

32
20



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**EXPORTACIONES DE CAJETA
(PRODUCTO LACTEO) A CANADA.**

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

CARLOS ALFREDO CAZARES MORALES

ASESOR DEL SEMINARIO:

L.A., L.E. RENE RENTERIA SOLIS



MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1997



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**A todas aquellas personas
que me han apoyado y
que han creído en mí.**

INDICE

	PAGINA
- PROLOGO	5
- INTRODUCCION	7
I.-LOS TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y LOS BLOQUES ECONOMICOS MUNDIALES MAS IMPORTANTES.	
1.1.-EL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y COMERCIO (HOY O.M.C.),	9
1.1.1.- GENERALIDADES	9
1.1.2.- LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GATT.	10
1.1.3.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE PERTENECER AL GATT	13
1.1.4.- PRINCIPIOS GENERALES DEL GATT.	14
1.1.5.- LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES DEL GATT.	16
1.1.6.- LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO O.M.C.	18
1.2.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE T.L.C.A.N. (T.L.C.A.N.)	20
1.2.1.- OPERACION BASICA.	20
1.2.2.- OBJETIVOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE	23
1.3.-LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.	25
1.3.1.- GENERALIDADES	25
1.3.2.- ESTRUCTURA.	27
1.3.3.- LAS OPORTUNIDADES DE MEXICO ANTE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.	29
1.4.-LA CUENCA DEL PACIFICO.	30
1.4.1.- GENERALIDADES.	30
1.5.-LAS NEGOCIACIONES CON LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE.	33
1.5.1.- GENERALIDADES	33
1.5.2.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO CON CHILE.	34
1.5.3.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-COSTA RICA	36
1.5.4.- EL TRATADO DEL GRUPO DE LOS TRES.	37
1.5.5.- EL TRATADO MEXICO-BOLIVIA.	38
1.5.6.- LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (A.L.A.D.I.)	39
1.5.7.- LA COMUNIDAD DEL CARIBE (C.A.R.I.C.O.M.)	40

II MARCO LEGAL PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS LACTEOS A CANADA.

	PAGINA
2.1.- LA CLASIFICACION ARANCELARIA.	41
2.1.1.- EL ARANCEL	41
2.1.2.- LA CLASIFICACION ARANCELARIA DE LOS PRODUCTOS LACTEOS BAJO EL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION DE MERCANCIAS.	42
2.2.- EL ARANCEL DE LOS PRODUCTOS LACTEOS DENTRO DEL MARCO DEL TLCAN.	44
2.3.- REGULACIONES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS GENERALES PARA LOS PRODUCTOS DE EXPORTACION.	46
2.4.- REGULACIONES QUE AFECTAN LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS A CANADA.	48
2.5.- LOS TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO.	55

III LA CAJETA (DULCE DE LECHE) COMO PRODUCTO DE EXPORTACION.

3.1.- LAS EMPRESAS EN MEXICO PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE CAJETA.	63
3.2.- LAS EXPORTACIONES DE CAJETA EN MEXICO.	65
3.3.- EL ENVASE Y EL EMBALAJE PARA LA EXPORTACION DE CAJETA.	73
3.3.1.- ENVASE PRIMARIO SECUNDARIO Y TERCIARIO	73
3.3.2.- DIFERENCIAS ENTRE ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE.	75
3.3.3.- LOS PASOS PARA DISEÑAR EL EMBALAJE DE LA CAJETA COMO PRODUCTO DE EXPORTACION.	82
3.3.4.- EMBALAJE PARA LOS PRODUCTOS MEXICANOS DE EXPORTACION.	87
3.4.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS DIFERENTES VIAS DE TRANSPORTE PARA LAS EXPORTACIONES DE CAJETA.	88
3.4.1.- EXPORTACIONES DE CAJETA POR LA VIA AEREA.	88
3.4.2.- EXPORTACIONES DE CAJETA POR LA VIA FERREA.	90
3.4.3.- EXPORTACIONES DE CAJETA POR LA VIA MARITIMA.	91
3.4.4.- EXPORTACIONES DE CAJETA POR LA VIA TERRESTRE.	93
3.4.5.- EXPORTACIONES DE CAJETA POR TRANSPORTE MULTIMODAL.	95

IV LA EXPORTACION DE CAJETA (DULCE DE LECHE) A CANADA.

