

DECÍDETE A EXPORTAR

GUÍA BÁSICA

PRO MÉXICO
Inversión y Comercio



DECÍDETE A EXPORTAR

GUÍA BÁSICA

PRO MÉXICO
Inversión y Comercio



“Decídete a Exportar Guía Básica”

1ª. EDICIÓN

La presente edición es propiedad de ProMéxico.
Camino a Santa Teresa 1679 C.P. 01900, Ciudad de México.
ProMéxico M.R.

Prohibida su reproducción total o parcial sin autorización expresa de ProMéxico.

Documento actualizado por EBC (Endeavour Business Connection)
por encargo de ProMéxico con el apoyo del Instituto Nacional del
Emprendedor (INADEM).

Fecha de elaboración: Noviembre 2015

Fecha de impresión: Diciembre 2015

Tiraje: 3,000 ejemplares





ÍNDICE

PRESENTACIÓN

9

01

ASPECTOS BÁSICOS DE LA EXPORTACIÓN: DECÍDASE

1.1. ¿Qué es la exportación?	13
1.2. ¿Por qué exportar?	13
• Condiciones Actuales	13
- Ámbito Mundial	13
- Ámbito Nacional	14
- Ámbito Empresarial	14
• Ventajas empresariales de la exportación	15
• Recomendaciones para el futuro exportador	15
• Los 20 errores más comunes en los que se incurre en la actividad exportadora	16
• Apoyos y servicios ProMéxico	18
1.3. El proceso de exportar	19

02

DEFINIENDO SU ESTRATEGIA: PLANEE

2.1. Producto	25
2.2. Mercado	25
• Características del mercado	26
• Aspectos técnicos	26
• Acceso al mercado	26
• Canales de distribución	27
• Exportador directo	27
• Exportador indirecto	27
2.3. Regulaciones arancelarias	28
• ¿Qué es un arancel?	28
• Clasificación arancelaria	28
• Tratamiento arancelario	29
• Acceso al arancel preferencial en mercados específicos	29
- Reglas de origen	30
- Certificado de origen	32
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	32

- Tratado de Libre Comercio México-Panamá	33
- Tratado de Libre Comercio México-Chile	34
- Acuerdo de Integración México-Perú	34
- Tratado de Libre Comercio México-Colombia	35
- Tratado de Libre Comercio México-Israel	36
- Tratado de Libre Comercio México-Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua)	36
- Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea	37
- Tratado de Libre Comercio México-Asociación Europea de Libre Comercio	38
- Tratado de Libre Comercio México-Uruguay	39
- Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón	39
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	41
- Acuerdos de Alcance Regional	41
-Acuerdos de alcance Parcial	42
-Acuerdos de Complementación Económica	42
-Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)	43
-Otros certificados de origen	43
2.4. Regulaciones y restricciones no arancelarias	43
• ¿Qué son las regulaciones no arancelarias en el comercio internacional?	43
• Regulaciones no arancelarias cuantitativas	44
- Permisos de exportación e importación	44
- Cupos	44
- Medidas contra prácticas desleales de comercio	45
• Regulaciones no arancelarias cualitativas	45
- Regulaciones de etiquetado	45
- Regulaciones de envase y embalaje	46
- Marcado de país de origen	48
- Regulaciones sanitarias	49
- Normas técnicas	49
- Normas de calidad	50
- Regulaciones ecológicas	53
Anexos	
1. Ejercicio de selección de mercado	55
2. Certificado de origen Tratado de Libre Comercio de América del Norte	58
3. Certificado de origen Tratado de Libre Comercio México-Panamá	60
4. Certificado de origen Tratado de Libre Comercio México-Chile	62
5. Certificado de origen Acuerdo de Integración México-Perú	64
6. Certificado de origen Tratado de Libre Comercio México-Colombia	66
7. Certificado de origen Tratado de Libre Comercio México-Israel	68

8. Certificado de origen Tratado de Libre Comercio México-Centroamérica	70
9. Certificado de origen Tratados de Libre Comercio México-Unión Europea y Asociación Europea de Libre Comercio	72
10. Certificado de origen Tratado de Libre Comercio México-Uruguay	75
11. Certificado de origen Acuerdo de Asociación Económica México-Japón	77
12. Certificado de origen Asociación Latinoamericana de Integración	80
13. Certificado de origen Sistema Generalizado de Preferencias	82
14. Certificado de origen artículos mexicanos	84
15. Certificado de origen Sistema Global de Preferencias Comerciales	86
16. Aspectos básicos que cubren las regulaciones sanitarias	88
17. Normas de calidad para alimentos frescos	90

03

LA EJECUCIÓN: PUESTA EN MARCHA

3.1. Documentos y trámites de exportación	95
• Registros previos a la exportación	95
- Registro Federal de Contribuyentes	95
- Padrón de Exportadores	96
- Propiedad intelectual e industrial	96
- Registro del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)	96
- Autorización del uso del logotipo “Hecho en México”	97
• Actores que intervienen en el proceso de exportación	97
• Proceso de exportación	99
- Preparación del embarque	99
- Proceso de transporte y seguro	105
- Proceso de despacho aduanal	108
• Algunos consejos para el exportador	111
3.2. Términos de negociación internacional	111
• Términos de la Cámara de Comercio Internacional (Incoterms®)	111
- Clasificación de los Incoterms®	112
• Incoterms® 2010	113
• Cuadro de distribución por tipo de costos y riesgos	120
• Definiciones Revisadas de Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD, 1941)	121
• Por qué utilizar Incoterms® o RAFTD	122
• A qué precio tengo que exportar	124
• Metodología para definir el precio del producto a exportar	125
3.3. Formas de pago internacional	127
• Principales formas de pago	127
- Pago en efectivo	127
- Cheque	127

- Órdenes de pago	129
- Giro bancario	129
- Cobranza bancaria internacional	130
- Carta de crédito	131
> Definición	131
> Participantes	132
> Modalidades	133
3.4. Contratos internacionales	137
• Cláusulas del contrato de compraventa internacional de mercancías	138
• Contrato de distribución	140
• Contrato de comisión o agencia mercantil internacional	140
• Solución de controversias de comercio internacional	144
3.5. Apoyos y servicios a la exportación	145
a. Producción	145
b. Comercialización	146
c. Promoción	146
Anexos	
1. Hojas de costos para exportación por vía aérea en país de origen	147
2. Hojas de costos para exportación por vía aérea en país de destino	148
3. Hojas de costos para exportación por vía marítima en país de origen	149
4. Hojas de costos para exportación por vía marítima en país de destino	150
5. Hojas de costos para exportación por vía terrestre en país de origen	151
6. Hojas de costos para exportación por vía terrestre en país de destino	152
7. Términos internacionales de comercio 2010	153
8. Comparativo de riesgo vendedor-comprador (exportador-importador) por formas y momento de pago, utilizados en el comercio internacional	154

04

APÉNDICES

Glosario de términos técnicos	157
Trámites de importación y exportación	170
Organismos de apoyo en México	173
Apoyo de los organismos empresariales	182
Entidades de inspección y certificación	187
Servicios de asistencia e información tecnológica para las empresas	188
Preguntas iniciales para exportar	191

¡DECÍDETE A EXPORTAR!

México es una de las economías más abiertas: se ha consolidado como la principal nación exportadora de América Latina y la decimoquinta a nivel global. El futuro es aún más promisorio: un estudio reciente pronostica que para 2050 será el sexto exportador.

Este favorable panorama está fundamentado en las acciones emprendidas hace 20 años, cuando el país decidió basar su desarrollo económico en el comercio y la apertura de mercados, lo cual implicó un profundo crecimiento. Actualmente, el comercio exterior representa el 63% de nuestro producto interno bruto, cuando en 1994 este porcentaje alcanzó tan solo 27%. Lo mismo sucedió con las exportaciones totales per cápita, que se multiplicaron cerca de cinco veces en los últimos 20 años.

El incremento en los intercambios comerciales refuerza claramente la visión de México y sus empresas como excelentes socios de negocios. Derivado de su amplia red de tratados de libre comercio, que se extiende a 46 países, el país se ha consolidado como una plataforma exportadora de sus empresas, brindando un acceso preferencial a más de 1200 millones de consumidores.

La composición de las ventas al exterior se ha transformado igualmente. La mitad de las exportaciones mexicanas son de media y alta tecnología, lo cual coloca al país como el principal exportador de estos productos en América Latina, cuando hace 20 años nuestras exportaciones se basaban principalmente en petróleo y sus derivados. Hoy, México es el cuarto exportador de vehículos nuevos en el mundo, el tercero de computadoras y el primero de pantallas planas, entre muchos otros ejemplos.

Nuestra ubicación geoestratégica también ha incidido en que México sea una verdadera plataforma logística no solo con América del Norte, sino también con América Latina, Asia y Europa. En este sentido, durante esta administración, nuestro país ha realizado importantes esfuerzos para diversificar sus vínculos comerciales. Por ello, las estrategias de integración, como la Alianza del Pacífico y el Acuerdo de Asociación Transpacífico, son mecanismos relevantes para la actual política económica internacional.

De esta manera, México está generando las condiciones para alcanzar las metas que se ha propuesto en cuanto a fortalecer a nuestro país como una plataforma exportadora, con empresas, productos y servicios cada vez mejor posicionados en las cadenas globales de valor.

Con una estrategia enfocada en elevar la competitividad de nuestro sector exportador, ProMéxico es una institución determinada a incrementar el liderazgo de nuestras compañías, en especial de las mipymes, en los mercados internacionales. Con esta finalidad, pone a disposición de las empresas el documento “Decídete a exportar. Guía básica”.

Esta primera edición, para cuya realización contó con el apoyo del Instituto Nacional del Emprendedor, está estructurada en tres etapas: decidir, planear y ejecutar. A través de sus páginas, las empresas interesadas en incursionar por primera vez en la exportación, o aquellas que deseen diversificar sus mercados y productos, podrán conocer los aspectos básicos del proceso exportador, tales como:

- La selección del producto y el mercado.
- Los trámites y documentos requeridos.
- Las diferentes formas de establecer una cotización.
- Los esquemas de pago y los contratos internacionales.
- Los apoyos y servicios establecidos, tanto por parte del Gobierno de la República, como por entidades del sector privado.

Esperamos que esta guía apoye a muchas empresas mexicanas para que se decidan a exportar y ser próximos casos de éxito que crucen fronteras.

Atentamente:

Francisco N. González Díaz
DIRECTOR GENERAL
PROMÉXICO

Aspectos básicos de la exportación: Decídase



CAPITULO 1

1 ASPECTOS BÁSICOS DE LA EXPORTACIÓN: DECÍDASE

En este capítulo se describen algunos elementos que le permitirán conocer el proceso de exportación, y que le ayudarán a decidirse a incursionar en los mercados externos.

1.1. ¿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.

- a) La exportación definitiva se define en el artículo 102 de la Ley Aduanera como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.
- b) 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 revigorizar la actitud de todo empresario exitoso, atención a su cliente y metas claras de lo que quiere lograr, ya que sólo quien las tiene puede alcanzarlas.

Después, prepárese para exportar; precisamente, este aspecto es la razón de ser del documento que tiene en sus manos, mismo que le ayudará a obtener la preparación básica 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 ProMéxico para apoyarlo, como parte de su misión de promover la atracción de inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios, así como la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social del país, y al fortalecimiento de la imagen de México como socio estratégico para hacer negocios.

Además, existen otras dependencias y organismos a nivel federal y estatal, así como del sector privado, que se mencionan en esta Guía, que comparten este esfuerzo con usted.

1.2 ¿POR QUÉ EXPORTAR?

Condiciones Actuales.

Hoy día es común leer y escuchar hablar de la globalización y que México está inserto en 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 esta premisa, analizaremos tres escenarios: el mundial, el nacional y el empresarial.

Ámbito mundial. ¿Qué pasa en el mundo?

El escenario mundial se caracteriza actualmente por cuatro variables: tecnología, información, conocimiento e innovación, estas determinan la manera en la que los países se interrelacionan.

Todos los países, son interdependientes en una economía global en la que ninguna nación puede proclamarse 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. De ahí la razón de que se estén formando bloques económicos y suscribiéndose tratados de libre comercio.

Vivimos una época en la que las ventajas relativas del pasado se están anulando y la apertura comercial tiende a igualarlas; es decir, los países han abierto sus fronteras, al tiempo que reducen sus aranceles de importación.

Un aumento en el volumen del comercio a escala mundial, como consecuencia de la apertura comercial, implica la generación de un mundo más interconectado. Esto se traduce en un aumento en la interrelación entre países. Desde el punto de vista de un país específico A, lo que suceda en cualquier otro país va a tener un efecto sobre el país A.

Esto abre, para las empresas una amplia gama de oportunidades, a través de la exportación, sin embargo, es importante que estén atentas a los cambios en los mercados. La tecnología les ofrece la posibilidad de conocer, de manera inmediata, el comportamiento de las variables económicas de los diferentes países y de sus consumidores, así como sus requerimientos, ello posibilitará responder de manera efectiva y expedita a sus necesidades.

Asimismo, para aumentar la competitividad de nuestros productos es importante que la innovación sea una constante en los procesos productivos y administrativos, por ejemplo la logística. La rapidez en la entrega, un adecuado empaque o la adecuación del producto, puede marcar la diferencia con nuestros competidores.

Ámbito nacional.

¿Cómo se ha insertado México en la globalización?

En el marco de la apertura comercial y 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 cuenta con numerosos tratados y acuerdos comerciales, de carácter bilateral y regional, que le brindan el acceso preferencial a más de 1200 millones de consumidores y dos terceras partes del Producto Interno Bruto (PIB) Mundial. Entre los países y asociaciones con los que se han fortalecido los lazos comerciales a través de estos mecanismos se encuentran, en el continente americano, Estados Unidos de América y Canadá (TLCAN); Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá, en Centroamérica; en América del Sur, Colombia, Chile, Perú y Uruguay; así como Argentina, Cuba, Brasil, Ecuador y Paraguay, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Con Europa se han suscrito con la Unión Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), y en Asia, con Japón e Israel. Mención especial merece el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TTP), recientemente concluido, que aún requiere de la ratificación del Senado de la República y que abre la posibilidad de fortalecer relaciones con nuevos países como Australia, Brunei Darussalam, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam.

Con estas acciones, el gobierno mexicano busca incentivar a las empresas para que se inserten en el mercado internacional y obtengan 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.

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 este 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 los que se ha llevado a cabo la apertura comercial, los empresarios se enfrentaron a una mayor competencia, no solo 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. Sin embargo, la empresa deberá asumir compromisos, investigar y explorar nuevos mercados, efectuar una planeación cuidadosa y seguir una estrategia clara de ventas.

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.

El empresario, como ya se mencionó, debe estar atento a las “señales” del mercado, cambios en las tendencias; nuevos requisitos, como es el caso de las certificaciones, especificaciones en el transporte, entre otros.

✓ Ventajas empresariales de la exportación

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 instalada de producción.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.
- Acceso a nuevos mercados.
- Menores riesgos por variaciones de la demanda interna.

💬 Recomendaciones para el futuro exportador

El futuro exportador habrá de considerar los siguientes elementos principales que, como verán, forman parte de cualquier negocio que pretenda establecer relaciones de largo plazo y generar utilidades:

- 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 posventa.
- Involucrar a toda la organización en el proceso de exportación, esto es producción y ventas.
- Realizar un adecuado análisis financiero, de manera que la exportación sea el negocio que esperamos.
- Cumplir con las certificaciones, como es el caso de ISO para procesos o Halal para productos.
- Estar atento y realizar los cambios que el proceso logístico exige, por ejemplo el transporte.
- Contar con esquemas de promoción adecuados al mercado, principalmente presencia en internet, con página web en varios idiomas.
- Innovar a través del comercio electrónico.
- Aplicar los términos de negociación y contratos usados en el comercio internacional.
- Considerar los apoyos y servicios que se ofrecen a la exportación.

En esta guía serán abordados estos temas, esperamos que la misma sea un documento de consulta permanente.

Los 20 errores más comunes en los que se incurre en la actividad exportadora

1 | Entrada 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 cuál es su mercado y su trayectoria como comerciante en el mercado.

2 | Diferencia entre la calidad de las muestras y la calidad de producción.

Se trata de enganchar al cliente y se pone mucha atención en el desarrollo del muestrario, pero se descuida la calidad en la producción. Es frecuente darle poca importancia a las diferencias existentes y creer que el cliente no se dará cuenta. Lo único que se logrará es transmitir una mala imagen.

3 | Trabajar con suposiciones.

En vez de hacerlo con una comunicación disciplinada con el cliente, llevando las acciones pertinentes.

4 | 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 diversión y los negocios; puede servir para un acercamiento inicial, pero no para arreglar problemas de procedimiento y producción.

5 | Cotizar sin tener cuenta del detalle.

Realizar cálculos del precio sin identificar los costos, 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 comprometida por parte del cliente.

6 | Hacer caso omiso de todos los imprevistos que pueden afectar una entrega a tiempo.

7 | Olvidar el tiempo empleado en la curva de aprendizaje

No se tiene en cuenta el imprevisto de la curva de aprendizaje para mercancías nuevas. La cantidad de imprevistos va en relación inversa al grado de experiencia en la actividad de exportación: a mayor experiencia, menos imprevistos, y viceversa.

8 | Olvidar 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.

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.

9 | Un inadecuado manejo del 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, esta 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.

10 | 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.

11 | 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.

12 | 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.

13 | No contar con una estrategia de precio para 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 o eventos, no da buen margen para una negociación en precio.

14 | 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.

15 | 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.

16 | 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.

17 | No hacer investigación sobre tendencias de moda.

Es muy común la copia o la piratería de diseños en la industria del calzado 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, aun teniendo productos de buena calidad.

18 | Falta de apoyo a las inspecciones de calidad de producto y proceso.

La calidad es responsabilidad absoluta del fabricante.

19 | Falta de disciplina en la homogeneización 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.

20 | No dimensionar los compromisos.

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. Deben analizarse bien el diseño, los volúmenes y los tiempos de entrega que solicita el cliente antes de decir sí.

Apoyos y servicios de ProMéxico

Como parte de la decisión de exportar, es importante que considere la amplia gama de apoyos y servicios que ofrece ProMéxico de principio a fin, durante el proceso de exportación con objeto de facilitar a la empresa el impulso necesario para llegar lejos.



PROMéxico
Inversión y Comercio

APOYOS Y SERVICIOS

INÍCIATE

Desarrollo Exportador

CONSOLÍDATE

Misiones Comerciales y de Inversión

EXPÁNDETE

Participación en Ferias Internacionales

DIVERSIFÍCATE

Presencia de Empresas en el Exterior



OFICINAS DE
REPRESENTACIÓN
EN EL EXTERIOR



Oficinas centrales

Camino a Santa Teresa 1679, Col. Jardines del Pedregal,
01900, México, D.F., México. Tel. 55 54477000

promexico@promexico.gob.mx

www.promexico.gob.mx



@ProMexicoTw



ProMexicoOficial

A través del portal de ProMéxico y de su centro de contacto, usted podrá obtener información y asesoría básica tanto del proceso de exportación como de los apoyos y servicios.

Contáctenos a través de **www.promexico.gob.mx** o llame al Centro de Contacto (55) 5447 7070 o a la Lada sin costo **01800 EXPORTE (3976783)** desde cualquier lugar de la República Mexicana.

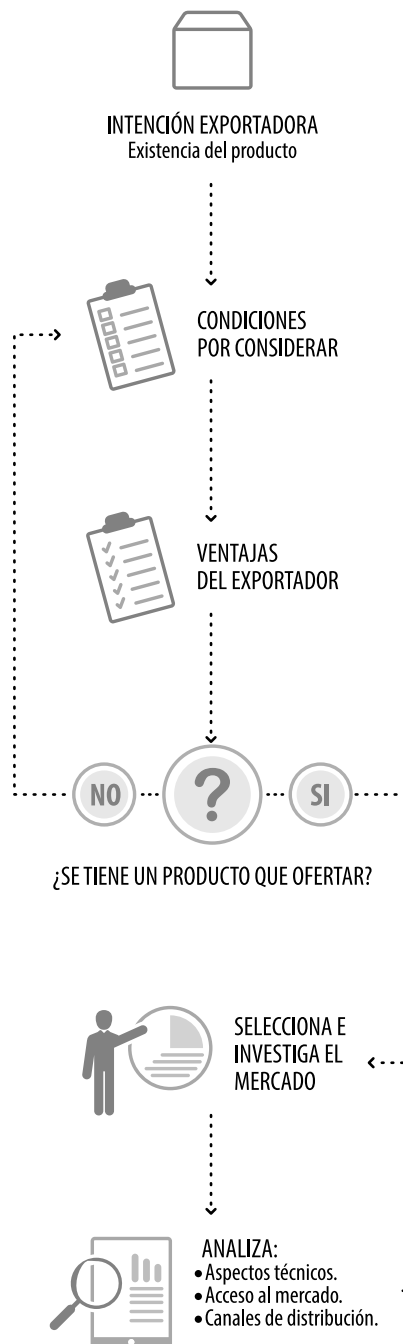
1.3. EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

La exportación considera diversas etapas; enseguida se presentan de una manera gráfica, para una mejor comprensión:

1. Viabilidad inicial
2. Viabilidad real

3. Exportación
4. Conclusión y perfeccionamiento

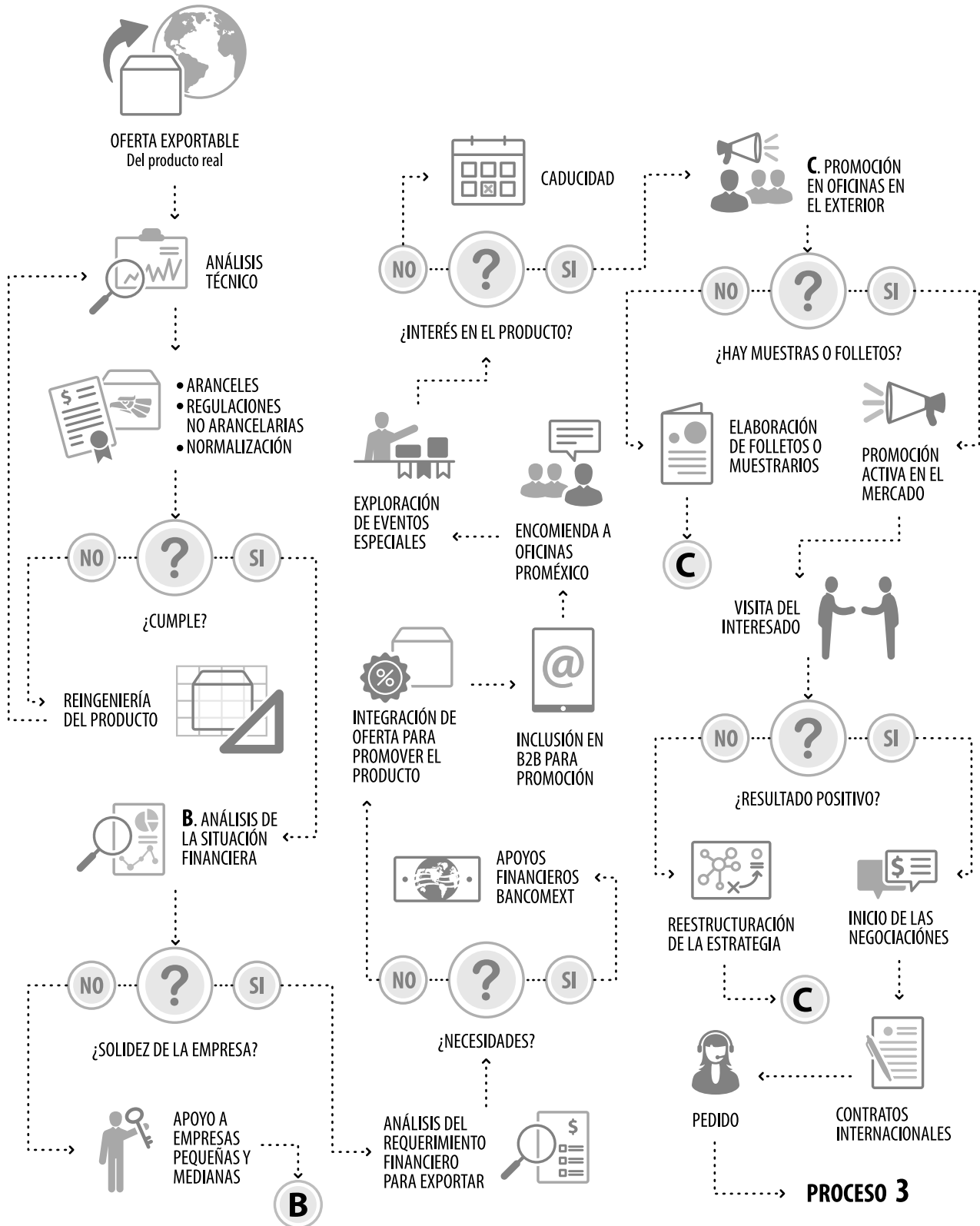
PROCESO 1: VIABILIDAD INICIAL



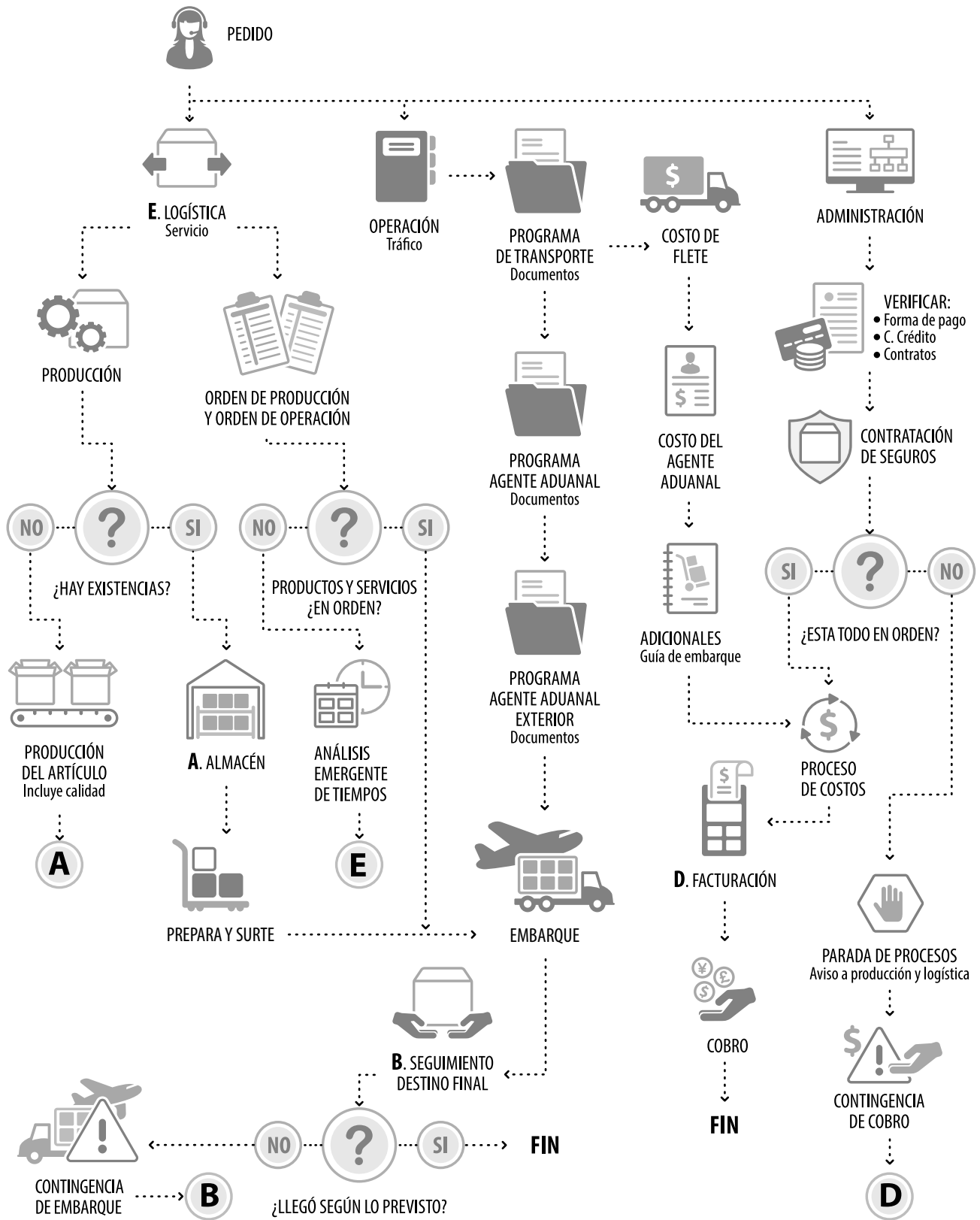
PROCESO 2



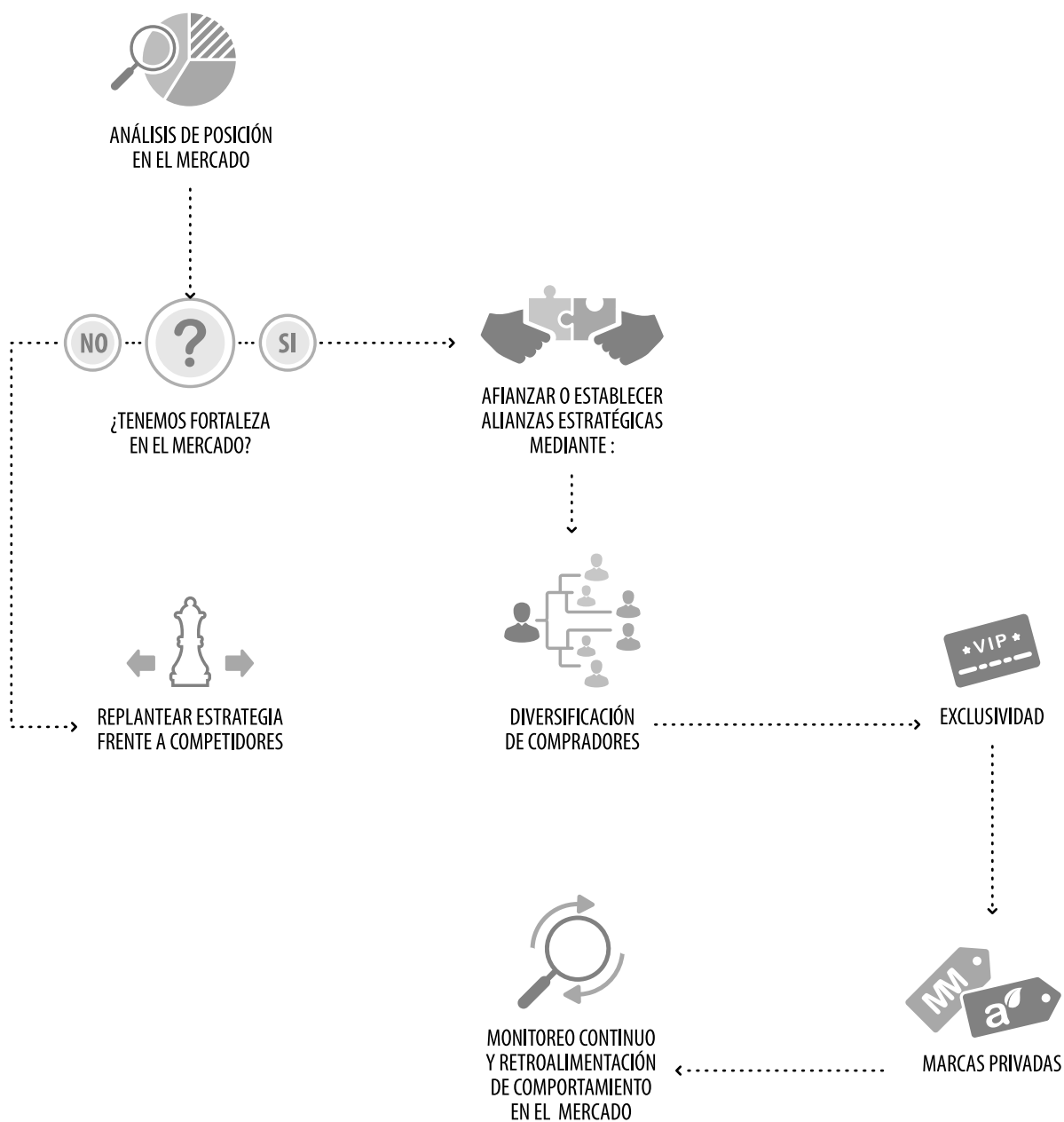
PROCESO 2: VIABILIDAD REAL



PROCESO 3: EXPORTACIÓN



PROCESO 4: CONCLUSIÓN Y PERFECCIONAMIENTO



Definiendo su estrategia: Planee



CAPITULO 2

2 DEFINIENDO SU ESTRATEGIA: PLANEE

La exportación exige realizar una adecuada planeación. Si ya ha considerado emprender este nuevo reto, ahora es el momento de definir el qué y el cómo. Para ello deberá contestar las siguientes interrogantes:

- ¿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?

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.

2.1. PRODUCTO

El punto de partida es identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros, y posteriormente seleccionar el mercado y la forma de ingresar a este.

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, responden 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 posventa 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.

2.2. MERCADO

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.

Para esta investigación existen diversas fuentes nacionales e internacionales que se pueden consultar, a través de Internet, en el portal de ProMéxico puede encontrar sitios recomendados para este fin (*véase anexo 1*).

Características del mercado

Una vez realizada la selección del producto y del mercado, se pasa a la etapa de 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 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.

Estos elementos se analizarán en otras secciones de este documento.

