencia de un riesgo comercial, el cual puede ser:
 - INSOLVENCIA: Quiebra o suspensión de pagos del comprador.
 - MORA PROLONGADA: 120 días posteriores al vencimiento del crédito.
- Cobertura del 90% de la pérdida neta sufrida como consecuencia de los riesgos cubiertos.
- Los beneficiarios preferentes pueden ser alguna institución financiera o empresa que haya financiado la operación mediante la emisión de una Orden de Pago a favor de ésta.
- Los costos de las comisiones están en función del riesgo del cliente, en el plazo del crédito y el país destino.
- Vigencia de la Póliza: un año, renovación automática.
- El asegurado deberá declarar las ventas de toda su cartera de clientes excepto aquellas operaciones cuyos compradores sean personas físicas, que exista carta de crédito confirmada, se paguen de contado, se realicen con filiales o se destinen a países que no estén considerados por Seguros Bancomext para cobertura.

Seguro de Crédito Interno

¿Qué es?

Es un mecanismo que cubre a las empresas mexicanas contra la falta de pago de sus compradores dentro de la República Mexicana, derivada de algún riesgo comercial.

¿Cómo funciona?

1. El seguro se contrata llenando la *Solicitud de Cobertura* (SSCI) con los datos del asegurado y mandándola por fax a Seguros Bancomext (5488 2801, 03 y 32).
2. Se determinan la prima mínima para la cartera del asegurado.
3. Los productos se relacionan en una Declaración de Embarque: a) Para créditos con plazos mayores a 30 días, declarar dentro de los primeros 30 días posteriores a la fecha del embarque. b) Para créditos con plazos menores o iguales a 30 días, la declaración se hará en los 15 días posteriores del embarque.
4. Una vez calculada la prima correspondiente a dicha declaración, se liquida el monto respectivo.
5. El asegurado envía la declaración y el comprobante del depósito bancario vía fax a Seguros Bancomext.

¿Qué beneficios ofrece?

- Proporciona certidumbre de pago en las ventas realizadas a crédito dentro del territorio nacional.
- Permite otorgar crédito a clientes que hasta ahora operaban de contado.
- Otorga la posibilidad de nombrar como beneficiario a un tercero, institución financiera o empresa, que haya financiado la operación.

¿Cuáles son sus características?

- El Seguro de Crédito Interno cubre las ventas a crédito realizadas dentro de la República Mexicana contra la falta de pago derivada de algún riesgo comercial, los cuales pueden ser:
 - INSOLVENCIA: Quiebra o Suspensión de pagos del Comprador.
 - MORA PROLONGADA: 180 días posteriores al vencimiento del crédito.
- Cobertura: 90% de la pérdida neta sufrida por el asegurado como consecuencia de los riesgos cubiertos.
- Los beneficiarios preferentes pueden ser alguna institución financiera o empresa que haya financiado la operación mediante la emisión Orden de Pago a favor de ésta.
- Los costos de las primas están en función del riesgo del comprador, sector del comprador y plazo de crédito.
- El asegurado tendrá la opción de elegir un deducible entre 0% y 5%, el cual se aplicará sobre el monto asegurado por embarque.
- Vigencia de la Póliza: un año, renovación automática.
- El asegurado deberá declarar las ventas de toda su cartera de clientes a crédito excepto aquellas operaciones cuyos compradores sean personas físicas, exista carta de crédito, se paguen de contado, se realicen con filiales o se destinen a compradores de sectores económicos no considerados por Seguros Bancomext para cobertura.

Garantía de Post-Embarque (Riesgo Político)

¿Qué es?

Es un mecanismo que protege al exportador contra el riesgo de no cobrar a su cliente los productos o servicios que le ha proporcionado, derivado de problemas políticos propios del país del comprador. Puede contratarse la Garantía de Post-embarque, la cual ampara al exportador mediante una Línea de Garantía con diversos compradores en distintos países, contra el *Riesgo Político* en el país del comprador.

¿Cómo funciona?

1. La Garantía se contrata llenando la *Solicitud de Cobertura* con los datos del exportador, los productos o servicios que exporta, los mercados de destino y los plazos que otorga.
2. Se cubre la comisión.
3. Se determina si es factible establecer los montos de crédito solicitados dentro de la Línea de Garantía autorizada con cada país importador.
4. Se determinan las comisiones aplicables a cada comprador.
5. Los productos se relacionan en una Declaración de Embarque, que debe presentarse dentro de los primeros 20 días de cada mes, indicándose los embarques realizados el mes inmediato anterior. Para créditos con plazos menores o iguales a 30 días, la declaración se presenta de inmediato.

6. Una vez calculada la comisión de riesgo correspondiente en dicha Declaración, se liquida el monto respectivo.
7. El exportador envía la Declaración y la ficha del depósito bancario por fax a Seguros Bancomext (5488 2801, 03 y 32) quién factura el servicio y a partir de entonces el exportador queda protegido contra los riesgos cubiertos por la Garantía.

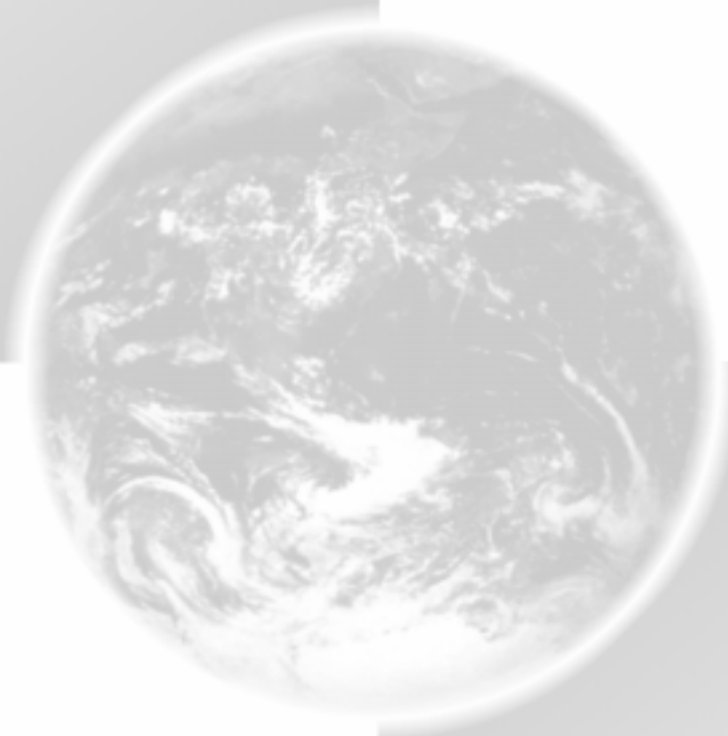
¿Qué beneficios ofrece?

- Proporciona certidumbre de pago en las operaciones de exportación.
- Facilita el acceso a mercados de alto riesgo.
- Otorga la posibilidad de nombrar como beneficiario a un tercero, institución financiera o empresa, que haya financiado la operación.

¿Cuáles son sus características?

- La Garantía de Post-embarque cubre la falta de pago de un importador como consecuencia de los siguientes riesgos:
 - Anulación de la autorización para importar.
 - Cambios en la legislación de importaciones en el país del comprador.
 - Imposibilidad de importar por guerra, rebelión, insurrección, asonada o motín en el país importador.
 - Inconvertibilidad de la moneda en curso legal en el país importador.
 - Intransferibilidad de la divisa en que el importador deba realizar el pago.
- Cobertura del 90% de la pérdida neta sufrida como consecuencia de alguno de los riesgos cubiertos.
- El beneficiario preferente puede ser alguna institución financiera o empresa que haya financiado la operación mediante la emisión de una Orden de Pago a favor de ésta.
- Pago de la comisión por apertura de la Garantía
- Pago de la comisión por renovación (en su caso)
- Los costos de las comisiones de riesgo están en función del plazo del crédito, el país de destino y el tipo de comprador (soberano, público financiero o privado).
- Vigencia de la Garantía: un año.

Mayor información sobre los productos que Seguros Bancomext ofrece a las Pymes mexicanas se indica en el *apéndice 3 Organismos de Apoyo en México*.



12ava

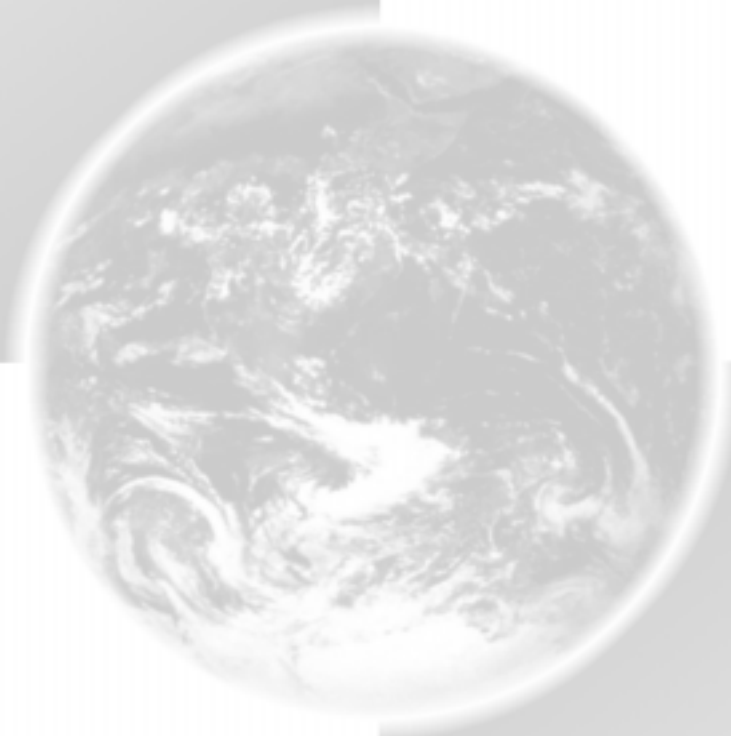
Guía Básica del Exportador

Capítulo 11
Recomendaciones de
la organización para
la cooperación y el
desarrollo económicos



BANCOMEXT

Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.





INTRODUCCIÓN

La corrupción es un fenómeno que genera efectos económicos y sociales que trascienden el ámbito gubernamental. Cuando en una sociedad existe corrupción, ésta contamina todas las esferas de la vida pública, incluida la relación entre privados, como individuos o como organizaciones.

Por ello, su prevención y combate, son una responsabilidad colectiva, donde las empresas juegan un papel fundamental. Aquellas empresas que adopten herramientas de integridad que eviten la comisión de actos de corrupción en su operación diaria, estarán mejor posicionadas para atraer inversión (nacional o extranjera) a su campo de actividad económica, lo que a su vez se traduce en un aumento en la competitividad de estas empresas.

La capacidad de generar un mayor número de oportunidades de negocios para las empresas mexicanas está en cierta forma ligada al cumplimiento de compromisos internacionales anticorrupción, una de las cuales es la Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos en materia de prevención del cohecho y el papel de las empresas.

Antecedentes de la Convención Anticohecho de la OCDE.

El 17 de diciembre de 1997, en París, Francia, los 34 países miembro¹ de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) firmaron la Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales.

La Convención, ratificada por México en 1999, tiene como propósito ofrecer condiciones sanas de competencia para las empresas de los países signatarios y favorecer la instrumentación de políticas anticorrupción en los sectores público y privado de las naciones. De igual forma, busca prevenir, detectar y penalizar a las empresas y a las personas que en sus transacciones comerciales internacionales prometan, den o encubran pagos extraoficiales (cohecho) a servidores públicos extranjeros.

Es así como la Convención busca eliminar la competencia desleal generada por estas gratificaciones y por primera vez, incorpora responsabilidades, recomendaciones y sanciones para las empresas que realizan operaciones fuera de sus fronteras. Este instrumento jurídico persigue un propósito fundamental: crear igualdad de oportunidades para las empresas que compiten por las contrataciones gubernamentales de las economías que forman parte de la OCDE, al prevenir que dentro o fuera de su territorio algunas personas o corporaciones prometan u otorguen pagos a servidores públicos extranjeros, con el fin de favorecer y beneficiar sus negocios.

En términos generales, el cohecho es entendido como el ofrecimiento intencional o el pago indebido a un servidor público, con el fin de que éste deje de actuar en cumplimiento de sus deberes oficiales, para obtener así negocios u otras ventajas indebidas. En el caso de la Convención Anticohecho, el soborno debe ser ofrecido o entregado a un funcionario público extranjero, durante la realización de un negocio internacional, y está relacionada con la tentativa, la complicidad, la incitación o el encubrimiento de dicho ofrecimiento.

Algunas consideraciones que deben tomar en cuenta las empresas y las autoridades de los países signatarios de la Convención son las siguientes:

- El culpable puede ser perseguido en cualquier país firmante de la Convención, independientemente del lugar en donde el acto de cohecho (pago extraoficial) haya sido cometido.
- En el caso de personas físicas, las sanciones incluyen la privación de la libertad y el delito de cohecho puede ser motivo de extradición.
- El dinero o el bien utilizado para cometer el cohecho, o el beneficio obtenido por ofrecerlo, puede ser embargado y decomisado o se pueden imponer sanciones monetarias comparables.

¹ México, Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Canadá, Corea, Chile, República Checa, Dinamarca, República Eslovaca, Eslovenia, España, Estados Unidos de Norteamérica, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía.

Para asegurar el cumplimiento

Para garantizar la plena adopción de la Convención Anticohecho de la OCDE, los países signatarios acordaron un mecanismo de seguimiento conformado por dos etapas de evaluación. La primera de ellas busca comprobar la compatibilidad de los sistemas legales nacionales con los lineamientos de la Convención.

Para el caso de México, esta primera fase de evaluación se llevó a cabo durante el año 2001, y para lograrlo, nuestro país reformó el Código Penal Federal, incluyendo el artículo 222-bis que tipifica como delito el cohecho internacional. Es decir, se reconoce como ilegal que un tercero ofrezca u otorgue un pago extraoficial a un servidor público extranjero.

Los resultados de dicha evaluación fueron positivos, aún cuando la OCDE hizo observaciones para que México profundizara en ciertas reformas legales, relacionadas con el significado de “servidor público extranjero”, con incrementar el monto de las sanciones pecuniarias o monetarias impuestas a personas morales o empresas involucradas en actos de cohecho, y con la factibilidad de establecer sanciones penales para las empresas que estuvieran involucradas en un acto de cohecho².

La segunda fase de evaluación tiene como objetivo verificar la existencia de condiciones necesarias para cumplir con las leyes nacionales relacionadas con la Convención; demostrar que las recomendaciones derivadas de la Fase I de evaluación han sido solventadas y comprobar que la Convención ha sido ampliamente difundida entre los actores responsables de su cumplimiento.

Para nuestro país, la Fase II de evaluación inició en noviembre de 2003 y finalizó el 1º de octubre de 2004, con la publicación de un Informe sobre la implementación de la Convención³.

Actores involucrados en el cumplimiento de la Convención.

1. **Gobierno:** estableciendo el marco jurídico que prevenga y en su caso sancione las conductas relacionadas con la Convención; garantizando su cumplimiento; así como difundiendo los lineamientos de la Convención y promoviendo en los sectores público y privado, la adopción de medidas preventivas a la corrupción y en particular al cohecho.
2. **Empresas:** construyendo programas de integridad centrados en códigos de conducta, e institucionalizando mejores prácticas corporativas que aseguren la prevención del cohecho transnacional.
3. **Profesionistas:**
 - Contadores: realizando las auditorías internas de las empresas y no encubriendo actividades ilícitas penalizadas por la Convención.
 - Abogados: conociendo los alcances de la Convención y siendo sus garantes, así como impulsando la adopción de medidas preventivas al cohecho.
4. **Sociedad:** fungiendo como observadores e impulsores de su cumplimiento.

Recomendaciones para México

El Informe Final estableció una serie de recomendaciones para que nuestro país adopte plenamente los principios de la Convención. Algunas están relacionadas con:

- Impulsar mayor colaboración entre la federación, los estados y los municipios;
- Difundir la lista de empresas que hayan estado involucradas en casos de cohecho, con el fin de informar a las diversas instituciones de gobierno sobre el riesgo potencial de tener tratos con éstas.
- Asegurar que los servidores públicos conozcan y cumplan con su deber de denunciar el cohecho transnacional, así como los ciudadanos y en particular los contadores y auditores, sin contravenir las normas profesionales relativas a la confidencialidad de su profesión.
- Facilitar la denuncia de casos de cohecho transnacional y equipararlos con aquellos existentes a los que se tienen para el cohecho nacional.