PAGINA

4.1.- FACTORES A CONSIDERAR, EN UNA EXPORTACION DE CAJETA A CANADA.	99
4.1.1.- CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO.	99
4.1.2.- FIJACION DEL PRECIO DE EXPORTACION.	99
4.1.3.- PROPUESTA PARA EL ENVASE Y EL EMBALAJE EN UNA EXPORTACION DE CAJETA A CANADA.	102
4.1.4.- DETERMINACION DE LA OFERTA EXPORTABLE.	104
4.2.- DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA EXPORTACION DE CAJETA A CANADA.	105
4.2.1.- LA FACTURA COMERCIAL	105
4.2.2.- LISTA DE PRODUCTOS EMBALADOS.	105
4.2.3.- DOCUMENTACION DEL TRANSPORTISTA.	106
4.2.4.- EL CERTIFICADO DE ORIGEN.	107
4.3.- LOGISTICA PARA REALIZAR UNA EXPORTACION DE CAJETA A CANADA.	109
4.3.1.- LA DISTRIBUCION	109
4.3.2.- PASOS PARA EXPORTAR CAJETA A CANADA.	110
- CONCLUSIONES	128
- BIBLIOGRAFIA	
- ANEXOS	

PROLOGO

La presente investigación se desarrolla en un momento en el que la situación económica del país y empresas mexicanas atraviesan con grandes dificultades y que sufriendo una devaluación del peso frente al dólar que aún continúa, se detecta que la comercialización de los productos mexicanos deben de cruzar fronteras ya que por un lado, el mercado interno encuentra grandes dificultades para avanzar y por otro lado se pretende que con las exportaciones se obtengan divisas que ayudarán directamente al país para arrancar con un verdadero desarrollo económico.

También se sabe que muchas de las empresas mexicanas productoras, no explotan sus líneas de producción y estas se encuentran en ocasiones detenidas ya que el producto no se desplaza a nivel local, es por eso que la exportación lleva directamente a incrementar las ventas y reactivar a las empresas que actualmente se encuentran en una grave crisis.

En esta investigación se escoge un producto lácteo como la cajeta ya que es un producto sencillo, tanto en sus procesos como en el manejo para su distribución y sirve como un claro ejemplo en un proceso de exportación.

La comercialización de la cajeta en México actualmente se presenta de dos tipos generalmente :

- como un producto terminado listo para el consumo regular a nivel casero como parte complementaria de una alimentación.
- como un producto artesanal, comestible, distribuido muchas veces en puntos turísticos como un dulce regional.

Sin embargo se puede intentar la comercialización de la cajeta en el extranjero como una materia dentro de la elaboración de otros productos.

Se espera que la presente investigación incentive y oriente a productores y comercializadores mexicanos para dar inicio a un proceso de exportación que puede ser una base para alcanzar el éxito.

El apoyo y la información brindada por instituciones como la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, El Banco de México, El Banco Nacional de Comercio Exterior, La Cámara de Comercio Exterior, La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, La Embajada de Canadá y algunas otras más, ha sido fundamental para llevar a cabo la presente investigación, por lo que se agradece la disponibilidad y colaboración recibida.

INTRODUCCION

México forma parte de uno de los bloques económicos más importantes en el mundo ya que participa en una alianza comercial junto con dos países que pertenecen al grupo de los más desarrollados y a pesar de que México no cuenta con grandes adelantos tecnológicos, si cuenta con grandes recursos naturales, que mezclados con la revolucionada industria y avance económico de sus socios comerciales, pueden llegar a formar el bloque económico más importante

En la presente investigación se presentan los factores que un productor mexicano deberá considerar para lograr colocar sus productos en el extranjero y se dirige a la micro, pequeñas y medianas empresas que cuenten con un producto de calidad y que deseen ampliar su mercado, contando con la posibilidad de incrementar las fuentes de trabajo, sus mercados y sus ventas.