Acceso al mercado

Se considera que esta es una de las etapas 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 conocer a clientes potenciales; entre ellos se encuentran los siguientes:

- Acudir a una oficina de ProMéxico cercana a su localidad y consultar a los expertos, o visitar en su web el sitio exportación-hecho en México B2B.
- Visitar el portal de ProMéxico en Internet (www.promexico.gob.mx), u otros sitios de Internet relacionados con la actividad exportadora, algunos de ellos se pueden localizar a través de “enlaces y sitios de interés web especializados” en exportación dentro de este portal.

- Participar en alguna de las ferias internacionales como visitante y/o expositor.
- Consultar directamente las demandas en las Cámaras de Comercio, representaciones diplomáticas o comerciales de países extranjeros en el país. (*Véanse los apéndices “Organismos de apoyo en México” y “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 de la Industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX); 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, ya sea como exportador directo o indirecto.

Exportador directo:

- 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 las mercancías.
- Establecer una oficina de representación en el mercado de destino, que levante pedidos, o 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 una cadena de supermercados, surtiéndole productos con su propia marca.
- 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 tanto 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 el apartado de “Contratos internacionales y solución de controversias”*).

Exportador indirecto

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 de los que plantean las ventas en el mercado nacional, y se generan diversos beneficios, a saber:

- 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.
- Alentar la participación de los proveedores nacionales en el mercado de exportación directa.

2.3. REGULACIONES ARANCELARIAS

¿Qué es un arancel?

El arancel es un impuesto que se aplica a la importación o exportación de mercancías; para efectos de la Ley de Comercio Exterior de México (artículo 12), los aranceles pueden ser:

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 aranceles del 10%, se pagarán \$1,000 de impuesto (\$10,000 x 10% = \$ 1000). De ahí la importancia de declarar correctamente el valor real de la mercancía en la factura de exportación.

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).

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:

- a) Arancel-cupo. Cuando se establezca un arancel 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.
- b) Arancel estacional. Cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año.
- c) 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 (artículos 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 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. 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, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etc., a las cuales estén sujetas.

La “clasificación arancelaria” es 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:

- a) 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.
- b) Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de nombre común para todos, en todas partes, sin importar el idioma.
- c) 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.
- d) En algunos países, ayuda a identificar 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 seis 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

Partida: _____ 03

Subpartida: _____ 40

Fracción arancelaria: ____ 01

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 traerá graves consecuencias que pueden ser contrarias a sus intereses.

Tratamiento 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 podrán ser de tres formas:

- a) 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.
- b) 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.

- c) 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.

Acceso al arancel preferencial en mercados específicos

A fin de aprovechar la dinámica de la economía internacional, México inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, firmando una serie de acuerdos comerciales con diversos países que ofrecen oportunidades de importación y exportación.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994, suscrito con Estados Unidos y Canadá, se convirtió en la piedra angular de este esfuerzo debido a que, entre otras razones, concede al país un arancel preferencial para los productos que ingresan en esos mercados.

Posteriormente, en el año 2000, entró en vigor el Tratado Comercial con la Unión Europea (TLCUE), con el cual los empresarios mexicanos pueden 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, Suecia, Croacia, Bulgaria y Rumania.



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

México también ha firmado otros tratados de libre comercio con diversos países latinoamericanos, tales como Colombia, Chile, Uruguay, Perú y con los países de la región de Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Nicaragua y Panamá); 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, servicios, etc. No obstante, en la década de 2010, nuestro país participó en un proceso de mayor profundidad comercial regional con algunos países con los que ya se tiene un TLC, como es Alianza del Pacífico, con Colombia, Perú y Chile, con quienes fungimos como socios fundadores.

De igual manera, se forma parte activa de la negociación y consolidación del Tratado Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), que involucra a algunos de nuestros tradicionales socios comerciales, como Estados Unidos, Canadá, Chile, Perú y Japón, pero abre oportunidades con Australia, Nueva Zelanda, Brunei Darussalam, Malasia, Vietnam y Singapur, quienes son socios fundadores de este acuerdo.

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 con algunos de ellos: Argentina, Bolivia, Brasil, Cuba, Ecuador, Paraguay y Venezuela.

Hay que mencionar que firmar un acuerdo comercial no implica que inmediatamente todos los productos mexicanos de exportación se exenten de arancel. Esto se debe a que existen periodos de desgravación arancelaria, que no es otra cosa que un calendario en donde se disminuyen los aranceles paulatinamente conforme lo hayan negociado los países.

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 solo 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 sobre Regla de Origen específica para conocer cuál será aplicable.

Las principales formas de acreditar el origen de un bien exportado 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 de los países suscriptores de un TLC, o bien, productos elaborados a partir de materias primas nacionales).

Salto arancelario. Este criterio se emplea cuando los materiales con los que se fabrica un bien han 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 diamantes en bruto de África, los transforma en joyas y exporta a Estados Unidos; por el hecho de la transformación operada, se considerará originario y podrá tener acceso al arancel preferente.

Este criterio recurre al Sistema Armonizado, que es la base de la tarifa mexicana de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, y de todos los tratados que tiene firmados México, para determinar los saltos arancelarios, las reglas de origen específicas de cada tratado señalan la forma de cumplimiento de origen y cuando se tiene la clasificación del bien por exportar, la regla puede indicar saltos, ya sea a nivel partida arancelaria, subpartida arancelaria o, incluso, a nivel de fracción arancelaria, o ser una combinación entre salto arancelario y el valor de contenido regional.

Por ejemplo, cuando una regla señala lo siguiente:

71.13 a 71.18

Un cambio a la partida 71.13 a 71.18 de cualquier otra partida fuera del grupo

Los diamantes en bruto se clasifican en la partida 71.02 a su importación en México, la regla de origen anterior señala que para que una joya de la partida 71.13 sea originaria, los insumos no originarios darán el salto arancelario si se clasifican en una partida distinta del grupo 71.13 a 71.18; como los diamantes en bruto se clasifican en una partida distinta a 71.02, las joyas exportadas por el empresario mexicano son originarias de México y, como consecuencia, podrá exportar teniendo una ventaja en el arancel ya que las piezas de joyería con brillantes (diamante cortado y trabajado) tienen un arancel del 5.5 %, y cuando se trata de un producto originario de México la tasa es Free (libre de arancel).

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:

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

VCR: Valor de contenido regional expresado en porcentaje.

VT: Valor de transacción del bien, ajustado sobre la base LAB.

VMN: Valor de materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

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

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

VCR: Valor de contenido regional expresado en porcentaje.

CN: Costo neto del bien.

VMN: Valor de materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

De mínimos. Cuando se tienen insumos no originarios que no permiten el salto arancelario, se puede recurrir al “de mínimos”, 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. Se debe tener mucho cuidado en su aplicación porque en los diferentes tratados existen productos excluidos de este mecanismo.

Los tratados en particular pueden tener esquemas que apoyen el cumplimiento de origen, cuando se tienen problemas de cumplimiento en la aplicación de los criterios anteriores, como puede ser el de materiales indirectos o acumulación, se deberá hacer un análisis particular del caso, para poder ver si le son aplicables estos mecanismos.

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 la regla de origen aplicable a su producto en el tratado comercial respectivo para determinar si le exige un cumplimiento de valor de contenido regional y el porcentaje mínimo. 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.

Para algunos acuerdos comerciales es necesario acompañar a cada embarque el original del certificado de origen, en otros, puede utilizar el mismo documento para varias operaciones al año. Al final de este apartado se anexan los certificados de origen de uso frecuente, así como los instructivos para su llenado.

Falsear, 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. Por ello se recomienda hacer un estudio minucioso sobre el origen del bien exportado y ser cuidadosos en el 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.

Actualmente, las exportaciones de productos originarios de México están libres de arancel con Canadá y Estados Unidos, y viceversa.

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 anexo 2). Este formato puede reproducirse libremente y no requiere ser validado por la autoridad del país exportador.

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 1000 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-Panamá

El Tratado con Panamá entró en vigor el 1 de julio de 2015. El plazo máximo de desgravación es de 15 años, los productos mexicanos que se encuentran en este plazo son: carne de especie caprina, arrachera, cebolla, brócolis, aceitunas, papayas, mangos, harina de arroz, azufre, sal refinada industrial, feldespatos, cremas perfumadas, tintes para el cabello, desodorantes, entre otros.

Inmediatamente se eliminan los aranceles en Panamá para pepinos, habas, ajos, cebollas, manzanas, harina de trigo, bombones, prendas textiles, tequila, mezcal, ciertos calzados, entre otros.

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

Código	Características
A	Eliminación completa del arancel desde el inicio del Tratado
B	Eliminación completa del arancel al quinto año
B8	Eliminación completa del arancel al octavo año
C	Eliminación completa del arancel al décimo año
C12	Eliminación completa del arancel al décimo segundo año
C15	Eliminación completa del arancel al décimo quinto año

Certificado de origen. Podrá ser emitido de manera física o electrónica, tendrá una vigencia máxima de un año, contado a partir de la fecha de su emisión (*véase anexo 3*).

El certificado de origen podrá amparar:

- Un solo embarque de una o varias mercancías al territorio de una parte.
- Varios embarques de mercancías idénticas por realizarse dentro de cualquier periodo establecido en la certificación escrita o electrónica, el cual no excederá de los doce meses siguientes a la fecha de su emisión.

No se requerirá contar con el certificado de origen cuando el valor de las exportaciones no exceda del equivalente en moneda nacional a mil dólares de los Estados Unidos de América.



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 1 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. Posteriormente, el 28 de julio de 1999, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el texto del Tratado de Libre Comercio entre Chile y México, manteniendo la desgravación arancelaria del ACE, e incorporando otros productos y nuevos temas dentro de la relación bilateral. Actualmente, los productos originarios de México negociados en el TLC están libres de arancel con Chile, y viceversa.

Certificado de origen. El formato del certificado de origen es muy sencillo y se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de julio de 1999, el exportador lo debe llenar y firmar; asimismo, no requiere validación oficial de alguna autoridad del país de origen (véase anexo 4).



Acuerdo de Integración México-Perú

El Tratado entró en vigor el 1 de febrero de 2012. El plazo máximo de desgravación es de 10 años, y los productos mexicanos que se encuentran en este plazo son: almendras, nueces, guayabas, fresas, peras, sandías, mangos, papayas, mostaza, jugo de tomate, entre otros.

En Perú, se eliminan inmediatamente los aranceles para garbanzos, frijoles, cerezas, vainilla, sal, tequila, mezcal, cuarzo, insecticidas, prendas textiles, relojes.

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

Código	Características
A	Eliminación completa del arancel desde el inicio del Tratado
B3	Eliminación completa del arancel al tercer año
B	Eliminación completa del arancel al quinto año
B7	Eliminación completa del arancel al séptimo año
C	Eliminación completa del arancel al décimo año

Certificado de origen. El exportador mexicano deberá suministrar una prueba de origen al destinatario peruano en la forma de un certificado de origen (véase anexo 5). El certificado de origen podrá amparar la importación de una o varias mercancías y tendrá una vigencia de 12 meses, contados a partir de la fecha de su emisión.

Previo a la expedición de un certificado de origen, un exportador que lo solicite deberá demostrar a la Secretaría de Economía que el bien por exportar cumple con las reglas de origen. Por ello, deberá llenar un cuestionario en el que se señalan el tipo, valores, origen y clasificación arancelaria de los insumos nacionales o extranjeros que se utilizaron para fabricar el producto por exportar.

Este cuestionario lo podrá presentar de manera presencial llenando el formato de “Registro Único de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para: la Obtención de Certificados de Origen ALADI, SGP, TLC Uruguay, Acuerdo Perú; o para obtención de certificados de origen o el carácter de exportador autorizado del Acuerdo Japón”, o realizar el trámite en www.ventanillaunica.gob.mx. Si el producto es originario entonces, el exportador llenará y firmará el certificado de origen, el cual será validado por la Secretaría de Economía.



Tratado de Libre Comercio México-Colombia

Originalmente, este tratado había sido firmado entre Colombia, Venezuela y México, por lo que se le llamaba Tratado del Grupo de los Tres o G-3, el cual entró en vigor el 1o. de enero de 1995. No obstante, Venezuela se retiró del mismo en 2006. A pesar de ello, el acuerdo permaneció vigente entre México y Colombia; posteriormente se amplió y modificó el 27 de julio de 2011, y el nombre cambió a Tratado de Libre Comercio México-Colombia.

Desde el año 2010, el 99 % de las exportaciones mexicanas a Colombia, y viceversa, están libres de arancel, derivado del TLC G-3. El 1 % restante quedó excluido; sin embargo, derivado de la negociación del 2011, los gobiernos de México y Colombia incorporaron otros productos a los que se ha ido eliminando el arancel; a continuación se señalan los productos a los que próximamente se les eliminará completamente el arancel.

Fecha de eliminación completa de arancel en Colombia	Productos mexicanos por exportar
Arancel a partir del 2 de agosto de 2016	Las demás manufacturas de poliestireno, las demás manufacturas de polímeros de estireno en forma primaria
Arancel a partir del 2 de agosto de 2017	Grasas y aceites, vegetales, margarina, las demás preparaciones y conservas de cerdo
Arancel a partir del 2 de agosto de 2020	Galletas dulces, barquillos y obleas, productos de panadería, pastelería o galletería

Asimismo, en el Protocolo Modificatorio del TLC del 2011 se negociaron ciertos productos, sujetos a cupos, es decir, se permite la importación autorizada de cierta cantidad de producto con tasa arancelaria preferencial. En el caso de los artículos que se señalan en el siguiente cuadro, el exportador mexicano debe contar con el certificado de cupo expedido por la Secretaría de Economía para que gocen de preferencia en Colombia.

Productos mexicanos sujetos a cupos de exportación hacia Colombia para 2020.
Perfiles o alambres, alambrón, de hierro o acero sin alear, productos varios del capítulo 72
Cortes finos, lomo fino (solomillo), lomo ancho (bife, chorizo o chatas) y la punta de anca. Leche en polvo, mantequilla, grasa láctea anhidra (butteroil); harina de trigo, quesos, grañones y sémola de trigo, aceite de soya, girasol o cártamo, nabo o colza; manjar blanco o dulce de leche (arequipe); bebidas que contengan leche.

Certificado de origen. Para obtener un certificado de origen del Tratado de Libre Comercio de México y Colombia, el exportador es el responsable de verificar el cumplimiento de las “Reglas de Origen” de su producto; además, llena y firma electrónicamente (con la Firma Electrónica Avanzada [FIEL] o la RUPA) el certificado, el cual se valida electrónicamente por la Secretaría de Economía (*véase anexo 6*). Una vez generado el Certificado de Origen electrónico, el usuario puede imprimirlo con vigencia de un año, a partir de la fecha de expedición. El trámite se realiza en el portal www.sicex.gob.mx.



Tratado de Libre Comercio México-Israel

Continuando con el esfuerzo por ampliar los lazos comerciales con otros continentes, el 1 de julio de 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México-Israel (TLCIM).

Este Tratado abarcó la negociación del 99 % de los productos comerciados por ambas naciones, obteniéndose la eliminación total de aranceles en 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 en idioma español, inglés o hebreo; asimismo, no requiere validación oficial de alguna autoridad del país de origen (*véase anexo 7*).

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-Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Honduras Costa Rica y Nicaragua)

El 26 de marzo de 2009, los viceministros de comercio exterior de Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y México acordaron un Plan de Acción para la convergencia de los Tratados de Libre Comercio entre Centroamérica y México, durante una reunión celebrada en Managua, Nicaragua.

México tenía firmados con los países de Centroamérica los siguientes acuerdos:

- a) TLC México-Costa Rica, vigente desde el 1 de enero de 1995.
- b) TLC México-Nicaragua, vigente desde 1 de julio de 1998.
- c) TLC entre México y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, vigente desde el 15 de marzo de 2001.

Mismos que al entrar en vigor el TLC único dejan de estar vigentes.

El TLC de México con Centroamérica entró en vigor el 1 de septiembre de 2012 entre México, El Salvador y Nicaragua, posteriormente y de acuerdo con los procesos internos de cada país, estos se fueron sumando. Como sucedió con Honduras que entró en vigor el 1 de enero de 2013, Costa Rica que entró en vigor el 1 de septiembre de 2013 y Guatemala que entró en vigor el 1 de septiembre de 2013.

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

Código	Características
B3	Eliminación completa del arancel al tercer año en que entró el TLC
B5	Eliminación completa del arancel al quinto año
B7	Eliminación completa del arancel al séptimo año
C	Eliminación completa del arancel al décimo año
F	Tratamiento especial arancelario

Es importante recalcar que la mayoría de los productos negociados con estos países en los TLC firmados, ya se encontraban completamente libres de arancel, de allí que en negociación del TLC único se incorporaran otros nuevos productos o se agilizará la desgravación de otros tantos. A manera de ejemplo se muestran las facilidades para el ingreso de bienes mexicanos.

Con Costa Rica	A la entrada en vigor del TLC, se eliminó el arancel costarricense a la leche condensada, evaporada, yoghurt, natilla en polvo, nieves de agua, citrato de sodio originario de México. En 2017 se elimina el arancel costarricense en embutidos de aves; mientras que en 2020, las demás jaleas, mermeladas
Con Honduras	Inmediatamente, se eliminó el arancel para los jamones salados, leche condensada y evaporada, limas, tubos de acero de México; en el caso de mayonesas, se elimina definitivamente el arancel hasta el décimo año de entrada en vigor el TLC
Con Guatemala	Inmediatamente, se eliminó el arancel para los jamones, leche evaporada y condensada y limas mexicanos entran libres de arancel; se establece un cupo para quesos, que aumentará paulatinamente hasta el 2020
Con Nicaragua	Se elimino inmediatamente el arancel para yeso y vehículos varios
Con Honduras	Se elimina a los diez años de entrada en vigor el TLC, el arancel a la importación de vehículos automotores mexicanos

Certificado de origen. Para aprovechar los beneficios de este Tratado, es necesario que el exportador llene y firme el certificado de origen, el cual es de libre reproducción y no requiere validación oficial (*véase el anexo 8*); además, tiene vigencia de un año.

Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE)



El 1 de julio de 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE), como parte de la estrategia comercial de México, cuyos propósitos son:

- a) Garantizar el acceso preferencial y seguro de nuestros productos al mercado más grande del mundo, aun 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.

Desde 2008 quedaron libres de arancel los productos mexicanos a la Unión Europea, y viceversa.

Certificado de origen. Para que se otorgue trato preferencial en la Unión Europea, cada embarque de exportación deberá ir acompañado del certificado de circulación de mercancías EUR.1, expedido por la Secretaría de Economía (SE) (*véase anexo 9*).

Previo a la expedición de un certificado de origen, un exportador que lo solicite deberá demostrar a la Secretaría de Economía que el bien por exportar cumple con las reglas de origen. Por ello deberá llenar un cuestionario en el que se señalan el tipo, valores, origen y clasificación arancelaria de los insumos nacionales o extranjeros que se utilizaron para fabricar el producto por exportar.

Podrá presentar este cuestionario de manera presencial, llenado el formato de “Registro Único de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para: la Obtención de Certificados de Origen ALADI, SGP, TLC Uruguay, Acuerdo Perú; o para obtención de certificados de origen o el carácter de exportador autorizado del Acuerdo Japón”, o realizar el trámite en www.ventanillaunica.gob.mx. Si el producto es originario, entonces el exportador llenará y firmará el certificado de origen, el cual será validado por la Secretaría de Economía.

Existe la facilidad aduanera para que los exportadores prescindan del uso de certificado de origen, y en su lugar extender una declaración escribiendo a máquina, estampando o imprimiendo sobre la factura, la orden de entrega o cualquier otro documento comercial, según sea el caso. Para el caso de la Unión Europea, la declaración se puede llenar en alguno de los idiomas oficiales de la Unión. Para efectos de referencia, enseguida se da a conocer la versión en español de la citada declaración.

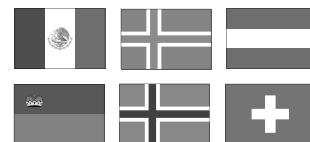
“El exportador de los productos incluidos en el presente documento (número de exportador autorizado) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de un origen preferencial (indicar el origen de los productos).....(lugar y fecha)..... (firma del exportador, además de indicarse de forma legible el nombre y los apellidos de la persona que firma la declaración)”.

Para tener acceso a esta facilidad, el interesado debe obtener la calidad de “exportador autorizado” por parte de la Secretaría de Economía, la cual se otorga a las siguientes personas físicas o morales que:

- I. Exporten mercancías con un valor de al menos US \$150 000 (ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América), en el periodo enero-diciembre del año inmediato anterior o en un periodo de 12 meses anteriores a la fecha en que se presente la solicitud;
- II. Exporten productos perecederos;
- III. Exporten productos artesanales, o
- IV. Cuenten con Registro IMMEX vigente, tratándose de personas morales.

En este caso, el interesado deberá llenar el registro de productos y esperar un número de autorización emitido por la Secretaría de Economía.

En caso de pequeñas exportaciones que no superen la cantidad de 6000 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 SE para que selle la factura.



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 1 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), con el cual guarda mucha similitud.

Actualmente, todos los productos mexicanos negociados al amparo de este Tratado están libres de arancel.

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 anexo 9) 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 6000 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 (ACE5), tomándose como base las condiciones y preferencias arancelarias pactadas en dicho 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. Este se suscribió en noviembre de 2003 y entró en vigor el 15 de julio de 2004.

Este es el primer TLC firmado con uno de los miembros fundadores del Mercado Común del Sur (Mercosur). De manera general, a la fecha de entrada en vigor del TLC se eliminaron los aranceles aduaneros sobre bienes originarios. De manera excepcional, para algunos productos (calzado) se eliminó el arancel en 2014; para la carne de bovino, el arancel se consolidó en 7 %; para los quesos, miel de abeja, harina, tejidos de lana y leche en polvo se negociaron cupos arancelarios en donde el arancel es 0 % para la cantidad acordada.

Existe una lista de algunos productos excluidos del programa de desgravación del TLC, en donde no se elimina totalmente el arancel, pero se ofrece la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) cuando corresponda. (*véase porcentaje de preferencias en el marco de ALADI*).

Certificado de origen. El certificado de origen deberá emitirse en el formato de certificado de origen aprobado, deberá ser llenado y firmado por el exportador mexicano y validado por la Secretaría de Economía (*véase anexo 10*).

Previo a la expedición de un certificado de origen, un exportador que lo solicite deberá demostrar a la Secretaría de Economía que el bien por exportar cumple con las reglas de origen. Por ello, deberá llenar el formato de Registro Único de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para: la Obtención de Certificados de Origen ALADI, SGP, TLC URUGUAY, ACUERDO PERU; o para Obtención de Certificados de Origen o el Carácter de Exportador Autorizado del Acuerdo Japón (Registro), lo anterior se puede presentar físicamente o realizar el trámite en www.ventanillaunica.gob.mx. Si el producto es originario, entonces el exportador llenará y firmará el certificado de origen, el cual será validado por la Secretaría de Economía.

Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón (AAE)



AAE, entró en vigor el 1 de abril de 2005, no solo 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. Al 1 de abril del 2015, los productos mexicanos negociados al amparo del AAE México-Japón están totalmente libres de arancel.

Con el fin de incrementar el comercio, el 1 de abril de 2012 entró en vigor un Protocolo Modificatorio al Acuerdo, en donde se amplían las cantidades de algunos productos mexicanos de exportación a ese país sujetos a cupos, que son jarabe de agave, ácido cítrico y sales del ácido cítrico, carne de pollo, las demás preparaciones y conservas de ave; miel natural, naranjas, jugo de tomate sin adición de azúcar, ketchup, las demás salsas de tomate, d-glucitol (sorbitol), dextrina y demás almidones y féculas modificados y prendas y complementos de vestir; jugo de naranja; carne y despojos de bovino y las demás preparaciones y conservas de bovino; carne y despojos de porcinos y las demás preparaciones y conservas de porcino.

Certificado de origen. El exportador mexicano deberá suministrar una prueba de origen al destinatario japonés en la forma de un certificado de origen (*véase anexo 11*) o una declaración de origen, ambos en idioma inglés.

Previo a la expedición de un certificado de origen, un exportador que lo solicite deberá demostrar a la Secretaría de Economía que el bien por exportar cumple con las reglas de origen. Por ello, deberá llenar un cuestionario en el que se señalan el tipo, valores, origen y clasificación arancelaria de los insumos nacionales o extranjeros que se utilizaron para fabricar el producto por exportar.

Este cuestionario lo podrá presentar de manera presencial, llenado el formato de “Registro Único de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para: la Obtención de Certificados de Origen ALADI, SGP, TLC Uruguay, Acuerdo Perú; o para obtención de certificados de origen o el carácter de exportador autorizado del Acuerdo Japón”, o realizar el trámite en **www.ventanillaunica.gob.mx**. Si el producto es originario, entonces el exportador llenará y firmará el certificado de origen, el cual será validado por la Secretaría de Economía.

Existe la facilidad aduanera para que los exportadores prescindan del uso de certificado de origen, y en su lugar extender una declaración escribiendo a máquina, estampando o imprimiendo sobre la factura, la orden de entrega o cualquier otro documento comercial, según sea el caso. Para el caso de Japón, la declaración consiste en la siguiente leyenda en idioma inglés.

Leyenda OFICIAL en Inglés	Leyenda en español (solo para fines informativos)
“The exporter of the goods covered by this document (Authorization No... (Note 1)) declares that, except where otherwise clearly indicated, these goods are of Japan/Mexico preferential origin under Japan-Mexico EPA/Mexico-Japan EPA (Note 2)”	“El exportador de los bienes incluidos en este documento (Número de Autorización... (Nota 1)) declara que, salvo indicación en contrario, estos bienes gozan de un origen preferencial bajo el AAE Japón México/AAE México-Japón (Nota 2)”
Note 1: The authorization number of the approved exporter must be entered in this space	Nota 1: El número de autorización del exportador autorizado debe indicarse en este espacio
Note 2: “Japan-Mexico EPA/Mexico-Japan EPA” means the Agreement between Japan and the United Mexican States for the Strengthening of the Economic Partnership. Where this declaration is produced by an exporter located in Japan indicate Japan-Mexico EPA, or Mexico-Japan EPA where the declaration is produced by an exporter located in Mexico	Nota 2: “Japón-México AAE/México-Japón AAE” significa el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. Cuando esta declaración se emita por un exportador ubicado en Japón indique Japón-México AAE, o México-Japón AAE cuando la declaración es emitida por un exportador ubicado en México

Para tener acceso a esta facilidad, el interesado debe obtener la calidad de “exportador autorizado” por parte de la Secretaría de Economía, la cual se otorga a las siguientes personas físicas o morales que:

- I. Exporten mercancías con un valor de al menos US \$ 150 000 (ciento cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América) en el periodo enero-diciembre del año inmediato anterior, o en un periodo de 12 meses anteriores a la fecha en que se presente la solicitud.
- II. Exporten productos perecederos.
- III. Exporten productos artesanales, o
- IV. Cuenten con Registro IMMEX vigente, tratándose de personas morales.

En este caso, el interesado deberá llenar el registro de productos y esperar un número de autorización emitido por la Secretaría de Economía.



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 encuentra el de 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, Panamá, Perú, Nicaragua, 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.

Acuerdos de Alcance Regional (AAR)

Participan todos los países miembros. Cabe aclarar que existe una modalidad de Acuerdo de Alcance Regional con Apertura de Mercados en el que, mediante estos acuerdos, los países miembros conceden, sin reciprocidad, la eliminación total de gravámenes y demás restricciones para una lista limitada de productos. México tiene vigentes los siguientes AAR:

Acuerdos de Alcance Regional	
Acuerdo Regional No. 2	Apertura de Mercados a favor de Ecuador
Acuerdo Regional No. 3	Apertura de Mercados a favor de Paraguay
Acuerdo Regional No. 4	Preferencia Arancelaria Regional PAR 4
Acuerdo Regional No. 7	Bienes culturales (libros, música impresa, cuadros, grabados y otros productos del sector)

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.

Ecuador, Paraguay	8 %
Cuba	12 %
Argentina, Brasil	20 %

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. México participa en los siguientes:

Acuerdos de alcance parcial

Acuerdo de Alcance Parcial No. 29 México-Ecuador

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:

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

México participa en los siguientes:

Acuerdos de Alcance Parcial en su modalidad de Acuerdos de Complementación Económica

AAP.CE 6 México-Argentina

AAP.CE 51 México-Cuba

AAP.CE 53 México-Brasil

AAP.CE 54 México-MERCOSUR (Acuerdo marco)

AAP.CE 55 México-MERCOSUR (Sector automotor)

AAP.CE 66 México-Bolivia

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 y NALADISA.

Certificado de origen ALADI.

Para beneficiarse de las preferencias de los acuerdos mencionados, se requiere un certificado de origen ALADI (véase *anexo 12*), documento oficial que expide y autoriza la Secretaría de Economía, debiéndose llenar un cuestionario denominado Registro Único de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para: la Obtención de Certificados de Origen ALADI, SGP, TLC URUGUAY, ACUERDO PERU; se puede presentar físicamente o realizar el trámite en www.ventanillaunica.gob.mx. Si el producto es originario, entonces el exportador llenará y firmará el certificado de origen, el cual será validado por la Secretaría de Economía.

Es importante mencionar que el certificado ALADI se expide para exportaciones cuyas facturas no excedan de 60 días naturales a partir de haber sido emitidas.

Para exportar a Colombia, Chile, Perú, Panamá, Nicaragua y Uruguay, únicamente se deberá cumplir lo indicado dentro de cada TLC negociado con cada 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; 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, pero que tienen trato preferencial bajo SGP.

Los mercados a los que pueden ingresar los productos mexicanos en forma preferencial son Bielorrusia, Japón, Nueva Zelanda, Canadá, Rusia, Suiza y Unión Europea (en caso de que el producto mexicano no esté negociado dentro del TLC México-UE).

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 SE antes de cada exportación para acreditar que el producto es originario de México (*véase 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 Secretaría de Economía; su utilidad, sin embargo, es la misma (*véase anexo 14*).

Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC). En la actualidad, este certificado de origen solo 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 SE (*véase anexo 15*).

Para que la Secretaría de Economía 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.

2.4. REGULACIONES Y RESTRICCIONES 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 ellas.

¿Qué son las regulaciones no arancelarias en el comercio internacional?

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, protección de 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.

Las regulaciones no arancelarias se dividen en dos clases: las cuantitativas y las cualitativas.

Regulaciones no arancelarias cuantitativas

Se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país, o a establecer contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel.

- Permisos de exportación e importación.
- Cupos.
- Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: discriminación de precios y subvención.

Regulaciones no arancelarias cualitativas

Estas regulaciones 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 solo a una cierta cantidad de ellos.

- | | |
|--------------------------------------|---|
| • Regulaciones de etiquetado. | • Normas técnicas. |
| • Regulaciones de envase y embalaje. | • Regulaciones de toxicidad. |
| • Marcado de país de origen. | • Normas de calidad. |
| • Regulaciones sanitarias. | • 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, estos 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 (SE) 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.

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 ingresar 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 tienen este beneficio. Solamente ciertos productos están sujetos a cupos cuando son considerados 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 ha firmado 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.

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 en el momento de ingresar a la aduana del país importador, por ejemplo, las prendas de vestir en Estados Unidos.

Cabe señalar que la etiqueta no solo 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.

Muchos de los requisitos de etiquetado varían dependiendo del producto por 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.
- Datos del importador y del fabricante.

Por su parte, las etiquetas referentes al calzado se requieren, entre otros, los siguientes datos:

- 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.
- 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.

? ¿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 envoltente 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 para la salud. Algunos ejemplos de estas regulaciones, según el producto y mercado, son las siguientes:

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:

- 25 kg en peso neto, en el caso de manzanas.
- 50 kg en peso neto, en el caso de cualquier otro producto.



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.

Alimentos procesados.

En el Tomo 21 Food and Drugs del Código de Regulaciones Federales (CFR, por sus siglas 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.

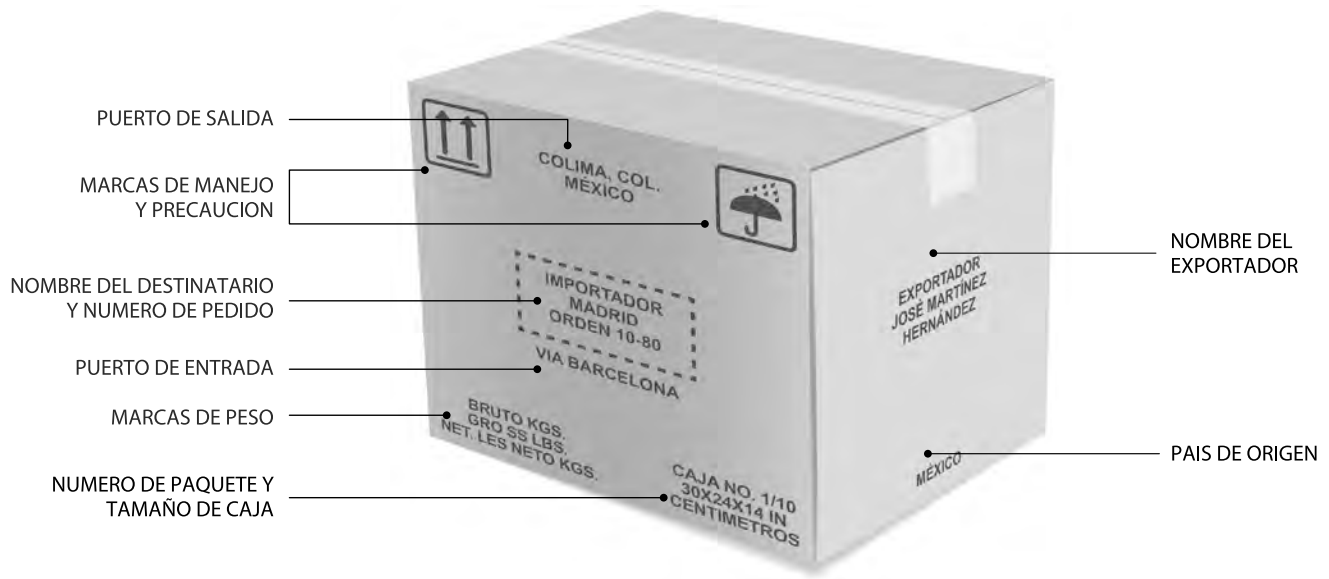
Además, en este mercado las regulaciones para productos alimenticios y bebidas por parte de la Food and Drugs Administration (FDA) sobre la protección del producto, mencionan que el material del envase deberá estar fabricado de acuerdo con lo que se establece en las “Buenas prácticas

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 que se cumpla con las siguientes características:

- La soldadura deberá ser del tipo de cordón longitudinal fuerte.
- El barniz deberá ser de grado alimenticio y cubrir completamente el interior de la lata, de tal forma que no se desprenda o mezcle con el contenido.