² El julio de 2005, el Congreso aprobó la Iniciativa de Reformas al Código Penal Federal en Materia de Cohecho a Servidores Públicos Extranjeros, presentada por el Titular del Ejecutivo Federal en diciembre de 2003. Con estas reformas al artículo 222bis, se armonizó la definición de servidor público extranjero con la definición autónoma de la Convención, se aseguró que los terceros beneficiarios estén cubiertos y se incrementó el monto de las sanciones pecuniarias para personas físicas y morales.

³ Los informes sobre la implementación de la Convención de nuestro país, pueden consultarse en www.funcionpublica.gob.mx/ocde

Recomendaciones para las empresas

Las recomendaciones para las empresas, y en particular para **aquellas que invierten en el extranjero o exportan**, están relacionadas con:

- Contar con programas de integridad, centrados en códigos de conducta;
- Prohibir expresamente la realización de negocios con el gobierno cuando de por medio exista el pago de una comisión o pago extraoficial;
- Establecer y adoptar esquemas y/o disposiciones de protección a denunciantes o informantes de actos de corrupción, para proteger a sus empleados de represalias o despido.
- Difundir y promover la adopción de herramientas y medidas preventivas al cohecho para las empresas que invierten en el extranjero o exportan, así como incrementar el grado de conocimiento sobre la Convención y el delito de cohecho;
- Participar en las campañas de difusión que buscan elevar el grado de conciencia sobre la corrupción en general, así como en aquellas orientadas a elevar el grado de conciencia sobre el delito de cohecho transnacional y sobre esta convención⁴;
- Fortalecer los programas específicos con otras instituciones de gobierno cuya misión está relacionada con el apoyo a empresas que hacen negocios en el extranjero, tales como Bancomext;
- Alentar a las empresas, así como a los contadores, auditores y abogados del país a desarrollar cursos de capacitación específicos sobre el delito de cohecho;
- Identificar en coordinación con el sector público, mejores prácticas en lo referente a políticas anticorrupción y difundirlas para promover su adopción.

Cómo pueden las empresas cumplir con estas recomendaciones.

Una empresa debe cumplir con ciertos requisitos para considerarse íntegra, y para ello debe desarrollar una política de integridad que le permita posicionarse en el mercado como una empresa confiable y honesta.

Esta política deberá considerar la estructura de la empresa, su misión y valores, su esquema de liderazgo, sus programas de capacitación y comunicación así como las mecánicas de evaluación y seguimiento.

1. Definición de una política de integridad

- a) Esta política tiene que definirse a la medida de cada empresa, y debe implicar un **diagnóstico de riesgos de corrupción**, que incluya la revisión y el análisis de:
 - La estructura actual de la empresa y las funciones de cada una de las áreas.
 - Las prácticas vigentes, incluyendo la identificación de espacios vulnerables que faciliten incurrir en prácticas tales como el conflicto de interés, presiones que induzcan conductas poco éticas, actos irregulares más frecuentes, entre otras.
 - Los valores corporativos, su conocimiento y la forma en que están integrados en las políticas de la empresa.
 - El marco jurídico, leyes, normas, disposiciones que en general regulen la operación de la empresa.
 - La percepción que tienen los empleados sobre cómo se viven los valores en la empresa.
 - Este diagnóstico servirá también como base para la evaluación que se lleve a cabo al final del proceso, y como insumo necesario para mejorar la política de integridad.
- b) Como resultado de esta recopilación de información, documental y perceptual, es importante definir el tipo de información que se hará pública.

2. Establecimiento de una política de integridad

Consta de tres partes: un código de conducta; un sistema de información y capacitación, y un sistema de asesoría y vigilancia del cumplimiento.

- a) El código de conducta (en cuya redacción participarán representantes de todas las áreas de la compañía, y deseablemente de todos los niveles jerárquicos de mando de la ésta) es un documento en el que se especifica un conjunto de reglas de comportamiento que establecen de manera formal, cuál es el comportamiento esperado por parte de cada uno de los miembros de la empresa, así como cuáles son aquellas conductas que no pueden ser permitidas. Este documento describe cuáles son los estándares de comportamiento que contribuyen a que la empresa cumpla con sus objetivos de forma eficiente y eficaz.

⁴ La Convención Anticohecho establece responsabilidades específicas para los contadores, auditores y abogados de los países signatarios, con el fin de prevenir actos de cohecho y evitar el encubrimiento de los mismos.

El código no sólo describe los valores de la empresa, sino que también sugiere la forma en que éstos se traducen en decisiones y acciones cotidianas y prevé la forma en que se mantendrán las relaciones de la empresa con sus audiencias clave.

A fin de dar cumplimiento puntual a las recomendaciones de la Convención de la OCDE, las empresas deberán determinar si sus códigos de conducta dan respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿El código prohíbe expresamente el pago de comisiones extraoficiales?
- ¿La empresa cuenta con un esquema de protección para directivos, empleados o proveedores que denuncien actos de corrupción?

b) El sistema de información y capacitación tiene como funciones principales las de dar a conocer el código de conducta y capacitar a todos los miembros de la empresa en su interpretación. Los programas de capacitación permanentes a cargo de este grupo resultan fundamentales, ya que para que un código de conducta sea efectivo, es indispensable que los miembros de la organización lo conozcan, entiendan sus conceptos y lo sepan aplicar.

La capacitación deberá buscar la reflexión sobre los valores y la resolución de dilemas éticos, para así apoyar a los integrantes de la empresa a adoptar los valores expuestos en el código en su conducta cotidiana.

c) El sistema de asesoría y vigilancia (normalmente reside en la figura de un comité encargado de garantizar el cumplimiento de la política de integridad o de un individuo en el caso de empresas pequeñas), tiene como fin verificar y auxiliar el cumplimiento del código de conducta, asesorando a los miembros de la empresa sobre sus dudas y preocupaciones, recibiendo quejas o denuncias, y aplicando las sanciones correspondientes en caso de incumplimiento.

3. Seguimiento de la política de integridad

Con el objetivo de verificar el grado de cumplimiento de la política de integridad, se deberán establecer mecanismos de auditoría internos y externos, los cuales revisarán de manera periódica todos los estados financieros de la empresa. Asimismo, el comité encargado del cumplimiento de la política de integridad revisará y reportará periódicamente sobre el desempeño ético de la compañía.

4. Evaluación de la política de integridad

La evaluación periódica de la política de integridad, permitirá detectar las áreas de riesgo que persisten en la empresa. Una vez detectadas, se podrán poner en marcha acciones para minimizarlas y mejorar sustancialmente la política de integridad en la empresa.

¿Qué hacer para evaluar los resultados de la política de integridad, con miras a mejorarlo?

- Recibir retroalimentación del proceso de seguimiento.
- Evaluar su efectividad.
- Definir las mejoras necesarias a la política.
- Publicar el resumen de la implementación de la política y sus resultados (opcional).
- Difundir el trabajo realizado y los resultados obtenidos para mejorar el entorno de integridad de la empresa, puede funcionar como un efectivo estímulo para los integrantes de la corporación; asimismo, ayudará a reforzar los valores de la empresa y favorecerá su reputación y credibilidad ante sus audiencias clave externas.

Conclusiones

La capacidad de atraer inversión a México y las posibilidades de generar negocios para las empresas nacionales en otros países depende hoy, en gran medida, de la transparencia y la integridad con que operen estas empresas. Cumplir con los compromisos internacionales en la materia, desde los sectores público y privado, apuntalará las condiciones de competencia que ofrece el mercado y nos pondrá en una posición de ventaja frente a inversionistas, calificadoras, consumidores y otras economías.

Las empresas son un actor fundamental en el cumplimiento de la Convención, por ello, se deben identificar las características que las convierten en organizaciones íntegras y por tanto competitivas.

Es importante que las empresas reconozcan que la posibilidad de competir por un mercado, por créditos e incluso por la preferencia de los consumidores o clientes, implica, cada vez más, la adopción de criterios de integridad y probidad. Para los gobiernos, estos elementos afectan la confianza y la aceptación de los ciudadanos, y su integridad fortalece o debilita en el mediano y largo plazo su posibilidad de atraer inversión y por tanto, generar desarrollo.

La prevención de la corrupción en las actividades económicas y comerciales genera posibilidades de negocios para las empresas y capacidad de crecimiento para las naciones. Las prácticas corruptas o las conductas poco transparentes son incompatibles con el fomento a una economía abierta y se oponen en consecuencia al desarrollo y crecimiento de una sociedad.

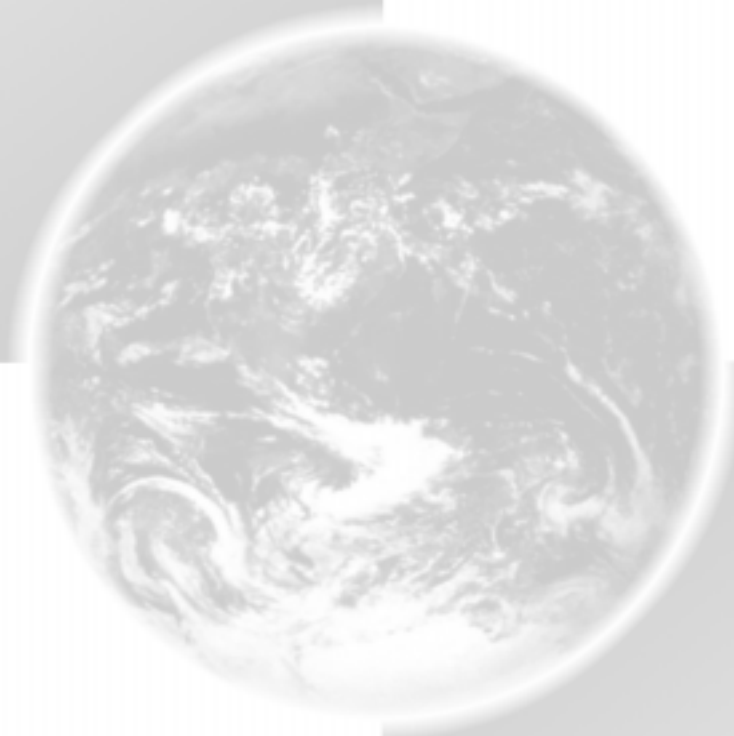
12ava

Guía Básica del Exportador

Apéndices



BANCOMEXT
Banco Nacional
de Comercio Exterior, S.N.C.





APÉNDICE 1

GLOSARIO DE TÉRMINOS TÉCNICOS

El comercio exterior es una actividad especializada que ha ido creando un lenguaje técnico para designar documentos, actos, obligaciones, modos de transporte, negociaciones, trámites en aduanas, en bancos, etc., involucrados en el proceso de importación y exportación.

Es necesario que las personas que se inician y realizan actividades de comercio exterior conozcan esta terminología, lo cual les permitirá llevar a buen término su proyecto de comercio exterior.

Este glosario pretende definir y dar a conocer los términos más usuales, a fin de que el empresario pueda realizar con mayor precisión y menor riesgo sus actividades de comercialización internacional.



Abandono • Es la renuncia expresa o tácita del derecho de propiedad sobre la mercancía que tiene el dueño, consignatario o persona que tenga su libre disposición.

Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) • Acuerdo establecido en Ginebra en 1947, que regula las relaciones comerciales entre los países miembros, siendo su finalidad principal la liberación del comercio internacional. Actualmente se denomina Organización Mundial del Comercio (OMC).

Acuerdo preferencial • Pacto entre naciones en virtud del cual las partes firmantes se conceden mutuamente beneficios favorables en materia comercial y aduanera.

Ad valorem • Gravamen expresado como porcentaje fijo del valor del bien importado.

Aduanas • Son los lugares autorizados para la entrada o la salida del territorio nacional de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen.

Aforo • Evaluación de una mercancía por las autoridades aduaneras para los fines de pago de los derechos de aduana. Puede ser físico (inspección de los bienes *in situ*) o bien documental (inspección sobre los documentos).

Agente aduanal • Es la persona física autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros.

Agente de carga • Persona que presta servicios en materia de planeación, coordinación, control y dirección de las operaciones de transportación nacional o internacional.

Alianza aduanera • Aplicación entre distintos Estados de un trato preferencial recíproco en materia arancelaria. Se diferencia de *unión aduanera* en que, en ésta, los Estados signatarios practican una política arancelaria común frente a los demás países, en tanto que en la «alianza» actúan independientemente frente a ellos.

Apoderado Aduanal • Es la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre o representación, se encargue del despacho de mercancías.



Arancel • Impuesto sobre los bienes importados, relacionado con la lista de gravámenes.

Arancel cuota • Mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto hasta determinada cantidad, y una tasa diferente a las que excedan tal cantidad.

Arancel específico • Gravamen expresado en unidades monetarias sobre o por cada unidad de medida de un bien importado.

Arancel mixto • Es aquél compuesto por un arancel ad valorem y uno específico, aplicados simultáneamente para gravar la importación de un bien.

Autoridad aduanera • Es la autoridad competente que, conforme a la legislación interna de una parte, es responsable de la administración de sus leyes y reglamentaciones aduaneras.

Avería • Daño sufrido por el medio de transporte o por la carga que transporta.



Balanza de pagos • Es el sumario de transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un lapso de tiempo determinado.

Barreras o medidas no arancelarias • Cuotas de importación u otras restricciones cuantitativas, licencias de importación no automáticas, recargos aduanales u otros derechos y cargos, procedimientos aduanales, subsidios a las exportaciones, normas o procedimientos irracionales para fijación de normas, restricciones gubernamentales para compras, protección inadecuada de los derechos de propiedad intelectual y restricciones a las inversiones que niegan el acceso a un mercado o lo hacen excesivamente difícil para los bienes y servicios de origen extranjero. Existe una gran diversidad de estas barreras al comercio exterior, aunque las más utilizadas son las sanitarias, fito-zoosanitarias, etiquetado, calidad, ecológicas y seguridad.

Base gravable del impuesto general de importación • Es el valor en aduana de las mercancías.

Bien no originario • Es aquel bien que no califica como originario, de conformidad con las reglas correspondientes.

Bien originario • Es el que cumple con las reglas de origen establecidas en el capítulo correspondiente de un tratado de libre comercio.

Bienes de una parte • Son los productos nacionales como se definen en el GATT y aquellos que las partes convengan en un tratado de libre comercio.

Bill of Loading (Manifiesto de carga o Conocimiento de embarque) • Equivale a la carta de porte en vía terrestre; por vía aérea es AWB. Es un recibo dado al embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía.

Broker • En un mercado organizado, es el agente que sirve como intermediario entre el comprador y el vendedor de una mercancía o servicio.



Carnet ATA (ATA Carnet) • ATA es la combinación del inglés y del francés: *Admission Temporaire/Temporary Admission*. Un carnet ATA es un documento aduanal internacional que puede utilizarse para la admisión temporal, libre de impuestos, de ciertos bienes a un país, en lugar de los documentos aduanales normalmente requeridos. El carnet sirve de garantía del pago de derechos aduanales que podrían aplicarse sobre los bienes importados temporalmente y no reexportados. En el caso de algunos tipos de mercancías, es probable que se requiera cumplir con ciertas cuotas. Los carnets ATA para textiles están sujetos a requisitos de cuotas y visas. La Convención ATA de 1961 autorizó la sustitución de las ECS (*Echantillons Commerciaux/Muestras Comerciales*), por el carnet ATA. Los carnets ECS fueron creados por una convención de 1956, patrocinada por el Consejo de Cooperación Aduanal. Los carnets ATA son expedidos por las Cámaras Nacionales de Comercio afiliadas a la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con sede en París. Estas asociaciones garantizan el pago de derechos a las autoridades aduanales locales, en el caso de que los bienes importados al amparo de un carnet expedido en el extranjero, no fueran reexportados. En Estados Unidos, la organización que expide y garantiza estos carnets es: *U.S. Council, International Chamber of Commerce*, 1212 Avenue of the Americas, New York, N.Y. 10036; tel. (212) 354-4480. También puede obtenerse información adicional en: *The Roanoke Companies*, representantes del *U.S. Council for International Business*, dirección: *The Roanoke Companies, 1930 Thoreau Drive, Suite 101, Schaumburg, IL. 60173; tel: (800) ROANOKE*.