Esta investigación presenta los aspectos que actualmente se requieren en México para realizar una exportación y es enfocada hacia el mercado canadiense, país que pertenece al Tratado de Libre Comercio, que junto con los Estados Unidos de Norte América celebra con México, demostrando que colocar un producto mexicano en un país de dicho bloque económico, no representa demasiadas barreras ni trámites y además que la tendencia actual es facilitar aún más dichas gestiones, a manera de lograr un verdadero libre comercio en la región y fortalecerse ante los bloques existentes en el resto del mundo.

En este trabajo se investiga la posibilidad de exportar cajeta (dulce de leche) a Canadá, ya que por una parte, Canadá es un país con el que se tienen ventajas arancelarias gracias a que pertenecemos a un mismo tratado de libre comercio y que además se cuenta con las vías de acceso necesarias para facilitar el comercio entre Canadá y México, y por otro lado, la cajeta es un producto que al ser elaborado únicamente en México, cuenta con una ventaja para participar en un mercado que no tiene una competencia directa en el extranjero. Todo esto como base para ejemplificar la exportación de un producto lácteo como la cajeta a un país como Canadá

Como parte complementaria a la presente investigación, se anexa al final de este documento los diferentes Certificados de Origen que los productores mexicanos deberán llenar al realizar los trámites de exportación de sus productos. Se presentan todos aquellos certificados que pueden ser requeridos para exportar a cualquier país o bloque como es el caso de la Comunidad Europea. También se anexan los

cuestionarios de registro para la Asociación Latinoamericana de Integración y para el sistema generalizado de preferencias arancelarias, que son requisitos que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial pide para realizar ciertas exportaciones.

Se presenta un anexo estadístico que la SECOFI solicita a todos los exportadores mexicanos para obtener registros acerca de la comunidad exportadora en el país, a manera de obtener información general sobre los productos que se exportan.

El contenido de ésta investigación se encuentra dividida en cuatro partes que explican la importancia de ciertos factores a considerar para realizar una exportación de un producto lácteo, en éste caso específico, la Cajeta (dulce de leche) cuya producción no requiere de grandes procesos productivos y por lo tanto es un ejemplo que puede servir como base para aquellos empresarios cuyas líneas de producción no son altamente revolucionadas, que es el caso de gran parte de los productores mexicanos.

En la primera parte del presente trabajo se expone de manera general los tratados comerciales y bloques económicos internacionales que tienen que ver con México y de los cuales los exportadores deberán obtener la mayor ventaja y provecho que ofrecen.

En el segundo capítulo se presenta un marco legal que afecta directamente a las exportaciones de los productos lácteos ya que es indispensable conocer todas aquellas normas y regulaciones que pueden afectar la exportación del producto por incumplimiento de las mismas.

Para el desarrollo de la tercera sección, se analiza a la cajeta como un producto con posibilidades para colocarse en el exterior, presentando a las empresas que actualmente elaboran dicho producto y exponiendo algunas normas tanto de envase, embalaje así como ventajas y desventajas de los diversos transportes que se pueden utilizar en el comercio exterior.

El cuarto capítulo de ésta investigación es una descripción analítica de una posible secuencia a seguir en la exportación de cajeta a Canadá.

La presentación de esta investigación, siendo un documento sencillo, gráfico e informativo, muestra, la facilidad, ventajas y beneficios de pertenecer a un mercado comercial internacional, el cual, en México, se sugiere como una excelente opción para dar inicio a un verdadero desarrollo económico del país.

CAPITULO 1

TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y BLOQUES ECONOMICOS INTERNACIONALES MAS IMPORTANTES

1.1.- EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO GATT (HOY O.M.C.).