Por otra parte, el embalaje tiene la finalidad de proteger los productos envasados durante la transportación, almacenamiento y distribución. 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, etc.



A modo de ejemplo, a continuación se presenta un extracto del contenido de la Norma Oficial Mexicana NMX-EE-059-NORMEX-2000 Símbolos para manejo, transporte y almacenaje, la cual establece los símbolos que representan instrucciones de manejo, transporte y almacenaje, aplicables a los envases y embalajes que contengan productos en general (figuras 1 a 13).

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 oscuro, 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” (Figura 7), deben estar colocados en posición correcta con el objeto de indicar cómo 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.
8. Los símbolos no necesitan estar enmarcados por líneas de contorno. La dimensión total del símbolo debe ser de 10, 15 o 20 cm, siempre y cuando el tamaño del envase o embalaje lo permita.



Figura 1.
FRAGIL MANEJESE CON CUIDADO



Figura 2.
NO USE GANCHOS



Figura 3.
ESTE LADO ARRIBA

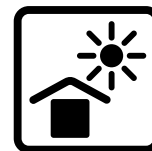


Figura 4.
MANTENGASE FRESCO

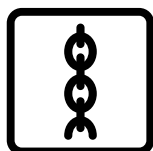


Figura 5.
USE LA CADENA AQUÍ



Figura 6.
MANTENGASE SECO

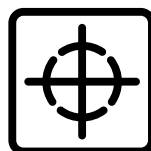


Figura 7.
CENTRO DE GRAVEDAD

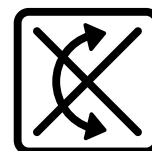


Figura 8.
NO RODAR



Figura 9.
USE CARRETILLA AQUÍ



Figura 10.
NO USE CARRETILLA AQUÍ

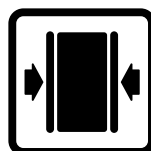


Figura 11.
USE ABRAZADERAS AQUÍ

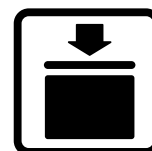


Figura 12.
LÍMITE MÁXIMO DE ESTIBA

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 marcado 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 en 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, los 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 zoonosanitarias 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
- 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 Drugs 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).

Las medidas sanitarias abarcan una amplia gama de aspectos. Algunos van desde la certificación del proceso de producción hasta pruebas de laboratorio del producto (*véase anexo 16*).

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 ser establecidas por 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.

¿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
- Estandarización
- 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 (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 ha sido adoptado por los 28 países que conforman la Unión Europea.

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 los que se aplican normas técnicas obligatorias en diferentes mercados, como Estados Unidos, Canadá, Japón y la Unión Europea, son juguetes, farmacéuticos, electrodomésticos, detergentes, maquinaria eléctrica, dispositivos médicos 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, etc.

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. (*véase apéndice, "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.

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. Por ejemplo, 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 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 para 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.

Norma	Objetivos
ISO 9000: Quality management systems - Fundamentals and vocabulary	• Promover la eficiencia del sistema de administración de la calidad. • Establecer un punto de inicio para entender las normas que conforman esta serie. • Definir términos fundamentales que se emplean en la serie ISO 9000. • 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).
ISO 9001: Quality management systems – Requirements (Las versiones de 1994 de las normas ISO 9001, ISO 9002 e ISO 9003 se consolidaron en la ISO 9001: 2000)	• 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 ISO 9000, esta es ahora la única sobre la cual se puede llevar a cabo una certificación por parte de un tercero).
ISO 9004: Quality management Systems – Guidance for performance improvement	• Promover la eficiencia de la empresa. • Proveer guías para el mejoramiento continuo del sistema de administración de la calidad para el beneficio de todas las partes.

La serie de normas ISO 9000: 2000 se conforma de las siguientes normas primarias, apoyadas por un número reducido de documentos (guías, folletos, reportes y especificaciones técnicas que fueron armonizadas en estructura y terminología):

Otras normas, guías, reportes técnicos y especificaciones técnicas que también forman parte de la familia ISO 9000: 2000 son:

- ISO 19011: 2002 Guidelines for quality and/or environmental management systems auditing.
- ISO 10005:1995, Quality management - Guidelines for quality plans.
- ISO 10006:1997, Quality management - Guidelines to quality in project management.
- ISO 10007:1995, Quality management - Guidelines for configuration management.
- ISO/DIS 10012-1:1992, Quality assurance requirements for measuring equipment – Part 1: Metrological confirmation system for measuring equipment.
- ISO 10012-2:1997, Quality assurance for measuring equipment - Part 2: Guidelines for control of measurement of processes.
- ISO 10013:1995, Guidelines for developing quality manuals.
- ISO/TR 10014:1998, Guidelines for managing the economics of quality.
- ISO 10015:1999, Quality management - Guidelines for training.
- ISO/TS 16949:1999, Quality systems - Automotive suppliers - Particular requirements for the application of ISO 9001:1994.

¿Qué es la ISO 14000?

La ISO ha trabajado en la determinación de normas internacionales sobre sistemas de administración ambiental. 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 encaminadas al logro de una gestión más eficaz y racional del ambiente en las empresas y organizaciones.

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.

Otras normas de calidad

Además de las normas de calidad de la familia ISO, existen normas de calidad que generalmente establecen los países importadores para alimentos frescos, así como para alimentos procesados (*véase anexo 17*).

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 en la producción como en la comercialización de diversos productos.

Existen muchos tratados que están afectando los aspectos ecológicos, como los Acuerdos de Río de Janeiro, de 1992, que generaron el Quinto Programa de Acción sobre el Medio Ambiente, 1993-2000. Asimismo, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se firmó un acuerdo complementario que se refiere a acuerdos específicos sobre la ecología y la creación de un Comité Intersecretarial.

Actualmente hay 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:

			
Ángel Azul	Flor	Milieukeur Holanda	Óko-Tex Alemania

Eco-Mark	Environmental Choice	Nordic cigne blanc
		

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 solo 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, etc.

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 lo que 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 ProMéxico, 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.

ANEXOS

ANEXO 1. Ejercicio de selección de mercado

Como se menciono en este capítulo, es importante una adecuada selección del mercado. Para ello es recomendable consultar las fuentes nacionales e internacionales de información para estar en condiciones de realizar una investigación de mercado confiable y actualizada.

A través de diversos sitios en internet usted puede obtener información estadística para analizar mercados, En primer lugar debe contar con la clasificación arancelaria de su producto en el Sistema Armonizado, la página de la Secretaría de Economía www.economía.gob.mx, en su sección de comercio exterior dispone de los siguientes esquemas de consulta que lo podrán apoyar para este propósito y para conocer los flujos comerciales del país y su normatividad.

Sistema de Consulta de Información Estadística por País

Este sistema proporciona por cada país, las cifras anuales, mensuales y principales productos importados y exportados.

Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI 4)

Este sistema proporciona información normativa, importaciones, exportaciones y directorio de exportadores por fracción arancelaria a 2, 4, 6 y 8 dígitos.

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX)

Información normativa y Arancelaria aplicada por México a las importaciones.

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) 2013	(Columna 2) 2014	(Columna 3) 2014
	Valor a/	Valor a/	Valor 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 dolares (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 2014, 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 2014; esto se reflejaría en la columna (A) del cuadro que se presenta a continuación.

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 (72%); 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).

No obstante, una de las claves para exportar 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 qué 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 20.5 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.

Criterio de ordenamiento en la selección de mercado

Países	Valor del Mercado	Crecimiento del Mercado 2013 -2014		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°	72%	1°	20.5	1°	6	1°
Colombia	6°	-22%	5°	14.5	3°	14	5°
Canadá	3°	10%	2°	16.6	2°	7	2°
Estados Unidos	1°	1%	4°	10.9	4°	9	3°

*Porcentajes redondeados

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.

Explicación

A. Posición según el valor del mercado $\equiv$ Importaciones de 2013 (columna 2)

B. Porcentaje del crecimiento del mercado $\equiv \left(\frac{\text{Importaciones de 2014 (valor)} - 1}{\text{Importaciones de 2013 (valor)}} \right) 100$

C. Posición según el crecimiento del mercado $\equiv \left(\frac{\text{Importaciones de 2014 (valor)}}{\text{Importaciones de 2013 (valor)}} \right) 100$

D. Valor unitario $\equiv \frac{\text{Importaciones de 2014 (valor)}}{\text{Importaciones de 2014 (cantidad)}}$

E. Posición según el valor unitario

F. Posición total $\equiv$ Suma de las posiciones

G. Posición definitiva $\equiv$ El valor de la columna F en orden cardinal descendente

Nota: Este ejercicio fue 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.

ANEXO 2. 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:		D D M M A A		D D M M A A	
Número de Registro Fiscal:		De:		A:	
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:			
Número de Registro Fiscal:		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 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 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:			
D D M M A A		Teléfono		Fax:	

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 calificarse 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 subpartidas 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,

NOTA 2: 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 este 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.

ANEXO 3. Tratado de Libre Comercio México-Panamá

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE PANAMÁ 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. Número de serie:				
2. Exportador (nombre, domicilio, teléfono y correo electrónico):		3. Periodo que cubre :		
		D M A D M A		
Número de Registro Fiscal:		Desde: ____/____/____/ Hasta: ____/____/____/		
4. Productor (nombre, domicilio, teléfono y correo electrónico):		5. Importador (nombre, domicilio, teléfono y correo electrónico):		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
6. Descripción de las mercancías	7. Clasificación arancelaria	8. Criterio de origen	9. Productor	10. Cantidad y unidad de medida
11. Observaciones:				
12. Declaración del exportador: El que suscribe declara bajo protesta de decir verdad que la información contenida en este certificado es verdadera y exacta y que las mercancías arriba descritas son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con los requisitos de origen y demás condiciones exigidas para la emisión del presente certificado, de conformidad con lo dispuesto en el Capítulo 4 (Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros). Me comprometo a conservar los documentos necesarios que respalden el contenido de este certificado, de conformidad con el Artículo 4.22. (Requisitos para Mantener Registros), y presentarlos, en caso de ser requerido, así como comunicar por escrito a la autoridad competente para la emisión de certificados de origen y a todas las personas a quienes hubiere entregado este certificado, de cualquier cambio que pueda afectar la exactitud o validez del mismo. Esta declaración se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.		13. Validación de la autoridad competente para la emisión de certificados de origen: Certifico la veracidad de la presente declaración		
Pais		Nombre		
Lugar y fecha		Sello Lugar y fecha		
Firma		Firma		

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPÚBLICA DE PANAMÁ

(No será necesario reproducir las instrucciones de llenado del certificado de origen)

Para los efectos de solicitar trato arancelario preferencial, este certificado deberá ser llenado en forma legible, escrito o electrónico, por el exportador de la mercancía, deberá ser emitido por la autoridad competente para la emisión de certificados de origen, y el importador deberá presentarlo al momento de efectuar la declaración de importación. Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde. Este certificado no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmienda.

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

Número de Registro Fiscal,:

- (a) Para el caso de México, el Registro Federal de Contribuyentes (RFC), y
- (b) Para el caso de Panamá, el Registro Único del Contribuyente (RUC).

- Campo N°1: Corresponde a un número de serie que la autoridad competente para la emisión de certificados de origen asigna a los certificados de origen que emite.
- Campo N°2: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, correo electrónico y Número de Registro Fiscal del exportador.
- Campo N°3: Este campo deberá ser llenado sólo en caso de que el certificado ampare varios embarques de mercancías idénticas a las descritas en el campo 6, que se importen a alguna de las Partes del Tratado, en un período específico no mayor a 12 meses siguientes a la fecha de su emisión (período que cubre). La palabra "Desde" deberá ir seguida por la fecha (día/mes/año) a partir de la cual el certificado ampara la mercancía descrita (esta fecha podrá ser posterior a la de la firma del certificado). La palabra "Hasta" deberá ir seguida por la fecha (día/mes/año) en la que vence el período que cubre el certificado. La importación de la mercancía sujeta a trato arancelario preferencial con base en este certificado deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas.
- Campo N°4: Si es un único productor, indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad, país), número de teléfono, correo electrónico y Número de Registro Fiscal del productor.
Si más de un productor está incluido en el certificado, estipule, "VARIOS" y adjunte una lista de todos los productores, indicando su nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad, país), número de teléfono, correo electrónico y Número de Registro Fiscal de cada productor.
Si desea que esta información se mantenga como CONFIDENCIAL, podrá señalarse de la siguiente manera: "DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA AUTORIDAD COMPETENTE". Si el productor y el exportador son el mismo, complete el campo con la palabra "MISMO".
- Campo N°5: Indique el nombre completo denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, correo electrónico y Número de Registro Fiscal del importador.
- Campo N°6: Proporcione una descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de las mercancías contenida en la factura y en el Sistema Armonizado (SA). En caso de que el certificado ampare un solo embarque de una o varias mercancías, 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°7: Para cada mercancía descrita en el Campo 6, identifique los seis dígitos correspondientes a la clasificación del SA.
- Campo N°8: Para cada mercancía descrita en el Campo 6, indique qué criterio de origen (A, B o C) es aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 4 (Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros) y en el Anexo 4.2 (Reglas de Origen Específicas).
NOTA: Con el fin de solicitar trato arancelario preferencial, cada mercancía deberá cumplir, por lo menos, con uno de los criterios establecidos más abajo.
Criterio de origen:
A. La mercancía sea obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una u otra Parte, según la definición del Artículo 4.3 (Mercancías Totalmente Obtenidas o Enteramente Producidas);
B. La mercancía sea producida en el territorio de una u otra Parte, a partir de materiales no originarios que cumplen con los requisitos específicos de origen, según se especifica en el Anexo 4.2 (Reglas de Origen Específicas) y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables del Capítulo 4 (Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros), o
C. La mercancía sea producida enteramente en el territorio de una u otra Parte, a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios conforme a las disposiciones del Capítulo 4 (Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros).
- Campo N°9: Para cada mercancía descrita en el Campo 6, indique "SI", si usted es el productor de la mercancía. Si usted no fuera el productor de la mercancía, indique "NO".
- Campo N°10: Este campo deberá ser llenado sólo en caso de que el certificado ampare un solo embarque de una o varias mercancías al territorio de una Parte, en cuyo supuesto deberá indicar su cantidad y unidad de medida.
- Campo N°11: Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación y/o aclaración que se considere necesaria, además de las siguientes:
(a) La facturación de la mercancía por un operador en un país no Parte del Tratado, indicando el nombre completo, denominación o razón social y domicilio (incluyendo ciudad y país).
(b) Si para la determinación del origen de la mercancía se utilizó alguna de las siguientes disposiciones, indique: "DMI" (de mínimos), "MAI" (materiales intermedios), "JYS" (juegos y surtidos) y "ACU" (acumulación).
(c) Cuando la mercancía esté sujeta a un requisito de valor de contenido regional, indique "CN" si el método de cálculo utilizado es el de Costo Neto o "VT" si el método de cálculo utilizado es el de Valor de Transacción.
(d) Cuando el certificado de origen sea emitido de conformidad con lo establecido en el Artículo 4.19 (Duplicado del Certificado de Origen) debe indicar Duplicado del certificado de origen No.... con fecha de emisión.....".
- Campo N°12: Este campo deberá ser llenado por el exportador. La fecha deberá ser aquella en la cual el certificado de origen haya sido llenado y firmado.
- Campo N°13: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente para la emisión de certificados de origen. La fecha deberá ser aquella en la cual el certificado de origen

62 **PRO México**

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 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 Chile: el número del rol único tributario (RUT).
- 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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), (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 N°. 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 N°.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:

DMT: De mínimos.
MAT: Materiales intermedios.
ACU: Acumulación.
BMF: Bienes y materiales fungibles. En caso contrario indique "NO".

- Campo N°.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 N°.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 5. Acuerdo de Integración Comercial México-Perú

ACUERDO DE INTEGRACION COMERCIAL ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DEL PERU 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 del Certificado de Origen:	
Número de Registro Fiscal:			
2. Nombre y domicilio del productor:		3. Nombre y domicilio del importador:	
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:	
4. Factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de la(s) mercancía(s)	7. Criterio de origen
8. Declaro bajo juramento que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier descripción 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 de la presente declaración. - Las mercancías son originarias y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Acuerdo de Integración Comercial celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República del Perú, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, de conformidad con los Artículos 4.16 y 4.17 del Acuerdo. - Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.			
Firma:		Empresa:	
Nombre:		Cargo:	
Fecha (dd/mm/aa):		Teléfono:	
9. Observaciones:			
10. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL). (Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)			
9. Observaciones:			
10. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL). (Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)			

ACUERDO DE INTEGRACION COMERCIAL ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DEL PERU

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en su totalidad en forma legible y firmado por el exportador de la mercancía y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de solicitar dicho trato. Cuando el exportador no sea el productor de la mercancía, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare la mercancía, llenada y firmada por el productor de la mercancía, de conformidad con el Artículo 4.18 del Acuerdo.

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

Mercancía: Cualquier bien, producto, artículo o material;

Número de Registro Fiscal: En los Estados Unidos Mexicanos, el Registro Federal de Contribuyentes (RFC); En la República del Perú, el Registro Único de Contribuyente (RUC) o cualquier otro documento autorizado de conformidad con la legislación nacional;

Exportador: Una persona ubicada en territorio de una Parte desde el cual la mercancía es exportada y que está obligada a conservar en territorio de esa Parte los registros a que se refiere el Artículo 4.25 del Acuerdo; e

Importador: Una persona ubicada en territorio de una Parte en la cual la mercancía es importada y que está obligada a conservar en territorio de esa Parte los registros a que se refiere el Artículo 4.25 del Acuerdo.

Campo No. 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país) y número de registro fiscal del exportador. Indique además al menos uno de los siguientes: número de teléfono, correo electrónico o fax.

Campo No. 2: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país) y número de registro fiscal del productor. Indique además al menos uno de los siguientes: número de teléfono, correo electrónico o fax. En caso de que el certificado ampare mercancías 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 a la mercancía descrita en el Campo N° 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 o el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo".

Campo No. 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país) del importador. Si es conocido, indique el número de registro fiscal del importador y al menos uno de los siguientes: número de teléfono, correo electrónico o fax.

Campo No. 4: Indique la fecha de emisión y el número de la(s) factura(s) que ampara cada mercancía descrita en el Campo No. 6.

Campo No. 5: Para cada mercancía descrita en el Campo No. 6, declare a seis dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el Sistema Armonizado.

Campo No. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada mercancía. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la(s) factura(s), así como con la descripción que corresponda a la mercancía en el Sistema Armonizado.

Campo No. 7: Indique el criterio de origen aplicable (de la A a la D) para cada mercancía descrita en el

Campo No. 6: Para poder gozar del trato arancelario preferencial del Acuerdo, cada mercancía deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios de origen:

- A. Una mercancía obtenida en su totalidad o producida enteramente en territorio de una o ambas Partes, de conformidad con el párrafo 1(a) del Artículo 4.2 del Acuerdo.
- B. Una mercancía producida en el territorio de una o ambas Partes a partir, exclusivamente, de materiales que califican como originarios, de conformidad con el párrafo 1(b) del Artículo 4.2 del Acuerdo.
- C. Una mercancía producida en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios, según se especifica en el Anexo al Artículo 4.2.
- D. Una mercancía producida en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios y que cumpla con la Regla de Juegos o Surtidos establecida en el Artículo 4.12.

Campo No. 8: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador o su representante autorizado. La firma deberá ser autógrafa y la fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

Campo No. 9: Indique si la facturación se realiza por operadores comerciales de un tercer país, cuando se haga uso de dicha facilidad, de conformidad con el Artículo 4.23 del Acuerdo. Si al momento de expedir el certificado de origen no se conoce el número de la factura comercial emitida por el operador comercial de un tercer país, indique que la mercancía será facturada desde un tercer país, incluyendo la denominación o razón social y domicilio de dicho operador, así como el número y fecha de la factura o documento comercial expedido por el exportador o productor que haya llenado y firmado el certificado de origen. Al solicitar el trato arancelario preferencial, el importador debe tener en su poder la factura comercial expedida por el operador del tercer país.

Si la(s) mercancía(s) descrita(s) en el Campo No. 6 ha(n) sido objeto de una resolución anticipada se deberá indicar la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión. Asimismo, cuando se haya utilizado alguna(s) de las instancias establecidas en los Artículos 4.7 y/o 4.9 del Acuerdo para calificar el origen de una mercancía deberá indicar: "DMI": para de Minimis; y/o "ACU": para acumulación.

Adicionalmente, podrá señalarse alguna observación de la autoridad competente de la Parte exportadora o del exportador en relación con este certificado.

Campo No. 10: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora o por los organismos públicos o entidades privadas a las que se les haya delegado la emisión de los certificados de origen, de conformidad con la legislación nacional. La firma deberá ser autógrafa.

Nota: No será necesario reproducir las instrucciones de llenado en el certificado de origen como anexo al mismo.

ANEXO 6. Tratado de Libre Comercio México-Colombia

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

Llenar a máquina o con letra de imprenta o 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 del (los) bien(es)	7. Criterio para trato Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	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. - El (los) bien (es) 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 Colombia, 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. -Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.					
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)					

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE COLOMBIA

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 documento 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 imprenta o molde.

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

Número de Registro Fiscal: Cualquier mercancía, producto, artículo o material.

En los Estados Unidos Mexicanos, el registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En la República de Colombia, el registro único tributario (R.U.T.).

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.

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

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

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: 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(s) factura(s) 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 identificar la fracción arancelaria específica de la Parte Importadora señalada en la Sección B del referido Anexo.

Campo N°. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando éste exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la(s) factura(s), 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 ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califiquen como originarios de conformidad con el Capítulo VI 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 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo VI 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 cumple con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el Anexo al artículo 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo VI 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 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo VI 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 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 6-04 del Tratado, no sea inferior al porcentaje establecido en el Anexo al artículo 6-03 o 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 al 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. Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación por la autoridad competente de la Parte exportadora o bien, por el exportador, entre otros, cuando el bien o bienes descritos en el Campo 4 haya (n):

Campo N°. 11: i. 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; o

ii. cumplido con lo establecido en el anexo al artículo 3-08 Bis del Tratado, indique "Los bienes clasificados en la partida _____ cumplen con lo establecido en el anexo al artículo 3-08 Bis del Tratado."

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

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: D D M M A A Hasta: D D M M A 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. Observaciones:						Reglas de origen CPA		Resolución (Especificar):			
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 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 los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel, 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 3-17, en el Anexo al artículo 3-03 o en el Anexo 3-03(3). Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.											
11. Firma Autorizada:						Empresa:					
Nombre:						Cargo:					
Fecha: D D M M A A						Teléfono: Fax:					

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS Y EL ESTADO DE ISRAEL

CERTIFICADO DE ORIGEN

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 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°. 1: 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 ESPECÍFICAS 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.

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.

Con el propósito de obtener trato arancelario preferencial para bienes adicionales, utilice otro certificado.

NOTA: 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.

ANEXO 8. Tratado de Libre Comercio México-Centroamérica

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LAS REPUBLICAS DE COSTA RICA, EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS Y NICARAGUA

CERTIFICADO DE ORIGEN

(Instrucciones al Reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde o de imprenta. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachaduras o enmiendas.

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Teléfono: Fax: Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre: Desde: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>					D	D	M	M	A	A
D	D	M	M	A	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 de la(s) mercancía(s):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Método utilizado (VCR)	9. Productor	10. Otras instancias	11. País de origen						
12. Observaciones:												
13. Declaro bajo protesta de decir verdad o bajo juramento 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. - Las mercancías son originarias y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua 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 4.18 (Transbordo y Expedición Directa) del Tratado. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado de origen, 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 se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.												
Firma Autorizada:		Empresa:										
Nombre:		Cargo:										
Fecha: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table>		D	D	M	M	A	A	Teléfono: Fax:				
D	D	M	M	A	A							
		Correo electrónico:										

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LAS REPUBLICAS DE COSTA RICA, EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS Y NICARAGUA

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 molde o de imprenta en forma legible y en su totalidad por el exportador de la(s) mercancía(s) en territorio de una Parte sin raspaduras, tachaduras o enmiendas. El importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento o declaración de importación. Cuando el exportador no sea el productor de la mercancía, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en su conocimiento de que la mercancía califica como originaria o una declaración de origen que ampare la mercancía, llenada y firmada por el respectivo productor de la mercancía. Si el espacio del certificado es insuficiente para especificar las particularidades necesarias para identificar las mercancías y cualquier otra información relacionada, el exportador o productor podrá especificar la información en la hoja anexa.

	Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá por:
Mercancía:	Cualquier bien, 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 Costa Rica, la Cédula Jurídica para Personas Jurídicas o Cédula de Identidad o Pasaporte para Personas Físicas. En la República de El Salvador, el Número de Identificación Tributaria (NIT). En la República de Guatemala, el Número de Identificación Tributaria (NIT). En la República de Honduras, el Registro Tributario Nacional (RTN). En la República de Nicaragua, el Registro Único del Contribuyente (R.U.C.).
Partes:	Los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
Tratado:	El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
Campo 1:	Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y número del registro fiscal del exportador.
Campo 2:	Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de mercancías idénticas a las descritas en el Campo 5, que se importen a alguna de las Partes del Tratado, en un periodo específico no mayor de 1 año contado a partir de la fecha de su firma (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (día/mes/año) a partir de la cual el certificado ampara la mercancía descrita (esta fecha debe ser la misma a la de la 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 de la mercancía sujeta a trato arancelario preferencial con base en este certificado deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas.
NOTA:	No llenar este campo para: 1) una sola importación de una o más mercancías; o 2) mercancías importadas conforme a las cuotas establecidas en el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado aplicables al comercio de boxers de algodón, para hombres o niños, clasificados en la subpartida 6207.11, entre México y Nicaragua, y al comercio de productos laminados planos de hierro o acero sin alea, clasificados en las partidas 72.10 y 72.12, entre México y Costa Rica.
Campo 3:	Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y número del registro fiscal del productor. En caso de que el certificado de origen ampare mercancías de más de un productor, indique: "VARIOS" y anexe una lista de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa a la mercancía(s) descrita(s) en el Campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, deberá 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: "IGUAL".
Campo 4:	Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y número del registro fiscal del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indique "DESCONOCIDO". Tratándose de varios importadores, indique "DIVERSOS".
Campo 5:	Proporcione una descripción completa de cada mercancía. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura, así como la descripción que le corresponda a la mercancía en el Sistema Armonizado (SA).
Campo 6:	Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique la clasificación arancelaria a 6 dígitos que le corresponda según el SA. En caso de que la mercancía esté sujeta a una regla de origen específica que requiera 8 dígitos de conformidad con el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado, deberá declararse a 8 dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa la mercancía.
Campo 7:	Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada mercancía deberá cumplir con alguno de los criterios siguientes. Indique el criterio (de la A hasta la F) que le corresponda a cada mercancía descrita en el Campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo IV (Reglas de Origen) y en el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado. Criterios para trato preferencial: A: sea obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las Partes, según la definición del Artículo 4.1 (Definiciones) del Tratado; B: sea producida en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad al Capítulo IV (Reglas de Origen) del Tratado; C: sea producida en el territorio de una o más de las Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV (Reglas de Origen) del Tratado; D: sea producida en el territorio de una o más de las Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y la mercancía cumpla con un valor de contenido regional, según se especifica en el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado, y con las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV (Reglas de Origen) del Tratado; E: sea producida en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado, y cumpla con las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV (Reglas de Origen) del Tratado; F: excepto para las mercancías comprendidas en los capítulos 61 al 63 del SA, la mercancía sea producida en el territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que: i. la mercancía se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblada, pero se ha clasificado como una mercancía ensamblada de conformidad con la Regla 2 a) de las Reglas Generales de Interpretación del SA; o ii. la partida para la mercancía sea la misma tanto para la mercancía como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para la mercancía como para sus partes; siempre que el valor de contenido regional de la mercancía, determinado de acuerdo con el Artículo 4.4 (Valor de Contenido Regional) del Tratado, no sea inferior al 50 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción o al 41.66 por ciento cuando se utilice el método de costo neto, salvo disposición en contrario contenida en el Anexo 4.3 (Reglas de Origen Específicas) del Tratado y la mercancía cumpla con las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV (Reglas de Origen) del Tratado.
Campo 8:	Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique "VT" cuando el valor de contenido regional (VCR) de la mercancía haya sido calculado con base en el método de valor de transacción, o "CN" cuando el VCR de la mercancía 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 (día/mes/año) del periodo de cálculo. (Referencia: Anexo 4.4 (Cálculo del Costo Neto y Costo Total), Sección B (Cálculo del Costo Neto y Costo Total), párrafo 4 del Tratado). Cuando la mercancía no esté sujeta a un requisito de VCR, indique "NO".
Campo 9:	Para cada mercancía descrita en el Campo 5, indique: "SI" cuando usted sea el productor de la mercancía. Si usted no fuera el productor de la mercancía, 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 la mercancía califica como originaria; 2) una declaración de origen que ampare la mercancía objeto de exportación, llenada y firmada por el productor, en el formato a que se refiere el párrafo 1 del Artículo 5.2 (Declaración y Certificación de Origen) del Tratado.
NOTA:	La emisión del certificado de origen conforme al supuesto (1), no le exime de la obligación de comprobar que la mercancía califica como originaria de conformidad con los procedimientos establecidos en el Tratado.
Campo 10:	Este campo deberá ser llenado únicamente cuando el exportador sea el productor de la mercancía. Si para el cálculo del origen de la mercancía se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: "DMI" (de minimis), "MAI" (materiales intermedios), "ACU" (acumulación) y "MMF" (mercancías y materiales fungibles). En caso contrario, indique "NO".
Campo 11:	Se deberá indicar el país de origen de la mercancía: CRI: Costa Rica. SAL: El Salvador. GUA: Guatemala. HON: Honduras. MEX: México. NIC: Nicaragua
	El último proceso de producción, más allá de una operación o práctica que no confiere origen de conformidad con el Artículo 4.17 (Operaciones y Prácticas que no Confieren Origen) del Tratado, será el que determine el país de origen.
Campo 12:	Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación al certificado de origen.
Campo 13:	Este campo deberá ser llenado y firmado por el exportador o su representante autorizado. En caso de haber utilizado la(s) hoja(s) anexa(s), ésta(s) también deberá(n) ser llenada(s) y firmada(s) por el exportador o su representante autorizado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado de origen se llenó y firmó.
NOTA:	No será necesario reproducir las instrucciones de llenado del certificado de origen, como anexo al mismo.

**ANEXO 9. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE) /
Tratado de Libre Comercio México Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)**

1.- Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1		No. A
	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso		
	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre Y (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)			
6.- Información relativa al transporte (mención facultativa)	7.- Observaciones		
8.- Número de orden: marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos (1), designación de mercancías (2)	9.- Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m3, etc.)		10.-Factura (mención facultativa)
11.- VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE Declaración certificada conforme..... Documento de exportación (3)..... Modelo..... No..... Aduana o autoridad gubernamental competente..... País o territorio de expedición..... En..... a Sello (Firma)		12.-DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En..... a (Firma)	

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel" según sea el caso.

(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).