Carriage and Insurance Paid to (CIP) • Porte y seguro pagado hasta...

Carriage Paid to (CPT) • Porte pagado hasta ...

Carta de crédito • Instrumento emitido por un banco a favor del exportador (beneficiario), mediante el cual dicho banco se compromete a pagar al beneficiario una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que ésta haga entrega de los documentos de embarque en un periodo de tiempo determinado. Se conoce también como *crédito comercial* o por su denominación en inglés, *letter of credit (LIC)*.

Carta de encomienda • Instrucciones por escrito que da el destinatario para importación (o el remitente para exportación, según sea el caso) al agente aduanal.

Carta de porte (autotransporte) • Documento que entrega el transportista al remitente de la carga, que ampara la carga transportada por tierra.

Certificado de calidad • Documento que expiden empresas certificadoras o las autoridades competentes para dar fe de la esmerada selección, preparación y presentación de los productos nacionales del exportador.

Certificado de origen • Formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad, certifica que éste es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías, a fin de obtener los beneficios arancelarios negociados u obtenidos a través de un TLC, SGP, etc., o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias.

Certificado sanitario • Documento que certifica que un producto está elaborado bajo buenas prácticas de manufactura establecidas por las autoridades oficiales de sanidad de los países importadores, que asegura que los productos no representan algún riesgo para la salud humana.



Circunscripción territorial de la aduana • Es la parte del territorio político limitada por la línea aduanera, o sea, la extensión territorial en la cual, para que tenga acceso la mercancía procedente del exterior y también para franquear la salida a las del país, se hacen efectivos los preceptos de la legislación específica aduanera y, cuando procede, los derechos o impuestos del arancel o tarifa, que es consecuencia natural de aquella legislación.

Clasificación arancelaria • Es la clasificación de las mercancías objeto de la operación de comercio exterior que deben presentar los importadores, exportadores y agentes o apoderados aduanales, previamente a la operación de comercio exterior que pretendan realizar.

Cláusula de la nación más favorecida • Cláusula insertada en los acuerdos o tratados de comercio, en la cual se estipula que todos los beneficios, ventajas o franquicias de cualquier género (en materia de aranceles, transportes, tasas, etc.) que conceda en el futuro a cualquier tercer país uno de los contratantes, se harán automáticamente extensivo a los otros contratantes.

Cláusulas de salvaguardia • Tienen por finalidad posibilitar a los países la adopción de carácter transitorio de medidas de diversa naturaleza, tendientes a contrarrestar consecuencias indeseables para su economía (por ejemplo: exceso de importaciones en un país provenientes de otros que pudieran ocasionar u ocasionar daños a distintos sectores de su economía, viéndose ese país en la necesidad de reducir o suprimir dichas importaciones).

Cobertura • Es la cantidad líquida, en la moneda establecida, que cubrirá una compañía aseguradora, en caso de ocurrir alguna de las contingencias indicadas en la póliza respectiva.

Código de barras • Código Universal del Producto y normalmente se le conoce por sus siglas en inglés UPC (Universal Product Code).

Código de Valoración Aduanera • Es el Acuerdo para la aplicación del artículo VII del GATT, contenido en los artículos 64 a 79 de la Ley Aduanera de 1998.

Compex • Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

Comprador final • Es la última persona que, en territorio de la parte importadora, adquiere los bienes en la misma forma en que serán importados. Este comprador podría no ser necesariamente el usuario final del bien.

Conocimiento de Embarque • Documento que justifica el contrato de transporte por mar de una mercancía y que permite al tenedor reclamar la entrega de la misma. Extendido a la orden o al portador es transferible y, por tanto, negociable, para lo cual, sin embargo, debe ser nominativo.

Consignación • Entrega de mercancía del exportador (consignador) a un agente (consignatario) con el acuerdo de que el agente venda la mercancía por cuenta del exportador. El consignador mantiene el título de los bienes hasta que son vendidos. El consignatario vende los bienes por una comisión y remite el monto neto al consignador. El consignatario le pagará al consignador (una vez que los bienes son vendidos).

Consignatario • Persona designada por el expedidor de la mercancía para que se haga cargo de ella y la entregue al destinatario; el consignatario y el destinatario podrán ser la misma persona física o moral, si así lo determina el remitente de la misma.

Contenedor • Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones acordados internacionalmente (*container*, en inglés).

Contingente • Es la eventual limitación para exportar o importar una determinada cantidad o durante un tiempo determinado, una mercancía.

Contrato de compraventa • Es un acuerdo de voluntades, mediante el cual habrá compraventa de un producto o servicio. Uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de dicho bien o servicio, y el comprador, a su vez, se obliga a pagar por ello un cierto precio y en dinero.

Contribuciones • Son los créditos fiscales, impuestos, derechos y otras obligaciones que se pagan por la exportación e importación de productos y servicios.

Contribuyente • Persona física o moral sujeto de impuestos por la actividad que realiza, con la finalidad de contribuir al gasto público.

Control aduanero • Conjunto de medidas destinadas a asegurar el cumplimiento de las leyes y reglamentos que la aduana o autoridad aduanera está encargada de aplicar.

Cost and Freight (CFR) • Costo y flete.

Cost Insurance and Freight (CIF) • Costo, seguro y flete.

Costo neto • Se refiere a todos los costos menos los de promoción de ventas, comercialización y de servicio posterior a la venta, regalías, embarque y empaque, así como de los costos financieros.

Cuantificación de mercancías • Identificación de la mercancía, por volumen o cantidad, de acuerdo con la unidad de medida que corresponda en el arancel.

Cuenta aduanera • Mecanismo que consiste en un depósito con el cual se cubren o se aseguran los impuestos de importación de la mercancía, realizado ante una institución bancaria o casa de bolsa autorizada. Esta mercancía puede ser retornada al extranjero y, por tanto, reembolsada la suma depositada junto con los intereses devengados en el periodo de estadía en el país.

Cuotas compensatorias • Son los derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países para compensar el monto de la subvención concedida a la exportación de estos productos. Medida de regulación o restricción no arancelaria que se impone a aquellos productos que se importan en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional y se aplican independientemente del arancel que corresponda a las mercancías. Son los derechos *antidumping* y cuotas o derechos compensatorios, según la legislación de cada parte del tratado.

Cuotas de exportación • Restricción cuantitativa resultado de una negociación, acuerdo o tratado, que permite un acceso arancelario preferencial sólo a una cantidad determinada de mercancías de una especie, en el país importador.

Cupos de importación o exportación • Capacidad permitida tanto al régimen de importación como de exportación en cuanto a cantidad y tiempo.

CURP • Clave Única de Registro de Población.





Declaración de aduana • Se denomina así al formulario impreso, debidamente requisitado por el importador/exportador, que tiene como objetivos principales: permitir la liquidación y el cobro de los derechos, impuestos u otros gravámenes que se deba pagar por las mercancías, y fiscalizar la importación/exportación de mercancías sujetas a limitaciones y/o protecciones (flora/fauna) y/o prohibiciones y/o exenciones (derechos).

Declaración de mercancías • Acto efectuado en la forma prescrita por la autoridad aduanera (pedimento) por el cual se indica el régimen aduanero que se aplicará.

Delivered at Frontier (DAF) • Entregada en frontera.

Delivered duty paid (DDP) • Entregada derechos pagados.

Delivered duty unpaid (DDU) • Entregada derechos no pagados.

Delivered ex quay (DEQ) • Entregada sobre muelle.

Delivered ex ship (DES) • Entregada sobre buque.

Derecho de trámite aduanero (DTA) • Contribución establecida en la Ley Federal de Derechos por el aprovechamiento de los bienes de dominio público, y por los servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho público en la operación aduanera.

Desgravación arancelaria • Eliminación progresiva y cronológica de aranceles aduaneros para bienes considerados originarios.

Despacho aduanero • Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada y salida de mercancías del territorio nacional.

Draw Back • Mecanismo que permite la devolución total o parcial de los impuestos de importación, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o transformación de mercancías que posteriormente se exportarán.

Dumping (discriminación de precios) • Práctica comercial consistente en vender un producto en un mercado extranjero a un precio menor que el que tiene en el mercado interior.



Embalaje • Todo aquello que envuelve, contiene y protege los productos envasados, y que facilita las operaciones de transporte y manejo de las mercancías.

Embargo precautorio • Retención de mercancías por no acatarse a lo establecido en la Ley Aduanera.

Embarque • Carga en un vehículo o nave.

En tránsito (*In Bond*) • Término aplicado al estado de una mercancía admitida provisionalmente a un país sin el pago de aranceles para ser almacenado en un almacén en tránsito o para embarque posterior a otro punto, en el cual serán cobrados los impuestos respectivos.

Envasado y elaboración aséptico • El llenado de un producto comercialmente estéril en envases esterilizados, seguido de un cerrado hermético con un cierre esterilizado y en una atmósfera exenta de microorganismos.

Envase • Recipiente adecuado para proteger y conservar al producto.

Estiba • Es la forma de colocar las cajas una sobre otra en un acomodo alineado; acomodación de las mercancías en las bodegas de un buque.

Etiqueta • Es todo rótulo, inscripción, marga, imagen u otra materia descriptiva o gráfica, ya sea que esté inscrita, impresa, marcada, grabada en relieve, huecograbado o adherida a un envase, que identifica al producto y sus características.

Ex Works (EXW) • En punto de origen.

Exportación • Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

Exportación definitiva • Salida de una mercancía de un territorio aduanero y que no regresará al mismo.

Exportación temporal • Salida del territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, retornando después de cumplir con su finalidad y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la exportación.

Exportador indirecto • Proveedor de mercancías o insumos que se incorporan a productos que serán vendidos en el exterior por un tercero.

Export@net • Sistema de difusión de información sobre la oferta exportable del país, la demanda externa de productos mexicanos, los intereses extranjeros para invertir en México y la demanda mexicana de inversión extranjera.



Factura comercial • Es el documento en el que se fija el importe de la mercancía vendida, se señalan las partes compradoras y vendedoras, e incluye la cantidad y descripción de los productos de acuerdo con lo convenido entre las partes.

Fracción Arancelaria • Es la descripción numérica o desglose de un código de clasificación de una mercancía que otorga el Sistema Armonizado.

Franja fronteriza • Es el territorio comprendido entre la línea divisoria internacional y la línea paralela ubicada a una distancia de 20 kilómetros hacia el interior del país.

Franquicia • Libertad y exención que se concede a una persona para no pagar derechos e impuestos por las mercancías que introduce o extrae del país.



Free Alongside Ship (FAS) • Libre al costado del barco.

Free Carrier (FCA) • Libre transportista.

Free on Board (FOB) • Libre a bordo.



Gastos de corretaje • Retribuciones pagadas a un tercero por los servicios prestados como intermediario en la operación de compraventa de las mercancías objeto de la operación.

Gravamen • Es un impuesto aduanero o cualquier otro recargo de efecto equivalente, sea de carácter fiscal, monetario o cambiario, que incide sobre las importaciones.

Guía aérea • Es el documento que ampara un embarque que se transporta por vía aérea y se conoce más por su nombre en inglés: *Airway Bill*. Documento de embarque utilizado por las aerolíneas para el flete aéreo. Es un contrato de transporte que incluye las condiciones del mismo, y disposiciones tales como límites de responsabilidad y procedimientos para las reclamaciones. Este documento también contiene instrucciones de embarque para las líneas aéreas, la descripción de las mercancías y los cargos aplicables por transporte. Las guías de carga aérea son utilizadas por muchas compañías de transporte por camión, como documentos directos para un servicio coordinado avión/camión. Estas guías no son negociables. La industria aérea ha adoptado una guía aérea estándar elaborada tanto para el tráfico interno como para el internacional. El documento estándar fue diseñado para mejorar la aplicación de sistemas modernos computarizados al procesamiento de flete aéreo, tanto para el transportista como para el embarcador.



Importación definitiva • Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para consumo en un territorio aduanero.

Importación temporal • La entrada a un territorio aduanero de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero después de cumplir con su finalidad y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la importación.

Impuesto ad valorem • Derechos arancelarios que se determinan mediante una tasa porcentual que se aplica sobre el valor de una mercancía.

Impuestos • Son las contribuciones establecidas en las leyes, que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por las mismas, y que sean distintas de aportaciones, contribuciones y derechos.

Impuestos al comercio exterior • Son los gravámenes que se tienen que cubrir de acuerdo con las tarifas que establecen las leyes por las operaciones de internación o extracción del territorio nacional de bienes y servicios.

INCOTERMS (International Commercial Terms) • Conjunto de términos y sus reglas, aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional de París, que establece las condiciones de compraventa internacional.

Inspección aduanera • Es la actuación realizada por la autoridad aduanera competente, con el fin de determinar que la mercancía objeto de inspección corresponda a la registrada y autorizada para importación.

Insumos • Materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales o mercancías de origen extranjero o nacional incorporados a mercancías de exportación, según la terminología usada en los programas de fomento a las exportaciones.

Intercambio compensado • Es una forma de comercio que involucra las obligaciones del vendedor para generar divisas para el país comprador. El vendedor requiere aceptar bienes u otros instrumentos de comercio, en pago parcial o total por sus productos. Las formas incluyen trueque, recompra o compensación, contracompra, requerimientos compartidos o compensados, intercambio, cambio, cuentas de evidencia o compensación. En la contracompra (una de las formas más comunes de intercambio compensado), el exportador se compromete a comprar bienes del importador o de una compañía definida por el importador, o acepta arreglar su compra a un tercero. Los bienes vendidos por cada parte normalmente no tienen relación, pero son equivalentes en valor. El valor de los bienes contracomprados es un porcentaje acordado del precio de los bienes originalmente exportados. Por ejemplo: A le exporta a B (una compañía privada o una organización de comercio exterior), y acepta gastar algunos ingresos importando bienes y servicios de B dentro de un periodo específico (usualmente de uno a cinco años). Ambas partes pagan por sus compras en efectivo (por lo menos en parte), pero se comprometen, con la firma de un contrato protocolo para cumplir con la contraobligación. En compensación, el exportador acepta utilizar bienes y servicios del país del comprador en el producto que está vendiendo. Este término también es utilizado cuando un país, requiere que proveedores extranjeros acepten la obligación de comprar bienes y servicios en ese país hasta un porcentaje acordado de la venta original. Las compensaciones pueden ser directas o indirectas, dependiendo de si los bienes y servicios son parte integral del producto. La compensación directa involucra arreglos de coproducción basados en la transferencia de tecnología de producción al país importador. La compensación indirecta ocurre cuando el país vendedor acepta comprar productos que no están relacionados con la venta del país importador. En una compensación o acuerdo de recompra, los exportadores de equipos pesados, tecnología e incluso infraestructura, aceptan comprar productos producidos con dichos equipos como pago. El trueque es el método más antiguo de compensación, en el cual los bienes y/o servicios son intercambiados contra otros bienes y/o servicios de valor equivalente. Es la única manera de operar una actividad comercial con poca o nula cantidad de dinero. Los países que tienen bloqueadas sus monedas a menudo utilizan este método. Intercambio de comercio constituye un método especial de pago más que una condición comercial. Ese método es el uso multilateral de desbalance bilateral de comercio. Es una forma completa de trueque que involucra una cadena de compradores y vendedores en diferentes mercados.

IVA • Impuesto al valor agregado.



Levante de una mercancía • La puesta a disposición, por parte de la autoridad aduanera, de una mercancía a los fines previstos, en el régimen aduanero a que esté sometida.

Licencia o permiso de importación • (1) Permiso previo a la operación de importar. El requisito se encuentra indicado en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación Arancelaria de Mercancías. (2) Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

Lista de empaque • Relación detallada del número de bultos y de su contenido en un embarque.



M

Maquila, operación de • Proceso industrial o de servicios destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su exportación posterior, realizado por empresas maquiladoras o que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos del Decreto de Maquiladora de Exportación.