1.1.1. Generalidades.

El acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (Gatt, por sus siglas en ingles " **general agreement on tariffs and trade** "), es un pacto de diversos países encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.¹

Con las nuevas formas de comercialización aplicadas en todo el mundo que se han denominado "economía de mercado", el desarrollo del país, mas que en algún otro momento de su historia estará determinado por las relaciones comerciales que mantengan con la economía mundial.

Durante el gobierno de López Portillo se propuso la adhesión de México en el Gatt, pero el presidente no aceptó dicha adhesión pues decía que México saldría adelante con el petróleo.

La situación prevaleciente en nuestras relaciones comerciales con el exterior es consecuencia de los lejanos y los difíciles momentos por las que atravesó la economía nacional, a fines de 1982, al igual que había ocurrido en 1976 fue el sector externo en el que se sintieron los primeros síntomas de grave malestar.

México como América Latina en su conjunto, sufría el error histórico de haber concentrado su crecimiento en sustitución de importaciones, deuda y aislamiento externo².

Por diversas causas el petróleo mexicano tendió a la baja y fue uno de los principales factores de la gran devaluación y crisis que tenía México al iniciar el periodo de Miguel de la Madrid.

¹ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, QUE ES EL GATT. P.1 Y 2

² JAQUELINE BERANGERE PIERRE LOUIS GOUSSE, MEXICO EN EL GATT. P. 4

Ante esta situación se decidió ingresar al Gatt pensando que sería el mejor camino para el desarrollo de la economía mexicana.

El Gatt es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos y principios. El Gatt es ante todo un tratado que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios.

Como objetivos de las naciones firmantes del Gatt se encuentran entre los que más destacan los siguientes³:

- propiciar relaciones comerciales y económicas que tiendan a mejorar los niveles de vida.
- la consecución del pleno empleo
- lograr un nivel elevado cada vez mayor del ingreso real y de la demanda efectiva.
- la utilización completa de los recursos mundiales
- el acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

El origen del Gatt se encuentra en la reunión de la comisión preparatoria de la conferencia internacional de comercio, bajo el patrocinio del consejo económico y social de la O.N.U⁴., que tuvo lugar en 1946 en Londres. Los acuerdos tomados en Londres, fueron complementados con una serie de sesiones de trabajo, entre las que destacaron la reunión de Ginebra y la conferencia de la Habana, hasta que entro en vigor el Gatt en enero de 1948, contando con 23 países como fundadores del acuerdo. Con el transcurso de los años, y siguiendo la tendencia de globalización de mercados, el numero países firmantes del acuerdo se fue incrementando en gran medida, hasta llegar a 115 países firmantes el 6 de enero de 1994.

1.1.2. La participación de México en el GATT

En su condición de participante en la conferencia de la Habana, México siempre fue como observador y siempre tuvo conocimiento de los avances a los que se lograban, y de este modo indirectamente fue puliendo su política comercial, sin embargo, nunca se obligo a tomar decisiones que no fueran de acuerdo con su estrategia de desarrollo.

Desde 1940, la planta productiva de México evolucionó siguiendo una política de protección, dicha idea propicio una política de sustitución de importaciones durante 40 años, que pretendió producir mas bienes de consumo intermedios y de capital, dejando el mercado interno a los productos locales, para que de tal modo se permitiera un desarrollo de la planta productiva y la disminución de las importaciones. Este esquema de desarrollo inició su debilitamiento para 1976, lo que propició en 1979 se estudiara la posibilidad de sustituirlo por el esquema actual, que significó la adhesión de México al Gatt.

³ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C., QUE ES EL GATT? P.5.

⁴ ORGANIZACION DE NACIONES UNIDAS

Para noviembre de 1985 se publicó en el diario oficial de la federación la opinión de las comisiones unidas de desarrollo económico y social, de comercio y fomento industrial, de hacienda y de relaciones exteriores acerca de la eventual adhesión de México al acuerdo general sobre aranceles y comercio. Se precisó en aquel momento que no existe inconveniente alguno para iniciar las negociaciones a concertar la citada adhesión de México al Gatt en términos que conviniera al interés nacional.