(3) Rellénese únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

240-040

INSTRUCTIVO DE LLENADO DE CERTIFICADO EUR.1

Con el propósito de aplicar el trato preferencial se deberá contar con un Certificado expedido por las autoridades aduaneras del país de exportación, de conformidad con lo siguiente:

- Campo No. 1:** Deberá anotarse el nombre completo, denominación o razón social, domicilio completo del exportador y país de exportación.
- Campo No. 2:** Deberá indicarse el país, grupo de países o territorio de exportación y de importación. En el caso de productos originarios de la Comunidad puede indicarse el país o la Comunidad Europea. Se podrá indicar las siglas CE (por Comunidad Europea), UE (por Unión Europea), CM (por Ceuta y Melilla) u otra que haga referencia al país, grupo de países o territorios de exportación.
- Campo No. 3:** El llenado de este campo es opcional. En caso de llenarse deberá indicarse el nombre completo, denominación o razón social, domicilio completo del destinatario y país de destino.
- Campo No. 4:** Deberá indicarse el país, grupo de países o territorio de la Parte exportadora de donde se consideran originarios los productos. En el caso de productos originarios de la Comunidad puede indicarse el país o la Comunidad Europea. Se podrá indicar las siglas CE (por Comunidad Europea), UE (por Unión Europea), CM (por Ceuta y Melilla) u otra que haga referencia al país, grupo de países o territorios de exportación.
- Campo No. 5:** Deberá indicarse el país, grupo de países o territorio de la Parte importadora al que se destinan las mercancías.
- Campo No. 6:** El llenado de este campo es opcional. En caso de llenarse podrá indicarse el medio de transporte en que se conduce la mercancía para su ingreso al territorio nacional, incluyendo el número de guía aérea o conocimiento de embarque, en caso de conocerse.
- Campo No. 7:** Cuando el Certificado ampare productos de las partidas arancelarias 52.08 a 52.16, 54.07 a 54.08, 55.12 a 55.16, 58.01, 58.06 y 58.11 (textiles) o de las partidas arancelarias 64.02 a 64.04 (calzado), cuando dichas mercancías no hayan cumplido con la regla de origen aplicable a dichas partidas, pero cumplan con la regla de origen específica para el cupo textil o de calzado establecido en el Apéndice II o II(a), del Anexo III de la Decisión, este campo deberá contener la siguiente leyenda:
A. En el caso de textiles, "Cumple la norma de origen específica establecida en el Apéndice II" o "Meets the specific rule of origin as set out in Appendix II".
B. En el caso de calzado, "Cumple la norma de origen específica establecida en la Nota 9 del Apéndice II(a)" o "Meets the specific rule of origin as set out in Appendix II(a), Note 9".
Cuando se trate de un duplicado expedido de acuerdo con el artículo 18 del Anexo III de la Decisión, en este campo deberá indicarse la leyenda "Duplicado" en alguno de los idiomas oficiales de la Decisión.
Cuando se trate de un Certificado expedido con posterioridad a la exportación de las mercancías de acuerdo con el artículo 17 del Anexo III de la Decisión, en este campo deberá indicarse la leyenda "Expedido a Posteriori" o "Issued Retrospectively".
- Campo No. 8:** Deberá anotarse la descripción de los productos, incluyendo número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos; designación de las mercancías y su clasificación arancelaria por lo menos a nivel de partida (cuatro dígitos) conforme al Sistema Armonizado. Tratándose de productos que no se encuentren embalados, se deberá indicar la leyenda "a granel". Los productos deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificados y relacionados con la descripción contenida en la factura. También podrá utilizarse el procedimiento establecido en las Notas Explicativas para el caso de grandes envíos o descripción genérica de las mercancías, siempre que se cumpla con los requisitos establecidos en dichas Notas.
En ningún caso deberán aparecer líneas o espacios en blanco y no deberán quedar espacios vacíos entre los distintos productos indicados en el Certificado. Cada producto deberá ir precedido por un número de orden. Después del último producto señalado en este campo, se deberá trazar una línea horizontal y una línea cruzada en el espacio que quede en blanco o rayarse de tal forma que sea imposible cualquier añadido posterior.
- Campo No. 9:** Deberá indicarse la masa bruta (Kg) u otra medida, que indique la cantidad de la mercancía amparada por el Certificado.
- Campo No. 10:** El llenado de este campo es opcional. En caso de llenarse deberá indicarse el número de la factura o facturas que amparan las mercancías descritas en el campo 8 del Certificado.
No obstante lo anterior, el llenado de este campo es obligatorio, cuando el exportador utilice en el campo 8 el procedimiento previsto en las Notas Explicativas referidas en la regla 7.1, de la presente Resolución para grandes envíos o para descripciones genéricas.
- Campo No. 11:** Deberá indicarse el lugar y fecha de expedición, autoridad aduanera y el país de expedición; alguna de esta información puede aparecer en el sello mismo, siempre que aparezca claramente indicada. El número de documento de exportación solamente se indicará cuando la normatividad del país o territorio de exportación lo exija. Deberá presentarse firmado, fechado y sellado por la autoridad aduanera del país de exportación. Los sellos deberán corresponder a los que dicha autoridad notifiquen en los términos del artículo 30 del Anexo III de la Decisión.
Tratándose de Certificados que contengan la leyenda "Duplicado" en el campo 7, la fecha de expedición será la del Certificado original.
La importación de los productos descritos en el campo 8 del Certificado deberá efectuarse dentro del plazo de 10 meses inmediatos siguientes a la fecha de expedición indicada en este campo.
- Campo No. 12:** Este campo deberá ser llenado en su totalidad, firmado y fechado por el exportador o su representante autorizado.
- Campo No. 13:** Este campo es de uso exclusivo de la autoridad aduanera.
- Campo No. 14:** Este campo es de uso exclusivo de la autoridad aduanera o de la autoridad competente en el País de exportación.

- NOTA:**
1. El Certificado deberá llenarse en su totalidad, salvo indicación en contrario en el campo respectivo, a máquina o a mano con tinta y en caracteres de imprenta. Es posible proporcionar información de algunos campos mediante un sello, siempre que toda la información requerida esté claramente indicada y que cualquier firma se asiente en forma autógrafa. Los campos que tienen carácter optativo, en el caso de ser llenados deberán contener la información requerida para cada uno de ellos de conformidad con las Notas al Certificado de Circulación EUR 1.
 2. El Certificado no deberá presentar 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 la autoridad aduanera del Estado Miembro de la Comunidad en el que se haya expedido.
 3. El formato de Certificado medirá 210 x 297 mm; no obstante se acepta en estas medidas un margen diferencial de 5 mm. mínimo y 8 mm. máximo. El papel deberá ser blanco, con un peso no menor de 25g/m²; y deberá contener un fondo de garantía color verde de protección que impida su falsificación. Podrá contener la referencia a la autorización otorgada a impresores autorizados. En este caso, además contendrá el nombre y el domicilio del impresor o una marca que lo identifique. Deberá llevar además un número de serie que permita identificarlo.

ANEXO 10. Tratado de Libre Comercio México-Uruguay

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY

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. Período que cubre:														
Número de Registro Fiscal:		Desde: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table> Hasta: <table border="1"><tr><td>D</td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>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:		4. Nombre y Domicilio del Importador:														
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:														
5. Clasificación Arancelaria	6. Descripción del (los) bien(es):	7. Criterio para trato preferencial	8. Valor de contenido regional	9. Otras instancias												
10. Declaro bajo juramento/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 de que seré responsable por cualquier descripción 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 de la presente declaración. Asimismo, notificar por escrito, a todas las personas a quienes haya entregado ésta, cualquier cambio que pudiera afectar la validez o exactitud 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 Oriental del Uruguay, 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 4-16 del Tratado. - Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																
Firma:		Empresa:														
Nombre:		Cargo:														
Fecha (dd/mm/aa):		Teléfono														
11. Observaciones:																
12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL). (Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)																

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en su totalidad en forma legible y firmado 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: En los Estados Unidos Mexicanos el Registro Federal de Contribuyentes (RFC). En la República Oriental del Uruguay el Registro Unico de Contribuyentes (RUC).
 Registro Fiscal:
 Partes: Los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay.
 Tratado: El Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay.
 Exportador: Una persona ubicada en territorio de una Parte, desde el cual el bien es exportado y que está obligado a conservar en territorio de esa Parte los registros a que se refiere el artículo 5-06, inciso a) del Tratado.
 Importador: Una persona ubicada en territorio de una Parte en la cual el bien es importado y que está obligado a conservar en territorio de esta Parte los registros a que se refiere el artículo 5-06, inciso b) del Tratado.

- Campo No. 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 No. 2: Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo 6, que se importen a Estados Unidos Mexicanos o la República Oriental del Uruguay 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, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, 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 o el exportador sean la misma persona, indique la palabra mismo.
 Campo No. 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.
 Campo No. 5: Para cada bien descrito en el campo 6, declare a seis dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el Sistema Armonizado. 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 4-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas), deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país en donde se importe el bien.
 Campo No. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando éste exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la(s) factura(s), así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. 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. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un criterio anticipado, indique el número de referencia y fecha de emisión del criterio anticipado.
 Campo No. 7: Indique el criterio aplicable (de la A a la F) 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.

Criterios para trato preferencial:

- A. 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 IV (Régimen 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 4-03 (Reglas de Origen Específicas) y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV (Régimen 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 arancelaria y otros requisitos y se cumpla con un valor de contenido regional (VCR), según se especifica en el Anexo al artículo 4-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas) y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV (Régimen 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 4-03 del Tratado (Reglas de Origen Específicas) y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV (Régimen de Origen); o
 F. Excepto para los bienes comprendidos en la partida 4201 a 4203 o 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 sea importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero sea 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 4-04, no sea inferior al 50% cuando se utilice el método de valor de transacción o al 40% cuando se utilice el método de costo neto, y se cumplan las demás disposiciones aplicables del Capítulo IV del Tratado (Régimen de Origen).

- Campo No. 8: Para cada bien descrito en el campo 6, 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 valor de transacción, o CN si se utilizó el método de costo neto.
 Campo No. 9: Si para determinar el origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, escriba lo siguiente: DMI para minimis, MAI para materiales intermedios, BMF para bienes y materiales fungibles y ACU para acumulación. En caso contrario, escriba N/A (no aplica).
 Campo No. 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 No. 11: Deberá indicarse que la facturación se realiza por terceros operadores, cuando se haga uso de dicha facilidad en conformidad con el artículo 5-07 del Tratado. Adicionalmente, podrá señalarse alguna observación de la autoridad correspondiente de la Parte exportadora o bien por el exportador, en relación con este certificado.
 Campo No. 12: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.

ANEXO 11. Acuerdo para fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón

ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACION ECONOMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPON

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 Certificación:			
		3. Nombre y Domicilio del Importador:			
2. Nombre y domicilio del productor:		4. Detalles de transporte (opcional)			
5. Clasificación arancelaria SA	6. Descripción del (los) bien(es):	7. Cantidad	8. Criterio para trato Preferencial	9. Otras instancias	10. Factura
11. Observaciones:					
12. Declaración del Exportador o Productor: El que suscribe declara que: - el (los) bien(es) arriba descrito(s) cumple(n) con la (las) condición(es) requerida(s) para la expedición del presente certificado; - la información que respalda el presente Certificado es verdadera y exacta, y asumo la responsabilidad de comprobar dichas representaciones de conformidad con el Acuerdo.			13. Certificación: El que suscribe certifica, sobre la base de la documentación necesaria que ampara este Certificado, que el (los) bien(es) anteriormente mencionado(s) es (son) considerado(s) como originarios. Este Certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.		
Lugar y Fecha:			Oficina de la autoridad gubernamental competente o Designado:		
Firma:			Sello		
Nombre:					
Empresa:			País de expedición:		
Cargo:			Lugar y Fecha:		
Teléfono / Fax:			Firma:		
Correo electrónico:					

ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACION ECONOMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPON Anexo 2-A

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 o productor. La autoridad gubernamental competente o sus designados podrán llenar el certificado a petición del exportador o productor. Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde.

Si el espacio del certificado es insuficiente para especificar las particularidades necesarias para identificar los bienes y cualquier otra información relacionada, el exportador o productor podrá especificar la información en la hoja anexa.

- Campo N° 1: Indique el nombre y domicilio legal del exportador.
 Campo N° 2: Indique el nombre y domicilio legal del productor. Si los bienes amparados en el certificado son elaborados por más de un productor, anexe una lista de los productores, incluyendo el nombre legal completo (denominación o razón social) y domicilio, haciendo referencia directa a cada bien descrito en el campo 6. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, deberá señalarse: "Available to Customs upon request" (DISPONIBLE A SOLICITUD DE LA AUTORIDAD ADUANERA). En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, señale: "SAME" (IGUAL).
 Campo N° 3: Indique el nombre legal y domicilio legal del importador.
 Campo N° 4: Proporcione el nombre del puerto de embarque, puerto de tránsito, puerto de desembarque, nombre de la embarcación/número de vuelo.

El llenado de este campo es opcional. Si el campo no es llenado, éste se dejará en blanco.

- Campo N° 5: Para cada bien descrito en el Campo 6, identifique la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado (SA) a seis dígitos.
 Campo N° 6: 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).
 Nota: La descripción de los bienes listados en el Anexo 2-B, será de conformidad con la descripción dispuesta en dicho Anexo.
 Campo N° 7: Para cada bien descrito en el Campo 6, indique la cantidad a ser exportada de conformidad con la(s) unidad(es) de medida establecidas en la factura.
 Campo N° 8: Para cada bien descrito en el Campo 6, indique el criterio (desde la A hasta la D y TPL) aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo 4 y en el Anexo 4.
 Nota: 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 el Área de una o ambas Partes, según la definición del Artículo 38.
 B: El bien es producido enteramente en el Área de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales originarios.
 C: El bien es producido enteramente en el Área de una o ambas Partes utilizando materiales no originarios y satisface la regla de origen específica, establecida en el Anexo 4, así como todas las demás disposiciones aplicables del capítulo 4, cuando el bien sea producido enteramente en el Área de una o ambas Partes utilizando materiales no originarios.
 D: El bien es producido enteramente en el Área 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 aplicable. No obstante, los bienes cumplen con el requisito de valor de contenido regional especificado en el subpárrafo 1 (d) del Artículo 22, y cumple con todas las demás disposiciones aplicables del capítulo 4. Este criterio se limita a las siguientes circunstancias:
 (i) el bien se ha importado al Área 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 Sistema Armonizado; o
 (ii) 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.

Nota: Este criterio no se aplica a los bienes comprendidos en los Capítulos 61 al 63 del SA (Referencia: subpárrafo 1(d) del Artículo 22).

TPL: El bien clasifica en el Capítulo 61, 62 o 63 y califica como originario conforme al párrafo (f) de la Sección 1 del Anexo 4.

- Campo N° 9: Si se consideraron otras instancias para efectos de determinar el origen del bien, indique apropiadamente "DMI" para De Minimis; "IM" para materiales intermedios; "FGM" para bienes y materiales fungibles; y "ACU" para acumulación. Si ninguna otra instancia fue considerada, indique "N/A" (No Aplicable).
 Campo N° 10: Proporcione el número de factura para cada bien descrito en el campo 6. Si la factura es expedida por una persona diferente al exportador a quien le fue expedido el certificado de origen y la persona que expide la factura se encuentra ubicada en un país no Parte, el número de la factura expedida para efectos de la importación del bien al Área de una de las Partes deberá de indicarse, y en el Campo 11 deberá indicar que los bienes serán facturados desde un tercer país, identificando el nombre legal completo (denominación o razón social) y domicilio de la persona que expidió dicha factura.
 Si el número de factura expedida por el tercer país no se conociera al momento de expedir el certificado de origen, el campo deberá dejarse en blanco y el importador presentará a la administración aduanera correspondiente una declaración jurada que justifique el hecho. En esta declaración el importador deberá indicar, por lo menos, el número de la factura comercial y del certificado de origen que amparan la operación de importación.
 Campo N° 11: Si el Certificado fue expedido de manera retrospectiva, la autoridad que expide el certificado de origen deberá indicar "ISSUED RETROSPECTIVELY" (EXPEDIDO DE MANERA RETROSPECTIVA). Si el certificado es un duplicado, la autoridad que expide el certificado de origen deberá indicar "DUPLICATE" (DUPLICADO). Si el Campo 8 fue llenado con el criterio TPL, la autoridad que expide el certificado de origen deberá indicar "CERTIFICATE OF ELIGIBILITY ATTACHED" (CERTIFICADO DE ELEGIBILIDAD ADJUNTO).
 Campo N° 12: Adicionalmente, cualquier otra observación relacionada con este Certificado podrá ser indicada por la autoridad que expide el certificado de origen o el exportador o el productor.
 Campo N° 13: Este Campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador o productor. La fecha deberá ser la fecha en la que el Certificado fue llenado.
 Nota: La firma del exportador podrá ser autógrafa o impresa por medios electrónicos por el ente certificador.
 Campo N° 13: Este campo deberá ser llenado, firmado y sellado por la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora o quien ella designe.
 Nota: La firma de la autoridad gubernamental competente o quien ella designe podrá ser autógrafa o impresa por medios electrónicos.
 Aviso 1. Cualquier elemento contenido en este formato deberá ser correcto y verdadero. Las declaraciones o documentaciones falsas relacionadas con el certificado de origen serán objeto de sanción de conformidad con las leyes y reglamentos de la Parte exportadora.
 Aviso 2. El certificado de origen será una base para la determinación del origen ante la autoridad aduanera de la Parte importadora. El exportador o productor del bien podrá recibir cuestionarios por parte de la autoridad aduanera de la Parte importadora de conformidad con el subpárrafo 1 (b) del Artículo 44. La respuesta a los mismos deberá ser en inglés. Si la respuesta es insuficiente, el trato arancelario preferencial podrá ser negado. Si no se da respuesta dentro de un plazo de 30 días a partir de la fecha de recibo del cuestionario, el trato arancelario preferencial será negado.
 Aviso 3. El exportador o productor deberá referir los documentos que describan las cuestiones que el solicitante deba tomar en cuenta, los cuales serán proporcionados por la autoridad gubernamental competente cuando expida el certificado de origen.

Anexo 2-B Bienes Descritos Específicamente

Para los bienes listados en la columna de Descripción de la siguiente tabla, al menos las descripciones aplicables a los bienes en el idioma inglés, establecidas en dicha columna, deberán indicarse explícitamente en el campo 6 (Descripción de los Bienes) del certificado de origen expedido por las Partes.

Clasificación arancelaria	Descripción de los Bienes
0407.00	Fresh, chilled or frozen Specific Pathogen Free eggs intended for medical or experimental use
0811.90	Fruit and nuts, uncooked or cooked by steaming or boiling in water, frozen, containing added sugar, not containing pineapples, berries, sour cherries, peaches, pears, papayas, pawpaws, avocados, guavas, durians, bilimbi, champeder, jackfruit, bread-fruit, rambutan, rose-apple jambo, jambosa diamboo-kaget, chicomamey, cherimoya, kehapi, sugar-apples, mangoes, bullock's-heart, passion-fruit, dookoo kokosan, mangosteens, soursop, litchi, apples and citrus fruits other than grapefruits, lemons and limes
2004.90	VPrepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, frozen, asparagus, chickpeas, lentils and beans of the species Vigna mungo (L.) Hopper or Vigna radiate (L.) Wilczek, not containing added sugar.
2005.90	Prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, not frozen, chickpeas and lentils (podded out), in airtight containers, containing tomatos purée or other kind of tomato preparation and meat of swine, lard or other pig fat, containing added sugar.
	Prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, not frozen, chickpeas and lentils (podded out), not containing added sugar.
2007.99	Jams and fruit jellies, whether or not containing added sugar or other sweetening matter, not containing apples or pineapples.
	Fruit purée and fruit pastes, whether or not containing added sugar or other sweetening matter, not containing apples or pineapples.
2009.90	Mixtures of juices: Mixtures of fruit juices: Containing added sugar; Not more than 10% by weight of sucrose, naturally and artificially contained: Which containing only one kind of single juice of oranges, mandarins, apples, pineapples or other citrus fruit (other than grapefruits, lemon and limes) the weight of which is no more than 50% of the Mixture of Juice; and for the Mixture of Juice containing blend of juice of oranges, mandarins, apples, pineapples and/or other citrus fruits (other than grapefruits, lemon and limes) the weight of which is no more than 50% of the Mixture of Juice.
	Mixtures of juices: Mixtures of fruit juices: Containing added sugar; More than 10% by weight of sucrose, naturally and artificially contained: Which containing only one kind of single juice of oranges, mandarins, apples, pineapples or other citrus fruit (other than grapefruits, lemon and limes) the weight of which is no more than 50% of the Mixture of Juice; and for the Mixture of Juice containing blend of juice of oranges, mandarins, apples, pineapples and/or other citrus fruits (other than grapefruits, lemon and limes) the weight of which is no more than 50% of the Mixture of Juice.
	Mixtures of juices: Mixtures of fruit juices: Not containing added sugar; Not more than 10% by weight of sucrose: Which containing only one kind of single juice of oranges, mandarins, apples, pineapples or other citrus fruit (other than grapefruits, lemon and limes) the weight of which is no more than 50% of the Mixture of Juice; and for the Mixture of Juice containing blend of juice of oranges, mandarins, apples, pineapples and/or other citrus fruits (other than grapefruits, lemon and limes) the weight of which is no more than 50% of the Mixture of Juice.

ANEXO 12. 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)

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.

CASILLAS	TEXTO
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 únicamente 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 13. Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SGP)

1.- Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)		Reference No.			
2.- Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORMA Issued in _____ (country) see notes overleaf			
3.- Means of transport and route (as far as known)		4.- For Official use			
5.- Item number	6.- Marks and numbers of packages	7.- Number and kind of packages; description of goods	8.- Origin criterion (see notes overleaf)	9.- Gross weight or other quantity	10.- Number and date of invoices
11.- Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12.- Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to importing country Place and date, signature of authorized signatory		
..... Place and date, signed and stamp of certifying authorities			 Place and date, signature of authorized signatory		

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 N° 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 N° 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 N° 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.

Este campo cuando sea utilizado, será validado por el mismo funcionario que firma en la casilla N° 11.

CASILLA N° 4 Esta casilla sólo se utilizará en los siguientes casos:

- 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)
- 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)
- Cuando por alguna razón deba cancelarse un certificado previamente autorizado el exportador indicará "Cancela y Sustituye al certificado No. de fecha ____". (Ver nota 6).
- 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 N° 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 N° 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 N° 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 N° 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 N° 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 N° 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 N° 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 N° 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.

NOTAS

- El Certificado de Origen debe ser requisitado, en su totalidad, en idioma inglés o francés, independientemente del país de destino.
- 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.
- 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.
- No serán aceptados documentos con tachaduras, borraduras o enmendaduras.
- Para expedición retrospectiva de certificados anexar copia del pedimento de exportación o del conocimiento de embarque (BL).
- 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.
- 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.- N° 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 TEXTO Extremo superior derecho (S/N)

No. 1
NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA
EXPORTADORA

No. 2.
NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO

No. 3
NUMERO DE ORDEN

No. 4
DESCRIPCION DE LA MERCANCIA

No. 5
CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA

No. 6
NUMERO DE FACTURA Y FECHA

No. 7
LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD
QUE CERTIFICA

No. 8
LUGAR Y FECHA, SELLO DE LA EMPRESA Y
FIRMA DE AUTORIZACION

FOLIO NUMERO

Este folio se da 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 territorio nacional.

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.

Indicar el orden (1, 2, 3, 4,...) en que se individualizan las mercancías.

Indicar únicamente 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.

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.).

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.

Esta casilla es de USO OFICIAL, el exportador deberá dejarla en blanco.

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. No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales de haberse llenado.

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)

1.- Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) 2.- Goods consigned to (consignee's name, address, country)						Reference No. GLOBAL SYSTEM OF TRADE PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) Issued in _____ (country) see notes overleaf						
3.- Means of transport and route (as far as known)						4.- For Official use						
5.- Tariff item number	6.- Marks and numbers of packages	7.- Number and kind of packages; description of goods					8.- Origin criterion (see notes overleaf)	9.- Gross weight or other quantity	10.- Number and date of invoices			
11.- Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Place and date, signed and stamped by certifying authority						12.- Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to importing country Place and date, signature of authorized signatory						

I. Condiciones generales

Para que puedan ser objeto de trato preferencial, los productos deberán:

- 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.,
- Satisfacer las normas de origen del S.G.P.C. Cada artículo de una expedición deberá cumplir por sí mismo las condiciones requeridas y
- 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.

- Productos totalmente producidos u obtenidos, Escríbase la letra "A" en el recuadro 8.
- Productos no totalmente producidos u obtenidos, las anotaciones en el recuadro 8 deberán ser las siguientes:
 - 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%).
 - 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%).
 - 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 N° 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 N° 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 N° 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 N° 4 | Este campo cuando sea utilizado, será validado por el mismo funcionario que firma en la casilla N° 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 N° 5 | Anotar partida arancelaria de exportación del Sistema Armonizado (los primeros cuatro números de la fracción arancelaria). |
| CASILLA N° 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) o "w/n" (without number). |
| CASILLA N° 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 N° 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 N° 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 N° 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 N° 7, así como la fecha(s) en que dicha(s) factura(s) fue(ron) expedida(s). |
| CASILLA N° 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.) |

(* No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales posteriores a la fecha de su elaboración.)

CASILLA N° 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.

ANEXO 16. Aspectos básicos que cubren las regulaciones sanitarias.

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.

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 de 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.
- Almacenamiento y distribución de alimentos.
- Proceso de elaboración y su control.

En la aplicación de este sistema se han detectado los siguientes puntos como fuente principal de contaminación:

- Materia prima.
- Localización de la planta.
- Equipo y utensilios.
- Insectos y roedores.
- Agua y hielo.
- Aire
- Sistemas de ventilación.
- Personal
- Diseño y construcción de la planta.

Cabe señalar que, para la exportación de productos pesqueros a Estados Unidos y a la Unión Europea, entre otros, se requiere que la empresa exportadora aplique este sistema. Asimismo, las autoridades sanitarias de diversos países lo exigen para la comercialización de otros productos alimenticios, como son los jugos de frutas y las verduras procesadas.

Buenas prácticas agrícolas

En los diferentes mercados internacionales, las autoridades sanitarias aplican varias medidas para asegurar la inocuidad de los alimentos. Para ingresar a esos mercados, habrá de considerarlas, en virtud de que aplican tanto a los productos nacionales como a los importados.

Como ejemplo tenemos la “Guía para reducir al mínimo el riesgo microbiano en los alimentos, para frutas y hortalizas frescas”, que publicó la FDA de Estados Unidos en octubre 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 existe 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.

Certificado Tipo Inspección Federal (TIF)

Para el comercio internacional de carne fresca y congelada, la mayoría de los países importadores solo 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, vísceras, 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. El TIF 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 del equipo y construcción.
- Manejo y protección del producto.
- Control de enfermedades.
- Método de sacrificio.
- Programa de residuos.
- Control de productos procesados.
- Procedimientos de control de inspección.

Otros de los aspectos 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.

Respecto a las frutas, verduras frescas, nueces y hongos que se importen de Canadá, éstos deben cumplir con los requisitos sanitarios y de seguridad establecidos en la FDR. En este ordenamiento se incluyen las normas relativas de las máximas concentraciones permitidas de residuos químicos. Se sugiere se consulte en el Módulo de Requisitos Fitosanitarios para la importación de mercancías reguladas por SAGARPA en materia de sanidad vegetal, los requisitos necesarios para la importación a nuestro país de productos frescos, requisitos que son obligatorios para obtener el certificado fitosanitario para importación, y deberán cumplirse por los importadores en el punto de entrada de la mercancía al país, en las oficinas de Inspección de Sanidad Agropecuaria, previa verificación por parte del personal del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA). Estos requisitos son una guía, ya que son similares a los exigidos en otros mercados, especialmente en los países miembros del TLCAN.

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 demuestre que se ha 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 solo en esas zonas. Aquí es 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 pretenden comercializar en estos mercados.

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, a todos 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 Detección 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 (DAL's), mismas que se establecen cuando se considera necesario para algunos alimentos o materias primas utilizadas en productos alimenticios. Conviene apuntar que los criterios de la FDA para modificar estos niveles pueden cambiar en cualquier momento.

ANEXO 17. Normas de calidad para alimentos frescos y procesados.

Alimentos 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 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.

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 los productos según el tamaño, largo, peso y grado de madurez.

La Clase Extra se refiere a los productos de mayor calidad; los de Clase I a los de buena calidad; los de Clase II son los de calidad razonable que puedan 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 el caso.

En el supuesto de que no existan especificaciones de la Unión aplicables a un producto, se toman como referencia las normas del Codex Alimentarius, 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.
- Libres de cualquier humedad anormal externa.
- Libres 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 debe ser de tal naturaleza que le permita al fruto soportar el transporte y manejo de los empaques para llegar de una manera satisfactoria al mercado de destino.

El grado de coloración debe ser tal que, según variedad y clase, alcance su color normal en el punto de destino. En ningún caso el fruto debe perder sus características sensoriales.

Dependiendo de la variedad, el color de los frutos debe ser adecuado en cuando menos una tercera parte del lote que se está 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.

Alimentos procesados

En términos generales, las autoridades de un país importador de alimentos procesados pueden 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, en 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 tener 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 al eliminar físicamente una parte del agua. Si el producto es para consumo directo, la reducción en volumen de agua no debe ser menor al 50 % de la contenida en el jugo.

Para la producción del 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. | • Taninos |
| • Nitrógeno | • Bentonita |
| • Dióxido de carbono (E 290). | • Aerogelsilica |
| • Enzimas pectólicas. | • Caolín |
| • Enzimas proteólicas. | • Carbón vegetal. |
| • Enzimas amilolíticas. | • Auxiliares inertes para filtración (perlita, celulosa, poliamida insoluble). |
| • Gelatina comestible. | |

c) Procesos físicos usuales y tratamientos tales como calor, centrifugado y filtrado.

2. La adición de azúcar solo 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:

La adición de azúcares, excepto para la pera y la uva, de acuerdo con las siguientes condiciones:

- Con objeto de corrección, expresado como materia seca, en una cantidad no mayor a 15 g por litro de jugo.
- 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 restaurarse el aroma de la fruta.

La ejecución: Puesta en marcha



CAPITULO 3

3 LA EJECUCIÓN: PUESTA EN MARCHA

Una vez que ha concluido su etapa de planeación, esto es, ha determinado el producto y el mercado de exportación y la viabilidad de los mismos, pasaremos a la ejecución; para ello es indispensable que conozca trámites y documentos que se requieren, cómo deberá cotizar, de qué manera se realizarán los pagos, qué contratos se necesitan y, finalmente, qué apoyos se ofrecen para facilitar su incursión en los mercados internacionales.

Estos aspectos se tratarán detalladamente en los siguientes apartados, pues también son factores esenciales para lograr que sus negocios de exportación sean exitosos y que con ello asegure su permanencia en el largo plazo.

3.1. DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Vender internacionalmente requiere que la mercancía cumpla las condiciones de venta, pero con el agravante o condición de que diversas autoridades se inmiscuyen en el proceso de ingreso por los distintos países que atraviere en su paso o, si va directo, en el país de destino; claro, en primer lugar es la autoridad aduanera, pero esta da entrada a otras autoridades, como las sanitarias, ya sea para vigilar y controlar el ingreso de productos de origen animal, vegetal o para humanos, desde alimentos hasta medicinas, u otro tipo de autoridades, como las que controlan el ingreso de armas de fuego y explosivos.

Es necesario que sepa que las autoridades aduaneras de cada país son las que reciben, principalmente, el encargo de revisar el ingreso a su país; la autoridad aduanera es muy acuciosa en la revisión, por lo que la mercancía que se presenta físicamente debe coincidir con la que viene documentada.

Por eso se debe cuidar que los documentos que acompañan a la mercancía sean llenados tanto por el exportador como los prestadores de servicio (transportistas, por ejemplo) en forma consistente, sin errores (como suprimir números de serie, o con un error mecanográfico, o colocar un nombre incompleto, u otros detalles); no se trata solamente de enviar mercancía, sino de cuidar que también los documentos que la acompañan sean llenados correctamente. De nada sirve realizar correctamente la venta si la mercancía es detenida indefinidamente en la aduana por errores documentales. A continuación se presentan los registros y documentos con los que deben contar los exportadores, así como los actores que intervienen en algunas de las fases del proceso de exportación.

REGISTROS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN

Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

En México, es necesario contar con el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) para poder facturar electrónicamente (a través de CDFI), solicitar certificados y/o permisos, o realizar trámites necesarios para la exportación, acceder a devoluciones, compensaciones de impuestos o ciertos beneficios de programas gubernamentales.

El interesado puede inscribirse en el RFC como persona física con actividad empresarial o en alguna de las modalidades de persona moral (organización empresarial), las cuales deben valorarse tomando en cuenta el giro del negocio, el número de socios, su aportación y responsabilidad.

El trámite para inscribirse en el RFC inicia por Internet, en la página **www.sat.gob.mx**; allí se llena una presolicitud y se indican los documentos a presentar en la Administración Local de Asistencia al Contribuyente del Servicio de Administración Tributaria (SAT), que corresponda al domicilio fiscal del interesado (persona física o moral). Existe la facilidad de que cuando

se constituya una nueva organización empresarial (persona moral) ante un fedatario público (notarios o corredores públicos), se podrá optar por realizar este trámite a través de aquellos fedatarios que se encuentren incorporados al “Sistema de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes a través de fedatario público por medios remotos”. Es muy importante tener el RFC porque con ello se puede obtener la Firma Electrónica Avanzada (FIEL), que le servirá para utilizar las aplicaciones de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior.

Padrón de exportadores

Las personas físicas o morales que exporten las siguientes mercancías están obligadas a registrarse en el padrón sectorial de exportadores a cargo de la Administración General de Aduanas, del SAT. Los productos sujetos a padrón sectorial de exportación aparecen en el Anexo 10, inciso B de las Reglas de Carácter General en Comercio Exterior del SAT, y son: alcohol desnaturalizado y mieles incristalizables, cerveza; tequila, licores, vinos, cigarros y tabacos labrados; bebidas energizantes, así como concentrados, polvos y jarabes para preparar bebidas energizantes; minerales de hierro y sus concentrados, y productos de oro, plata y cobre.

Para registrarse es necesario contar con su RFC y llenar un formato que se presenta en cualquiera de las Administraciones Locales de Servicios al Contribuyente (ALSC) o en la Administración Central de Identificación del Contribuyente (ACIC), ubicada en Av. Paseo de la Reforma Norte No. 10, primer piso, Edificio Torre Caballito, Col. Tabacalera, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06030, Ciudad de México.

Ahora bien, si como parte de su estrategia de negocio es la importación de algunos insumos o maquinaria para después exportar, debe saber que toda persona física o moral deberá inscribirse en el Padrón de Importadores del SAT, y, si se trata de ciertas mercancías, en el Padrón de Importadores de Sectores Específicos; para ello, los interesados deben ingresar en la página **www.sat.gob.mx**, con la siguiente ruta: Trámites, RFC, Importadores y Sectores Específicos, donde podrán elegir cualquiera de las siguientes opciones: Inscripción al padrón de importadores/ Aumento y disminución de sectores específicos.

Propiedad intelectual e industrial

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad industrial e intelectual, ya que son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa y producto, afectando la rentabilidad de los negocios.