Marcado • Aplicación de símbolos, números, etc., impresos sobre contenedores o etiquetas, para identificación, almacenaje, envío.

Materia prima • Materia no transformada, utilizada para la producción de un bien. Los procesos productivos alteran su estructura original.

Medidas de salvaguardia • Son las acciones de restringir las importaciones en un país, cuando ve amenazada su estabilidad económica o algún sector productivo.

Mercancía extranjera • La que proviene del exterior, cuya importación no se ha consumado legalmente, la colocada bajo regímenes suspensivos, temporales o de perfeccionamiento, así como la producida o manufacturada en el país y que ha sido nacionalizada en el extranjero.

Mercancía nacional • La producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

Mercancías • Son todos los bienes y servicios que cruzan nuestra frontera nacional, aun cuando las leyes las consideren como no sujetas a una operación comercial. De acuerdo con la Ley Aduanera, se consideran mercancías los productos, artículos, efectos y cualesquiera otros bienes, aun cuando las leyes los consideren inalienables o irreductibles a propiedad particular.

Mermas • Son consideradas como mermas aquellas que se consumen durante el proceso de producción, o bien, se pierden por desperdicio y no es posible comprobar.

Mora prolongada • Se configura 180 días después de vencido el crédito, siempre y cuando el exportador compruebe que ejerció las acciones de cobro necesarias para hacer efectivo el pago.

Muestra sin valor comercial • Son aquellas mercancías que se importan o se exportan con el fin de promover los pedidos, sin que sobrepasen en cantidad y valor por envío a los fijados por el gobierno nacional.

Multimodal • Es el porte de mercancías a través de dos o más medios de transporte, desde un lugar situado en un país en el cual solamente un transportista se responsabiliza de tomar las mercancías bajo su custodia, hasta un lugar designado para su entrega en otro país, cobrando un flete único y amparándolas con sólo un documento.

N

Normas • Medidas que afectan específicamente a productos, establecidas por un órgano reconocido, que prevén una utilización común y repetida, fijando directrices o especificaciones con respecto a características de los productos, a fin de lograr un grado óptimo de orden y que pueden tener como objetivo proteger la salud humana, preservar la vida y salud de los animales y plantas, el ambiente, la fauna y flora silvestres, y evitar las prácticas engañosas.

Normas oficiales mexicanas (NOM) • Es una regulación técnica de observancia obligatoria, expedida por las dependencias competentes, con una multiplicidad de finalidades, cuyo contenido debe reunir ciertos requisitos y seguir el procedimiento legal.

Normas técnicas • Medidas referentes a características de los productos, tales como la calidad, la seguridad o las dimensiones; consiste también en los requisitos relativos a las formalidades administrativas, la terminología, los símbolos, los ensayos químicos o físicos y sus métodos, así como los requisitos de embalaje, marcado y el etiquetado.



Partida • Corresponde al segundo nivel de la clasificación del sistema armonizado (cuatro dígitos) de designación y codificación de mercancías precedido por el capítulo y seguido por la subpartida.

Pedimento • Solicitud oficial que expide la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para permitir la importación y exportación de mercancías a las personas físicas y morales que cumplan con la Ley Aduanera.

Pedimento consolidado • Documento de solicitud oficial que ampara diversas operaciones de un solo exportador.

Permisos previos • Autorizaciones expedidas por la SECON para realizar la entrada o salida de mercancías al o del territorio nacional.

Potestad aduanera • Es el conjunto de facultades y atribuciones que tiene la autoridad aduanera para controlar el ingreso, la permanencia, el traslado y el egreso de mercancías en el territorio aduanero nacional.

Precio de exportación • Es el precio al cual debe cotizar el exportador su producto, considerando una serie de factores, principalmente los costos y gastos que se tienen que realizar, desde la producción hasta que la mercancía pueda ser entregada al cliente extranjero, incluyendo las utilidades.

Precio de referencia • Es el precio mínimo que se debe declarar por una mercancía importada; es establecido por las autoridades competentes con el fin de contrarrestar prácticas desleales al comercio.

Precios estimados • Valor presuntivo que se fija a un determinado producto (prohibido según la regla 7 del GATT) sólo para efectos de determinar el valor en aduana.

Preferencia arancelaria • Ventaja que se otorga a los países por parte de terceros, en cuanto a los aranceles requeridos, resultado de acuerdos comerciales o negociaciones internacionales entre los países.

Procedimiento Administrativo en Materia Aduanera (PAMA) • Es el conjunto de actos previstos en la Ley Aduanera, ligados en forma sucesiva, con la finalidad de determinar las contribuciones omitidas y, en su caso, imponer las sanciones que correspondan en materia de comercio exterior, respetando al particular su derecho de audiencia al considerarse las probanzas y argumentaciones que pretendan justificar la legalidad de sus actos.

Producto perecedero • Es aquel producto cuya vida comercial es corta.



Programa de devolución de aranceles • Mecanismo que permite la devolución total o parcial de los impuestos de importación, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o transformación de mercancías que posteriormente se exportarán, se conoce como *Draw Back* y está regulado por el decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores, publicado en el Diario Oficial de la Federación de 11 de mayo de 1995 y 29 de diciembre de 2000.

Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) • Programa que permite a los beneficiarios realizar importaciones temporales sin pago de impuestos a la importación ni IVA. Además, a las mercancías que requieran permiso de importación, pero estén incluidas en el PITEX se les eximirá de dicho requisito.

Programa de Promoción Sectorial (PROSEC) • Programa que permite importar insumos y maquinaria a tasas arancelarias preferenciales, siempre y cuando se destinen a fabricar ciertos productos.

Puerto • Lugar de entrada o lugar de salida de un medio de transporte, en donde los funcionarios de aduanas pueden examinar la carga e imponer aranceles.

Punto de equilibrio • Situación en la cual los ingresos son iguales a los costos y, por tanto, no hay pérdidas ni ganancias.

PYME • Pequeña y mediana empresa.



Recintos fiscales • Son aquellos lugares donde se encuentran las mercancías de comercio exterior, controlados directamente por las autoridades aduaneras y en donde se da el manejo, almacenaje y custodia de dichas mercancías por las autoridades.

Reconocimiento aduanero • Procedimiento mediante el cual se realiza una revisión de documentos y mercancías para precisar la veracidad de lo declarado en el pedimento, con la finalidad de determinar la cantidad, características y la plena identificación de las mercancías.

Reexportación • Cuando una mercadería proveniente del exterior, se despacha a un país para luego volverla a embarcar con cualquier destino. Se dice que esa mercadería ha sido "reexportada", por que ha sufrido dos exportaciones: desde su país de origen hacia el territorio de tal o cual país y desde ahí hacia un tercero después.

Región fronteriza • Es el territorio que determine el Ejecutivo Federal, en cualquier parte del país, incluyendo la franja fronteriza.

Regla de origen • Es el criterio general o específico pactado expresamente en un tratado de libre comercio para definir cuándo un bien deberá considerarse como no originario y cuándo un bien podrá calificarse como originario.

Reglamentaciones uniformes • Son las normas jurídicas que, a la fecha de entrada en vigor de los tratados, establecen y ejecutan las partes, mediante sus respectivas leyes y reglamentaciones, referentes a la aplicación, interpretación y administración de los asuntos que convengan a las partes.

Tránsito aduanero • Régimen aduanero bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una aduana a otra.

Resolución de determinación de origen • Significa una resolución de autoridad aduanera que establece si un bien califica como originario, de conformidad con las reglas de origen.

Responsables solidarios • Serán los mandatarios, los agentes aduanales, el propietario o tenedor de las mercancías, del pago de impuestos al comercio exterior y de las demás contribuciones, así como de las cuotas compensatorias que se causen con motivo de la introducción de mercancías al territorio nacional o de su extracción del mismo.

Restricción a la importación • Medidas de carácter arancelario, no arancelario y normas comerciales que aplica un país para prohibir o restringir el ingreso de productos de un determinado de otro país o grupo de países.

Restricciones no arancelarias • Acto administrativo por medio del cual se imponen determinadas obligaciones o requisitos a la importación, exportación y circulación o tránsito de las mercancías, distintos de aquellos de carácter fiscal.

Retorno • Regreso al lugar de origen del mismo vehículo de la carga llevada al lugar de su destino y no desembarcarla.

RFC • Registro Federal de Contribuyentes.



Salvaguardas • Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal; esto es, sin márgenes de *dumping* y sin recibir subsidio.

SECON • Secretaría de Economía.

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) • Es un código de clasificación arancelaria de seis dígitos. Su nombre completo es Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y sus notas interpretativas, que en México ha sido publicado bajo la forma de las Leyes del Impuesto General de Importación y Exportación.

Submaquila • Se le llama así a los procesos complementarios industriales o de servicios destinados a la transformación, reparación o elaboración de la actividad objeto del programa de maquiladora o PITEX, realizados por persona distinta al titular del mismo (ver Programa PITEX o Programa Maquiladora de exportación).

Subvenciones • Acción de los gobiernos de subsidiar directa o indirectamente a los productores para estimularlos a exportar.



Talón de embarque (ferrocarril) • Documento que entrega el transportista del ferrocarril al remitente de la carga.

Tarifa de honorarios • Cobro que realiza el agente aduanal por la explotación de su patente en la realización del despacho aduanero a cuenta de un tercero.

Territorio aduanero • Territorio de un estado en el cual son aplicables las disposiciones de su legislación aduanera.

Tipo de cambio (Exchange Rate) • Precio al cual una moneda puede ser convertida a otra. La monedas comercializadas libremente en los mercados cambiarios tienen un tipo a la vista o *spot* para cambio inmediato, y un tipo de cambio futuro para negociarlo en una fecha futura.



Tránsito aduanero • Régimen aduanero bajo el cual las mercancías sujetas a control aduanero son transportadas de una aduana a otra.

Tránsito de mercancías • Paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras. Igualmente, se considera como tránsito de mercancías el envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubieren descargado por error u otras causas calificadas en las zonas primarias o lugares habilitados, con la condición de que no hayan salido de dichos recintos y que su llegada al país y su posterior envío al exterior se efectúe por vía marítima o aérea.



Unión aduanera

- Entidad constituida por un territorio aduanero que sustituye a dos o más territorios aduaneros y que posee en su última fase las características siguientes:
- Un arancel aduanero común o armonizado para la aplicación de este arancel.
- La ausencia de percepción de los derechos de aduana y de tasas de efecto equivalente en los intercambios que conforman la unión aduanera de los productos enteramente originarios de estos países o de productos de países terceros, cuyas formalidades de importación han sido cumplidas y los derechos de aduanas y tasas de efecto equivalentes percibidos o garantizados, y que no se han beneficiado de una bonificación total o parcial de estos derechos o tasas.
- Eliminación de reglamentaciones restrictivas a los intercambios comerciales en el interior de la unión aduanera.

Usuario • Persona natural o jurídica que haya convenido con la Sociedad Administradora el derecho a desarrollar actividades instalándose en la Zona Franca.



Valor de Contenido Regional • Indica el valor de los insumos que se incorporan de una región en el producto final de exportación

Valor de transacción • Significa el precio efectivamente pagado o por pagar por un bien o material, relacionado con una transacción del productor de ese bien, ajustado conforme al Código de Valoración Aduanera, o bien, de la Ley Aduanera, sin considerar si el bien o material se vende para exportación

Valor en aduana • Es el valor de un bien para efectos de cobro de aranceles sobre un bien importado



Zona de libre comercio

- Entidad constituida por los territorios aduaneros de una asociación de estados que posee en su última fase las características siguientes:
- Eliminación de los derechos de aduana para los productos originarios de un país de la zona.
- Cada estado conserva su arancel de aduana y su legislación aduanera.
- Cada estado de la zona conserva su autonomía en materia aduanera y de política económica.
- Los intercambios se basan en la aplicación de reglas de origen, para tener en cuenta los diferentes aranceles aduaneros y evitar los desvíos de tráfico.
- Eliminación de las reglamentaciones restrictivas en los intercambios comerciales en el territorio de la zona

Zona de vigilancia aduanera • Parte determinada del territorio aduanero donde la aduana ejerce poderes especiales, en virtud de los cuales aplica o puede aplicar medidas especiales de control aduanero. Parte del territorio aduanero en que la posesión y la circulación de mercancías pueden someterse a medidas especiales de control por la aduana

Zonas libres • Son determinadas regiones ubicadas fuera de los centros de distribución y abasto de insumos y bienes básicos nacionales, por lo cual se les exenta de impuestos en la compra de mercancías de procedencia extranjera necesarias para la producción y el consumo. Actualmente, en México ya no existen zonas libres. La firma del Tratado de Libre Comercio permite, sin embargo, el establecimiento de zonas fronterizas para aplicar políticas de tratamiento fiscal y comercial especiales.



APÉNDICE 2

TRÁMITES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN (SAGARPA)

INTERNET: <http://www.sagarpa.gob.mx>

TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELÉFONO Y/O EXTENSIÓN
Cetificado Fitosanitario Internacional (exportación de vegetales, sus productos y subproductos)	Delegaciones de SAGARPA en el estado de origen del producto que se va a exportar	Delegaciones Estatales	5554 0512, 5658 4334
Certificado Zoosanitario de exportación, para animales, sus productos y subproductos y de productos biológicos, químicos farmacéuticos o alimenticios, para uso en animales o consumo por éstos.	Dirección General de Salud Animal (Departamento de Exportación) u Oficinas de Inspección de Sanidad Agropecuaria (OISA) en Puertos, Aeropuertos y Fronteras del país.	Av. México No. 190, Col. Del Carmen, Delg. Coyoacán, C.P. 04100	5658 0250 5659 0584 y 5659 8922
Establecimientos Tipo Inspección Federal	Dirección General de Salud Animal (Departamento de Establecimientos TIF y Rastros)	Municipio Libre No. 377, Piso 8, Ala B, Col. Santa Cruz Atoyac, Delg. Benito Juárez, C.P. 03310,	9183 1000 Exts. 34131 y 34156
Expedición de certificado de origen y calidad para la exportación de semillas	Unidades Foráneas del SNICS en Delegaciones Estatales de la SAGARPA	Delegaciones Estatales	5565 1910

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SECON)

INTERNET: <http://www.economia.gob.mx>

TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELÉFONO Y/O EXTENSIÓN
Constancias de Registro de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	Delegación Federal Metropolitana	Puente de Tecmachalco 6, P.B.Col. Lomas de Tecamachalco, Sec. Fuentes, C.P. 53950	5729 9100 Ext: 41601 al 41607
Constancias de Registro de Empresas de comercio Exterior (ECEX) Devolución de Impuestos de Importación (Draw Back)	Horario: 9 a 13 horas		
Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)			
Certificado de Elegibilidad Cupos de Exportación e Importación Certificado de Origen			
Industria Maquiladora Permisos de Exportación e Importación			
Norma Oficial Mexicana (NOM)	Dirección General de Normas Centro de Documetación		5729 9300 ext. 43246
Certificado de Contraste	Dirección de la Evaluación de Conformidad		5729 9300 ext. 43211



DEPENDENCIAS PARA TRÁMITES DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA (SEP)
INSTITUTO NACIONAL DE ANTROPOLOGÍA E HISTORIA
 INTERNET: <http://www.inah.gob.mx>

TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELÉFONO Y/O EXTENSIÓN
Registro de colecciones de piezas prehistóricas y delimitación de zonas arqueológicas. Permisos de exportación de bienes muebles arqueológicos	Subdirección de Registro Público de Monumentos y Zonas Arqueológicas	Correo Mayor 11, Col. Centro Histórico, C.P. 06060	5542 3465 5542 7393
Permisos de exportación para reproducciones de monumentos arqueológicos e históricos	Coordinadora Nacional de Control y Promoción de Bienes y Servicios	Correo Mayor 11, Col. Centro Histórico, C.P. 06060	5542 3465 5542 7393

SECRETARÍA DE LA DEFENSA NACIONAL (SEDENA)
 INTERNET: <http://www.sedena.gob.mx>

TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELÉFONO Y/O EXTENSIÓN
Autorización de exportación Ordinaria y Extraordinaria de materiales explosivos, sustancias químicas y armamentos	Dirección General del Registro Federal de Armas de Fuego y Control de Explosivos.	Av. Miguel de Cervantes Saavedra No. 596, Campo Militar 1-J Edificio No. 1, PB, Col. Irrigación	5626 5911 Ext. 5703 y 5719

SECRETARÍA DE SALUD (SS)
 INTERNET: <http://www.salud.gob.mx>

TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELÉFONO Y/O EXTENSIÓN
<i>Comunicados o avisos acerca de:</i>	Comisión de Autorización Sanitaria	Monterrey 33, Col. Roma, C.P. 06700	5514 8593
Alimentos procesados Bebidas Productos para el aseo Productos de tocador <i>Solicitud de visita de verificación sanitaria para exportación.</i> <i>Certificado para exportación:</i> Libre Venta Análisis de producto Conformidad de Buenas Prácticas Sanitarias <i>Permisos sanitarios de importación o exportación:</i> Materias primas o medicamentos que sean o contengan estupefacientes o psicotrópicos Insumos para la salud y para el programa de certificado de exportación	Dirección Ejecutiva de Comercio Internacional Subdirección Ejecutiva de Importación y Exportación		5208 2810 5208 0915

DEPENDENCIAS PARA TRÁMITES DE EXPORTACIÓN E INVERSIÓN

SECRETARÍA DE SALUD (SS) INTERNET: http://www.salud.gob.mx			
TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELEFONO Y/O EXTENSIÓN
Certificado de exportación de insumos para la salud.		Monterrey 33, Col. Roma, C.P. 06700	5514 8593
Aviso de importación o exportación de productos químicos esenciales que no requieren permiso.			5208 2810 5208 0915
<i>Autorización Sanitaria de Importación o Exportación:</i>			
Materias primas Equipo médico Instrumental Productos terminados Medicamentos Reactivos Regulación sanitaria			

SECRETARÍA DE MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES (SEMARNAT) INTERNET: http://www.semarnat.gob.mx			
TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELÉFONO Y/O EXTENSIÓN
Certificado de Importación, exportación y certificados de la Convención sobre el Comercio Internacional de Flora y Fauna Silvestre (CITES)	Dirección Geneal de Vida Silvestre Área Técnica	Av. Revolución 1425, Col. Tlacopac, C.P. 01040	5624 3352 y 5624 3469

INSTITUTO MEXICANO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL (IMPI) INTERNET: http://www.impi.gob.mx			
TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	ÁREA QUE PROPORCIONA	DOMICILIO	TELÉFONO Y/O EXTENSIÓN
Registro de Patentes	Dirección Divisonal de Patentes Departamento de Recepción y Control de Documentos	Arenal 550 PB, Col. Tepepan, Delg. Xochimilco, C.P. 16020	5334 0700 Ext. 5030 y 5031
Registro de Marca	Dirección Divisonal de Marca Departamento de Recepción y Control de Documentos	Arenal 550 2 piso , Col. Tepepan, Delg. Xochimilco, C.P. 16020	5334 0700 Ext. 5196







APÉNDICE 3

ORGANISMOS DE APOYO EN MÉXICO

El presente apéndice, tiene como objetivo proporcionar información a las empresas medianas y pequeñas exportadoras, sobre entidades mexicanas que prestan servicios y asistencia técnica, que atiendan de manera efectiva y oportuna sus necesidades para apoyar su desarrollo, mejorar su competitividad y cubrir integralmente su ciclo exportador, en diversos ámbitos, tales como: Productos Financieros, Servicios Promocionales; Desarrollo y Adquisición de Tecnología; Generación de Negocios; Investigación; Diseño; Innovación, y Protección de la Propiedad Intelectual.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. (BANCOMEXT)

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en impulsar el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión a sectores prioritarios, a través del acceso al financiamiento y, a otros servicios financieros y promocionales.

Bancomext pone a disposición de la comunidad empresarial, servicios que requiere el exportador para competir en el exterior, lo que genera importantes ventajas en términos de eficiencia y permite a sus clientes elegir y combinar, dentro de su amplia gama de productos de crédito, servicios financieros y de promoción comercial, aquellos que le resultan de más interés y utilidad para impulsar su actividad productiva.

Estos servicios se otorgan a empresas vinculadas directa e indirectamente con actividades de comercio exterior, localizadas en cualquier parte del territorio nacional, mediante diferentes formas de contacto: Directamente en los Centros Bancomext localizados en la República Mexicana y en las Consejerías Comerciales y Módulos Comerciales ubicados en el extranjero en los principales socios comerciales de México, Asistencia en Línea (Internet:<http://www.bancomext.com>), comunicación a través del servicio telefónico Exportatel:(55)5449908/01800 EXPORTA (397-6782).

Servicios Financieros

Los servicios crediticios que ofrece Bancomext, son: Crédito (Capital de Trabajo, Revolvente, Factoraje, Ventas de Exportación, Proinversión, Líneas de Crédito y Equipamiento); Importación de Productos Básicos; Esquema de Reportos; Esquema Financiero Industria del Software; Desarrollo de Proveedores de Empresas Exportadoras; Crédito Comprador; Crédito al Exportar Centroamericano y Seguros Bancomext.

Asimismo, la Institución ofrece diversos productos y servicios complementarios que fortalecen a las empresas o facilitan la realización de las actividades de exportación, tales como: Banca de Inversión; Reportos Colateralizados; Servicios de Tesorería; Cartas de Crédito; Servicios Fiduciarios y Avalúos; Fondos de Inversión y Capital de Riesgo y Garantías.

Servicios no Financieros

La solución integral que ofrece Bancomext incluye, además de apoyos financieros, una amplia variedad de productos y servicios promocionales que han sido diseñados de acuerdo a los requerimientos de nuestros clientes en materia de información, asesoría, capacitación, asistencia técnica, promoción en el exterior y eventos internacionales.

A través de estos servicios, se busca ofrecer a las pequeñas y medianas empresas exportadoras y con potencial de serlo, soluciones integrales que contribuyan a elevar su competitividad internacional y su participación en los mercados externos.

Entre los servicios no financieros que brinda Bancomext se encuentran: Centro de Información Digital para análisis de mercados y productos; Estudios y publicaciones (Perfiles e Investigaciones de Mercado, Directorios y Revistas); Capacitación; Asesoría y Asistencia Técnica (Asesoría Comercial, Aduanera y Jurídica, Asesoría virtual PYME y Programa de Asistencia Técnica); Agendas de Negocios en el Exterior; Misiones y Ferias; Lista de Canales de Distribución; Exportanet (Sistema en línea que le ofrece demandas por productos mexicanos en el exterior); Mediación Comercial en el Exterior; Pyme Internacional y Membresías Bancomext.

Domicilio y datos para mayor información:

EXPORTATEL

Periférico Sur 4333, Col. Jardines en la Montaña, C.P.14210, México, D.F.

Tel.: 5449-9008/ 01800-EXPORTA

Correo electrónico: bancomext@bancomext.gob.mx

Internet: <http://www.bancomext.com>



SEGUROS BANCOMEXT

Seguros Bancomext, es una institución privada que tiene como misión apoyar a las empresas mexicanas con la instrumentación de productos que contribuyan a cubrir el riesgo de ventas tanto nacionales como de exportación y que coadyuven a que dichas empresas cuenten con condiciones más competitivas en sus operaciones comerciales.

Con la incorporación de Seguros Bancomext al mercado asegurador, se brindan alternativas de precio, servicio de calidad y una cobertura de hasta el 90% sobre el adeudo total de las ventas a crédito aseguradas por la compañía, a través de sus productos:

- *Seguro de Crédito Exporta*
- *Seguro de Crédito Interno*
- *Garantía Post-Embarque (riesgo político)*

El objetivo tanto del *Seguro de Crédito Exporta* como el *Seguro de Crédito Interno*, es proteger a las empresas mexicanas contra la falta de pago de sus ventas a crédito durante la vigencia de la póliza. La diferencia entre ambos seguros radica que el *Seguro de Crédito Exporta*, aplica para las ventas a crédito realizadas a compradores en el extranjero, mientras que el *Seguro de Crédito Interno*, opera para las ventas a crédito realizadas a compradores dentro de la República Mexicana.

Dicha falta de pago es derivada de algunos de los siguientes riesgos comerciales:

- **Insolvencia:** Quiebra o suspensión de pagos por parte de su comprador nacional o extranjero, siempre y cuando sea declarada jurídicamente de acuerdo a la legislación del país, donde se encuentre establecido el comprador.
- **Mora Prolongada:** Falta de pago de cualquiera de sus compradores nacionales que se prolongue por un lapso de 180 días (*Seguro de Crédito Interno*) o extranjeros por un período de 120 días (*Seguro de Crédito Exporta*), contados a partir de la fecha de vencimiento del crédito otorgado.

La *Garantía Post-Embarque*, es un mecanismo que protege al exportador contra el riesgo de no cobrar a su cliente los productos o servicios que le ha proporcionado, derivado de problemas políticos propios del país del comprador, mediante una Línea de Garantía con diversos compradores en distintos países.

Domicilio y datos para mayor información:

World Trade Center,
 Montecito #38, Piso 26 Ala Poniente,
 Colonia Nápoles, C.P.03810, México, D.F.
 Correo electrónico: atencion@segbxt.com.mx
 Internet: <http://www.segbxt.com.mx>
 Tel: +52 (55) 5488-2828
 Del interior de la República,
 Sin costo: 01 800 317 1234.
 Fax: 5488-2801, 03 y 32

CENTRO PROMOTOR DE DISEÑO-MÉXICO (CPDM)

El CPDM es un fideicomiso privado constituido por el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera, la Secretaría de Economía, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, así como por las empresas IBM y Mexinox.

Objetivo

Apoyar a los empresarios nacionales en sus esfuerzos por hacer competitivos sus productos y servicios en los planos nacional e internacional. Es decir, vincula a los empresarios con especialistas para propiciar dicha competitividad mediante el diseño e innovación y así organizar soluciones de acuerdo con las necesidades de las empresas.

Actividades

El Centro brinda una asistencia técnica integral orientada, fundamentalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los servicios proporcionados por especialistas en las áreas que a continuación se indican.

- **Diseño gráfico.**-Desarrollo de aquellos elementos que proyectan la imagen de la empresa y la presentación de los productos, a fin de lograr una comercialización exitosa en los mercados nacionales e internacionales.

- Desarrollo de productos.-Innovación y mejoramiento de productos para apoyar la competitividad, así como la permanencia en el mercado.
- Mercadotecnia y Negocios digitales.-Desarrollo de una estrategia para mejorar la comercialización de los productos y servicios en los mercados de México y otros países. Elaboración de páginas web aplicando los sistemas de informática más adecuados, con un concepto de diseño gráfico que la haga "amigable" al usuario, y con un contenido de mercadotecnia que permita lograr que su página sea visitada por el mayor número de clientes posibles.
- Ingeniería.-Establecimiento y mejoramiento de los sistemas y procesos de la empresa en lo referente a la administración, planeación y producción.

Además, atiende a las empresas sobre todo para efectos de eficiencia en la utilización de sus recursos, desarrolla programas genéricos por industria, rama productiva y región e interactúa en la vinculación universidad-empresa.

En coordinación con Bancomext, asesora a empresarios que participan por primera vez en una exposición internacional a fin de adecuar sus productos a los requerimientos del mercado de interés, así como la presentación de pabellones (stands), folletos y manuales. De la misma manera, apoya a las empresas que ya participan en los mercados de exportación y conocen la necesidad de mejorar sus productos a fin de mantenerse en competencia.

Domicilio y datos para mayor información:

*Insurgentes Sur 1855, Piso 10,
Col. Guadalupe Inn,
C.P. 01020 México, D. F.
Tels: 5662-9790 y 5662-4160, Fax:5662- 4160.
Internet: <http://www.centrodiseno.com>*

COMISIÓN MIXTA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX)

COMPEX es una comisión integrada por representantes de los sectores público y privado, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción del comercio exterior mexicano, de conformidad con el artículo 7 de la Ley de Comercio Exterior.

Establece reuniones estatales, a través de las cuales los exportadores o potenciales exportadores, presentan las problemáticas y propuestas para agilizar los trámites de comercio exterior, con el objeto de discutirlos y resolverlos.

Objetivos

- Incorporar un número mayor de empresas a las actividades de comercio exterior.
- Estimular y coordinar los esfuerzos en las entidades federativas para facilitar el desarrollo de proyectos de exportación.
- Promover las exportaciones mediante la concertación de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior.
- Fomentar la cultura exportadora en el sector empresarial a través de eventos.

Beneficios y ventajas

- Gestionar, ante las autoridades competentes, la resolución de problemas administrativos o técnicos relacionados con el comercio exterior.
- Obtener gratuitamente dos gacetas informativas.
- Orientación gratuita para exportar.

Domicilio y datos para mayor información:

*Insurgentes Sur 1940, piso 10, Col. Florida,
C.P. 01030 México, D. F.
Tel: 5229 6100 ext:3827 y 3837.
Internet: <http://www.pyme.gob.mx/compex>*

COMISIÓN PARA LA PROTECCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR (COMPROMEX)

Es un organismo creado por Ley del Congreso de la Unión, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956, con reforma publicada en el mismo órgano informativo del gobierno federal mexicano, el 31 de diciembre de 1959, cuya principal función es la de intervenir a petición de la parte interesada, en aquellos conflictos derivados de operaciones de exportación e importación en que intervengan empresas domiciliadas en la República Mexicana y su contraparte en el extranjero, para encontrar una solución a dichas controversias.

COMPROMEX viene a significar un útil instrumento para quienes realizan operaciones de comercio exterior, dentro de una reglamentación jurídica conveniente, de fácil manejo y utilización, a solicitud de parte interesada podrá coadyuvar en la búsqueda en una primera instancia de soluciones conciliatorias que propicien resolver con rapidez los conflictos legales o contractuales.

Asimismo, cuando las partes no llegan a superar su diferencia en el procedimiento conciliatorio, COMPROMEX podrá intervenir como órgano arbitral, si las partes manifiestan expresamente su voluntad de someter el conflicto en cuestión a la decisión de dicha Comisión.

Esta Comisión se encuentra integrada por representantes de aquellas dependencias del gobierno federal que tienen relación dentro del comercio exterior, así como representantes de diversas cámaras y asociaciones del sector privado, lo que garantiza soluciones apoyadas en las normas vigentes del Derecho y con base en la buena fe y la equidad.

A la fecha, COMPROMEX ha resuelto por la vía de la conciliación un sinnúmero de conflictos, que pudieron haber constituido pleitos largos y muy costosos.

Domicilio y datos para mayor información:

*Periférico Sur 4333, Col. Jardines de la Montaña,
C.P. 14210 México, D.F.
Tel: (clave nacional) (01+55)5449-9000.
Ext: 9592, 9600 y 9602.
Fax: 5449-9082.
Correo electrónico: asesoria@bancomext.gob.mx
Internet: <http://www.bancomext.com>*

CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALES DE LA REPÚBLICA MEXICANA (CAAAREM)

CAAAREM se fundó en 1938 como un organismo que representa y defiende los intereses gremiales de los Agentes Aduanales.

Entre sus principales funciones se encuentran las siguientes:

- Desarrolla labores de apoyo, orientación y coordinación de la opinión de sus asociados sobre diversos problemas suscitados en el comercio exterior, procurando que se alcance el mayor y mejor progreso en el ejercicio de la actividad aduanal.
- Promueve la promulgación, reforma, derogación, interpretación y cumplimiento de leyes, decretos y disposiciones que atañan a las actividades aduaneras, apoya e impulsa iniciativas que mejoran la competitividad del país a través de sus aduanas.
- Recaba de las autoridades las resoluciones, circulares, decretos, leyes, manuales y noticias, respecto de la normatividad y ordenamientos legales que regula el Comercio Exterior.

CAAAREM está representada en puntos fronterizos, marítimos, aéreos e interiores de la República Mexicana, a través de las Asociaciones de Agentes Aduanales.