Para evitar estas prácticas, los países cuentan con tratados, leyes y organismos para su protección. En México, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), lleva el registro de patentes (inventos), diseño industrial, marcas, nombres y avisos comerciales (**www.impi.gob.mx**); mientras que el Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR), protege a los creadores de obras pictóricas, escultóricas, musicales, literarias, teatrales, audiovisuales, programas de cómputo; fotográficas y cualquier obra artística aplicada a objetos de uso práctico, bien sea como artesanías o producidas a escala industrial (**www.indautor.gob.mx**)

Por ejemplo, en el caso del calzado, que se encuentra protegido en forma tridimensional, es decir, que a pesar de que el modelo no sea igual o parecido, que no tenga marca o nombre que se parezca o suene similar, si la forma del calzado corresponde a uno protegido tridimensionalmente, esto es suficiente para que se estén violando los derechos que protegen a ese calzado.

Registro en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) ante la cámara correspondiente



**Sistema de Información
Empresarial Mexicano**

Aunque en México no es obligatorio inscribirse ante cámara u organismo empresarial, la Ley de cámaras empresariales y sus confederaciones señala que los empresarios (comerciantes e industriales) deben inscribirse al SIEM, así como renovar su registro dentro del primer bimestre de cada año. El SIEM le permite registrar su negocio en un catálogo por giro y generar un perfil para dar mayor difusión y promoción a sus productos y/o servicios en **www.siem.gob.mx**.

El registro en el SIEM será en la Cámara que le corresponda de acuerdo con su giro industrial y la más cercana a su domicilio fiscal, lo cual será obligatorio para los empresarios, mas no obligará al pago de cuota alguna de afiliación a la Cámara que le afilie, ya que el empresario deberá evaluar los beneficios de formar o no parte de ella.

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 de 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 de “Apoyos de los organismos empresariales”).*



Autorización de uso del logotipo “Hecho en México”

Con el fin de utilizar el logotipo de “Hecho en México” en sus productos, los productores (personas físicas o morales) deben solicitar a la Secretaría de Economía (SE) una autorización para su uso. Para ello, deberá presentarse una solicitud por escrito o a través del portal www.hechoenmexico.gob.mx.

Aunque no es obligatorio, se recomienda que el exportador cuente con este logotipo en su etiqueta, porque es una distinción gráfica y de identidad en el extranjero; además, es una marca registrada por el Estado mexicano a nivel mundial, por eso se requiere solicitar permiso al Gobierno para su uso.

El solicitante podrá utilizar dicho logotipo con vigencia indeterminada en sus etiquetas comerciales, solamente en los productos autorizados y siempre y cuando se apeguen al Manual de Identidad Gráfica de la propia SE.

ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Antes de iniciar el proceso de exportación, el exportador debe estar consciente de que existen varios actores que intervienen en el proceso, unos realizan funciones ante la aduana, otros de transporte, otros de coordinación, otros de certificación.

A continuación le ofrecemos algunos de los más importantes; conviene aclarar que, dependiendo del tipo de mercancía que vaya a exportar, es necesario involucrar a nuevos actores, por ejemplo, si desea exportar tequila, interviene el Consejo Regulador del Tequila (CRT), quien emite un certificado de exportación. Si envía lacas o barnices inflamables, debe emitirse un certificado de mercancía peligrosa y verificarse el embarque por parte de un agente de carga autorizado. Si envía aguacates, un funcionario de la Secretaría de Agricultura deberá verificar la planta procesadora y su inocuidad, para extender un certificado fitosanitario previo a la exportación. Así, cada producto tiene su propia ruta hacia la exportación.

Podemos dividir a los actores en tres tipos:



A continuación se identificarán los diferentes actores que están relacionados con alguna parte de la operación.

Actores relacionados con la compraventa

Enseguida se presentan aquellos actores que están directamente relacionados con la compraventa o con la mercancía.

Productor/Vendedor/Exportador. La persona física o moral que, por cuenta propia o de terceros, adquiere alguna de las siguientes figuras: produce, vende o extrae mercancías del país.

Comprador/Importador. Es una de las partes sustanciales del comercio internacional; la mayoría de las veces funge como comprador, pero también pueden asumir la figura de consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las exportaciones.

Comisionista/Broker. Persona (el agente) con poder para iniciar o concluir, en favor de otra persona (el representado), un contrato de compra o venta de mercancías con una tercera parte.

Empresas de Inspección Previa al embarque. Empresas con solvencia y reconocimiento internacional que, amparados en el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición de la OMC, y actuando por cuenta del cliente (normalmente, el importador o su gobierno), analizan y comprueban la validez de los precios, el estado y cantidad de las mercancías antes de iniciar su transporte internacional; son muy útiles cuando se desea delimitar las responsabilidades entre el comprador, vendedor y transportista, en caso de que la carga sufra un eventual daño o robo.

Certificadores. Organizaciones privadas o públicas que fungen como laboratorios de pruebas, certificación de sistemas de calidad, de productos, verificación e inspección de cantidad, embalaje, rotulado, precintado de los contenedores, etc., de los productos.

Actores relacionados con la logística de transporte

Los siguientes actores están relacionados con el envío de la mercancía a su destino final.

Transportista (*carrier*) o porteador. Es la persona física o moral que explota una aeronave, buque, ferrocarril o camión; es el encargado y responsable de efectuar el traslado. El usuario no necesariamente contrata directamente el traslado con el dueño del medio de transporte, ya que, en la mayoría de los casos, los transportistas permiten que terceros (previamente autorizados) vendan los lugares para las cargas; a esos terceros se les denomina agentes de carga.

Agente de carga. Incluye a aquellas empresas o personas dedicadas a planear, operar, coordinar y manejar mercancías nacionales y extranjeras de cualquier naturaleza, por cualquier medio de transporte, a través de medios propios o de terceras personas prestadoras de servicios de transportación. Los agentes de carga 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. Existen varios tipos de agentes de carga especializados en el medio de transporte; así, tenemos agentes de carga aérea (IATA), navieros, terrestre o multimodal, algunos por tipo de mercancía por transportar, como químicos, gráneles, etc.

Naviero o empresa naviera. Conocida comúnmente como Línea Naviera, es la entidad que puede tener la propiedad o simple posesión de una o varias embarcaciones y/o artefactos navales, sin que necesariamente constituya su actividad principal. Realiza las siguientes funciones: equipar, avituallar, aprovisionar, dotar de tripulación, mantener en estado de navegabilidad la embarcación, así como explotar comercialmente las embarcaciones, es decir, vender espacios de carga.

Aerolínea. Se refiere a los permisionarios o concesionarios autorizados que podrán realizar el transporte de mercancías o personas en el territorio nacional e internacional de forma regular o irregular.

Consolidador. Empresa o persona que se encarga de consolidar varios embarques pequeños para varios clientes en una carga más grande; enviados a una locación cercana a los clientes para después ser distribuidos en embarques pequeños a los clientes (también conocido como *Pool Distribution*).

Coo-loaders. Son aquellas empresas de consolidación de carga que dan servicio a otros consolidadores de carga o 3PL.

Aseguradoras. Instituciones autorizadas por el gobierno que pueden emitir pólizas de seguros.

Actores relacionados con el despacho aduanero

En México, como en cualquier parte del mundo, toda mercancía que ingresa o sale del país debe pasar por la aduana, pagar contribuciones y cumplir con las regulaciones y restricciones no arancelarias que correspondan, para lo cual hay que seguir un conjunto de formalidades y procedimientos conocidos como “despacho aduanero”.

Algunos importadores y exportadores autorizados por el SAT pueden realizar el despacho aduanero. Fuera de ello, los agentes aduanales están autorizados para promover por cuenta ajena, ante la autoridad aduanera, el despacho de las mercancías en representación de otra persona física o moral, así pueden presentar en el sistema electrónico aduanero la información requerida para exportar (pedimento de exportación, comprobantes de valor electrónico [COVE], etc.

Además, en algunas ocasiones, el agente aduanal se encarga de contratar los medios de transporte, cuenta con bodegas dentro del país o en el extranjero para guardar las mercancías, tramita los seguros que amparan el riesgo a los bienes o productos, interviene asesorando a sus clientes en las negociaciones de estos con sus proveedores o compradores, gestiona créditos, financia las operaciones, tramita los permisos necesarios de alijo, estiba, carga y descarga, de importación y exportación.

PROCESO DE EXPORTACIÓN

Una vez que ya ha vendido, hay que concretar la exportación en las siguientes etapas (recuerde que, dependiendo de la mercancía, es lo que debe ir consiguiendo):

- a) Preparar el embarque, es decir, acomodar el pedido en cajas, tambos, etc., y después unitarizarla en pallets para posteriormente tenerla lista para el transporte.
- b) Realizar el proceso de transporte y con el seguro.
- c) Proceso de despacho aduanero.

Preparación del embarque

Dependiendo del término de venta internacional (Incoterms®) que haya seleccionado, el vendedor (en este caso, el exportador) deberá realizar lo siguiente:

- a) Tramitar una factura al cliente.
- b) Preparar la mercancía considerando el embalaje necesario respecto al medio de transporte en que se embarque la misma; lo que significa, utilizar un embalaje adecuado.
- c) Identificar lo que se va a enviar en el embarque mediante una lista de empaque.
- d) En algunos casos, certificar lo que se está enviando.
- e) Contactar al transportista para que se tramiten los documentos necesarios.

A continuación se identifican los documentos que se utilizan para esta fase.

Factura

La factura es el documento que inicia todo el proceso de exportación, ya que la requiere el vendedor para acreditar su venta, la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) y la descarga de su inventario; por otra parte, el comprador la necesita porque con ella comprueba la propiedad de la mercancía, el desembolso realizado y es necesaria para importar en el país de destino.

Asimismo, es tomada en cuenta cuando se tramita una carta de crédito, ciertos certificados de origen del TLC, permisos de exportación, certificaciones, etc.

En México, una factura es un comprobante fiscal, emitido electrónicamente como un Comprobante Fiscal Digital (CFDI). Cualquier persona física o moral debe tener autorización del SAT para emitirlos. De acuerdo con el Código Fiscal de la Federación, una factura electrónica o CDFI debe contener:

- a) La clave del Registro Federal de Contribuyentes de quien expide la factura y el régimen fiscal en que tributa.
- b) Domicilio del establecimiento que expide la factura.
- c) El número de folio asignado y el sello digital del SAT y del contribuyente que lo expide.
- d) Lugar y fecha de expedición.
- e) La clave del Registro Federal de Contribuyentes de la persona a favor de quien se expida; para el caso de extranjeros, se anota el Número Tributario (en algunos países, Tax ID), o se puede anotar el RFC genérico para clientes en el extranjero, que es XEXX010101000.
- f) La cantidad, unidad de medida y clase de los bienes o mercancías.
- g) El valor unitario consignado en número.
- h) El importe total consignado en número o letra.
- i) Señalar en forma expresa si el pago de la contraprestación que ampara se hace en una sola exhibición o en parcialidades.
- j) Monto de los impuestos que deban trasladarse (en el caso de ventas nacionales), la exportación definitiva no está sujeta a IVA, por lo que este gravamen no debe incluirse en el precio de las mismas.
- k) Forma en que se realizó el pago (efectivo, transferencia electrónica de fondos, cheque nominativo o tarjeta de débito, de crédito, de servicio o la denominada monedero electrónico que autorice el SAT).
- l) Fecha y hora de certificación.
- m) Número de serie del certificado digital del SAT con el que se realizó el sellado.

Además de estos datos, se recomienda que en su factura aparezca la siguiente información (no obligatoria fiscalmente en México, aunque sí puede ser requerida en el país de destino):

- a) El domicilio, nombre o razón social del comprador en el extranjero.
- b) El número de la referencia de la orden de compra o pedido (si existiese).
- c) Lugar de entrega y condiciones de venta de acuerdo con los Términos Internacionales de Comercio (sigla del Incoterms® respectivo), los cuales se explican detalladamente en este mismo capítulo.
- d) Los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y embalajes (en caso de que el cliente lo solicite o de conformidad con las condiciones de venta, ya que en el país de destino, estos conceptos pueden formar parte de la base gravable para calcular los impuestos de importación).
- e) Medio de transporte.
- f) Puerto de carga y de descarga.
- g) Tipo de envase y de embalaje.
- h) Peso neto.
- i) Peso bruto.
- j) Tipo de divisa utilizada (se recomienda que se facture utilizando una divisa dura, como el dólar de los Estados Unidos de América o el euro).

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 lo vendido en 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:

- a) La cantidad exacta de los artículos que contiene cada bulto y el tipo de embalaje.
- b) 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.
- c) 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 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.

Preinspección de embarque

Para reducir los riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior, es recomendable acudir a empresas internacionales que vigilan e inspeccionan la carga, a fin de verificar el cumplimiento de las especificaciones pactadas previo a la salida de las mercancías del país. A esto se le llama preinspección de embarque. Aunque esta actividad no es obligatoria, sí es muy recomendable porque ayuda a deslindar responsabilidades. Las ventajas de estas empresas son:

- a) Cuentan con una red internacional de expertos en diferentes temas técnicos, la cual abarca la mayoría de los puertos y centros industriales del mundo.
- b) Cuentan con reconocimiento oficial para ciertos actos en la mayoría de los países; además, tienen la representación de gobiernos o entidades de corte internacional.
- c) Brindan una extensa gama de servicios en comercio exterior, entre los que se encuentran, entre otros, 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.

Una preinspección de embarque puede consistir en verificar la cantidad y calidad embarcada con respecto a lo que se declara en factura, con ello se puede evidenciar si hay daño o robo durante el transporte; lo anterior ayuda a deslindar responsabilidades entre el comprador y el vendedor. Sin embargo, también se puede verificar la temperatura cuando se trata 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.

Certificación de calidad de mercancías

Una condición para competir en el mercado internacional es producir y comercializar productos cumpliendo con estándares de calidad que el país de destino, cliente o industria exige. Hay certificaciones obligatorias para exportar, como puede ser una Norma Oficial Mexicana (NOM); hay otras que, sin ser obligatorias para un gobierno, sí lo son para posicionar un producto en el mercado de destino, como por ejemplo una Norma Mexicana (NMX) o de otra industria (ITS, HAACP, México calidad suprema, sello TIF, producto verde, etc.).

Además, existen certificaciones que son requisitos de acuerdo con la industria correspondiente al producto; por ejemplo, un 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 este 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:

- a) Que su representante comercial en Perú se encargue de obtenerla en ese país.
- b) Recurrir a una empresa internacional que pueda certificarlo ante el gobierno peruano.

Regulaciones especiales de embalaje de madera de exportación

El envase y embalaje son vitales para que los productos lleguen protegidos y sin daños durante su traslado hacia su destino. El *envase* es un “envolvente que se utiliza para proteger al producto en sí y para presentarlo al consumidor; estos pueden ser de diversos tipos y colores tales como: cajas, frascos, sobres, latas, entre otros”,¹ lo que determina que el consumidor final adquiera el producto.

Por otra parte, “el *embalaje* tiene por objeto proteger la mercancía en el transcurso de su transporte; durante la manipulación y cuando se hagan almacenajes preliminares, intermedios y terminales”.² Un buen embalaje disminuye el pago de la prima del seguro”.³

Uno de los embalajes más comunes es el de madera, que puede tener diversas formas, tales como tarimas, cajas, cajones, jaulas, carretes, calzas, entre otros. A nivel mundial se reconoce al embalaje de madera como una de las principales vías de introducción y diseminación de plagas; por ello los países exportadores crearon procedimientos para certificar la limpieza de la madera y plasmar una Marca reconocida mundialmente.

México aplica la NOM-144-SEMARNAT-2012 sobre “Medidas fitosanitarias reconocidas internacionalmente para el embalaje de madera, que se utiliza en el comercio internacional de bienes y mercancías”, en la cual se menciona la obligación de tratar la madera de los embalajes con dos procesos:

- a) Fumigación con bromuro de metilo.
- b) Sometimiento a un tratamiento de térmico conocido como “estufado”, que consiste en calentar la madera hasta 56 grados centígrados y después secado en estufa y recubierta a presión con un preservador químico aceptado.

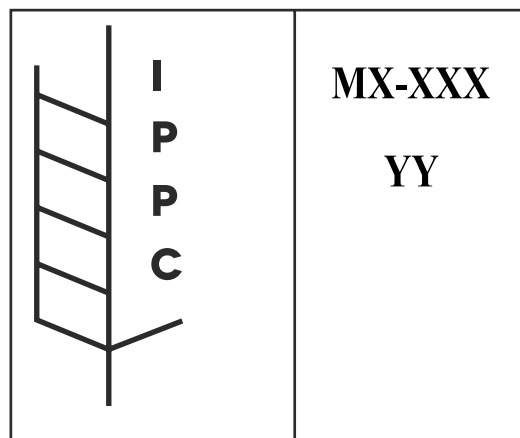


¹ BANCOMEXT, *Guía Básica del Exportador*, Bancomext, 9ª edición, México, 2002, pág. 165.

² Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/GATT), *Manual de Distribución Física de las Mercancías para la Exportación*, Segundo Volumen, Ginebra, 1988, pág. 64.

³ SCT, *Guía para exportar por vía marítima*, México, 1997, pág. 49.

Cumplido lo anterior, se aplicará un sello por el cual México acredita internacionalmente que la madera del embalaje fue sometido a alguno de los dos tratamientos. La SEMARNAT ha autorizado y certificado a cerca de 400 empresas para efectuar estos procesos y colocar la marca adecuada, la cual es como se muestra en la siguiente figura.



Las letras **IPPC**, son parte integrante de la Marca, su significado es: Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, por sus siglas en inglés.

MX Siglas correspondientes para México, en el caso de embalaje de madera utilizado en la exportación; o las correspondientes a cada país, para el embalaje de madera utilizado en la importación.

XXX Número único otorgado por la autoridad de cada país a la persona autorizada para el uso de la marca. Para el caso de México será otorgado por la Secretaría.

YY Abreviaturas de los tratamientos fitosanitarios:

HT Abreviatura del tratamiento térmico.

MB Abreviatura de fumigación con bromuro de metilo.

Las empresas autorizadas podrán emitir, a solicitud del exportador, una constancia de tratamiento aplicado de acuerdo con la NOM-144-SEMARNAT-2012.

Tarimas o pallets

Las tarimas o pallets son muy utilizadas para agrupar varios bultos en una especie de plataforma que puede ser manipulada por un montacargas. Algunos pallets son de madera, plástico o aluminio. Hay diferentes medidas estandarizadas de tarimas (las cuales son dictadas por la ISO) y cada transportista utiliza las que más le convengan (*véase el siguiente cuadro*).

Medidas estándar, ancho y largo (Conforme a ISO)	Peso que soporta por pallet	Peso que soporta en estiba de varios pallets
1000 mm x 800 mm	1000 kg.	4000 kg.
1100 mm x 825 mm	1000 kg.	4000 kg.
1100 mm x 1000 mm	1000 kg.	4000 kg.
1200 mm x 800 mm (Europallet)	1000 kg.	4000 kg.
1200 mm x 1000 mm (Europallet)	1000 kg.	4000 kg.
1600 mm x 1200 mm	2000 kg.	8000 kg.
1800 mm x 1200 mm	2000 kg.	8000 kg.

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 (acomodo) dentro del contenedor, ya que en atención al Incoterms® negociado, podría correr por su cuenta y riesgo el transporte por carretera o ferrocarril, la carga y descarga del barco y la travesía en este.

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.

Hay empresas dueñas de los contenedores que los rentan a los transportistas o agentes de carga para que, a su vez, estos los alquilen a los exportadores; normalmente, se ofrece al exportador una cierta cantidad de días para que el contenedor se cargue en la bodega del exportador con mercancía y después se inicie el traslado hasta el lugar de destino.

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

Tipo de Contenedor	Interior			Puertas abiertas		Capacidad	
	Largo	Ancho	Altura	Ancho	Altura	Peso	Volumen
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



Proceso de transporte y seguro

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 estos (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 por 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 estos 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 (dos 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 da constancia de 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.
- Número de contenedores y/o cantidad de bultos.
- Lugar de origen-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 su 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.

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

Seguros por el envío 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 con una aseguradora que, de preferencia, esté registrada en la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

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.
- Descarrilamiento.

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

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.
- Actos de terrorismo.
- Almacenaje en exceso durante su tránsito.

El contrato de seguro entre la aseguradora y el exportador se denomina póliza; en ella se indica lo siguiente:

- El origen y destino de la ruta cubierta,
- Los medios de transporte.
- Bienes y riesgos cubiertos.
- Exclusiones.
- Vigencia de la póliza.
- Límite o suma máxima de responsabilidad.
- Deducibles.
- Monto de la prima a pagar.
- El valor para efectos de seguro.

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.

La póliza de seguro puede ser contratada por embarque específico o por un tiempo determinado que ampare todas las operaciones en ese periodo.

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.

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.

Seguro 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 este 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 Cesce México, S.A. de C.V. (en donde tiene participación Bancomext).

Seguro de responsabilidad civil

Uno de los requisitos indispensables para realizar operaciones comerciales en los mercados internacionales, en especial en el de Estados Unidos, es la contratación de un seguro de responsabilidad civil, que 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 este 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.

Proceso de despacho aduanal

Una parte importante de la exportación es el despacho aduanero, que consiste en presentar físicamente la mercancía ante la autoridad aduanera junto con su documentación digitalizada (lo cual no significa que se exente al interesado de contar con la documentación original).

Los exportadores deben transmitir electrónicamente a la aduana, por sí mismos o a través de un agente aduanal, el pedimento de exportación, acompañado de los diferentes documentos digitalizados que lo apoyen (COVE, permisos, certificados de origen, escritos, avisos, guías aéreas, B/L, etc.), los cuales se “escanean” y se suben a la aplicación de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (www.ventanillaunica.gob.mx). Los archivos de los documentos deben estar en formato PDF en blanco y negro. Al término del procedimiento se genera un número por cada documento digitalizado (e-document), el cual se declara, adjunta y vincula electrónicamente al Pedimento de exportación.

Uno de los componentes más importantes del sistema aduanero mexicano es el portal de www.ventanillaunica.gob.mx, en el cual, como se indicó, se pueden generar los e-documents, pero, además, se pueden tramitar algunos permisos de exportación y generar los COVE; que tienen la información de la factura o documento de valor de exportación, la cual es capturada directamente por el exportador o por un agente aduanal autorizado por este. Todo lo tramitado en el citado portal deberá ser transmitido y confirmado mediante la FIEL.

Finalmente, cuando en el momento de presentar la mercancía ante la autoridad aduanera, se acompaña de una impresión simplificada de pedimento con un código de barras, mismo que se escanea y con ello se muestra el pedimento y todos sus documentos adjuntos (e-documents y número del acuse de valor del COVE) en la Tablet del verificador aduanal, simplificando la operación.

Carta de instrucciones al agente aduanal

Aunque la Ley aduanera permite que el exportador transmita directamente su pedimento (autorizado previamente por el SAT), también puede hacerlo por conducto de un agente aduanal. Los honorarios que este 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, llenado del COVE, generación de e-documents, reconocimiento aduanero, solicitud de permisos, etc. (véase el apéndice de “Organismos de apoyo en México”).

Excepcionalmente, pueden hacerse erogaciones adicionales por demoras, 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 podría ser responsable solidario de la veracidad y la exactitud de los datos y la información suministrados en el pedimento, siempre y cuando el exportador le entregue una “carta de instrucciones” previa al despacho aduanero y por embarque, la cual puede ser en formato libre y enviada por vía electrónica o fax con, por lo menos, los siguientes datos:

- Datos de la empresa exportadora.
- Datos del agente aduanal a quien se dirige la carta.
- 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:

- a) Copia del Registro Federal de Contribuyentes.
- b) Factura del embarque.
- c) Certificado de origen (si procediese).
- d) Lista de empaque (si procediese).
- e) Documentos de transporte.
- f) 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.
- g) 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.
- h) 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.

Localice a un agente aduanal que atienda sus exportaciones.

Pedimento de exportación

Quienes exporten mercancías deberán transmitir, a través del sistema electrónico aduanero, un pedimento que ampare la operación, que indique la descripción, clasificación arancelaria, cantidad, valor de la mercancía, además de los datos del exportador y del destinatario, régimen aduanero.

El pedimento de exportación es una declaración fiscal porque en ella se pagan las contribuciones relacionadas con la exportación, que pueden ser:

- a) El Impuesto General de Exportación (IGE) que, en escasas ocasiones, procede.
- b) La Prevalidación (PRV).
- c) Contraprestación para efectos de Prevalidación (CNT).
- d) El Derecho de Trámite Aduanero (DTA), excepto para quienes realicen la exportación de mercancías a Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Chile, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Bolivia, siempre que declaren en el pedimento que la mercancía califica como originaria, y que cuenten con el Certificado de Origen del Tratado de Libre Comercio (TLC) respectivo.

Asimismo, contar con el pedimento de exportación permite al contribuyente (persona física o moral) comprobar sus exportaciones ante el SAT, para los efectos fiscales que correspondan (devolución o acreditamiento de contribuciones e IVA, principalmente) y, facturar a la tasa del 0 % del IVA (cuando se trata de exportación definitiva; aunque hay algunas excepciones).

Comprobante de valor electrónico (COVE)

Quienes exporten mercancías están obligados a transmitir, previo al despacho de la mercancía, la información relativa al valor y demás datos relacionados con la comercialización de las mercancías contenidos en la factura o documento equivalente.

Para ello, los exportadores deben ingresar y tramitar en el portal de la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (www.ventanillaunica.gob.mx) el COVE, que contiene básicamente la siguiente información:

- a) Lugar y fecha de expedición.
- b) Nombre y domicilio del destinatario de la mercancía.
- c) La descripción comercial detallada de las mercancías y la especificación de ellas en cuanto a clase, cantidad de unidades, números de identificación, cuando estos existan, así como los valores unitario y total de la factura que ampare las mercancías contenidas en la misma.
- d) Nombre y domicilio del proveedor o vendedor.
- e) Nombre y domicilio del comprador cuando sea distinto del destinatario.
- f) Número de factura o de identificación del documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

Una vez transmitida la información, se recibirá un acuse de referencia emitido por la Ventanilla Digital, denominado “número del acuse de valor”, mismo que se manifestará en el pedimento respectivo.

Permisos o certificados exigidos a la exportación

Ciertas mercancías requieren cumplir con regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, tales como permisos, certificados fitosanitarios o sanitarios, etc. Algunos ejemplos son:

Certificado fitosanitario. Para la exportación de productos de origen vegetal, productos y subproductos de origen animal es necesario solicitar a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), el certificado o autorización correspondiente.

Certificado sanitario. Para la exportación de bebidas, alimentos preparados, elaborados o enlatados, medicamentos, productos derivados de la sangre humana, se requiere tramitar una autorización, certificado u oficio de la Secretaría de Salud.

Permiso de exportación de la Secretaría de Economía (SE), el trámite se efectúa únicamente cuando el producto esté sujeto a permiso previo.

Certificado CITES de exportación. Para la exportación o reexportación de ejemplares, partes y derivados de la vida silvestre protegidos por la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), emitido por la SEMARNAT.

Certificado de Cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas (NOM). En el caso de la exportación de tequila, mezcal y café es necesario presentar el certificado emitido por los Consejos Reguladores.



Es importante mencionar que, para efectos del despacho aduanero, los documentos que se obtengan deberán presentarse de manera electrónica junto con las mercancías para su despacho. Para ello, se digitalizan en la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (www.ventanillaunica.gob.mx), y se transmiten; una vez hecho esto, se recibirá un acuse de referencia (denominado e-document), que deberá declararse en el pedimento respectivo.

Certificado de origen

Es el documento que avala que el producto es originario de México, indica el grado de integración regional de las mercancías (es decir, si cumple con las reglas de origen establecidas por los acuerdos). Si el producto cuenta con preferencias arancelarias por parte de los países con los que México ha firmado tratados o acuerdos comerciales, es requisito indispensable presentar el certificado de origen para poder gozar de dichas preferencias.



Algunos consejos para el exportador

- a) Establezca una ruta de exportación.
- b) Elija el medio o medios de transporte más adecuados.
- c) Revise la congruencia entre los documentos con respecto a lo embarcado.
- d) Separe correctamente los bultos con marcas para que sean identificados inmediatamente.
- e) Programe los tiempos de entrega considerando eventualidades (por ejemplo: cierres carreteros, demora en obtención de documentos necesarios para la exportación, etc.).
- f) En tráfico marítimo, reserve con anticipación un lugar en el barco o en el contenedor.
- g) Evalúe los servicios de transportistas y verifique sus alcances y responsabilidades.
- h) Evalúe la posibilidad de contratar un seguro internacional de transporte.

Pregunte a su comprador qué documentos requiere para su importación en su país; por ejemplo, existe un documento muy importante llamado “Certificado de Libre Venta”, que emiten, en general, las autoridades sanitarias, y que permite que la autoridad sanitaria del país receptor autorice su ingreso.

3.2. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

En el entorno del comercio exterior 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, en las operaciones mundiales, prevalecen dos grupos de términos:

- Las Reglas Incoterms® (International Commerce Terms), de la Cámara de Comercio Internacional (CCI).
- Las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD, por sus siglas en inglés), de la Cámara de Comercio de Estados Unidos de América.

Son utilizadas por los compradores y vendedores y buscan facilitar las operaciones de comercio exterior.

Términos de la Cámara de Comercio Internacional (Incoterms®)

Las Reglas Incoterms® establecen normas claras para los compradores y vendedores, en cuanto a delimitación de derechos y responsabilidades, así como la identificación de costos, documentos y tareas necesarias para la entrega de la mercancía hasta el lugar convenido, de forma que se eviten incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en los diferentes países.

Las Reglas Incoterms® se recopilaron por primera vez en 1936, y han tenido enmiendas y adiciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 y 2010 (la cual entró en vigor el 1 de enero de 2011), para actualizarlas a las prácticas comerciales internacionales, por ejemplo, la aceptación de los documentos electrónicos, uso de transporte multimodal o los costos que implica la seguridad en el embarque.

Por otra parte, la CCI recomienda que cada vez que se utilicen los términos en el contrato de compraventa internacional, se indique la versión correspondiente, ya que han cambiado en distintas ocasiones (las cuales más adelante se señalarán), así, por ejemplo, hay que indicar:

Quotations subject to the Rules Incoterms® 2010 (Cotización sujeta a las Reglas Incoterms® 2010).

Seguramente el lector habrá notado que después de la palabra “Incoterms” aparece el signo ®, esto se debe hacer siempre que se refiera a los términos emitidos por la CCI, toda vez que, a partir de la versión 2010, la CCI ha registrado el nombre y, por lo tanto, está protegido por las leyes de propiedad industrial, aunque la CCI permite utilizarlo libremente, la palabra Incoterms® debe ser tomada como un adjetivo, es decir, una palabra que indica cualidades, rasgos o propiedades de algún sustantivo, que en este caso se refiere al contenido de las Reglas Incoterms® emitidas en boletines por la CCI.

Los Incoterms® determinan el punto exacto de la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre vendedor y comprador.

El uso de los Incoterms® no implica la transferencia de la propiedad de las mercancías, detalles que van más allá de ellos, los cuales deben ser cubiertos en otras partes del contrato. En las reglas actuales de los Incoterms® se reconoce formalmente que ellos pueden aplicarse a las transacciones en ambos mercados, externo e interno.

Los Incoterms® por sí mismos **NO**:

- Constituyen un contrato.
- Remplazan las leyes que rigen el contrato.
- Definen las transferencias de título.
- Atienden las condiciones de precio en efectivo o créditos.

Estos elementos se definen por las condiciones expresadas en el contrato de venta y por la legislación aplicable.

Clasificación de los Incoterms®

Las Reglas Incoterms® 2010 involucran 11 términos, que van desde las obligaciones más sencillas para el exportador, tales como dejar la mercancía en su fábrica para que el comprador la recoja (o sea, término EXW), hasta compromisos más complicados, como la entrega de la mercancía, por parte del exportador, en la puerta del comprador (término DDP). Para comprenderlos mejor se pueden agrupar en dos categorías:

- a) Reglas para cualquier modo o modos de transporte.
- b) Reglas para el transporte marítimo y fluvial.

Cualquier medio de transporte		Transporte marítimo y fluvial	
	   		
EXW	Ex Works	FAS	Free Alongside Ship
FCA	Free Carrier	FOB	Free on Board
CPT	Carriage Paid To	CFR	Cost and Freight
CIP	Carriage and Insurance Paid	CIF	Cost, Insurance and Freight
DAT	Delivered At Terminal		
DAP	Delivered At Place		
DDP	Delivered Duty Paid		

Clasificación de los términos Incoterms® 2010 por tipo de transporte

La primera clase identifica a siete términos (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP y DDP), que pueden ser usados para cualquier medio de transporte (terrestre, aéreo y marítimo) o multimodal, esto se hará siempre y cuando el total del trayecto no sea marítimo, aunque pueden usarse cuando una parte es por esta vía.

La siguiente clase incluye cuatro términos (FAS, FOB, CFR y CIF), que se utilizan para transporte marítimo y fluvial. Para los términos FOB, CFR y CIF la entrega será “a bordo” del buque, lo que significa que el vendedor deje la mercancía en ese lugar y no el transportista, por lo que debe tomarse en cuenta que tratándose de mercancías a granel como cemento, petróleo, arroz, etc., sí es posible llevarlo a cabo, pero en el caso de mercancía que va dentro de contenedor (contenerizada), en raras ocasiones el vendedor directamente puede subir y descargar su contenedor en el buque (normalmente lo hace el agente naviero u otra persona contratada por este), por lo que en esta situación el grado de responsabilidad del vendedor es muy alto, ya que no es él quien ejecuta la maniobra, en tal caso se recomienda utilizar FCA.

Incoterms® 2010

De acuerdo con la CCI, ahora hay dos nuevas categorías, una que se refiere a los términos que pueden utilizarse con cualquier medio de transporte (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT y DAP) y otra en la que se agrupan los términos para transporte marítimo o vías navegables (FAS, FOB, CIF y CFR). En los siguientes cuadros se describe cada uno de estos términos.