Domicilio y datos para mayor información:

*Hamburgo 225, Col. Juárez,
C.P. 06600, México, D.F.
Tel: 5141-5945.
Fax: 5525-8070.
Internet: <http://www.caaarem.org.mx>*

CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (CONACYT)

CONACYT tiene como misión impulsar y fortalecer el desarrollo científico y la modernización tecnológica de México, mediante la formación de recursos humanos de alto nivel, la promoción y el sostenimiento de proyectos específicos de investigación y la difusión de la información científica y tecnológica, a través de los siguientes fondos y programas:

Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas (RENIECYT)

El -RENIECYT- es una base de datos de instituciones, centros, organismos, empresas o personas físicas de los sectores público, social y privado que realizan actividades científicas y tecnológicas, forma parte del Sistema Integrado de Información sobre Investigación Científica y Tecnológica

Es un registro declarativo de carácter administrativo y voluntario para las personas físicas y morales de los sectores sociales y privado, pero obligatorio para las instituciones públicas que de manera sistemática realizan actividades de investigación científica, desarrollo tecnológico y producción de ingeniería básica.

Constituye un prerrequisito para las personas físicas y morales interesadas en recibir los beneficios, facilidades, estímulos y apoyos económicos y esquemas de financiamiento derivados de los Fondos y Programas que opera el CONACYT.

FONDOS

- **Fondos Sectoriales:** Son fideicomisos que las dependencias y las entidades de la Administración Pública Federal conjuntamente con el CONACYT pueden constituir para destinar recursos a la investigación científica y al desarrollo tecnológico en el ámbito sectorial correspondiente. Asignan apoyos mediante procesos competitivos, eficientes, equitativos y públicos, sustentados en méritos y calidad, así como orientados con un claro sentido de responsabilidad social que favorezca al desarrollo del país
- **Los Fondos Mixtos:** Instrumento para el desarrollo científico y tecnológico regional, estatal y municipal, que permiten la confluencia de recursos tanto de los gobiernos estatales y municipales como del CONACYT con el propósito de: Coadyuvar al desarrollo integral de las entidades federativas mediante acciones científicas y tecnológicas, así como fomentar el desarrollo y la consolidación de las capacidades científicas y tecnológicas de los estados.

Se realizan convocatorias para cada uno de los fondos, en donde se establecerán el objeto, los términos de referencia y las formas de presentación de las propuestas.

Los ejecutores de las propuestas son los sujetos de apoyo inscritos en el Registro Nacional de Instituciones y Empresas Científicas y Tecnológicas (RENIECYT).

- **Programa de Apoyo para la creación de nuevos negocios a partir de desarrollos científicos y tecnológicos (AVANCE):** Otorga apoyos para lograr que desarrollos científicos y tecnológicos concluidos puedan convertirse en prospectos de inversión que originen negocios de alto valor agregado.
- **Estímulos Fiscales:** Aplicación de estímulo fiscal a los gastos e inversiones relacionados directa y exclusivamente en investigación y desarrollo de tecnología. Dirigido a las empresas o persona físicas con actividad empresarial que invierte en el desarrollo de sus productos, procesos y servicios, como el camino para proyectar su crecimiento.

El programa ofrece la recuperación de hasta el 30% de la inversión realizada en tecnología durante el ejercicio fiscal.

Domicilio y datos para mayor información:

*Av. Insurgentes Sur No.1582, Col. Crédito, Constructor,
Delegación Benito Juárez. C.P. 03940 México, D.F.
Tel:53227700.
Internet: <http://www.conacyt.mx>*

EUROCENTRO DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL BANCOMEXT (ECE-BANCOMEXT)

El Eurocentro Bancomext nace de un convenio de colaboración entre el Banco Nacional de Comercio Exterior y la Comisión Europea, con la misión de fomentar acciones que permitan a la pequeña y mediana empresa mexicana favorecer su modernización y competitividad internacional a través de co-inversiones, alianzas estratégicas y/o transferencia de tecnología con sus similares europeas.

Para llevar a cabo esta misión, el Eurocentro de Cooperación Empresarial Bancomext, forma parte de una red de Eurocentros que operan en América Latina, los cuales trabajan estrechamente con Organismos Europeos de Cooperación Económica, denominados Coopecos.

Entre los servicios que Eurocentro Bancomext ofrece se encuentran:

- Organización de encuentros empresariales.
- Apoyos para la participación de empresas en ferias internacionales.
- Análisis de mercado en México y Europa.
- Cursos y Seminarios.
- Asesoría para instrumentar proyectos de cooperación.
- Localización de socios potenciales y difusión de solicitudes de cooperación con el apoyo de bases de datos.
- Agendas Individuales de Negocios en el Extranjero.

El Eurocentro Bancomext se encuentra ubicado en el Centro Internacional de Negocios (CINTERMEX) de la ciudad de Monterrey N.L., México, sin embargo cuenta con cobertura nacional e internacional por medio del apoyo de los Centros Bancomext ubicados en las principales ciudades de la República Mexicana, así como por las Consejerías y Módulos Comerciales de Bancomext distribuidos en Europa, Latinoamérica, Norteamérica y Asia.

Domicilio y datos para mayor información:

*Edificio Cintermex 2do. Nivel, Col. Parque Fundidora,
C.P. 64010, Monterrey, N.L., México. Tel.: (5281)8369-2100.
Correo electrónico: euro@bancomext.gob.mx
Internet:<http://www.eurobancomextmty.com>*





INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (IMPI)

La modernización del sistema de propiedad industrial en México se inició con la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial promulgada el 27 de junio de 1991, misma que sustituyó a la anterior Ley de Invenciones y Marcas de 1976. Esta ley contempla en su artículo 7º la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), el cual se instituyó por decreto presidencial el día 10 de diciembre de 1993, con el objeto inicial de ofrecer apoyo técnico a la Secretaría de Economía.

Posteriormente, la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial es reformada el día 2 de agosto de 1994, cambiando su nombre a Ley de la Propiedad Industrial, la cual como resultado de estas reformas, el IMPI se convierte en la autoridad para administrar el sistema de propiedad industrial en nuestro país.

Dentro de sus actividades se encuentran, entre otras:

- Fomentar y proteger los derechos relacionados con la propiedad industrial, de todas aquellas creaciones de aplicación industrial, tales como: un producto técnicamente nuevo; una mejora a una máquina o aparato; un diseño original para hacer más útil y atractivo un producto; un proceso de fabricación novedoso; una marca o aviso comercial; una denominación identificadora de un establecimiento, o una declaración de protección sobre el origen geográfico que distingue o hace especial a un producto.
- Promover la cooperación internacional mediante el intercambio de experiencias administrativas y jurídicas con instituciones encargadas del registro y protección legal de la propiedad industrial en otros países y difundir el sistema de propiedad industrial en México, a través de la asesoría y la realización de talleres, cursos y seminarios nacionales e internacionales dirigidos a asociaciones empresariales y comerciales, universidades y centros de investigación.
- Fomentar la transferencia de tecnología para coadyuvar a la actualización tecnológica de las empresas, mediante la divulgación de acervos documentales de información tecnológica y de la situación que guardan los derechos de propiedad industrial en el extranjero para que las empresas nacionales incrementen su competitividad internacional.
- Realizar estudios sobre la situación de la propiedad industrial en el ámbito internacional y participar en las reuniones o foros internacionales.
- Fungir como órgano de consulta en la materia ante entidades de la administración pública federal.
- Contribuir a la formación de recursos humanos especializados en la materia.
- Fomentar una cultura de propiedad industrial en empresarios e investigadores, así como contribuir a la actualización tecnológica de las empresas.

Servicios

- Asesoría en el registro, otorgamiento y protección de patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, avisos y nombres comerciales, denominaciones de origen y secretos industriales.
- Registro, concesión y protección a los derechos de propiedad industrial.
- Asesoría en la consulta de acervos documentales de información tecnológica y servicios, disponible para su consulta y utilización sin el pago correspondiente de regalías.
- Consulta o venta de publicaciones especializadas que se editan en forma mensual, como la Gaceta de la Propiedad Industrial.
- Acceso a bases de datos en línea como el Banapa-Net, que contiene los datos bibliográficos y resúmenes de las solicitudes de patente publicadas, patentes concedidas, modelos de utilidad y diseños industriales desde 1980 a la fecha última de publicación, entre otros servicios.

Domicilio y datos para mayor información:

*Periférico Sur 3106, Col. Jardines del Pedregal,
C.P. 01900, México, D.F.
Tel.: 5624-0400.
Fax: 5624-0406, 555-54431.
Internet: <http://www.impi.gob.mx>*

INSTITUTO NACIONAL DEL DERECHO DE AUTOR (INDAUTOR)

El Instituto Nacional del Derecho de Autor, autoridad administrativa en materia de derechos de autor y derechos conexos, es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Educación Pública.

Las funciones y facultades del Instituto, son:

Funciones

- Proteger y fomentar el derecho de autor;
- Promover la creación de obras literarias y artísticas;
- Llevar el Registro Público del Derecho de Autor;
- Mantener actualizado su acervo histórico, y
- Promover la cooperación internacional y el intercambio con instituciones encargadas del registro y protección del derecho de autor y derechos conexos.

Facultades

- Realizar investigaciones respecto de presuntas infracciones administrativas;
- Solicitar a las autoridades competentes la práctica de visitas de inspección;
- Ordenar y ejecutar los actos provisionales para prevenir o terminar con la violación al derecho de autor y derechos conexos;
- Imponer las sanciones administrativas que sean procedentes.

Domicilio y datos para mayor información:

*Dinamarca 84, Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc,
C.P.06600, México, D.F., Tel: 5230-7640/5230-7646.
Del interior de la Republica 01 800 90 634 00.
Correo electrónico: infoinda@sep.gob.mx/indautor@sep.gob.mx*

NACIONAL FINANCIERA S.N.C., (NAFIN)

Nacional Financiera ha tenido una participación significativa en el proceso de desarrollo de la actividad industrial, apoyando de manera especial a los proyectos de la micro, pequeña y mediana empresa de la industria manufacturera, y a proyectos de gran impacto económico.

Tiene como objetivo fundamental coadyuvar en la preservación de la planta productiva, e impulsar la realización de proyectos de inversión viables que estimulen la generación de empleo y el crecimiento económico, a través de las siguientes líneas de acción:

- Facilitar el acceso al financiamiento a empresas micro, pequeñas y medianas.
- Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera.
- Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores.
- Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.
- Fomentar alianzas estratégicas.

Entre los productos y servicios que ofrece, se encuentran:

1.-Programas de Financiamiento para las empresas PYMES:

- Cadenas Productivas: Es una solución de negocios creada para ofrecer en forma electrónica financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información.
- Programa de Desarrollo de Proveedores del Sector Público: Incentivar y fomentar el desarrollo de las empresas mexicanas y promover la participación de las pequeñas y medianas empresas en los procesos de compra del gobierno
- Equipamiento: Financiamiento para invertir en la infraestructura de tu negocio. Los créditos se otorgan en moneda nacional o en dólares.
- Financiamiento para el Transporte: Programa para obtener el financiamiento necesario para adquirir unidades nuevas y semi-nuevas.

ORGANISMOS DE APOYO EN MÉXICO

- Financiamiento para la Construcción (Liquidez Electrónica): Otorga liquidez al desarrollador de vivienda de interés social, a través del cobro anticipado de los créditos individualizados al trabajador por parte del Infonavit, de manera inmediata vía electrónica.
- Crédito PYME: Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial, de los sectores industrial, comercial y de servicios que quieren establecerse o crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos.
- Garantía Automática: Nacional Financiera participa en el riesgo de los créditos que otorgan los intermediarios financieros a las micro, pequeñas y medianas empresas, para facilitar su acceso al financiamiento

2.-Capacitación y asistencia técnica.

3.-Banca de Inversión.

4.-Servicios Fiduciarios.

5.-Servicios Inmobiliarios.

6.-Instrumentos Financieros.

7.-Tesorería.

8.- Custodia y Administración de Valores y Efectivo.

9.-Proyectos de Inversión.

10.-Agente Financiero.

11.-Asesoría y Consultoría.

12.-Información sobre comercio exterior.

13- Eurocentro Nafin.

Domicilio y datos para mayor información:

*Insurgentes Sur 1971, Nivel Avenida,
Centro Comercial Plaza Inn, Col. Guadalupe Inn,
C.P. 01020, México D.F.
Tels.:5325-6000. Ext:5089,8520/01800 Nafinsa.
Fax: 5661-8418.
Correo electrónico: info@nafin.gob.mx
Internet: <http://www.nafin.gob.mx>*

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SECON)

La Secretaría de Economía es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que tiene a su cargo las siguientes funciones:

- Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, comercio interior y abasto.
- Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor.
- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.
- Promover y, en su caso, organizar la investigación técnico-industrial.
- Formular y conducir la política nacional en materia minera.

A través de las oficinas de la SECON, el empresario mexicano puede obtener información y apoyo en diversos aspectos industriales, comercio exterior, normatividad, inversión extranjera, mediante programas e instrumentos, de entre los cuales se pueden citar:

- 1.- Programa PYME: Capacitación, Asesoría, Financiamiento, Trámites, Legislaciones, Exportación, Estadísticas (Regionales y Sectoriales y de Seguimiento), Cadena Productiva.
- 2.- Programas de Exportación:
 - Empresas Altamente Exportadoras (Altex),
 - Empresas de Comercio Exterior (ECEX),
 - Devolución de Impuestos a Exportadores (DRAW BACK),
 - Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX)
 - Programa de Operación de Maquila.
- 3.- Programas de Promoción Sectorial (PROSEC).
- 4.- Programa Marcha hacia el Sur.
- 5.- Cupos ALADI y TLCs.
- 6.- Sistema de Información Arancelaria vía Internet (SIAVI).
- 7.- Acuerdos y Negociaciones Comerciales de México.
- 8.- Certificados de origen.
- 9.- Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.
- 10.- Directorios con información de las principales empresas exportadoras en México.
- 11.- Normas Oficiales Mexicanas de Prácticas Comerciales.
- 12.- Programa de mejoramiento para la comercialización de alimentos (PROCOMA).
- 13.- Registro de empresas de importación ubicadas en la franja fronteriza norte o región fronteriza, como instrumento de apoyo a las actividades comerciales.
- 14.- Sistema de Autodiagnóstico.
- 15.- Guía de trámites para iniciar y operar un negocio.
- 16.- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

- 17.- Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC).
- 18.- Sistema de Preferencias Arancelarias.
- 19.- Sistema de Tecnologías de Producción.
- 20.- Permisos de Importación y Exportación previos (SICEX-PEXIM).
- 21.- Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales (SIMPPPI).
- 22.- Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE).

Domicilio y datos para mayor información:

*Av. Insurgentes Sur 1940, Col. Florida,
C.P. 01030, México, D.F.
Tel.: 5229-6100/01800-410- 2000.
Internet: <http://www.economia.gob.mx>*

SECRETARÍA DEL TRABAJO Y PREVISIÓN SOCIAL (STPS)

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que por conducto de sus servidores públicos, unidades administrativas y órganos desconcentrados, tiene como misión promover el empleo digno libre de riesgos, así como la capacitación para la productividad y la competitividad; coadyuvar a disminuir las desigualdades sociales, impartiendo justicia laboral para mantener el equilibrio entre los factores de producción, a fin de generar un desarrollo económico.

Los principales programas y servicios que ofrece son los siguientes:

- Servicio Nacional de Empleo (SNE).- Vincular a los demandantes de trabajo con las necesidades de mano de obra del aparato productivo, promoviendo la inserción productiva de los trabajadores y la oportuna interacción entre ellos. Busca además, reducir los tiempos y costos de la colocación de trabajadores mediante el desarrollo y la coordinación de los diversos agentes que intervienen en el mercado de trabajo, y promoverá la capacitación y el reentrenamiento a fin de favorecer la incorporación de la población desempleada al sector productivo e incrementar la productividad laboral.

Este servicio es totalmente gratuito y está disponible en todo el país a través de las oficinas del Servicio de Empleo.

- Programa de Becas de Capacitación para Trabajadores Desempleados.- Basa sus actividades en los requerimientos del aparato productivo para proveer mano de obra capacitada y así aumentar sus niveles de calificación, elevar la productividad del trabajo y mejorar las oportunidades de empleo. Otorga gratuitamente cursos de capacitación, tipo escolarizada para grandes grupos y de acuerdo con las necesidades regionales, o tipo mixta acorde con las necesidades de las empresas, junto con una beca durante el tiempo que dure el curso, con el propósito de que los participantes tengan recursos para subsistir mientras adquieren o refuerzan sus conocimientos y habilidades.