Reglas para cualquier tipo de transporte	
Incoterms®	Descripción y obligaciones del vendedor y el comprador
EXW (en fábrica)	Descripción
EX WORKS (... en lugar convenido)	Este término puede emplearse independientemente de cualquier modo de transporte seleccionado o cuando se emplea más de un modo de transporte. Es adecuado para el comercio interno. El vendedor entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar convenido (taller, fábrica, almacén, etc.). No tiene obligación de cargar la mercancía en el vehículo receptor, ni necesita despacharla para la exportación. Las partes deben especificar con claridad el punto del lugar de entrega, ya que costos y riesgos corren por cuenta del vendedor. Ejemplo: • 10 000 USD EXW (Puerta 5 de la Planta “X”, Puebla, Méx., Incoterms® 2010).
	Obligaciones
	El vendedor entrega la mercancía en planta, ya etiquetada y embalada, lista para que el comprador la recoja y la suba a su transporte. 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 mismas desde el momento en que hayan sido entregadas. El vendedor no está obligado a cargar la mercancía, si realiza la carga, lo hace a riesgo y a expensas del comprador. Debe suministrar la mercancía etiquetada y embalada, lista para que el comprador la recoja y suba a su transporte. Debe entregar la factura, notificarle el lugar designado y la fecha estipulada. Prestará la ayuda que precise el comprador para obtener cualquier licencia, autorización, seguro, etc. Este término representa la menor obligación del vendedor.

Reglas para cualquier tipo de transporte	
FCA (franco transportista)	Descripción
FREE CARRIER (... lugar convenido)	Este término indica que la obligación del vendedor termina cuando entrega la mercancía, embalada y lista, en el lugar convenido, en fecha y hora convenida, al transportista o persona designada por el comprador. Para su uso se recomienda que se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía, por ejemplo: • 10 000 USD FCA (Estación ferrocarril Pantaco, Cd. de México, Incoterms® 2010). • 5 000 Euros FCA KLM (Aeropuerto Cd. de México, Incoterms® 2010).
	Obligaciones
	El comprador debe notificarle al vendedor, con suficiente anticipación, el nombre del transportista o la persona autorizada que va a recoger la mercancía antes de efectuarse la entrega; asimismo, el periodo o fecha para la entrega, modo de transporte y punto de entrega. El vendedor se encarga del despacho aduanal de exportación y los documentos para llevarlo a cabo. El comprador contrata el transporte y se hace responsable de la mercancía hasta el destino, así como de los gastos y documentos de importación.
CPT (transporte pagado hasta)	Descripción
CARRIAGE PAID TO (... lugar de destino convenido)	El vendedor paga el flete para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos, maniobras, licencias y despacho aduanero de exportación. 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. Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal. Se les aconseja a las partes identificar con la mayor precisión posible el punto dentro del lugar de destino convenido, ya que los costos para ese momento son por cuenta del vendedor. Por ejemplo: • 35 000 USD CPT (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms® 2010).
	Obligaciones
	El vendedor (exportador) entrega la mercancía en el lugar convenido y hace el despacho aduanal de exportación, contrata el transporte y paga el flete y gastos de maniobras hasta entregar la mercancía en el transporte. El vendedor debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que ha sido entregada, así como el flete y todos los demás gastos, incluidos los de cargar la mercancía al medio de transporte, así como todos los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, derechos, impuestos y otras cargas oficiales. Asumirá los costes, incluido transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto de destino. Debe dar aviso al comprador de que la mercancía ha sido enviada, así como cualquier otra información necesaria (y recibir acuse de recibo de los mismos) para permitirle la adopción de las medidas que hagan falta para que pueda retirar la mercancía. Facilitará al comprador el documento de transporte usual. El comprador asume 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.), también se hace cargo del despacho de importación.

Reglas para cualquier tipo de transporte	
CIP (transporte y seguro pagado hasta)	Descripción
CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (... lugar de destino convenido)	El vendedor tiene las mismas obligaciones que las del término 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 solo tiene obligación de ser de “cobertura mínima”; si desea mayor cobertura, deberá pactarse expresamente. También hay 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. Este término puede utilizarse en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal. Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo: • 35 000 USD CIP (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms® 2010). • 25 000 USD CIP (Aeropuerto intercontinental George Bush, Houston, TX, EUA, Incoterms® 2010).
	Obligaciones
	El vendedor efectúa el despacho de exportación; contrata y paga el transporte principal, así como el seguro hasta el lugar convenido. El vendedor debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que ha sido entregada, así como el flete y todos los demás gastos, incluidos los de cargar la mercancía al medio de transporte, los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, derechos, impuestos y otras cargas oficiales. Asumirá los costes, incluido transporte y seguro principal, hasta que la mercancía llegue al punto de destino. Contratar un seguro en que el comprador quede facultado para reclamar directamente al asegurador, y entregar la póliza de seguro al comprador; el seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (es decir, un 110 %), y será concertado en la moneda del contrato. Debe dar aviso al comprador de que la mercancía ha sido enviada, así como cualquier otra información necesaria (y recibir acuse de recibo de los mismos) para permitir al comprador la adopción de las medidas que hagan falta para que pueda recibir la mercancía. Facilitar al comprador el documento de transporte y seguro. El comprador asume 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.), y se hace cargo del despacho de importación.
DAP (... lugar de destino)	Descripción
DELIVERED AT PLACE (entregado en lugar)	Este término sustituye y unifica a los anteriores términos DAF (Delivered at frontier/entregado en frontera), DES (Delivered ex ship/entregado en el buque), DDU (Delivered Duty Unpaid/entregado sin impuestos pagados) de la versión 2000. DAP es un término que tiene mucha versatilidad porque obliga al vendedor a entregar la mercancía en el lugar de destino convenido, sin descargarla del último medio de transporte, y aplica para cualquier medio de transporte; algo que era restrictivo para los términos DAF y DES que se usaban en transporte terrestre y marítimo, respectivamente. El DAP ayuda cuando se envían mercancías por mensajería y se paga el flete puerta-puerta, pero los trámites aduanales le corresponden al comprador. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo: • 35 000 USD DAP (Nvo. Laredo, Tamps. Méx., Estación de Camiones “Tucson Travel”, Incoterms® 2010). • 11 500 USD DAP (Missouri Ship, Galveston Port, TX, EUA, Incoterms® 2010). • 15 000 USD DAP (4 Rue Notre Dame des Victoires, Paris, Francia, Incoterms® 2010). • 10 000.00 USD DAP (Aeropuerto de Dallas/Fort Worth, Dallas, TX, EUA, Incoterms® 2010).

Reglas para cualquier tipo de transporte	
DELIVERED AT PLACE (entregado en lugar)	Obligaciones El vendedor efectúa el despacho aduanero de exportación de la mercancía y la entrega en el punto convenido, pagando el transporte y asumiendo riesgos hasta dicho punto. A partir del punto de entrega, el comprador asume todo tipo de riesgo y gasto inherente, desde que la mercancía se pone a su disposición, incluyendo los gastos aduanales e impuestos de importación de la mercancía en el país de comprador.
DAT (entregado en terminal)	Descripción Este término sustituye al DEQ (Delivered Ex Quay-Entregado en muelle) de la versión de Incoterms® 2000, pues el anterior aplicaba a la entrega en muelle marítimo, pero ahora en la versión 2010, el vendedor entrega la mercancía en la "Terminal" del puerto, aeropuerto, estación ferroviaria, centro multimodal o lugar de destino acordado; lo que significa intrínsecamente que absorbe las maniobras de descarga, acarreo, asignación de bodega y posicionamiento de la carga dentro del citado lugar de entrega, pero en un punto determinado, como puede ser la terminal de contenedores, terminal refrigerada, bodega, muelle, patio al aire libre, etcétera, de allí la importancia de acordar no solo el puerto, estación, etcétera, de destino, sino el lugar de entrega específico. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Como se observa, este término aplica para cualquier medio de transporte, de acuerdo con los siguientes ejemplos: • Transporte marítimo: 140 000 USD, DAT (International Transportation Service [ITS- Pier G], Long Beach, CA, EUA, Incoterms® 2010). • Transporte aéreo: 140 000 USD DAT (Swissport Cargo Services, Aeropuerto Barajas, Madrid, Incoterms® 2010). • Transporte ferroviario: 140 000 USD DAT (Greens Port, Terminal Houston, TX, Kansas City Southern Railway Company, Incoterms® 2010). Obligaciones El vendedor entrega la mercancía al comprador en la terminal de destino, asumiendo todos los gastos y responsabilidades hasta ese lugar, sin realizar el trámite y pago de gastos de importación. El comprador asume todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en el lugar de entrega convenido.
DDP (entregada derechos pagados)	Descripción 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. Aplica para cualquier medio de transporte elegido. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido, por ejemplo: DDP, Barcelona (España). Al usar este término se recomienda declarar de la siguiente manera el lugar de destino indicado o convenido : • 20 000 USD DDP ("Aceros Colombianos", Bogotá, Colombia, Incoterms® 2010). 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. El comprador absorbe los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

Reglas para transporte marítimo y fluvial	
Incoterms®	Descripción y obligaciones del vendedor y el comprador
FAS (franco al costado del buque)	Descripción
FREE ALONGSIDE SHIP (... puerto de carga convenido)	Este término se utiliza solo para transporte marítimo o por vías navegables interiores. 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 sobre costes), en el puerto de embarque convenido, asumiendo todos los riesgos y gastos hasta este momento. Además, el vendedor corre con la obligación de despachar en la aduana de exportación. A partir de este momento, el comprador corre con todos los costes y riesgos de la mercancía. Este término solo puede ser usado en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido; por ejemplo: FAS, Barcelona (España) Para su uso, se recomienda que se especifique el puerto de embarque acordado en donde se entrega la mercancía, por ejemplo: • 10 000 USD FAS (Muelle 5, Veracruz, Méx., Incoterms® 2010).
	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. El comprador elige la empresa naviera y le proporciona el nombre del buque al vendedor; paga el flete y asume los riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella. Efectúa el despacho de importación. Cuando las mercancías están en contenedores, es típico para el vendedor entregarlas al transportista en una terminal de contenedores y no al costado del buque. En tales situaciones, la norma FAS sería inadecuada, y se deben usar las reglas de la FCA. FAS exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación, en su caso.
FOB (franco a bordo)	Descripción
FREE ON BOARD (... puerto de carga convenido)	El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sido puesta a bordo del buque designado, en el puerto de embarque convenido, asumiendo 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. Este término solo puede usarse en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir señalado del puerto de carga elegido y el país; por ejemplo: FOB, Barcelona, (España).
	Obligaciones
	El vendedor (exportador) entrega la mercancía a bordo del buque y realiza el despacho aduanal de exportación. Desde ese momento, el riesgo se traslada al comprador. Si el vendedor no puede directamente poner a bordo la mercancía por que esta viene en contenedor, entonces se utiliza el término FCA bajo el argumento de que un tercero (normalmente la línea naviera o el maniobrista del puerto) posiciona dentro del buque el contenedor. 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. FOB puede no ser apropiado cuando los bienes son entregados al transportista antes de que estén a bordo del buque; por ejemplo, las mercancías en contenedores, que normalmente se entregan en una terminal. En tales situaciones, se debe utilizar la regla de FCA.

Reglas para transporte marítimo y fluvial	
CFR (coste y flete)	Descripción
COST AND FREIGHT (... puerto de destino convenido)	El vendedor paga el flete 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 se haya depositado a bordo del buque, corren por cuenta del comprador, quien también asume los gastos de descarga en el puerto de destino. Se indica el puerto de destino elegido; por ejemplo: CFR, Barcelona, (España). Este término solo puede usarse en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Un ejemplo de uso de CFR es: • 10 000 USD CFR (Houston, TX, EUA, "Havana Ship", Incoterms® 2010).
	Obligaciones
	El vendedor efectúa el despacho de exportación, contrata el buque, el flete y la carga hasta el puerto de destino corren por su cuenta. El vendedor debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que ha sido entregada, así como el flete y todos los demás gastos, incluidos los de cargar la mercancía al medio de transporte, así como todos los gastos de los trámites aduaneros necesarios para la exportación, derechos, impuestos y otras cargas oficiales. Asumirá los costes, incluido transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto de destino. El vendedor debe dar aviso al comprador de que la mercancía ha sido enviada, así como cualquier otra información necesaria (y recibir acuse de recibo de los mismos) para permitirle la adopción de las medidas que hagan falta para que pueda retirar la mercancía. Facilitar al comprador el documento de transporte. El comprador asume 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.
CIF (coste seguro y flete)	Descripción
COST, INSURANCE AND FREIGHT (... puerto de destino convenido)	El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el término CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación de un seguro de cobertura mínima y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Si se desea mayor cobertura en el seguro, se deberá pactar expresamente. Debe aclararse que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía se depositó a bordo del buque, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Este término solo puede ser usado en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Debe indicarse el puerto de destino elegido; por ejemplo: CIF, Barcelona (España). Un ejemplo de uso de CIF es: • 10 500 USD CIF (Barcelona, España, Incoterms® 2010).
	Obligaciones
	El vendedor efectúa el despacho de exportación; envía la mercancía hasta el puerto de destino; paga el flete y el seguro que están a nombre del comprador, hasta el lugar convenido. El vendedor debe pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que ha sido entregada, así como el flete y todos los demás gastos, incluidos los de cargar la mercancía al medio de transporte, todos los gastos de los trámites aduaneros necesarios a la exportación, derechos, impuestos y otras cargas oficiales. Asumirá los costes, incluido transporte y seguro principal, hasta que la mercancía llegue al punto de destino. Contratar un seguro en que el comprador quede facultado para reclamar directamente al asegurador, y proporcionar el comprador la póliza del seguro y otra prueba de la cobertura de seguro; el seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (es decir, un 110 %) y será concertado en la moneda del contrato.

Reglas para transporte marítimo y fluvial

COST, INSURANCE AND FREIGHT
(... puerto de destino convenido)

Obligaciones

Debe dar aviso al comprador de que la mercancía ha sido enviada, así como cualquier otra información necesaria (y recibir acuse de recibo de los mismos) para permitirle la adopción de las medidas que hagan falta para que la pueda retirar.

Facilitar al comprador el documento de transporte y seguro.

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. El comprador efectúa el despacho de importación.

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 todas las Reglas Incoterms®, se recomienda que en el contrato de compraventa se asienten 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”, “No dejar bajo la lluvia”, etc. De igual forma, debe asistir al comprador en caso de que este lo requiera, siempre y cuando dicha asistencia sea pagada.

Nota: Para una explicación detallada sobre el alcance y el uso de las reglas, véanse las publicaciones de la CCI:

Publicación número 715E: Incoterms® 2010

Publicación número 720E: Guía de Incoterms® 2010

[illegible]

Definiciones Revisadas de Comercio Exterior Norteamericano (RAFTD, 1941)

Antecedentes

Las Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD) se establecieron a finales de la segunda década del siglo XX. No obstante que fueron derogadas en 1985, se siguen utilizando por costumbre en las operaciones comerciales en Estados Unidos, al existir variantes entre las Reglas Incoterms®, pueden resultar diferencias en relación con los compromisos y obligaciones entre comprador y vendedor, por lo que será necesario acordar desde el principio cuáles serán las normas convenidas.

Las RAFTD no son de uso obligatorio; la validez se la dan las partes en el momento en que acuerdan sus derechos. En cotizaciones pactadas con las empresas americanas, se deberá especificar cuáles serán las reglas a utilizar, es decir, Incoterms® 2010 o las RAFTD; en términos generales, esto ahorrará posibles diferencias y costos adicionales.

Las definiciones tienen diferentes variantes. El término ex-works presenta seis variantes y el FOB, otras tantas.

En el siguiente cuadro 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 Explantation 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 in land carrier at named in land 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, barcazas, lanchones, aviones o cualquier otro medio de transporte disponible.
	Named in land carrier at named in land 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 in land carrier at named in land 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.

Siglas	Inglés	Español	Comentarios
FOB (libre a bordo)	Named in land 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 in land 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.
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 esta.
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 situarla 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® 2010, 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).

En la realidad los RAFTD son diferentes en sus aspectos básicos, lo que ocasiona conflictos en lo referente a “compromisos y responsabilidades entre comprador y vendedor”, razón por la cual es conveniente acordar mutuamente desde el principio cuáles serán las normas convenidas.

Por qué utilizar Incoterms® o RAFTD

Es importante destacar la utilidad de las Reglas Incoterms® cuando se negocia un contrato, ya que, en caso de duda, con ellos se aclara plenamente la posición jurídica.

Cabe indicar que las Reglas Incoterms® 2010, si bien definen con claridad los derechos y las obligaciones que contraen tanto la parte vendedora como la parte compradora, si hay algo que deba aclararse se puede hacer 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 hará 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® 2010 aplica este criterio cuando se emplean los términos FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP, FAS, FOB, CFR y CIF, 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® 2010 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, es recomendable que evite usar cualquier otro término de negociación diferente a los Incoterms® 2010, en cuyo caso es recomendable hacer las precisiones y acotaciones necesarias en el contrato de compraventa respectivo.

Diferencias entre Incoterms y Raftd	
Incoterms ® 2010	RAFTD
Ex works, incluye envase y embalaje de exportación	Ex works, se debe negociar por separado 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. El vendedor está obligado a despachar la mercancía de exportación, esto incluye el pago de todos los trámites aduaneros e impuestos de exportación, los gastos de operaciones de verificación, tales como comprobación de calidad, medida, peso, recuento, necesarios para exportar, y el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.	FOB, es para cualquier medio de transporte (camión, avión, FC, barco), a bordo del transporte a punto convenido: FOB fábrica (factory), FOB aeropuerto (airport), FOB frontera del exportador, entre otros, el comprador se obliga a pagar los gastos aduanales e impuestos de exportación. No se detalla quién paga embalaje especial ni gastos de operaciones, la verificación queda a cargo del vendedor.
CFR y CIF, es solo para transporte marítimo (o fluvial), a bordo de la embarcación, en el país de destino o de importación. Incluye el pago de todos los trámites aduaneros e impuestos de exportación por parte del vendedor.	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. No se detalla el pago de gastos ni impuestos de exportación a cargo del vendedor.
FAS, solo para marítimo	FAS, se emplea también para el transporte aéreo. No se detalla el pago de gastos ni impuestos de exportación a cargo del vendedor.
FAS, solo para marítimo	FAS, se emplea también para el transporte aéreo. No se detalla el pago de gastos ni impuestos de exportación a cargo del vendedor.
Última revisión en 2010	Última revisión en 1941
Vigentes	Derogados
Internacionalmente aceptados	Se usan en Estados Unidos por costumbre
Son exactos	Las partes los pueden modificar (sujetos a cambios)
De aplicación en el pedimento de importación y exportación mexicanos	Sin reconocimiento de la autoridad aduanera

A qué precio tengo qué exportar

El exportador debe tener un conocimiento preciso del costo en que ha incurrido para fabricar o comercializar un producto destinado a la exportación. Este 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 apartado *Organismos de apoyo en México*). 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.

Inicialmente, el empresario debe hacer 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 aspectos:

- Materia prima. Costo por concepto de los insumos o bienes por transformar, que se procesan y 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 incurre con motivo de la fabricación, y que son distintos de los dos anteriores (por ejemplo, depreciación del equipo cuando esta se realiza en función de las unidades fabricadas).

La suma de estos tres conceptos constituye el costo variable de fabricación.

Entre las siguientes actividades hay algunas que generan gastos, independientemente de que se venda o no; se denominan gastos constantes de comercialización (sueldo de personal de ventas, rentas, publicidad por contrato, entre otros):

- Investigaciones y estudios de mercado.
- Estadísticas de ventas.
- Promoción de ventas.
- Ventas y sus costos administrativos.
- Publicidad

Los principales costos de exportación se clasifican de la siguiente manera:

- Costos fijos que se originan por mantener una unidad o gerencia de exportación, sueldos y rentas, entre otros.
- 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 unitario de fabricación y el costo variable unitario de exportación. Los costos variables de comercialización pueden no incluirse, ya que solo 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, 1000 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 este 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

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.

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.

En los anexos de hoja de costos, que se encuentran al final de este capítulo se presentan las hojas de costos para diferentes medios de transporte (aéreo, marítimo y terrestre), así como una matriz de cálculo de costos según la Regla Incoterms® elegida; en dichas hojas aparece la mayoría de los elementos que se deben integrar y sumar dependiendo del medio de transporte. Cabe aclarar que estos formatos son enunciativos y sus hojas se pueden elaborar conforme a las características particulares de cada producto.



Por último, recuerde lo siguiente

- a) 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.
- b) 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.
- c) Realice una auditoría y análisis de costos. Identifique los costos de mano de obra, material, gastos directos e indirectos, gastos generales y administrativos, costos de distribución, promoción y comercialización en general.
- d) 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).
- e) Determine los límites en los cuales ya no puede disminuir su precio.
- f) 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 “Regulaciones no arancelarias”).
- g) Elabore cotizaciones claras y completas que incluyan condiciones comerciales (Reglas Incoterms®), cláusulas de pago, tiempos de entrega, plazos de créditos, cuenta bancaria donde se abonará, moneda por utilizar).

- h)** Maneje alternativas de precios: EXW, FOB, CIF, DAF.
- i)** Para ser claro, señale la versión de las Reglas Incoterms® que utiliza.
- j)** Declare el Incoterms® 2010 seguido del lugar o punto de entrega, mientras más específico, mejor. Recuerde: no es lo mismo indicar que entrega la mercancía en la Ciudad de México, frente al domicilio en *calle "x", número "x". código postal*, etc.
- k)** 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.
- l)** 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 DAP, DAT, DDP la responsabilidad de entrega termina en el país del comprador.
- m)** Verifique el costo del transporte internacional: ¿en dónde es más barato y conveniente contratar el transporte: en México o en el país de destino?

Términos de negociación internacional y precio de exportación	
 Cotización define precio (lugar de entrega) Reglas Incoterms® 1936 Inicio 2010 Última actualización  Reglas Incoterms® de uso internacional  RAFTD solo en Estados Unidos  11 términos definen: - Lugar donde se entrega / recepción mercancía - Medio de transporte - Seguro de las mercancías - Envase y embalaje - Trámites (aduanas) - Maniobras de carga y descarga de inspección  Reglas Incoterms® ofrecen seguridad a compradores y vendedores	Cualquier medio de transporte     EXW Ex Works FCA Free Carrier CPT Carriage Paid To CIP Carriage and Insurance Paid DAT Delivered At Terminal DAP Delivered At Place DDP Delivered Duty Paid Transporte marítimo y fluvial  FAS Free Alongside Ship FOB Free on Board CFR Cost and Freight CIF Cost, Insurance and Freight Método para determinar el costo de un producto de exportación Pricing  Costing 

3.3. FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

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. En una transacción comercial las partes son quienes pactan cómo se paga y el lugar y momento de pago.

Por eso, 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, en su caso. Existen compañías que dan este tipo de referencias, como Dun & Bradstreet, o incluso puede averiguarlas a través de las oficinas de ProMéxico.

En cuanto a la forma de pago por elegir, también es conveniente saber que el exportador debe cumplir con lo prometido, y que no solamente es con entregar las mercancías o servicios, sino con la documentación en tiempo y forma.

Así, las mercancías se amparan con la factura (posesión legal) y el documento de transporte (posesión material), 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. De manera muy general, algunas de ellas son las siguientes, clasificadas por su nivel de seguridad:

Nivel de seguridad		
Bajo	Medio	Alto
Cheque Giro bancario	Orden de pago Cobranza bancaria internacional	Carta de crédito

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.

Pago en efectivo

Este medio es simple y recurrente en ferias o exposiciones comerciales en los que se permita vender la mercancía, solo verifique dinero falso, posibilidad de sufrir robo/asalto, declaración del efectivo ante cualquier autoridad aduanera, siempre y cuando supere los límites indicados.

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 hay fondos disponibles en la cuenta en el momento de la presentación o cobro del cheque, y si 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 sí la cuenta que los respalda existe o tiene los fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está autorizado para hacerlo. Para ello existe la figura de “cheque certificado”, en la que el banco emite un cheque y asegura que existen fondos y quien firma es el autorizado; hay que mencionar que no todos los bancos tienen ese servicio.

También es práctica común que algunos compradores entreguen cheques posfechados, 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.

Algo que debe saber de las transferencias internacionales

Antes de analizar las siguientes formas de pago en las que se involucran transferencias electrónicas de dinero entre cuentas en instituciones bancarias o financieras, es importante que el exportador sepa que se le solicitarán los siguientes datos. Por esa razón le recomendamos que los incorpore en su contrato o en su factura para que le hagan el depósito.

Recibo de transferencias internacionales (hacia México)	Envío de transferencias internacionales desde México
Cantidad y divisa Nombre del banco receptor	Cantidad y divisa Nombre del banco receptor
Código SWIFT del banco mexicano (pregunte con su asesor de su sucursal bancaria cuál le corresponde, dado que un mismo banco en México puede tener diferentes, dependiendo de la ciudad o giro de la sucursal)	Clave SWIFT del banco
Número de cuenta del cuentahabiente en México (de preferencia, cuenta CLABE de 18 dígitos)	Número de cuenta del beneficiario Para envíos a Europa y Asia es el número IBAN, (equivalente al número CLABE (clave bancaria estandarizada de 18 dígitos) Para pagos a Estados Unidos, el número de Código ABA del banco receptor y el Estado en donde se encuentra el banco receptor
Número de cuenta del cuentahabiente en México (de preferencia, cuenta CLABE de 18 dígitos)	Número de cuenta del beneficiario Para envíos a Europa y Asia es el número IBAN, (equivalente al número CLABE (clave bancaria estandarizada de 18 dígitos) Para pagos a Estados Unidos, el número de Código ABA del banco receptor y el Estado en donde se encuentra el banco receptor
País y ciudad	País y ciudad
Nombre del beneficiario	Nombre del beneficiario

Nota: El código SWIFT es un código alfanumérico de identificación de las instituciones financieras que facilitan las transferencias internacionales de dinero.

Órdenes de pago

La orden de pago interbancaria es una operación de transferencia de fondos que efectúa un banco emisor local a un extranjero, bajo las órdenes de un cliente (Ordenante), quien compra una “orden de pago”, a favor de una persona física o moral de un banco en el extranjero (Beneficiario). Tiene las siguientes características:

- 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 únicamente los reciben para abono en cuenta.

Para tramitar en el banco un pago de este tipo se deben tener los siguientes datos:

- | | |
|-------------|--|
| • Cantidad | • Número de cuenta y banco del beneficiario. |
| • Divisa | • Plaza (país y ciudad). |
| • Nombre | • Código SWIFT o número IBAN o ABA. |
| • Domicilio | |

Le recomendamos que pregunte con su asesor bancario si el banco que emite la orden de pago tiene relación directa con el banco que recibirá el dinero, porque a veces debe entrar un banco intermediario y le cobrará una comisión adicional.

Es una práctica común que los exportadores que aceptan esta forma de pago embarquen las mercancías antes de recibir el depósito “en firme”, lo cual no es aconsejable.

Giros

Los giros, o *money order*, se compran en muchos lugares; por ejemplo en las oficinas de correos, bancos, instituciones financieras autorizadas, supermercados o sucursales de Western Union, MoneyGram, Telcomm, etc. El usuario compra la orden de pago y le da a al banco o institución financiera la cantidad de recursos a transferir, sea en efectivo, tarjetas de débito, tarjetas de crédito o cheques.

Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son:

- Ordenante. La persona que compra la orden de pago.
- Banco o institución ordenante. El que vende la orden de pago y recibe en sus ventanillas el importe de la orden de pago.
- Banco o institución pagadora. El que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes.
- Beneficiario. La persona o empresa que recibirá el importe.

Después de pagar la orden de pago hay que llenarla, toda vez que es como un cheque o dinero en efectivo: si se dejan los campos en blanco cualquiera puede cobrarla. Se deben incluir los siguientes datos:

- La cantidad y la divisa de la orden de pago.
- Nombre y domicilio del beneficiario, *Pay to order* (persona o empresa).
- Nombre y domicilio del ordenante.
- Los datos completos del banco pagador.
- El número de la cuenta en la que deberán abonar los fondos.
- El nombre y el domicilio completos del beneficiario.

Con esa información, el banco o institución ordenante transmitirá al banco o institución pagadora el mensaje respectivo para que se abonen los fondos en la cuenta del beneficiario, o para que se presente el beneficiario a recoger lo depositado.

Al igual que en el caso de la orden de pago bancaria, lo más aconsejable es que el exportador no embarque la mercancía hasta que no verifique que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta o se le han pagado.

Tanto las órdenes de pago como los giros son un método de pago que asegura al beneficiario que el ordenante tiene el dinero y que lo ha enviado (pues de lo contrario, no puede emitirse el giro u orden).

Cobranza bancaria internacional

La cobranza documentaria (*Documentary Collection*) es un servicio que prestan los bancos de acatar instrucciones del vendedor para la entrega de documentos comerciales contra el pago de la mercancía.

Para el manejo de este mecanismo los bancos se rigen por las Reglas Uniformes para Cobranzas, conocidas como URC- 522, publicadas por la CCI, que es una organización no gubernamental al servicio del comercio mundial, en la que participan más de 130 países.

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. Es la más usual y en la que se acompañan, además de los documentos financieros, los documentos comerciales: factura, documento de transporte, etc., 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 de instrucciones, denominado Carta remesa, anexando los originales de los documentos requeridos.

De los documentos financieros o títulos de crédito mencionados, los más utilizados son la letra de cambio o pagaré, 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.

La letra de cambio y el pagaré internacionales son documentos escritos con fecha y firma en donde el firmante (librador o suscriptor) se convierte en deudor y se compromete a pagar una suma determinada de dinero a la persona indicada (tomador). Por lo tanto, la letra de cambio y el pagaré internacional son títulos de crédito y una modalidad de pago a futuro.

Una letra de cambio o pagaré podrá ser endosado a un tercero si lo permite el librador o suscriptor.

La letra de cambio o el pagaré internacional son documentos por escrito en donde:

- Hay una orden incondicional de uno o más “libradores” o “suscriptores” de pagar una suma determinada de dinero a uno o más “tomadores” o a su orden.
- Es pagadero a requerimiento (a la vista) o en una fecha o plazo determinado.
- Tiene fecha de emisión.
- Lleva la firma del librador o suscriptor.
- Puede tener una garantía o aval que deberá anotarse en el título o en suplemento añadido a este (*allonge*).

A nivel internacional, la letra de cambio y el pagaré internacional están regidos por la Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio internacionales y pagarés internacionales de Nueva York de 1988 y, a nivel nacional, por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Carta de crédito

Por su gran uso 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.

El término formal es “crédito documentario”. Una carta de crédito es un documento expedido por un banco, en donde afirma su compromiso de pagar a alguien (proveedor/exportador/vendedor) una cantidad exacta de dinero, por cuenta de un comprador (importador), siempre y cuando el vendedor cumpla con términos y condiciones específicas.

Por la importancia y trascendencia del tema, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) 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 desde el 1 de julio de 2007 es la publicación UCP-600, que unifica los criterios y provee certeza en cuanto a la forma de llevar a buen fin dichas operaciones. Cuando el texto del crédito indique expresamente que está sujeto a estas reglas, obligan a todas las partes, salvo en lo que el crédito modifique o excluya de forma expresa.

Las UCP-600 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-600).

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. 4 de las UCP-600). 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-600). 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 misma. 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), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante), o en su propio nombre, se obliga a hacer un pago a un tercero (Beneficiario) o en su orden, o a aceptar y pagar efectos librados por el Beneficiario, o autoriza a otro banco para que efectúe el pago, o para que acepte y pague tales efectos, o autoriza a otro banco para que negocie, contra la entrega del/de los documento/s exigido/s, siempre y cuando se cumplan los términos y las 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 manda aviso de 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 proceda al embarque de las mercancías y, una vez que presente los documentos comprobatorios de ello, podrá hacer efectivo el importe de la operación.

Es importante mencionar que los bancos tratan con documentos y no con las mercancías, servicios o prestaciones acordadas entre el comprador y vendedor; por ello, si una carta de crédito exige la presentación de ciertos documentos, estos deberán ser entregados en original (o, si se permite, en copias) y serán examinados por el banco.



Le recomendamos que tenga cuidado, considerando las siguientes observaciones sobre los documentos:

1. La factura comercial debe ser emitida en la misma moneda de la carta de crédito, a nombre del ordenante y por el vendedor/exportador; de igual manera, la descripción de las mercancías, servicios o prestaciones deben corresponder con lo que aparece en la carta de crédito.
2. El documento de transporte debe indicar la fecha de emisión, nombre y firma del transportista o su agente, así como el lugar de embarque, origen y destino, el tipo de las mercancías estipuladas en la carta de crédito, y contener los términos y condiciones de transporte.
3. Los bancos únicamente aceptarán un documento de transporte limpio, es decir, aquel que no contenga cláusula o anotación que indique el estado defectuoso de las mercancías o su embalaje.
4. Las pólizas o certificados de seguro deben ser emitidos y firmados por una compañía aseguradora; asimismo, deben presentarse todos los originales que se indiquen en la póliza; y, dentro de la misma, se debe señalar el importe asegurado, la misma moneda de la carta de crédito, la cobertura del seguro sobre el valor de la mercancía o valor factura mínimo, e indicar los riesgos cubiertos; además, la fecha del documento de seguro no debe ser posterior a la fecha de embarque.

Modalidades de la carta de crédito

Aunque existen diversas modalidades o clasificaciones de la carta de crédito, solamente se mencionarán algunas de ellas.

Con anterioridad se manejaban cartas de crédito revocables que el Banco emisor podía modificar o cancelar en cualquier momento, mismas que se consideraban en las reglas anteriores de la CCI en su publicación (UCP) núm. 600, pero ya no se incluyen. Se menciona este punto para que sea tomado en cuenta en la emisión de una carta de crédito.

POR SU SEGURIDAD

Irrevocables. En la actualidad, las cartas de crédito tienen esta característica, aun en el caso de que no se especifique en el documento. Tiene como particularidad 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. 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 10, de la publicación UCP-600). Por esta razón, se dice que un crédito documentario irrevocable es sinónimo de seguridad y confianza, 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. 3 de las UCP-600).

Esta modalidad de carta de crédito es la 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, solo 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). Este tipo de crédito se realiza cuando el banco corresponsal (o banco avisador en el país del vendedor) no asume responsabilidad de pago ni de aceptación. La responsabilidad de pago es asumida únicamente por el banco emisor, y el banco corresponsal solo está obligado a entregar la carta de crédito al beneficiario.



Exime a los bancos distintos del emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que solo 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 este 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 este 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 del que informa.

Confirmada. Cuando el banco emisor realiza la apertura de la carta de crédito y el banco avisador, además de avisar, asume el compromiso, directo y principal, de pagar, asumiendo así los mismos compromisos frente al vendedor que el banco emisor. Es decir, tienen que pagar al vendedor al igual que el emisor. El banco confirmador y avisador ahora realiza el pago y le cobra al banco emisor. O sea, que tiene que pagar al vendedor al igual que al emisor. El banco confirmador y avisador ahora realiza el pago y le cobra al banco emisor, este revisa los documentos nuevamente y paga al confirmador. Para el vendedor, en este caso, el riesgo comercial es aún menor, porque hay un segundo banco obligado, por lo que el riesgo de no cobrar es casi nulo (Art. 9 de las UCP-600).

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. 6 de las UCP-600).

El crédito debe indicar una fecha de vencimiento para la presentación. La fecha de vencimiento indicada para honrar o negociar será considerada como una fecha de vencimiento para la presentación (punto d. i Art. 6 de las UCP-600).

La ubicación del banco en el que el crédito está disponible es el lugar de presentación.

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 cinco 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. 14 de las UCP-600).

Los Incoterms® 2010 constituyen una herramienta básica en el manejo de cartas de crédito, 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 el vendedor es responsable de entregar la mercancía y el comprador 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 2016. 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 indica de forma expresa que es “transferible”. A petición del beneficiario (primer beneficiario), un crédito transferible puede ser puesto total o parcialmente a disposición de otro beneficiario (segundo beneficiario).

Salvo otro acuerdo en el momento de la transferencia, todos los cargos (tales como comisiones, honorarios, costes o gastos) incurridos en relación con una transferencia deberán ser pagados por el primer beneficiario. Un crédito puede ser transferido en parte a más de un segundo beneficiario, a condición de que las utilizaciones o expediciones parciales estén autorizadas.

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 es importante que la transferencia puede efectuarse una sola vez; por lo tanto, un segundo beneficiario no puede asignar, a su vez, a un tercero (Art. 38 de las UCP-600).

Cláusula roja. Son las cartas de crédito que autorizan al banco pagador entregar un anticipo o el importe total, previo a la entrega de las mercancías. Es una forma de financiamiento para el exportador, que le otorga su comprador, en cuanto autoriza al beneficiario (exportador) a recibir anticipos a cuenta del crédito contra el compromiso de este de presentar los documentos designados en la carta de crédito, en tiempo y forma.

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

Este tipo de cartas de crédito se utilizan como garantía de diferentes clases de obligaciones, hacia el beneficiario, le garantizan al exportador que si el importador no paga, lo hará el banco emisor contra la presentación de documentos que demuestren el no pago, el cual podrá ser cubierto con un documento certificado por un tercero, que su deudor no le pagó en su oportunidad. Están reguladas por las ISP 98, pero también pueden estar sujetas a las UCP-600, ambas emitidas por la CCI.

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, etc.

A través de las cartas de crédito Stand by pueden garantizarse obligaciones tales como:

- Obligaciones de tipo comercial.
- Obligaciones de tipo financiero.
- Obligaciones de servicios.

Modalidades de las cartas de crédito		
Revocables	A la vista	Documentaria
Irrevocables	A plazo	Combinada
Notificada	Pago diferido	Revolvente / Rotativa
Confirmada	Pago de aceptación	Transferibles
No confirmada	Simple	Stand By

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 internet 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 ajuste 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 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.
 - 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 las siguientes:

Exportador	Importador
• Conoce los términos y condiciones para obtener su pago • Se elimina el riesgo de insolvencia por parte del comprador • Confianza en el banco obligado a pagar • Posibilidad de contratación a través de Internet • Rapidez y flexibilidad operativa	• Seguridad de que no cobre el beneficiario si no embarca las mercancías • Solo se efectuará el pago hasta que el vendedor haya cumplido con los términos y condiciones del crédito • Respaldo de un banco para efectuar los pagos

** Algunos puntos que no debe olvidar**

- a) Nunca realice un embarque antes de recibir de su banco la notificación/confirmación de la carta de crédito.
- b) Verifique que todos los términos y las condiciones coincidan con lo convenido con el cliente.
- c) Cerciérese si puede conseguir los documentos que se enlistan en la carta de crédito.
- d) Prepare todos los documentos tal como se requieran en la carta de crédito.
- e) Verifique si todos los datos consignados en los documentos concuerdan con lo indicado en la carta de crédito.
- f) Ante cualquier duda, por pequeña que sea, consulte a los especialistas en la materia.
- g) Cualquier enmienda a una carta de crédito deberá realizarse por conducto de los bancos y con conocimiento de los 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 no pago utilizados en el comercio internacional; allí observará cómo solamente la carta de crédito provee el medio de pago más equitativo, tanto para la parte vendedora como para la compradora, razón por la cual se ha convertido en la manera más usual 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 apartado de apoyos, donde se presentan los servicios financieros que ofrece a la comunidad exportadora. Ver su web: **www.bancomext.com**.

3.4. CONTRATOS INTERNACIONALES

Un contrato es un acuerdo de voluntades entre dos o más partes, que genera derechos y obligaciones. Hay un contrato internacional cuando una o más personas físicas o morales están domiciliadas en diferentes países.

Existen varios tipos de contratos que involucran diferentes actividades de comercio internacional, como son:

- 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, pero para evitar riesgos siempre es bueno plasmar las reglas de la relación comercial a través de un contrato.

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 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 registrará paso a paso toda la operación comercial, además de los aspectos relativos al objeto del contrato, al precio de las mercancías, etc.; 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 suma 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 se puede obtener a través de dependencias gubernamentales o consultorías privadas.

Enseguida se presentan algunas cláusulas básicas requeridas para celebrar un contrato de compraventa internacional de mercaderías:

Cláusulas del contrato de compraventa internacional de mercancías

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, en el 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, Libra esterlina o Euro; 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 este 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.

En esta cláusula es en donde se recomienda la utilización de las Reglas Incoterms® vigentes emitidas por la CCI, 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.

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 ampliamente en un apartado específico de esta Guía.

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 mencionan en el apéndice de 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 con las Reglas Incoterms® aceptadas por los contratantes.

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, diseño industrial o una patente propia o cualquier derecho de propiedad intelectual, se encuentran en riesgo constante de que estos 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, que ayude a su registro. Asimismo, comprometerlos a 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 este su marca, diseño o patente. Recuerde que México forma parte del Sistema de Madrid de registro internacional de marcas, en donde el empresario mexicano puede iniciar y pagar el registro de su marca en ciertos países (afiliados al Sistema).

Impuestos

En las operaciones de compraventa internacional de mercaderías, las partes deben acordar, con base en la Regla Incoterms® elegida, 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 FCA en el puerto de Veracruz, México (Incoterms® 2010), el vendedor deberá cubrir todos los gastos, incluidos los impuestos de exportación (en su caso), hasta entregar la mercancía al transportista marítimo en el puerto de embarque convenido.

Cesión de derechos y obligaciones

La compraventa se perfecciona mediante la entrega de la mercancía y el pago de esta, 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. Esto 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 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.

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 este 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, siempre que las partes lo acuerden, 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. Para el beneficiario, esto significa 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 el territorio (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 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 esta acepta, el encargo (mandato) para atender pedidos de mercancías, y realizar la colocación de las mismas, 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, en las leyes de otros países, este tipo de operaciones son conocidas también como de Agentes de Comerciales, Agentes de Representación, Representantes de Casas Extranjeras, entre otras.

Objeto

El objeto de este tipo de contratos es el de promover y, en su caso, concluir contratos por cuenta del principal (productor, fabricante, comercializador).

Es necesario especificar el tipo de encargo (mandato) que la empresa (mexicana) otorga a la persona física o moral del extranjero. Conviene que las acciones y 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 está contratando. Es muy importante estipular en el contrato que el comisionista o agente de ninguna forma tiene 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 el contrato de distribución, se puede pactar una exclusividad, que se refiere a la obligación de realizar operaciones solamente con la persona a quien se le reconoce la exclusiva, por lo que excluye a terceros de la realización de determinados negocios. Esto significa la exclusiva para el beneficiario. 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 este 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

Las siguientes son algunas obligaciones de los comisionistas o agentes:

- 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 o 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 a 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 esta 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 reconocidos por estas.

Es frecuente que en esta cláusula la parte extranjera invoque la legislación de su país, por lo cual sugerimos que la empresa mexicana pueda negociar, a fin de lograr que sea la legislación nacional la que rija cualquier controversia. Cabe señalar que en algunos países, como los centroamericanos, existe una legislación proteccionista para los comisionistas o agentes de empresas extranjeras, para lo cual conviene conocer previamente el tipo de legislación en el país correspondiente y, en su caso, buscar 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 en su redacción se consideren los siguientes elementos mínimos:

- 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.

Componentes de un contrato



Solución de controversias de comercio internacional

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) en 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, solo 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 lo que 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 logran un arreglo adecuado a través de los procedimientos tradicionales (tribunales judiciales).



Algunas de las ventajas del arbitraje comercial internacional frente a los tribunales judiciales son que:

- a) Los árbitros que se escogen son expertos en la materia de comercio exterior.
- b) Dichos árbitros están mejor informados, se tiene una mayor continuidad, ya que siguen de cerca el negocio, desde su origen hasta su resolución.
- c) El procedimiento arbitral es mucho más flexible y adaptable que el litigio judicial.
- d) 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, en la mayoría de los casos, salva la relación entre estas, 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 Corte de Arbitraje Internacional de Londres, Inglaterra (LCIA).
- La Asociación Americana de Arbitraje de Estados Unidos de América (AAA).
- La Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, de París, Francia (CCI).

En México, las instituciones más importantes encargadas de la administración y promoción del arbitraje comercial son las siguientes:

- La sección mexicana de la Cámara Internacional de Comercio.
- La Cámara de Comercio de la Ciudad de México (CANACO).
- El Centro de Arbitraje de México (CAM).

3.5. APOYOS Y SERVICIOS A LA EXPORTACIÓN

Con el objeto de facilitar la exportación, tanto en sus inicios como en la diversificación, las dependencias del gobierno federal y entidades del sector privado, cuentan con diversos apoyos y servicios para las diferentes etapas del proceso exportador.

Este capítulo tiene como propósito, que las empresas los conozcan y puedan considerarlos y utilizarlos. Para este efecto se han dividido en producción, comercialización y promoción, su presentación será enunciativa y las empresas encontrarán mayor información sobre las entidades que los otorgan en los apéndices de este documento.

Cabe mencionar que algunos han sido diseñados específicamente para la exportación y otros, aun cuando son otorgados para mejorar la competitividad de cualquier empresa, son aplicables para este proceso.

Es importante señalar que, para diferenciarlos, en el caso de los servicios, algunos de estos tienen un costo y los apoyos son dinero otorgado a “fondo perdido”, siempre y cuando se cumplan con los requisitos que marca la normatividad que les dio origen. Además se cuenta con los apoyos financieros (créditos) y algunos mecanismos que, si bien no son apoyos como tal, han sido diseñados para facilitar la incursión de las empresas en el mercado internacional, un ejemplo de ello son los acuerdos internacionales.

a. Producción

Para fabricar los productos que requiere el mercado externo, es necesario cubrir diferentes etapas, como ya se mencionó en esta guía, entre ellas se encuentran la producción, el conocimiento y evaluación del mercado, el cumplimiento de requisitos y estándares internacionales y la capacitación.

Para ello las empresas cuentan con los siguientes apoyos y servicios, los cuales se desglosan por tipo y dependencias.

- Conocimiento del mercado. Apoyos y servicios de ProMéxico, Servicios del Centro promotor de Diseño, servicios de la Secretaría de Economía y de las cámaras y asociaciones.
- Asesoría sobre mercados. Servicios de ProMéxico, Aserca, Centro Promotor de Diseño y cámaras y asociaciones.

- Adecuación de producto. Apoyos ProMéxico y Aserca.
- Apoyos para la producción. Conacyt.
- Asistencia e información tecnológica. Servicios y apoyos de universidades y centros de investigación.
- Certificación. Apoyos ProMéxico y servicios de las entidades de certificación.
- Capacitación. Apoyos y servicios de ProMéxico, apoyos Aserca, así como servicios del Centro Promotor de Diseño, Nafinsa, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y cámaras y asociaciones.
- Propiedad Industrial. IMPI.
- Derechos de autor. INDAUTOR.
- Financieros. Créditos para apoyar el proceso productivo. Bancomext y Nafinsa.

b. Comercialización

Una vez analizado y seleccionado el mercado, así como adecuado el producto y capacitado al factor humano, vamos a realizar la exportación para ello es importante ponernos en contacto con el mercado y aprovecha los diferentes mecanismos para mejorar la competitividad del producto.

- Oportunidades de Negocio. Servicios ProMéxico y cámaras y asociaciones.
- Agendas de negocios. Servicios de ProMéxico.
- Programas de Exportación. Apoyos de la Secretaría de Economía.
- Acuerdos y negociaciones internacionales. Secretaría de Economía.
- Financieros. Cartas de crédito, factoraje, garantías, Bancomext.

c. Promoción

Estar en contacto con el mercado es una de las mejores maneras de ubicar nuevos compradores e incrementar las ventas, así como evaluar a la competencia, para ello existen los diferentes mecanismos.

- Ferias comerciales. Apoyos y servicios de ProMéxico, Apoyos Aserca, servicios de cámaras y asociaciones.
- Misiones Comerciales. Apoyos y servicios de ProMéxico. Apoyos Aserca y servicios de cámaras y asociaciones.
- Representantes internacionales. Apoyos y servicios de ProMéxico.

ANEXO 1. Hojas de costos para exportación por vía aérea en país de origen

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA AÉREA EN PAÍS DE ORIGEN (INCOTERMS® 2010)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DÍAS
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
- PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
- EMBALAJE DE EXPORTACIÓN					
- MARCAS, NÚMEROS Y ETIQUETAS					
EX WORKS (EN FABRICA) EXW (...LUGAR ASIGNADO)					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
- RENTA DE EQ. P/MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
TRANSPORTE NACIONAL HACIA EL AEROPUERTO DE SALIDA					
- FLETE NACIONAL HACIA EL AEROPUERTO					
SEGURO NACIONAL (HASTA SU ENTREGA AL TRANSPORTISTA):					
- HASTA ABORDAR EL AVIÓN (NO OBLIGATORIO)					
TRAMITACIÓN DE DOCUMENTOS:					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- CERTIFICADOS					
- VISAS					
DESPACHO ADUANAL:					
- DOCUMENTACIÓN					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS ¹					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO ²					
IMPUESTOS:					
- DE EXPORTACIÓN (EN SU CASO)					
FREE CARRIER (TRANSPORTE LIBRE) FCA (...LUGAR ASIGNADO)					
TRANSPORTE:					
- FLETE DE TRANSPORTE AÉREO					
FLETE PAGADO A... (CARRIAGE PAID TO ...) CPT (...LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)					
SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
FLETE Y SEGURO PAGADO A... (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO...) CIP (...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 ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTÁ CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL TÉRMINO INTERNACIONAL DE COMERCIO UTILIZADO.

ANEXO 2. Hojas de costos para exportación por vía aérea en país de destino

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA AÉREA EN PAÍS DE DESTINO (INCOTERMS® 2010)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DÍAS
MANIOBRAS:					
- DESCARGA DEL AVION A BODEGA CONVENIDA / DESCONSOLIDACIÓN PALETIZADO					
DAT: DELIVERED AT TERMINAL (ENTREGADO EN TERMINAL)					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE BODEGA HASTA MODO DE TRANSPORTE CONVENIDO QUE VAYA A DESPACHAR LA MERCANCÍA DE LA ADUANA					
TRANSPORTE (PAÍS DE DESTINO):					
- FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
SEGURO DE TRANSPORTE (DE ADUANA A LUGAR DESTINO):					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
DAP: DELIVERED AT PLACE (ENTREGADO EN LUGAR CONVENIDO)					
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 PAID¹ (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS)					

¹ Se incluyen 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.

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTÁ CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL TÉRMINO INTERNACIONAL DE COMERCIO UTILIZADO.

ANEXO 3. Hojas de costos para exportación por vía marítima en país de origen

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA MARÍTIMA EN PAÍS DE ORIGEN (INCOTERMS® 2010)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DÍAS
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
- PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
- EMBALAJE DE EXPORTACIÓN					
- MARCAS, NÚMEROS Y ETIQUETAS					
EX WORKS (EN FABRICA) EXW (...LUGAR ASIGNADO)					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
- RENTA DE EQ. P/MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
TRAMITACIÓN DE DOCUMENTOS:					
- PERMISOS / CERTIFICADOS					
- AUTORIZACIONES / VISAS					
DESPACHO ADUANAL:					
- DOCUMENTACIÓN					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS ¹					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO ²					
IMPUESTOS:					
- DE EXPORTACIÓN (EN SU CASO)					
TRANSPORTE NACIONAL HACIA EL PUERTO DE SALIDA					
- FLETE NACIONAL HACIA EL PUERTO					
- DESCARGA MERCANCIA AL COSTADO DEL BUQUE					
SEGURO NACIONAL: (NO OBLIGATORIO) (AL COSTADO)					
FREE ALONGSIDE SHIP (AL COSTADO DEL BUQUE) FAS (...PUERTO DE EMBARQUE)					
TRANSPORTE NACIONAL HACIA EL PUERTO DE SALIDA					
- FLETE NACIONAL HACIA EL PUERTO					
- MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA A BORDO DEL BUQUE					
SEGURO NACIONAL: (NO OBLIGATORIO) HASTA DESCARGA A BORDO					
FREE ON BOARD FOB (...PUERTO DE EMBARQUE)					
- FLETE HASTA PUERTO DE DESTINO CONVENIDO					
FLETE PAGADO A... (COST AND FREIGHT...)					
CFR (...PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)					
- SEGURO HASTA PUERTO DE DESTINO CONVENIDO					
COSTO SEGURO Y FLETE A...(COST, INSURANCE & FREIGHTTO					
CIF 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 ESTÁ CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL TÉRMINO INTERNACIONAL DE COMERCIO UTILIZADO.

ANEXO 4. Hojas de costos para exportación por vía marítima en país de destino

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA MARÍTIMA EN PAÍS DE DESTINO (INCOTERMS® 2010)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DÍAS
MANIOBRAS EN TERMINAL PORTUARIA DE DESTINO:					
- DESCARGA DE BUQUE A MUELLE					
- ACARREO Y MANIOBRAS PARA ALMACENAJE					
- MANIOBRAS DEL RECINTO FISCAL A LA UNIDAD TRANSPORTADORA					
DAT: DELIVERED AT TERMINAL (ENTREGADO EN TERMINAL) (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)¹					
TRANSPORTE (PAIS DE DESTINO):					
- FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION A DESTINO					
SEGURO DE TRANSPORTE: HASTA LUGAR DE DESTINO					
DAP: DELIVERED AT PLACE (ENTREGADO EN LUGAR ACORDADO) SIN IMPUESTOS INCLUIDOS					
TRAMITACIÓN DE DOCUMENTOS: (PAIS DE DESTINO)					
- PERMISOS / CERTIFICADOS					
- AUTORIZACIONES / VISAS					
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 DAP 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 ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTARÁ CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL TÉRMINO DE COMERCIO INTERNACIONAL UTILIZADO.

ANEXO 5. Hojas de costos para exportación por vía terrestre en país de origen

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA TERRESTRE EN PAÍS DE ORIGEN (INCOTERMS® 2010)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DÍAS
PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:					
- PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
- EMBALAJE DE EXPORTACION					
- MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
EX WORKS (EN FABRICA) EXW (...LUGAR DE ORIGEN)					
RECOLECCION:					
- MANIOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
- RENTA DE EQ. P/MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
TRANSPORTE NACIONAL HACIA ESTACIÓN DE FERROCARRIL O TERMINAL DE AUTOTRANSPORTE DE CARGA (hasta entregar al transportista contratado por el comprador)					
- FLETE NACIONAL					
SEGURO NACIONAL (HASTA SU ENTREGA AL TRANSPORTISTA):					
- HASTA ENTREGAR MERCANCÍA (NO OBLIGATORIO)					
TRAMITACIÓN DE DOCUMENTOS:					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- CERTIFICADOS					
- VISAS					
DESPACHO ADUANAL:					
- DOCUMENTACIÓN					
- GASTOS COMPLEMENTARIOS ¹					
- HONORARIOS					
- FINANCIAMIENTO ²					
IMPUESTOS:					
- DE EXPORTACIÓN (EN SU CASO)					
FREE CARRIER FCA (LIBRE FRANCO DE PORTE) *					
TRANSPORTE NACIONAL (Realizado directamente por el propio vendedor)					
- FLETE DESDE FÁBRICA HASTA LA ADUANA O FRONTERA DE SALIDA A					
- SEGURO DE TRANSPORTE NACIONAL (NO OBLIGATORIO)					
DELIVERED AT PLACE DAP (ENTREGADO EN PUNTO DETERMINADO) * (POR EJEMPLO 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.

NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTÁ CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL TÉRMINO INTERNACIONAL DE COMERCIO UTILIZADO.

ANEXO 6. Hojas de costos para exportación por vía terrestre en país de destino

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACIÓN POR VÍA TERRESTRE EN PAÍS DE DESTINO (INCOTERMS® 2010)

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DÍAS
TRANSPORTE:					
- FLETE (DESDE FABRICA) HASTA LUGAR CONVENIDO EN OTRO PAÍS)					
- DESCARGA DE MERCANCIAS					
CPT: CARRIAGE PAID TO (FLETE PAGADO HASTA...)¹					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
- HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
CPI: CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (FLETE Y SEGURO PAGADO HASTA...)²					
DAP: DELIVERED AT PLACE (ENTREGADO EN LUGAR ACORDADO (EN OTRO PAÍS / FLETE PUERTA A PUERTA)³					
TRAMITACIÓN DE DOCUMENTOS (PAÍS DE DESTINO):					
- PERMISOS					
- AUTORIZACIONES					
- 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 PAÍS DE DESTINO					
DDP: (DELIVERED DUTY PAID) (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS) (...LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)⁴					

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 DAP. Solamente debe cumplir con tramitar la exportación.

² El término CPI 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 ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL TERMINO DE COMERCIO INTERNACIONAL UTILIZADO.

ANEXO 7. Términos internacionales de comercio 2010

TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO 2010
Cálculo de costos según el Incoterms® elegido

Incoterm	GASTOS NACIONALES						GASTOS INTERNACIONALES						Transporte Recomendado	Transferencia de los riesgos
	Signlas	Embalaje	Carga (Camión, tren, contenedor) en almacén de salida	Envío(al puerto, aeropuerto, a la zona de grupoje)	Tramites aduaneros para la exportación	Maniobra en puerto, aeropuerto, zona de grupoje, terminal de salida	Transporte Internacional (principal)	Seguro De transporte internacional	Paso por puerto, aeropuerto, zona de grupoje, terminal de llegada	Tramites aduaneros para la importación, derechos arancelarios y otros impuestos	Entrega en punto convenido en país / ciudad de destino	Descarga En fábrica o almacén de destino		
En fábrica (lugar convenido)	EXW	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	Cualquier medio	En el establecimiento del vendedor
Libre transportista (lugar convenido)	FCA	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	Cualquier medio	Cuando el transportista principal se hace cargo de la mercancía
Libre al costado del buque (Puerto de embarque convenido)	FAS	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	Marítimo	Al costado del buque sobre el muelle o en lanchas de alijo
Libre a bordo (Puerto de carga convenido)	FOB	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C	Marítimo	Cuando la mercancía rebasa la borda del buque
Costo y flete (Puerto de destino convenido)	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	Marítimo	Cuando la mercancía rebasa 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	C	C	C	C	C	Cualquier medio	Cuando la mercancía se entrega al transportista principal
Costo, seguro y flete (puerto de destino convenido)	CIF	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	Marítimo	Cuando la mercancía rebasa 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	C	C	C	C	C	Cualquier medio	Cuando la mercancía se entrega al transportista designado en el lugar convenido
Entregado en punto acordado (lugar convenido)	DAP	V	V	V	V	V	V	V/C	C	V/C	C	C	Cualquier medio	Cuando la mercancía esta disponible en el punto convenido.
Entregado en terminal (terminal de destino convenida)	DAT	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	Cualquier medio	Cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en la terminal convenida (portuaria, ferroviaria, terrestre, aeroportuaria).
Entregado derechos pagados (lugar de destino convenido)	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	Cualquier medio	Cuando la mercancía es entregada en el lugar convenido del país de importación, incluyendo el pago del impuesto de importación

C: Costos a cargo del comprador

V: Costos a cargo del vendedor

ANEXO 8. 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	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. Solo verifica cantidad y calidad al arribo
Orden de pago	Antes de embarcar	Al arribo	Ninguno; verificar solamente la correcta acreditación a la cuenta	Alta confianza en el exportador; alto riesgo parte compradora
Cobranza bancaria	En el 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	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

Nota: Para una explicación detallada sobre el alcance y el uso de las reglas, ver las publicaciones del CCI:

- Reglas y usos uniformes para créditos documentarios, revisión 2007, publicación (UCP) núm. 600 de la CCI.
- Reglas Uniformes para Cobranzas, conocidas como URC-522 de la CCI.
- International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits (ISBP), publicación núm. 645 de la CCI (revisada).

Apéndices



CAPITULO 4

APÉNDICES

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.

A

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 preferencial. Pacto entre naciones en virtud del cual las partes firmantes se conceden mutuamente beneficios favorables en materia comercial y aduanera.

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).

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.

Ad valorem. Gravamen expresado como porcentaje fijo del valor del bien importado.

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 esta, los Estados signatarios practican una política arancelaria común frente a los demás países, en tanto que en la «alianza» actúan independientemente frente a ellos.

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 el 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.

B

Balanza de pagos. Es el sumario de transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un 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 bien 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 la OMC 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.

C

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.

Carriage and Insurance Paid to (CIP). Transporte y seguro pagado hasta...

Carriage Paid to (CPT). Transporte 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 este 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* (L/C).

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 este 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 tratado comercial, 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.

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 extensivos a los otros contratantes.

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; normalmente se conoce por sus siglas en inglés, UPC (Universal Product Code).

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 la venda 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).

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 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 solo 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 al de exportación en cuanto a cantidad y tiempo.

CURP. Clave Única de Registro de Población.

D

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 deban 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 place (DAP). Entregada en lugar.

Delivered at terminal (DAT). Entrega en terminal.

Delivered duty paid (DDP). Entregada derechos pagados, lugar de destino convenido.

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 (vender el producto por abajo del costo de producción).

E

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 en 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 asépticos. 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 el producto (es aquel que está en contacto directo con el producto).

Estiba. 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, marca, 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 en el 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.

F

Factura comercial. 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. Descripción numérica o desglose de un código de clasificación de una mercancía que otorga el Sistema Armonizado.

Franja fronteriza. 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 Along side Ship (FAS). Libre al costado del barco.

Free Carrier (FCA). Libre transportista.

Free on Board (FOB). Libre a bordo.

G

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. 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.

I

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 en el 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 se da 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.

IVA. Impuesto al valor agregado.

L

Licencia o permiso de importación. Permiso previo a la operación de importar. El requisito se encuentra indicado en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación Arancelaria de Mercancías.// 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 la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios 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.

Merma. Son consideradas como merma 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. 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 solo 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.

P

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 SE para realizar la entrada o salida de mercancías al o del territorio nacional.

Potestad aduanera. 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. 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. 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) solo 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). 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. 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.

Programa IMMEX. Instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación o empresas que prestan servicios destinados a la exportación, importar temporalmente diversos bienes (materias primas, insumos, componentes, envases y empaques, así como maquinaria y equipo) para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, en su caso.

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.

R

Recintos fiscales. 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”, porque 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. Criterio general o específico pactado expresamente en un tratado de libre comercio para definir cuándo un bien deberá considerarse como no originario y cuándo podrá calificar como originario.

Reglamentaciones uniformes. 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.

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 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.

S

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.

Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). 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.

Subvenciones. Acción de los gobiernos de subsidiar directa o indirectamente a los productores para estimularlos a exportar.

T

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. Las 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 posterior.

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 este 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.

U

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 terceros países, 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.

V

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. 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.

Z

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.

TRÁMITES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) www.gob.mx/sagarpa			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Certificado Fitosanitario Internacional (exportación de vegetales, sus productos y subproductos)	Delegaciones de SAGARPA en el estado de origen del producto que se va a exportar	Blvd. Adolfo Ruiz Cortines 5010, Col. Insurgentes Cuicuilco, Coyoacán, C.P. 04530 Ciudad de México. www.senasica.gob.mx	(55) 5905 1000
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 estos	Centro de Contacto Ciudadano y las Delegaciones Estatales de SAGARPA. En el caso de carne y productos cárnicos, el trámite de exportación se realiza directamente en los establecimientos Tipo Inspección Federal (TIF), autorizados para exportar	Blvd. Adolfo Ruiz Cortines 5010, Col. Insurgentes Cuicuilco, Coyoacán, C.P. 04530 Ciudad de México. www.senasica.gob.mx	(55) 5905 1000
Establecimientos Tipo Inspección Federal (TIF)	Dirección General de Inocuidad Agroalimentaria Acuicola y Pesquera (Departamento de Dictaminación y Certificación de Establecimientos TIF)	Blvd. Adolfo Ruiz Cortines 5010, Col. Insurgentes Cuicuilco, Coyoacán, C.P. 04530 Ciudad de México. www.senasica.gob.mx	(55) 5905 1000
Expedición de certificado de origen y calidad para la exportación de semillas	Unidades Foráneas del SNICS en Delegaciones Estatales de la SAGARPA	Delegaciones Estatales	(55) 3622 6667 Ext.: 2010

Secretaría de Economía (SE) www.gob.mx/se/			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Devolución de Impuestos de Importación (Draw Back)	Delegación Federal Metropolitana	Insurgentes Sur 1735, Col. Guadalupe Inn, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01020 Ciudad de México.	(55) 5229 6100 Ext.: 34345
Programa de Promoción Sectorial (PROSEC) Cupos de exportación e importación Certificado de origen Permisos de exportación e importación IMMEX (Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación e importación temporal)	Ventanilla única	Av. Hidalgo No. 77, Col. Guerrero, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06300, Ciudad de México.	(55) 5481 1856 y 01 800 00 VUCEM (88236)

Secretaría de Economía (SE) www.gob.mx/se/			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Norma Oficial Mexicana (NOM)	Dirección General de Normas Centro de Documentación		(55) 5229 6100 Ext.: 43246 y/o 43244
Registro de Contraste	Dirección de la Evaluación de Conformidad		(55) 5229 6100 Ext.: 43207
Asignación de Cupo de Exportación por medio de Licitación Pública	Ventanilla única	Av. Hidalgo No. 77, Col. Guerrero, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06300, Ciudad de México.	(55) 5481 1856 y 01 800 00 VUCEM (88236)

Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) www.inah.gob.mx/es/			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Registro de monumentos y zonas arqueológicas e históricos	Dirección de Registro Público de Monumentos y Zonas Arqueológicas e Históricas	Av. Hidalgo No. 77, Col. Guerrero, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06300, Ciudad de México.	(55) 4040 5665 y 01 800 00 VUCEM (88236)
Permiso de exportación temporal o definitiva de monumentos o bienes muebles históricos	INAH - Subdirección de Asuntos Inmobiliarios	Av. Hidalgo No. 77, Col. Guerrero, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06300, Ciudad de México.	(55) 4040 5665 y 01 800 00 VUCEM (88236)

Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA) www.gob.mx/sedena			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Permiso ordinario para la exportación de armamento, municiones y diverso material para personas físicas y morales	Ventanilla única	Blvd. Manuel Ávila Camacho, Esq. Av. Industria Militar. S/N, Lomas de Sotelo, C.P. 11640, Ciudad de México.	(55) 2122 8800, (55) 5557 8971 y (55) 2122 8854

Secretaría de Salud (SS) www.gob.mx/salud			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Exportación de insumos para la salud Alimentos y sus materias primas, suplementos, productos cosméticos y aditivos Plaguicidas, nutrientes vegetales y sustancias tóxicas (PLAFEST)	Ventanilla única	Oklahoma 14, Col. Nápoles, Del. Benito Juárez, C.P. 03810, Ciudad de México.	(55) 5080 5200

Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) www.gob.mx/semarnat			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Autorización, permiso o certificado de importación, exportación o reexportación de ejemplares, partes y derivados de la vida silvestre (CITES)	Ventanilla única	Av. Hidalgo No. 77, Col. Guerrero, Del. Cuauhtémoc, C.P. 06300, Ciudad de México.	(55) 5624 3309

Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI) www.impi.gob.mx			
Trámites administrativos	Área que proporciona	Dirección	Teléfono y/o extensión
Registro de Patentes	Dirección Divisional de Patentes	Arenal 550 PB, Col. Tepepan, C.P. 16020, Ciudad de México.	(55) 5334 0700
Registro de Marca	Dirección Divisional de Marca	Arenal 550 PB, Col. Tepepan, C.P. 16020, Ciudad de México.	(55) 5334 0700

ORGANISMOS DE APOYO EN MÉXICO

El presente apéndice tiene como objetivo proporcionar información a las empresas exportadoras medianas y pequeñas, 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.