Además de la beca y la capacitación, los participantes recibirán durante el tiempo que dure el curso: apoyo para transporte, materiales de capacitación, seguro de accidentes y al final del curso, información sobre las oportunidades de empleo existentes.

- Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC).- Es un programa de carácter público de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social creado para proporcionar apoyos para capacitación de los trabajadores en activo y empleadores de las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales tienden a invertir poco en capacitación y en el mejoramiento productivo y organizacional, debido al costo que esto implica, y por carecer de una orientación adecuada.
- Este programa proporciona asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación, a fin de incrementar la productividad y competitividad de las empresas, mantener y aumentar el empleo, desarrollar sus recursos humanos y mejorar las condiciones de trabajo, al tiempo que, con la difusión de las experiencias, se pretende producir un efecto multiplicador en otras empresas con características similares.
- Ferias de Empleo.-Son eventos gratuitos en los que se reúnen empresas que demandan personal y trabajadores que buscan empleo para hacer una rápida contratación de personal.

Domicilio y datos para mayor información:

*Adolfo Ruíz Cortínez No.3313,
Col. San Jerónimo Aculco,
Delegación Magdalena Contreras,
C.P.10400, México, D.F.
Tels.:3000-4100/3000-3500/3000-4103.
Internet: <http://www.stps.gob.mx>*



UNIDAD DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA (UTT)

La UTT es una asociación civil con operación creada en noviembre de 1993. Nace como proyecto interinstitucional en donde participan la Secretaría de Economía, Cámaras Empresariales, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial e IBM de México.

OBJETIVO

Poner al alcance de la micro, pequeña y mediana empresa los conocimientos y las soluciones tecnológicas a la medida de sus necesidades y posibilidades, que les permitan ser más competitivos, a través de la realización de actividades de transferencia, adaptación y asimilación de técnicas y tecnología desarrolladas en México y el mundo.

Con apego a dichos lineamientos, la UTT ofrece los siguientes servicios:

- Asistencia técnica en las áreas de alimentos, química, medio ambiente, metalmecánica e informática.
- Asistencia técnica en planta con asesoría directa para el desarrollo de productos, formulaciones, selección de equipos y diagnóstico para mejorar los procesos de fabricación.
- Capacitación especializada en cursos y seminarios de capacitación diseñados a la medida de las necesidades de cada empresa impartiendo éstos en sus instalaciones y certificación del personal en las normas técnicas de competencia laboral emitidas por el CONOCER.
- Implantación de sistemas de gestión de calidad bajo las normas ISO 9000:2000, así como otras series SIO y QS. Este servicio lleva a las empresas a la certificación en las normas antes mencionadas.
- Desarrollo de Redes de Valor, a fin de impulsar el desarrollo regional a través de interconectar procesos productivos en redes de valor que generen productos competitivos y beneficios sociales a las regiones geográficas involucradas.
- Información referente a trámites, información de marcas, patentes y temas relacionados a la propiedad industrial y establecimiento del negocio.

Domicilio y datos para mayor información:

*Bajío 369 piso 4, Col. Condesa,
C.P. 06140, México D.F.
Tel.: 2614-6511.
Fax: 2614-6512.
Internet: <http://www.utt.com.mx>*



APÉNDICE 4

APOYOS DE LOS ORGANISMOS EMPRESARIALES

Las cámaras y los organismos empresariales son, para muchos, el primer apoyo para el exportador real o potencial de cualquier rama o sector productivo, ya que cuentan con áreas especializadas para asesorar a sus afiliados en actividades internacionales.



American Chamber of Commerce of Mexico, A. C. (AMCHAM)

La *American Chamber of Commerce of Mexico, A. C.*, es una organización independiente, no lucrativa, dedicada a representar, promover y desarrollar los intereses de negocios entre México y Estados Unidos, sirviendo a la comunidad de negocios en la promoción del comercio e inversión.

Fue fundada en 1917 y es la cámara de comercio americana más grande y antigua fuera de Estados Unidos. La oficina matriz se encuentra ubicada en la Cd. de México, y con divisiones en Guadalajara y Monterrey.

OBJETIVOS

- Promover el comercio y la inversión entre México y Estados Unidos.
- Representar y comunicar las opiniones de sus socios sobre asuntos de importancia para los sectores público y privado.
- Demostrar los beneficios que la iniciativa privada representa en México, y su contribución al desarrollo económico y social.

PRINCIPALES SERVICIOS

- asesoría en comercio internacional,
- asesoría económica,
- organización de eventos especiales,
- publicaciones.

Lucerna 78, Col. Juárez
 Delegación Cuauhtémoc
 C.P. 06600, México, D. F.
 Tel.: 5141 3800
 Fax: 5703 2911 y 5703 3908
 E-mail: amchammx@amcham.com.mx
 Internet: <http://www.amcham.com.mx>



Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)

La ANIERM es un organismo no lucrativo del sector privado y de afiliación voluntaria, especializado en comercio exterior. Apoya al exportador y al importador mediante gestiones con las autoridades gubernamentales, para reducir trámites y controles innecesarios que entorpecen las operaciones comerciales con el exterior.

Entre sus metas se encuentran las de fomentar el enlace de los asociados con empresas y misiones extranjeras, con la finalidad de darles una mejor preparación para competir en los mercados internacionales, reforzar la coordinación con organismos del sector privado, enriquecer la identidad y promover la realización de gestiones conjuntas en beneficio del desarrollo del comercio exterior de México.

Procura la vinculación con universidades, centros de investigación y organismos internacionales, en apoyo a la creación de una cultura de comercio exterior.

Asimismo, proporciona información, orientación y asesoría; efectúa servicios de gestión y trámites relativos a programas de fomento; ofrece representación institucional y capacitación; organiza cursos, seminarios y congresos en los que se presenta lo más destacado del acontecer nacional en materia de comercio exterior.

Monterrey 130, Col. Roma
C.P. 06700, México, D. F.
Tel.: 5584 9522 / 5564 9218 y 8618
Fax: 5584 5317
E-mail: anierm@anierm.org.mx
Internet: <http://www.anierm.org.mx>

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)

La Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México es la institución que representa a los empresarios del comercio, los servicios y el turismo legalmente establecidos en la República Mexicana.

OBJETIVOS

Representar y difundir los intereses generales del comercio, ser órgano de consulta y colaboración del Estado para el diseño y ejecución de políticas, programas e instrumentos que faciliten la expansión de la actividad económica:

- Promover las actividades de sus empresas afiliadas en el ámbito de su circunscripción.
- Difundir los intereses particulares de las empresas afiliadas.
- Actuar como árbitro, perito o síndico, según lo señala la ley.
- Prestar los servicios que tenga establecidos a favor de sus afiliados.
- Operar el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

Entre los servicios que ofrece en materia de comercio exterior, se encuentran:

- Orientación a extranjeros,
- Arbitraje comercial,
- Oportunidades de negocios,
- Información del sector empresarial,
- Datos estadísticos comerciales internacionales,
- Bases de datos financieros,
- Directorio de importadores y exportadores,
- Ferias y exposiciones.

Paseo de la Reforma 42, Col. Centro
C.P. 06048, México, D.F.
Tels.: 5592 2665 y 5535 7098
5592 0674 y 5592 0424
Fax: 5705 4194
E-mail: dirgen@ccmexico.com.mx
Internet: <http://www.ccmexico.com.mx>

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación tiene como visión ser el organismo empresarial modelo por su efectiva representatividad y alto nivel competitivo.

Su misión es representar firmemente, y en el marco de los valores éticos, los intereses del sector empresarial, influyendo eficazmente en la competitividad e integración de empresas, sectores y regiones, satisfaciendo a los asociados a través de servicios de calidad.

Entre los servicios que ofrece, se encuentran:

- Capacitación, adiestramiento y formación de personal a todos los niveles y especialidades, incluso a través de teleconferencias.
- Información y asesoría en normalización técnica y desarrollo de normas (NOM obligatorias y NMX voluntarias).
- Elaboración de normas a través de comités de normalización por sector o producto.
- Información y asesoría en materia ambiental, programas y proyectos específicos sobre el respeto al medio ambiente e implantación de la normas ISO en sus diferentes modalidades.
- Trámites y gestiones ante organismos públicos de carácter federal, estatal y municipal.
- Información y asesoría sobre oportunidades de negocios a nivel nacional e internacional.
- Directorios especializados por sector de actividad, región o tamaño de empresa.
- Consulta de base de datos en el SIEM.
- Programas de subcontratación de procesos y desarrollo de proveedores.
- Estudios sectoriales, económicos y de mercado.
- Sistema de intercambio electrónico de datos de tiendas departamentales con sus proveedores.
- Información y asesoría sobre acuerdos comerciales y en temas de comercio exterior.
- Asistencia técnica y cooperación internacional (alianzas estratégicas).
- Sistemas de aseguramiento de la calidad.
- Trámites de visas de internación a Estados Unidos.
- Ferias y misiones comerciales nacionales e internacionales.
- Actividades de defensa ante prácticas desleales de comercio internacional.
- Orientación y diagnóstico para el ahorro y uso eficiente de energía.

*Av. San Antonio 256, Col. Ampliación Nápoles
C.P. 03849, México, D. F.
Tel.: 5482 3000 y 5598 9467
Fax: 5598 8044
Internet: <http://www.canacindra.org.mx>*



Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN)

La Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos tiene como misión representar, fomentar y difundir proactivamente los intereses nacionales e internacionales de la industria en México, con base en los principios de libre empresa, de bienestar individual y colectivo y, de asignación y uso eficiente de los recursos en la economía.

OBJETIVOS

- Representar los intereses generales de la industria del país.
- Ser órgano de consulta del Estado para la satisfacción de necesidades generales de la industria nacional.
- Estudiar todas las cuestiones que afecten a la industria y proveer las medidas que la favorezcan.
- Contribuir a la difusión y fomento de los oficios y carreras técnicas y especializadas que precise la industria nacional.
- Colaborar con el Estado para la adecuada resolución de los problemas de interés de la industria y la economía, así como mantener y fomentar las relaciones del sector industrial con las autoridades federales, estatales y locales.
- Ejercer el derecho de petición mediante las gestiones necesarias ante las autoridades federales o locales, para solicitar, según proceda, la expedición, modificación o derogación de leyes o disposiciones administrativas.
- Procurar la unión y cooperación de las cámaras que la integren.
- Coadyuvar a la difusión de los intereses representados por sus afiliados, sin más limitaciones que las señaladas por la ley.
- Proporcionar a sus asociados los servicios que tengan establecidos, conforme a la ley y a sus propios estatutos.
- Establecer y fomentar las relaciones que sean convenientes para sus fines, con otras instituciones nacionales, extranjeras o internacionales.
- Orientar y coordinar la opinión de los industriales sobre los problemas del país, en lo que la industria concierne.
- Realizar los estudios y promociones necesarios en materia de fomento a las exportaciones.

Manuel Ma. Contreras 133, 7o y 8o pisos,
Col. Cuauhtémoc
C.P. 06500, México, D. F.
Tels.: 5140 7800 al 19
Fax: 5140 7831
E-mail: concamin@concamin.org.mx
Internet: <http://www.concamin.org.mx>

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR)

El objetivo de la Dirección Divisonal de Comercio Exterior de esta Cámara es apoyar al sector comercial mediante las cámaras de comercio afiliadas a esta cámara en el desarrollo de una cultura exportadora.

Entre sus principales actividades, se encuentran:

a) Comercio exterior

- Reforzar las secciones especializadas en la CONCANACO-SERVYTUR, así como brindar apoyo y orientación en forma permanente a sus socios en materia de comercio exterior. Para ello, constantemente se envía información diversa sobre comercio exterior mediante el sistema Attis, o bien, por carpeta roja, es decir con un comunicado que se dirige exclusivamente a las Cámaras cuando se trata de un asunto muy relevante.
- Elaboración de manuales y materiales de apoyo sobre regulaciones y procedimientos de comercio exterior.
- Difusión de beneficios y oportunidades de los tratados de libre comercio.
- Participación en los foros de comercio exterior.
- Promoción y apoyo para el sector comercio de las instituciones gubernamentales que fomentan el comercio exterior.
- Programas de apoyo y promoción comercial con la participación de instituciones de comercio exterior.

b) Relaciones internacionales

- Eventos internacionales.
- Acercamiento y relaciones internacionales con instituciones.
- Eventos y zonas para la promoción de inversiones productivas del extranjero a México.
- Difusión y presencia de la CONCANACO-SERVYTUR en el mundo.

c) *Región y franja fronteriza*

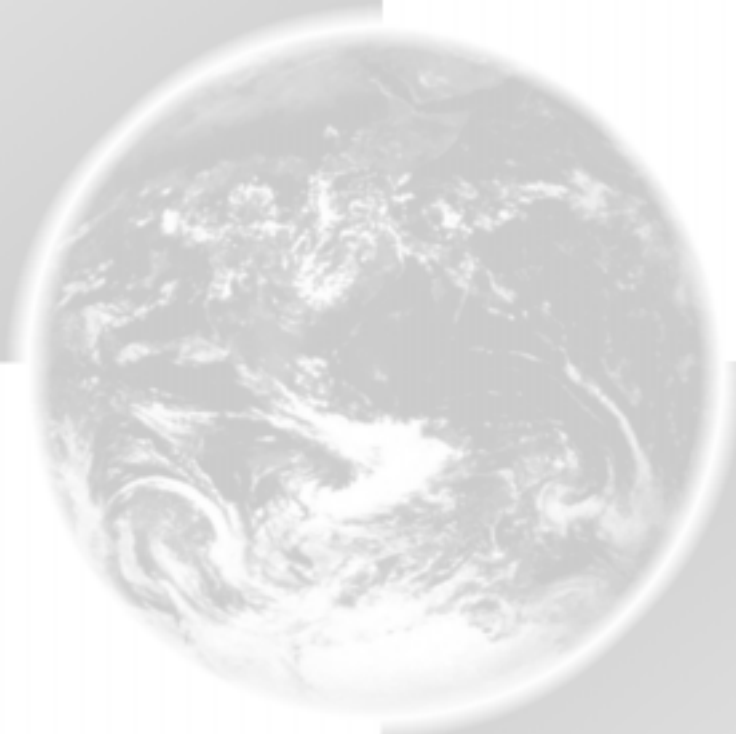
- Se defienden y se promueven los intereses de las cámaras de la región y franja fronteriza, en foros institucionales y sectoriales.
- Se orienta y se informa sobre temas de interés que puedan afectar el funcionamiento o la operación de las empresas afiliadas a las cámaras fronterizas.
- Se apoya la gestión y, en su caso, se agilizan los trámites ante dependencias de los sectores público y privado, con el fin de obtener respuestas y soluciones a los problemas de las cámaras y empresas de la región y franja fronteriza.
- Se elaboran propuestas para mejorar la operación y el funcionamiento de los mecanismos para promover el comercio exterior o el de la región y franja fronteriza.

*Balderas 144, 3er piso Col. Centro
C.P. 06079, México, D. F.
Tel: 5722 9300
Fax: extensiones 9414 y 9415
E-mail: concanac@prodigy.net.mx
Internet: <http://www.concanaco.com.mx>*


Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE)

El Consejo Mexicano de Comercio Exterior tiene como objetivos: promover, desarrollar y fortalecer la economía de mercado, la apertura económica del país, el libre flujo de capitales y el libre comercio, así como actuar como órgano de enlace en las relaciones internacionales del sector privado del país, con los sectores públicos y privados de otros países del mundo, a través del establecimiento de áreas geográficas, comités bilaterales y comités multilaterales con representación y funciones específicas, respetando campos de especialización y funciones, y con ello propiciar y facilitar la integración económica y competitividad internacional del país, así como promover, desarrollar y organizar ferias y exposiciones, misiones empresariales mexicanas a otros países, cursos, seminarios, mesas redondas, reuniones empresariales y eventos de todo tipo relacionados con el comercio exterior y la inversión.

*Eugenio Sue No. 94 Col. Polanco Reforma
C.P. 11560, México, D.F.
Tel.: 5281 1986, 5281 4831 y 5281 6068
E-mail: comce@comce.org.mx
Internet*





APÉNDICE 5

ENTIDADES DE INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN

Empresa	Servicios	Teléfonos	Fax	Web	E-mail
BIVAC Internacional (Bureau Veritas de México, S.A. de C.V.) Av. Ejército Nacional 418, piso 1 Col. Chapultepec Morales C.P. 11570, México, D.F.	Verificación de sistemas de calidad, construcción, comercio internacional, etc.	5531 0671 al 74	5531 8540 5531 0178	www.bvqi.com.mx	
Centro de Control Total de Calidad Puebla 282, Col. Roma C.P. 06700, México, D.F.	Verificación de alimentos y bebidas cosméticos y medicamentos Productos agroindustriales	5514 3391	5207 9150	www.cencon.com.mx	cencont@avantel.net
Centro de Normalización y Certificación de Productos Blvd. Toluca 40 - A Col. San Andrés Atoto C.P. 53500, Naucalpan de Juárez, Edo. de México	Verificación, certificación normalización, capacitación e información técnica relacionada con todo tipo de productos	5358 7872	5358 7071	www.cncp.org.mx	cncp@cncp.org.mx
Intertek Testing Services de México, S.A. De C.V. (ITS) Alvaro Obregón 286, 4 piso Col. Roma C.P. 06700 México, D.F.	Información estratégica de mercados y riesgo político. Administración, rastreo y seguimiento de sus productos	5063 7190	5211 5030	www.intertek-sc.com	latamexico@intertek.com
Inspección, Testificación y Servicios, S.A. De C.V. Manzanillo 83-602 Col. Roma Sur 06760, México D.F.	Inspección de preembarque	5264 3383 5264 3388	5264 3377		itsinspeccion@mxinternet.net
Laboratorios Ebysos, S.A. de C.V. Ejido San Lorenzo Tezonco 53 Col. San Francisco Culhuacán C.P. 04420 México, D.F.	Análisis de alimentos, medicamentos, cosméticos, farmacéuticos y de plomo en alimentos y vajillas	5632 3585 5632 3438	5632 3585		ebysos@attglobal.net
Societe General de Surveillance, S.A. De C.V. (SGS) Av. Ingenieros Militares 85, 5 piso Col. Argentina Pte. C.P. 11230, México. D.F.	Certificación de productos de consumo, agricultura, petroquímica, minería, ambiental, textil e industrial	5387 2100	5387 2170	www.sgs.com.mx	
Underwriters Laboratories de México, S.A. de C.V. Monte Pelbox 220 Col. Lomas de Chapultepec C.P. 11000 México, D.F.	Verificación de aseguramiento de calidad de productos eléctricos	5294 7660	5294 7089		

Nota: BIVAC Internacional, ITS y SGS cuentan con oficinas en el interior de la república.







APÉNDICE 6

SERVICIOS DE ASISTENCIA E INFORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA LAS EMPRESAS

PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA	
Instituciones de educación superior e investigación	Actividades y áreas de incidencia
<p>Universidad Nacional Autónoma de México Circuito de la Investigación Científica Ciudad Universitaria C.P. 04510, México, D.F. Tels.: 5622 4985, 5622 5204, 5616 7701 y 5616 7702 Fax: 5622 5223 Internet: http://www.unam.mx</p>	<p>Cursos, capacitación, asesoría y consultoría en todas las áreas del comercio Transferencia de tecnología Investigación conjunta</p>
<p>Centro de Investigaciones y Estudios Avanzados Instituto Politécnico Nacional Unidades en México, Irapuato, Guadalajara, Mérida, Saltillo, Querétaro y Tlaxcala Tels.: 5747 7000 y 5747 3800 Internet: http://www.cinvestav.mx</p>	<p>Biotecnología, biomedicina molecular y celular, bioquímica, farmacología, física, biofísica y neurociencias, genética y biología molecular, ingeniería electrónica, matemáticas, patología, terapéutica experimental, toxicología ambiental</p>
<p>Universidad Autónoma Metropolitana Internet: http://www.uam.mx</p>	<p>Cursos, capacitación, diplomados, consultoría, transferencia tecnológica, investigación conjunta</p>
<p>Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Av. Eugenio Garza Sada 2501 Sur Col. Tecnológico C.P. 64849, Monterrey, Nuevo León Tel.: (81) 8358 2000 / 8328 4270 / 8328 4339 Fax: (81) 8328 4152 / 8359 6280 Internet: http://uninet.mty.itesm.mx</p>	<p>Centro de calidad ambiental; administración ambiental, desarrollo sostenible, capacitación, unidad de información, monitoreo de emisiones laboratorios analíticos, impacto y riesgo Centro de Inteligencia Artificial: Robótica, modelos de cómputo Centro de Investigación en Informática</p>
<p>Sistema SEP-CONACYT DIRECTORIO DE LOS CENTROS PÚBLICOS CONACYT Av. Insurgentes Sur No. 1582 Col. Crédito Constructor, Del. Benito Juárez C.P: 03940, México, D.F. Horario de atención: de lunes a viernes de 8:00 a 17:00 Hrs. Tel: (55) 5322-77-00. Internet: http://www.conacyt.mx/dacgci/directorio.html</p>	<p>Integrado por instituciones de investigación ubicadas en diversos Estados de la República Mexicana especializadas en las áreas de ciencias exactas y naturales, ciencias sociales y humanas, desarrollo tecnológico y servicios.</p>
<p>Instituto Mexicano del Petróleo Eje Central Lázaro Cárdenas 152 Col. San Bartolo Atepehuacan C.P. 07730, México, D.F. Tel.: 3003 6000, 3003 8067 Internet: http://www.imp.mx</p>	<p>Tratamiento de crudos, yacimientos, simulación molecular, medio ambiente y seguridad, biotecnología para el petróleo, ductos</p>
<p>Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares Servicios Tecnológicos Km. 36.5 Carretera México-Toluca C.P. 52045, Ocoyoacac, Estado de México Tels.: 5329 7200 ext. 4600 y 4660 Fax: 5329 7365 Internet: http://www.inin.mx</p>	<p>Ramas relacionadas con las ciencias nucleares Radiosótopos, metrología, irradiación, electrónica, materiales, educación continua, análisis por técnicas nucleares, seguridad radiológica, vigilancia radiológica ambiental, protección del ambiente y tecnología ambiental Nucleoeléctricas</p>



PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA

<p>Instituto de Investigaciones Eléctricas Av. Reforma 113 Col. Palmira C.P. 62490, Temixco, Estado de Morelos Tel.: (777) 318 3811 Fax: (777) 318 9854 Internet: http://www.iie.org.mx</p>	<p>Apoyo tecnológico en diversas áreas de generación, transmisión, distribución y uso de energía eléctrica. Centrales termoeléctricas, geotermia fuentes no convencionales de energía</p>
<p>Instituto del Medio Ambiente y Desarrollo Sustentable de Sonora Tel.: 6215 9881 y 6215 9864 Internet: http://www.cideson.mx</p>	<p>Ecosistemas y diversidad biológica, medio ambiente, evaluación y conservación de recursos naturales, desarrollo económico y tecnológico</p>
<p>Centro de Ciencias de Sinaloa De las Américas No. 2771 Nte. Col. Villa Universidad C.P. 80010, Culiacán Sinaloa Tel.: (667) 712 2880 y (667) 712 2841 Internet: http://www.ccs.mx</p>	<p>Asesoría científica y tecnológica, educación continua y capacitación Recuperación de información</p>

PROGRAMAS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y FINANCIAMIENTO

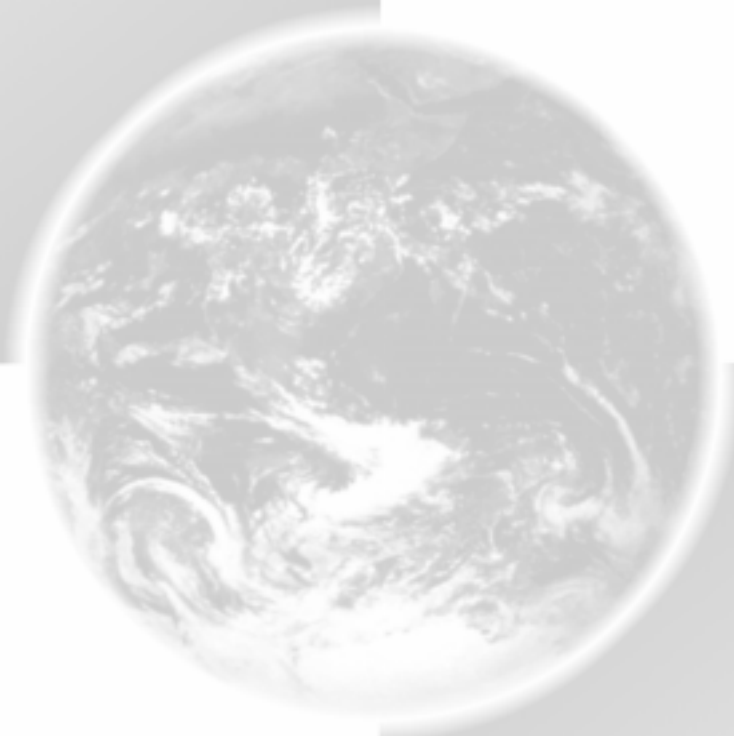
<p>Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC) Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica (SECON) Insurgentes Sur 1940, Piso 7 Col. Florida C.P. 01030, México, D.F. Tel.: 5229 6151 / 5229 6100 ext. 4511, 4545 y 4522 Fax: 5229 6504 Internet: http://rtn.net.mx/sistec</p>	<p>Sistema administrado por la Secretaría de Economía (SECON) a través del cual, el empresario puede contar (vía internet) con una base de datos con información de más de 950 centros e instituciones de investigación aplicada y empresas de consultoría especializada de apoyo al empresario. Cuenta además con un buzón para plantear problemáticas relacionadas con implantación de procesos, estudios de mercado, información de normas, patentes, etc.</p>
<p>Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología Av. Insurgentes Sur No. 1582 Col. Crédito Constructor, Del. Benito Juárez C.P: 03940, México, D.F. Horario de atención: de lunes a viernes de 8:00 a 17:00 Hrs. Tel: (55) 5322-77-00. Internet: http://www.conacyt.mx/fondos/convocatorias.html</p>	<p>Crédito directo, programa de garantías, riesgo compartido. El apoyo es a proyectos. Creado por CONACYT para apoyar proyectos relacionados con innovación y desarrollo tecnológico de alto riesgo.</p>
<p>Programa de apoyo para la creación de nuevos negocios a partir de desarrollos científicos y tecnológicos. (AVANCE) Internet: http://www.conacyt.mx/dat/avance/index.html</p>	<p>Programa de apoyo para la creación de nuevos negocios a partir de desarrollos científicos y tecnológicos. (AVANCE)</p>
<p>Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN) Oficina Matriz Insurgentes Sur 1971 Centro Comercial Plaza Inn Tel.: 5325 6000 Acudir a las oficinas de NAFIN en los Estados Internet: http://www.nafin.gob.mx</p>	<p>Servicios fiduciarios, comercio exterior, promoción inmobiliaria.</p>

<p>Banco de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT) Programa de Asistencia Técnica Periférico Sur 4333 Col. Jardines de la Montaña 14210 México, D.F. Tel.: 5449 9000 / 5449 9424 Fax: 5622 5223 Internet: http://www.bancomext.com</p>	<p>Apoyo para competir en mercados internacionales. Asesoría, capacitación, asistencia técnica, promoción internacional, servicios financieros.</p>
<p>Secretaría del Trabajo y Previsión Social Programa (CIMO) Tel.: 5644 1000, 01 800 0031800 (lada sin costo) Acudir a las Unidades Promotoras de Capacitación en los Estados. Internet: http://www.stps.gob.mx</p>	<p>Asistencia técnica y proyectos financieros a programas de capacitación y productividad en PYMES.</p>

PROPIEDAD INDUSTRIAL

<p>Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) Periférico Sur 3106 Col. Jardines del Pedregal 01900 México, D.F. Tel.: 5624 0400 Fax: 5624 0406 / 1822 Internet: http://www.impi.gob.mx</p>	<p>Información, registro y asesoría en materia de propiedad industrial (patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, avisos y nombres comerciales).</p>
---	---







APÉNDICE 7

PREGUNTAS INICIALES PARA EXPORTAR

COMENTARIOS Y ADVERTENCIAS

- a) Con estas preguntas podrá descubrir sus debilidades y afirmar sus fortalezas; asimismo, el cuestionario le brindará un panorama real en cuanto a su posición frente al reto exportador.
- b) De ninguna manera es un cuestionario limitativo; la práctica del comercio exterior le planteará nuevos cuestionamientos específicos sobre las características propias de cada operación.
- c) No debe responderlo por completo de una sola vez, ni tampoco necesariamente hasta haber terminado de leer la Guía que está en sus manos.
- d) Se recomienda que consulte y conteste el cuestionario en la medida en que avance en la comprensión de este documento.
- e) Completar sus respuestas le puede llevar semanas, o quizá meses, dependiendo del tiempo que dedique a la actividad que ahora inicia.
- f) No se preocupe por la velocidad, sino por la certeza de sus respuestas. En los negocios, el éxito garantizado no lo tiene quien llega primero, sino quien está mejor preparado.
- g) Las respuestas las encontrará en esta Guía, en su propia empresa y consultando algunas dependencias u organismos de los indicados en los apéndices.

PREGUNTAS

1. ¿Cuál es su capacidad instalada de producción? (unidades del producto al mes)
2. ¿Cuál es el volumen actual de producción? (unidades del producto al mes)
3. Si su capacidad instalada es significativamente mayor al volumen actual de producción, ¿cuál es el motivo?
4. Del total del volumen de su producción actual, ¿cuánto puede exportar? (unidades de producto al mes)
5. ¿Conoce sus costos de producción unitarios y escalonados por volumen?
6. ¿La demanda nacional de su producto se encuentra satisfecha?
7. ¿Conoce los productos de sus competidores en México?
8. ¿Su producto se ha visto desplazado en el mercado nacional por productos importados?
9. En caso de ser positiva la respuesta anterior, ¿obedece a alguna de las siguientes razones: precio, calidad, diseño, marca u otros?
10. ¿Conoce las etapas del proceso de exportación?
11. ¿Cuenta con catálogos de su producto en español e inglés?
12. ¿Ha considerado la exportación indirecta o a través de terceros?
13. ¿Conoce si existe demanda de su producto en el mercado externo?
14. ¿Tiene definido qué producto y a qué mercado quiere exportar?
15. ¿Tiene registrada la marca en el mercado interno?
16. ¿Conoce la fracción arancelaria del producto por exportar?
17. ¿Sabe cuáles son las dependencias del gobierno federal y los trámites que tienen que efectuarse ante ellas para exportar?



18. ¿Conoce los esquemas y programas de fomento a la exportación por parte del gobierno federal?
19. ¿Cuenta ya con un agente aduanal?
20. ¿Conoce la fracción arancelaria de importación en el país de destino?
21. ¿Conoce los documentos necesarios para la exportación?
22. ¿Sabe si su producto goza de alguna preferencia arancelaria en el país de destino?
23. ¿Conoce si su producto se encuentra sujeto a normas técnicas o a una reglamentación especial en el mercado de destino?
24. ¿Ha pensado en algún medio de transporte adecuado y el posible costo de éste para su producto?
25. ¿Conoce los riesgos que deben cubrir sus seguros?
26. ¿Conoce los términos de negociación internacional?
27. ¿Podría cotizar precios de acuerdo con los siguientes términos de venta internacional (INCOTERMS): FOB, CIF y EXW?
28. ¿Cuenta con un contrato de compraventa internacional de mercancías?
29. ¿Conoce el tipo de envase y presentación requeridos para poder exportar?
30. ¿El diseño de su producto sigue las tendencias internacionales?
31. ¿Cuáles son los canales de distribución más utilizados en el mercado de destino?
32. ¿Estaría dispuesto a asociarse con una empresa extranjera?
33. ¿Ha participado en alguna feria y/o exposición internacional?
34. ¿Ha pensado en promocionar sus productos por internet?
35. ¿Conoce los programas financieros, así como los productos y servicios promocionales que ofrece Bancomext?