La presentación se realiza señalando, en primer lugar, las entidades del sector público, y posteriormente, los organismos del sector privado que apoyan a las empresas exportadoras.

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

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano.

Fomenta el financiamiento al comercio exterior y la generación de divisas en el país, la ampliación de capacidad productiva de las empresas exportadoras y, en su caso, la internacionalización de las mismas, mediante la atención de calidad a los clientes con programas de financiamiento, garantías y otros servicios financieros especializados.

- | | |
|---|---------------------------------|
| • Crédito: | • Inventarios. |
| - Capital de trabajo. | • Crédito Pymex. |
| - Equipamiento. | • Cartas de crédito. |
| - Desarrollo de infraestructura industrial. | • Factoraje internacional. |
| - Proyectos de inversión. | • Garantías. |
| - Corporativo. | • Mercados financieros. |
| - Estructurado. | • Servicios fiduciarios. |
| - Sindicado. | • Financiamiento internacional. |

Actividades que apoya

- Financiamiento a las exportaciones mexicanas.
- Financiamiento a las importaciones.
- Internacionalización de las empresas mexicanas.
- Apoyo a la inversión extranjera.
- Integración de la cadena de valor, a fin de aumentar el contenido nacional de nuestras exportaciones.
- Financiamiento para impulsar las actividades generadoras de divisas, como turismo y energía.

DIRECCIÓN

Periférico Sur 4333, Col. Jardines en la Montaña,
C.P.14210, Ciudad de México.
Tel.: 5449 9000

www.bancomext.com

Centro Promotor de Diseño–México

Su objetivo es apoyar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Diseño de negocios competitivos

Desarrollando proyectos orientados a generar valor agregado y propiciar la innovación.

Aplicar la Asistencia Técnica Integral, siendo el diseño una herramienta de competitividad en los aspectos de:

- Identificación del potencial de la empresa.
- Desarrollo de sus productos.
- Adecuación de los procesos de producción y organización.
- Definición de las mejores estrategias para comercializar los productos considerando el mercado–meta.
- Capacitación y asesoría al empresario para la adecuada utilización de los productos y procesos diseñados.

Tipos de proyectos que realiza

- Valor agregado.
- Desarrollo regional.
- Desarrollo turístico.
- Desarrollo artesanal.
- Marcas colectivas.
- Campañas de promoción de productos genéricos.
- Desarrollo de oferta exportable.
- Diseño y construcción de pabellones para feria y exposiciones.
- Estrategias de comercialización.

Sectores que atiende

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Alimentos y bebidas. • Artesanías y artículos de regalo. • Agrícola y agroindustrial. • Textil y confección. • Muebles y accesorios. | <ul style="list-style-type: none"> • Cuero y calzado. • Metalmecánica y plástico. • Turismo • Establecimientos comerciales. • Servicios profesionales y empresa–empresa. |
|--|---|

DIRECCIÓN

Av. Insurgentes Sur No.1855 Piso 10,
C.P. 01020, Ciudad de México.

Tel.: (55) 56629790

info@centrodiseno.com

www.centrodiseno.com

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)

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 prerequisite 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

Los programas presupuestales del CONACYT destinados al otorgamiento de apoyos para el crecimiento, fortalecimiento y vinculación del sector de la ciencia, la tecnología y la innovación se clasifican en:

- Fondos sectoriales.
- Fondos mixtos.
- Fondos institucionales.
- Apoyos institucionales.
- Información financiera de Fondos Conacyt.
- Programa de Estímulo a la Innovación.

DIRECCIÓN

Av. Insurgentes Sur No.1582, Col. Crédito, Constructor,
Delegación Benito Juárez, C.P. 03940, Ciudad de México.
Tel.: 5322 7708
cst@conacyt.gob.mx
www.conacyt.mx

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. En su artículo 7º, esta ley contempla 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.

La Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial fue reformada el 2 de agosto de 1994, cambiando su nombre a Ley de la Propiedad Industrial, 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, las siguientes:

- a) 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.

- b) 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.
- c) 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.
- d) Realizar estudios sobre la situación de la propiedad industrial en el ámbito internacional y participar en las reuniones o foros internacionales.
- e) Fungir como órgano de consulta en la materia ante entidades de la administración pública federal.
- f) Contribuir a la formación de recursos humanos especializados en la materia.
- g) Fomentar una cultura de propiedad industrial en empresarios e investigadores, así como contribuir a la actualización tecnológica de las empresas.

Servicios

- a) 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.
- b) Registro, concesión y protección de los derechos de propiedad industrial.
- c) Asesoría en la consulta de acervos documentales de información tecnológica y servicios, disponible para su consulta y utilización sin el pago correspondiente de regalías.
- d) Consulta o venta de publicaciones especializadas que se editan en forma mensual, como la *Gaceta de la Propiedad Industrial*.

DIRECCIÓN

Periférico Sur 3106, Col. Jardines del Pedregal,
C.P. 01900, Ciudad de México.
Tels.: 5334 0700/01800 57 05990.
buzon@impi.gob.mx
www.impi.gob.mx

Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR)

El Instituto Nacional del Derecho de Autor (INDAUTOR) es un órgano desconcentrado encargado de proteger y fomentar los derechos de autor, promover la creatividad, controlar y administrar el registro público del derecho de autor, mantener actualizado el acervo cultural de la nación y promover la cooperación internacional y el intercambio con instituciones encargadas del registro y protección del derecho de autor y los derechos conexos.

El INDAUTOR es la autoridad administrativa en materia de derechos de autor y derechos conexos que, en el ámbito de sus atribuciones, brinda día a día diversos servicios a la comunidad autoral y artística, nacional y extranjera, así como a los respectivos titulares de derechos; recibe y atiende diversos trámites diarios, entre los que destacan:

- El registro de obras y contratos de cesión y licencias de uso.
- Autorizaciones a las sociedades de gestión colectiva.
- Reservas de derechos al uso exclusivo de:
- Títulos de revistas o publicaciones periódicas,
- Difusiones periódicas,
- Nombres de personas o grupos dedicados a actividades artísticas,

- Personajes humanos de caracterización, ficticios o simbólicos;
- Obtención del Número Internacional Normalizado del Libro (ISBN) y el Número Internacional Normalizado para Publicaciones Periódicas (ISSN)

DIRECCIÓN

Puebla 143, Col. Roma Norte,
Deleg. Cuauhtémoc, C.P. 06700,
Ciudad de México.

Tel.: (55) 3601 8210 y 16/01800 2283 400

www.indautor.gob.mx

Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN)

NAFIN ha tenido una participación significativa en el proceso de desarrollo de la actividad industrial, apoyando de manera especial a los proyectos de las micros, pequeñas y medianas empresas 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:

- a) Facilitar el acceso al financiamiento a empresas micro, pequeñas y medianas.
- b) Dar prioridad al desarrollo de la industria manufacturera.
- c) Apoyar proyectos de grandes empresas que favorezcan la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de micro, pequeños y medianos proveedores.
- d) Brindar asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- e) Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan el acceso de las empresas al mercado de valores nacional e internacional.
- f) Fomentar alianzas estratégicas.

Entre los productos y servicios que ofrece se encuentran:

- Programa Crédito PyME, el respaldo que necesita la empresa para crecer.
- Agente financiero.
- Programas empresariales.
- Herramientas de negocios.
- Alternativas para hacer crecer los negocios.
- Programas sectoriales.
- Cadenas productivas.
- Servicios en línea.
- Intermediarios financieros, Servicios financieros, Fiduciario en línea, Custodia y administración de valores; SIRESE, oportunidades de inversión, Buró de entidades financieras, SIOR, Negocio fiduciario,

DIRECCIÓN

Insurgentes Sur 1971, Nivel Avenida, Col. Guadalupe Inn,
C.P. 01020, Ciudad de México.

Tel.: 01800 Nafinsa (623 4672)

info@nafin.gob.mx

www.nafin.gob.mx

ProMéxico

Es el organismo del Gobierno Federal encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, apoyando el proceso exportador de empresas establecidas en nuestro país y coordinando acciones encaminadas a la atracción de inversión extranjera.

Por ello, es importante que las empresas consideren la amplia gama de apoyos y servicios que ofrece, tales como:

- Asesoría especializada
- Certificaciones internacionales
- Promoción de oferta exportable
- Agenda de negocios
- Ferias internacionales
- Demostraciones de productos mexicanos en el extranjero
- Publicidad en medios, entre otros

DIRECCIÓN

Camino a Santa Teresa 1679,
Col. Jardines del Pedregal,
Deleg. Álvaro Obregón
Tels.: 54477070/01800Exporte
www.promexico.gob.mx

Secretaría de Economía (SE)

La Secretaría de Economía es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que tiene a su cargo las siguientes funciones:

- a) Fomentar la productividad y competitividad de la economía mexicana mediante una innovadora política industrial, comercial y de servicios.
- b) Impulsar a los emprendedores y las empresas de los sectores social y privado.
- c) La mejora regulatoria y la competencia de mercado.
- d) Acceso a servicios microfinancieros integrales, y la diversificación del comercio exterior.

A través de las oficinas de la SE, 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:

- a) Programas de exportación:
 - Devolución de Impuestos a Exportadores (DRAW BACK).
 - Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).
- b) Programas de Promoción Sectorial (PROSEC).
- c) CompraNET.
- d) Cupos ALADI y TLC.
- e) Red de Apoyo al Emprendedor.
- f) Registro de Proveedores Nacional para la Industria Eléctrica.

- g) Registro de Proveedores Nacionales para la Industria de Hidrocarburos.
- h) Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE).
- i) Tarjeta del Registro Público de Minería.
- j) Ventanilla única.
- k) Base de datos: Socios comerciales de México en ALADI.
- l) Sistema Integral de Administración Minera (SIAM).
- m) Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (SIAVI).
- n) Sistema de Información de Tratados Comerciales Internacionales (SICAIT).
- o) Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX).

DIRECCIÓN

Av. Insurgentes Sur 1940, Col. Florida,
C.P. 01030, Ciudad de México.
Tels.: (55) 5729-9100/01(800) 08 32-666.
www.economia.gob.mx

Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)

Es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional, para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresariales.

Dentro de sus atribuciones están las de ejecutar los programas que se aprueban para el apoyo, atención, creación, consolidación y competitividad de dichas empresas y los emprendedores.

En 2014 se crea, mediante la fusión del Fondo Pyme y el Fondo Emprendedor, el Fondo Nacional del Emprendedor (FNE), para incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fomento a la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas.

El objeto del FNE es incrementar la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas, principalmente las ubicadas en sectores estratégicos, para incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el impulso al fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del “emprendimiento” y del desarrollo empresariales en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica, incluyente y competitiva.

Sus apoyos se estructuran anualmente y tienen como metas:

- a) Fortalecer la creación y crecimiento de empresas a través de mecanismos innovadores en el país.
- b) Exponer a más mexicanos a convertirse en empresarios e iniciar una empresa como una carrera viable, atractiva y de empleo.
- c) Celebrar el éxito empresarial y promover modelos de emprendedores.
- d) Promover que el emprendimiento sea parte de la formación educativa en diferentes niveles del sistema educativo.
- e) Mejorar la calidad de la mano de obra en sectores estratégicos por medio de la capacitación.
- f) Promover el acceso al financiamiento a MIPYMES, incluyendo nuevas empresas.
- g) Impulsar el incremento en el volumen de préstamos bancarios otorgados a MIPYMES.

- h) Contribuir a fortalecer la capacidad de intermediarios financieros no bancarios para promover alternativas de financiamiento a las MIPYMES.
- i) Incrementar la disponibilidad de capital semilla y de riesgo para empresas de nueva creación y en sus primeras etapas.
- j) Incrementar la capacidad tecnológica y de innovación en las nuevas empresas y MIPYMES existentes.
- k) Mejorar la eficiencia de las MIPYMES promoviendo la integración de soluciones tecnológicas en sus procesos de administración, producción y comercialización.
- l) Fomentar la investigación, el desarrollo y transferencia de tecnología mediante el fortalecimiento de los vínculos entre MIPYMES y universidades.
- m) Promover la creación de empresas innovadoras, incluyendo tecnologías emergentes y sectores estratégicos.
- n) Fomentar el desarrollo de MIPYMES en zonas económicas en condiciones desfavorables.
- o) Incrementar la participación de las MIPYMES en las cadenas de proveeduría de las grandes empresas.
- p) Facilitar el acceso de MIPYMES a las oportunidades de contratación pública.
- q) Mejorar la capacidad y propensión de las MIPYMES para exportar.

DIRECCIÓN

Insurgentes Sur 1940, Col. Florida, Del. Álvaro Obregón
C.P. 01030, Ciudad de México.

Tels.: (55) 5229-6100/01800 4462336

www.inadem.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). Es la institución pública a nivel nacional que atiende, de manera gratuita y personalizada, los problemas de desempleo y subempleo en el país. Su misión consiste en ofrecer servicios de información, vinculación y orientación, así como proveer apoyos de tipo económico, de capacitación y de movilidad laboral.

Programa de Apoyo para la Productividad (PAP). Contribuir a la adquisición de conocimientos, al desarrollo o fortalecimiento de habilidades y a la adopción de actitudes de los trabajadores, que son esenciales para un óptimo desempeño de una función ocupacional, con el objeto de contribuir a incrementar la productividad laboral de los centros de trabajo y mejorar la calidad de vida de los trabajadores y de sus familias.

Apoyos:

- Cursos de productividad y “empleabilidad”.
- Asistencia técnico-legal en materia de productividad.
- Capacitación específica por competencias.
- Estímulos a la Certificación de competencias laborales.

Observatorio para la productividad laboral. Que los usuarios cuenten con información relevante y herramientas de apoyo para medir la productividad laboral.

DIRECCIÓN

Anillo Periférico Sur 4271, Col. Fuentes del Pedregal,
C.P. 14140, Ciudad de México.

Tel.: 3000 2100

www.stps.gob.mx

Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios (ASERCA)

ASERCA fue creado como Órgano Administrativo Desconcentrado de la entonces Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, mediante decreto presidencial del 16 de abril de 1991; en un inicio, ASERCA buscó cubrir el ámbito del fortalecimiento de la comercialización, mediante apoyos fiscales, fomento de mecanismos de mercado y diseño de esquemas de negociación, entre otros esquemas.

En 2001, se delegan a ASERCA las facultades relacionadas con el comercio exterior agropecuario, implementándose las consejerías agropecuarias en el extranjero, y el 25 de abril de 2012 se establece como órgano administrativo desconcentrado a la Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios.

Objetivos

- a) Capacitar y educar a los productores agropecuarios y pesqueros, para que, organizándose, logren vender mejor.
- b) Fortalecer el ingreso de los productores agropecuarios y pesqueros.
- c) Proporcionar apoyos y servicios de manera oportuna y eficaz a los integrantes de las cadenas agroalimentarias.
- d) Promover la capitalización del sector productivo rural.
- e) Fortalecer la comercialización y elevar la competitividad de productos agropecuarios y pesqueros en los mercados nacional e internacional.
- f) Prevenir y abatir la corrupción y transparentar la instrumentación y operación de los apoyos y sus servicios.
- g) Proporcionar a los productores y sus organizaciones alternativas para acceder a instrumentos de financiamiento para la comercialización.

DIRECCIÓN

Av. Municipio Libre 377, Col. Santa Cruz Atoyac,
Del. Benito Juárez
C.P. 03310, Ciudad de México.

Tel.: 55 3871 7300

www.aserca.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.

Surge de la necesidad de las empresas, en especial las de menor tamaño que requieren garantizar que sus colaboradoras posean las competencias laborales necesarias para desempeñar las funciones para las que fueron contratadas.

Su objetivo es ofrecer a la empresa las herramientas tecnológicas, de calidad, de productividad y de desarrollo humano necesario para ser competitiva en una economía abierta, tomando en cuenta, de forma permanente, la protección al medio ambiente.

Los servicios que presta son:

- Asistencia técnica.
- Propiedad intelectual.
- Planeación de la competitividad.
- Rediseño de procesos.
- Gestión de calidad.
- Planeación humana.
- Cadenas de valor.
- Redes de valor.
- Apoyo a las Mipymes.

DIRECCIÓN

Av. Parque Chapultepec núm. 18
Col. El Parque, Naucalpan de Juárez,
Edo. de México, C.P. 53390
Tels.: (55) 5357 2062 y (55) 5357 2530
www.uttmexico.com

APOYOS DE LOS ORGANISMOS EMPRESARIALES

American Chamber of Commerce of Mexico, A. C. (AMCHAM)

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 y la inversión.

Sus objetivos son:

- a) Promover el comercio y la inversión entre México y Estados Unidos.
- b) Representar y comunicar las opiniones de sus socios sobre asuntos de importancia para los sectores público y privado.
- c) Demostrar los beneficios que la iniciativa privada representa en México, y su contribución al desarrollo económico y social.

Los principales servicios que presta son:

- Desarrollo de negocios.
- Desarrollo de proveedores.

- Facilitación de Inversiones.
- Cumplimiento comercial.
- Comercio y de Información Económica.

DIRECCIÓN

Blas Pascal 205, 3er. piso
 Col. Los Morales
 C.P. 11510, Ciudad de México.
 Tel.: (55) 5141-3800
 Fax: (52-55) 5141-3835/3836
amchammx@amcham.org.mx
www.amchammx.org.mx

Asociación de Exportadores e Importadores de la República Mexicana (ANIERM)

La ANIERM es un organismo no lucrativo del sector privado y de afiliación voluntaria, especializado en comercio 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.

Los principales servicios que presta son los siguientes:

- Información, orientación y asesoría.
- Gestión y trámites relativos a programas de fomento.
- Representación institucional.
- Capacitación; cursos, seminarios y congresos en los que se presenta lo más destacado del acontecer nacional en materia de comercio exterior.

DIRECCIÓN

Monterrey No. 130, Col. Roma Norte
 Del. Cuauhtémoc, C.P. 06700, Ciudad de México.
 Tel.: (55) 5584 9522, con 6 líneas.
info@anierm.org.mx
www.anierm.org.mx

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)

La Cámara es una institución de interés público, con personalidad jurídica y patrimonio propio, autónoma, de representación empresarial y prestadora de servicios a los empresarios del comercio, servicios y turismo de la Ciudad de México.

Dentro de los principales servicios que presta tenemos los siguientes:

- Orientación legal.
- Publicidad
- Certificados de origen.
- Asesorías sobre trámites, regulaciones, cuestiones aduanales y demás dudas en materia de comercio exterior.
- Cursos. sobre diversos temas referentes al comercio exterior.
- Encuentros de negocios.
- Padrón ATA. Registro para que agencias aduanales, empresas logísticas o prestadores de servicios operen cuadernos ATA del extranjero.
- Carnet ATA. Documento aduanero que le facilitará la exportación temporal de muestras comerciales, material para ferias, conciertos y equipo profesional.

DIRECCIÓN

Paseo de la Reforma No. 42, Col. Centro,
Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06040, Ciudad de México.
Tel.: (55) 3685 2269
sos@ccmexico.com.mx

twitter.com/CANACOMexico

www.ccmexico.com.mx

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.

El 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 previstos en la ley.

El agente aduanal es integrante de la iniciativa privada que coadyuva con la Secretaría de Hacienda en el control de la entrada y salida de mercancías, el correcto pago de contribuciones y cuotas compensatorias.

El agente aduanal verifica:

- Permisos previos de importación ante la Secretaría de Economía.
- Certificados de origen.
- Tratados y acuerdos comerciales que México haya suscrito con otros países.
- Normas Oficiales Mexicanas.
- Autorizaciones de salud.
- Permisos de sanidad fito-zoosanitaria.
- Autorizaciones de protección ambiental.
- Etiquetados de información comercial.

- Marcados de país de origen.
- Inspecciones de autoridades diversas

DIRECCIÓN

Liverpool 88, Col. Juárez, C.P. 066000, Ciudad de México.
Tel.: (55) 3300 7500

www.caaarem.mx

Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)

Es una institución de interés público, autónoma, no lucrativa, con personalidad jurídica propia, integrada por industriales de toda la República Mexicana.

Los principales servicios que presta son:

- Programa México Emprende.
- Programa de Compras Realizadas por Gobierno.
- Tarjetas “Mexican Merchant”.
- Gestoría y asesoría en comercio exterior.
- Servicio de asesoría especializada.
- Seguro para autos o flotillas.
- Oportunidades de negocios.
- Seminarios y cursos de capacitación.
- Programa anual de seminarios, talleres y cursos de capacitación en las áreas industrial, administrativa, seguridad e higiene, ambiental, recursos humanos, ventas y atención al cliente, motivación personal, etc.
- Programa de “Tarjeta de Descuento CANACINTRA”.
- Bolsa de trabajo.
- Capacitación corporativa.
- Síndico del contribuyente.
- Imagen corporativa.
- Registro SIEM.

DIRECCIÓN

Av. San Antonio 256, Ampliación Nápoles
C.P. 03849, Ciudad de México.
Tel.: (55) 5482 3000

informes@canacindra.org.mx

www.canacindra.org.mx

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR)

La Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco-Servytur México), es una institución de interés público, autónoma, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que representa, promueve y defiende, a nivel nacional e internacional, las actividades del comercio, los servicios y el turismo.

Los principales servicios que presta son:

- a) Oportunidades de negocio para las empresas mexicanas con el resto del mundo, en coordinación estrecha con embajadas y consulados acreditados en el extranjero, organismos económicos internacionales y dependencias del Gobierno Federal.
- b) Facilitar información a los empresarios interesados en invertir fuera del país, encauzada al desarrollo de proyectos de inversión estratégica.
- c) Asesorar en el cumplimiento de Normas Oficiales Mexicanas.
- d) Certificaciones de origen, así como procedimientos para llevar a cabo exportaciones e importaciones de mercancías o servicios (permisos, impuestos y reglas específicas).
- e) Apoyar trámites relacionados con comercio exterior ante las Secretarías de Economía, de Hacienda y Crédito Público, de Salud, y de Medio Ambiente y Recursos Naturales.
- f) Informar sobre conferencias, cursos y talleres en materia económica internacional disponibles para nuestras cámaras.

DIRECCIÓN

Balderas 144, Centro, Cuauhtémoc,
C.P. 06070, Ciudad de México
Tel: (55) 5722 9300
Fax: 5722 9300; ext 9414

www.nueva.concanaco.com.mx
Twitter@Concanaco

Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE)

Es el organismo del sector privado mexicano dedicado a la promoción del comercio exterior, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico.

Sus principales servicios son:

- a) Promoción internacional a través de la relación con contrapartes empresariales en más de 60 países por medio de los Comités Empresariales Bilaterales.
- b) Organización de eventos empresariales, como encuentros de negocios, misiones empresariales, cursos y conferencias.
- c) Convenios de valor agregado: Diversos asociados del COMCE ofrecen sus productos y servicios en condiciones preferenciales para el resto de la comunidad COMCE.

DIRECCIÓN

Lancaster 15, Pisos 2 y 3,
Colonia Juárez, C.P. 06600, Ciudad de México
Tels.: (55) 5231 7100/01 800 890 2124
infoservicios@comce.org.mx

www.comce.org.mx

ENTIDADES DE INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN

BIVAC Internacional (Bureau Veritas de México)			
Trámites administrativos	Teléfono y/o extensión	Dirección	Web y/o correo electrónico
Certificación comercio internacional, marina, industria e instalaciones Inspección y verificación en servicio-industria	(55) 5351 8000 (55) 5351 9000	Av. Ejército Nacional 418, 1er. Piso Hegel, Lope de Vega C.P.11570, Ciudad de México.	www.bureauveritas.com.mx bvcontacto@mx.bureauveritas.com.mx
Centro de control total de calidades			
Verificación de alimentos y bebidas, cosméticos y medicamentos, productos agroindustriales	(55) 5514 3391 (55) 5525 4010	Puebla No. 282, Col. Roma. C.P. 06700, Del. Cuauhtémoc, Ciudad de México.	www.cencon.com.mx ventas@cencon.com.mx
Centro de Normalización y Certificación de Producto, A.C. (CNCV)			
Verificación, certificación, normalización, capacitación e información técnica relacionada con todo tipo de productos	(55) 5358 7992 (55) 5358 7872 01 800 823 9638	Blvd. Toluca 40-A Col. San Andrés Atoto, C.P. 53500 Naucalpan de Juárez, Edo. de Méx.	www.cncv.org.mx cncv@cncv.org.mx
Intertek Testing Services de México, S.A. de C.V.			
Servicios y soluciones de verificación de seguridad y calidad, amplia gama de servicios que van desde auditoría e inspecciones, pruebas, control de calidad, hasta la certificación de productos y servicios	(55) 5998 0900	Poniente 134 No. 660, Col. Industrial Vallejo, C.P. 02300, Ciudad de México.	www.intertek.com.mx web.iao-mex@intertek.com
Laboratorios EBYSOS, S.A. de C.V.			
Alimentos - Suplementos alimenticios y remedios herbolarios - Cosméticos - Productos farmacéuticos - Áreas operativas - Agroquímicos.	(55) 5671 2176 (55) 5594 5817	Calzada del Hueso 840 pisos 1, 2, 3, Col. Hacienda de Coyoacán, C.P. 04970, Del. Coyoacán Ciudad de México.	www.ebysos.com www.ebysosverifica.com.mx asistente_direccion@ebysos.com
Societe Generale de Surveillance de México, S.A.			
Empresa de servicios y control de calidad	(55) 5387 2100	Paseo de la Reforma No. 560, Col. Lomas de Chapultepec, Del. Miguel Hidalgo, C.P.11000, Ciudad de México.	www.sgs.com.mx
Underwriters Laboratories, S.A. de C.V.			
Verificación de calidad de productos eléctricos	(55) 3000 5400	Blas Pascal 205, Los Morales, C.P.11510, Ciudad de México.	customerservice.mx@mx.ul.com

SERVICIOS DE ASISTENCIA E INFORMACIÓN TECNOLÓGICA PARA LAS EMPRESAS

Proveedores de tecnología

Universidad Nacional Autónoma de México UNAM		
Instituciones de educación superior e investigación	Actividades y áreas de incidencia	Dirección, teléfono y/o extensión
Circuito de la Investigación Científica. Centro de Ciencias Aplicadas y Desarrollo Tecnológico.	Cursos, capacitación, asesoría y consultoría en todas las áreas del comercio. Transferencia de tecnología. Investigación conjunta.	Circuito Exterior s/n, Coyoacán, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, Ciudad de México. Teléfono: (55) 5622 8601
Coordinación de Innovación y Desarrollo UNAM		
Circuito de la Investigación Científica Centro de Ciencias Aplicadas y Desarrollo Tecnológico	Cursos, capacitación, asesoría y consultoría en todas las áreas del comercio Transferencia de tecnología Investigación conjunta	Cerro del Agua 120, C.P. 04310, Ciudad de México. Teléfono: (55) 5658 5650 www.unam.mx
Centro de Investigaciones y Estudios Avanzados Instituto Politécnico Nacional IPN		
Unidades en México, Irapuato, Guadalajara, Mérida, Saltillo, Querétaro y Tlaxcala	Biología celular, biomedicina molecular, bioquímica, farmacología, fisiología, biofísica y neurociencias, genética y biología molecular, ingeniería electrónica, matemáticas, patología	(55) 5747 3800 www.cinvestav.mx
Universidad Autónoma Metropolitana UAM		
Universidad Autónoma Metropolitana UAM	Soluciones tecnológicas para mejorar la competitividad de los sectores público, privado y social, así como las investigaciones en educación, inequidad social, recursos naturales y desarrollo sustentable	www.uam.mx
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey		
Administración financiera, Economía, Ingeniería mecánica, Logística internacional, Negocios internacionales, Negocios y tecnología de la información, BioNegocios, Economía y finanzas Centro de Inteligencia Artificial: Robótica, modelos de cómputo Centro de Investigación en Informática	Soluciones tecnológicas para mejorar la competitividad de los sectores público, privado y social, así como las investigaciones en educación, inequidad social, recursos naturales y desarrollo sustentable	Av. Eugenio Garza Sada 2501 Sur, Col. Tecnológico C.P. 64849, Monterrey, Nuevo León Teléfonos: (81) 8358 2000 / 01 (81) 8358 2000 www.itesm.mx
Agendas Estatales y Regionales de Innovación CONACYT		
Agendas Estatales y Regionales de Innovación CONACYT	El Conacyt busca contribuir para llevar a México hacia una sociedad del conocimiento mediante la aplicación del saber y el fortalecimiento de las capacidades científicas y tecnológicas en todos los estados y regiones de la República, para ello realizó el proyecto de las Agendas Estatales y Regionales de Innovación	Av. Insurgentes Sur No. 1582, Col. Crédito Constructor, Del. Benito Juárez, C.P. 03940, Ciudad de México. Teléfono: (55) 5322-77-00. www.agendasinnovacion.mx

Instituto Mexicano del Petróleo		
Instituciones de educación superior e investigación	Actividades y áreas de incidencia	Dirección, teléfono y/o extensión
Instituto Mexicano del Petróleo	Tratamiento de crudos, yacimientos, simulación molecular, medio ambiente y seguridad, biotecnología para el petróleo, ductos	Eje Central Lázaro Cárdenas 152, Col. San Bartolo Atepehuacan, C.P. 07730, Ciudad de México. Teléfono: (55) 9175 6000 www.imp.mx
Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares		
Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares	Aplicaciones de las radiaciones a los sectores industria, salud y agropecuario: Ecología y protección del medio ambiente, Fuentes energéticas Materiales nucleares y radiactivos (manejo de materiales radiactivos), Química y Radioquímica	Carretera México-Toluca s/n, La Marquesa Ocoyoacac, C.P. 52750, Ciudad de México. Teléfono: (55) 5329 7200 www.inin.gob.mx
Instituto de Investigaciones Eléctricas		
Instituto de Investigaciones Eléctricas	Apoyo tecnológico en diversas áreas de generación, transmisión, distribución y uso de energía eléctrica. Centrales termoeléctricas, geotermia, fuentes no convencionales de energía. Cursos de especialización y actualización de conocimientos en ciencia, tecnología y administración industrial en el área de la industria eléctrica	Av. Reforma 113, Col. Palmira, C.P. 62490, Temixco, Estado de Morelos Teléfono: (777) 362 3811 y 362 3800 Correo: difusion@iie.org.mx www.iie.org.mx Oficina de enlace: Calle Leibnitz No. 11, piso 5, Col. Nueva Anzures, Delegación Miguel Hidalgo, C. P. 11590, Ciudad de México. Teléfonos: (55) 5254 8437 y (55) 5254 8438

Programas de asistencia técnica y financiamiento

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología		
Instituciones de educación superior e investigación	Actividades y áreas de incidencia	Dirección, teléfono y/o extensión
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología	Programa de estímulos a la innovación Incentivar, a nivel nacional, la inversión de las empresas en actividades y proyectos relacionados con la investigación, desarrollo tecnológico e innovación, a través del otorgamiento de estímulos complementarios, de tal forma que estos apoyos tengan el mayor impacto posible sobre la competitividad de la economía nacional	Av. Insurgentes Sur No. 1582, Col. Crédito Constructor, Del. Benito Juárez C.P. 03940, Ciudad de México. Teléfono: (55) 5322 7700 Ext. 5712 estimuloalinnovacio@conacyt.mx www.conacyt.mx/index.php/fondos-y-apoyos/ programa-de-estimulos-a-la-innovacion
Fondos y Apoyos CONACYT		
Instituto Nacional de Investigaciones Nucleares	Programas destinados al otorgamiento de apoyos para el crecimiento, fortalecimiento y vinculación del sector de la ciencia, la tecnología y la innovación	www.conacyt.mx/index.php/fondos-y-apoyos
Nacional Financiera, S.N.C. NAFIN		
Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)	Programa crédito PyME, Agente financiero, Programas Empresariales, Cadenas productivas, Crédito Joven.	Oficina Matriz Insurgentes Sur 1971 Centro Comercial Plaza Inn, Ciudad de México. Teléfono: 01 800 NAFINSA (623 4672) Correo: info@nafin.gob.mx Acudir a las oficinas de NAFIN en los Estados www.nafin.com
Banco de Comercio Exterior, S.N.C. BANCOMEXT		
Banco de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)	Servicios financieros	Periférico Sur 4333, Col. Jardines de la Montaña, C.P. 14210, Ciudad de México. Teléfono: 01 800 Exporta (397 6782) www.bancomext.com
Secretaría del Trabajo y Previsión Social Programa CIMO		
Secretaría del Trabajo y Previsión Social Programa CIMO	Asistencia técnica y proyectos financieros a programas de capacitación y productividad	Teléfonos: (55) 3000 2100 01 800 0031 800 (lada sin costo) Acudir a las Unidades Promotoras de Capacitación en los Estados www.gob.mx/stps/

Propiedad Industrial

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)		
Instituciones de educación superior e investigación	Actividades y áreas de incidencia	Dirección, teléfono y/o extensión
Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)	Información, registro y asesoría en materia de propiedad industrial (patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, avisos y nombres comerciales).	Periférico Sur 3106, Col. Jardines del Pedregal, C.P. 01900, Ciudad de México. Teléfono: (55) 5624 0400 www.impi.gob.mx

PREGUNTAS INICIALES PARA EL EXPORTADOR

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 este 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 productos y servicios que ofrece ProMéxico para apoyar la exportación de sus productos?

Exportar puede apoyar el crecimiento de su negocio, pero para poder hacerlo es necesario ampliar sus conocimientos, capacidades y habilidades. El propósito de esta guía es acompañarlo en este proceso, proporcionándole información y algunos consejos para facilitar su incursión en el mercado internacional.

El documento, que hoy ponemos a su disposición, contiene los aspectos principales que tiene que considerar si quiere emprender el negocio de la exportación, pero, no olvide que lo principal es su actitud e interés por innovar al participar en nuevos mercados.