El 25 de noviembre, el presidente de la república, Miguel de la Madrid Hurtado, encomendó al secretario de Comercio y Fomento Industrial las negociaciones internacionales para conseguir el ingreso de México a dicho acuerdo.

El Gatt cuenta con 38 artículos, mismos que se enlistan a continuación:

(Marco legal del acuerdo general sobre aranceles aduanales y comercio³)

Artículos del Gatt:

- 1o** Trato general de nación mas favorecida.
- 2o** Lista de concesiones.
- 3o** Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores
- 4o** Disposiciones relativas a las películas cinematográficas.
- 5o** Libertad de tránsito.
- 6o** Derechos antidumping y derechos compensatorios.
- 7o** Aforo aduanero.
- 8o** Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación.
- 9o** Marcas de origen.
- 10o** Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales.
- 11o** Eliminación general de las restricciones cuantitativas.
- 12o** Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos.
- 13o** Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas.
- 14o** Excepciones a la regla de no discriminación.
- 15o** Disposiciones en materia de cambio.
- 16o** Subvenciones.
- 17o** Empresas comerciales del estado.
- 18o** Ayuda del estado para favorecer el desarrollo económico.
- 19o** Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares.
- 20o** Excepciones generales.
- 21o** Excepciones relativas a la seguridad.

³ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C., QUE ES EL GATT? P.4.

- 22o** Consultas.
- 23o** Protección para las concesiones y de las ventajas.
- 24o** Aplicación territorial - tráfico fronterizo - uniones aduaneras y zonas de libre comercio.
- 25o** Acción colectiva de partes contratantes.
- 26o** Aceptación, entrada en vigor y registro.
- 27o** Suspensión o retiro de las concesiones.
- 28o** Modificación de las listas.
- 28o Bis.** Negociaciones arancelarias.
- 29o** Relación del presente acuerdo con la carta de la Habana.
- 30o** Enmiendas.
- 31o** Retiro.
- 32o** Partes contratantes.
- 33o** Accesoión.
- 34o** Anexos.
- 35o** No aplicación del acuerdo entre partes contratantes.
- 36o** Principios y objetivos.
- 37o** Compromisos.
- 38o** Acción colectiva.

Las negociaciones comerciales multilaterales han influido notablemente en la reducción de los aranceles de los diferentes países principiantes en las rondas de negociaciones. La finalidad de las negociaciones comerciales multilaterales ha sido en forma fundamental, la liberalización del comercio internacional por medio de la eliminación de las barreras que lo obstaculizan.

Se puede decir que la participación de México en el Gatt se da en un momento adecuado y establece buenas posibilidades para que el país no solo aumente su participación en el comercio internacional, sino que también contribuya a la lucha contra el proteccionismo.

La liberación del comercio exterior de México ha sido acompañada de reducciones en los subsidios de industria nacional, lo cual ha estimulado a los empresarios para alcanzar una mayor competitividad industrial con precios mas bajos y mejores normas de producción. Algunos industriales se han mostrado lentos para adaptarse a esta etapa, e incluso la critican , así como a los tratados de libre comercio como el T.L.C.A.N. En tanto que otros han respondido al reto con resultados positivos en mercados nacionales e internacionales.(este esfuerzo contribuyó al aumento de las exportaciones de México a Estados Unidos de casi 15% en 1988, al elevarse a 13 mil millones a pesar de la baja en el precio del petróleo)⁶.

Esta política de liberación de México en conjunto de los tratados de libre comercio son pasos muy importantes que da el país para incrementar el desarrollo del mismo y dejar de depender de las exportaciones petroleras.

⁶ NAFINSA BANCOMEXT EL GATT P.30

1.1.3. Las ventajas y desventajas que implica para México pertenecer a este acuerdo son las siguientes⁷ :

Ventajas:

- 1.-Un marco internacional de garantía y protección a sus exportaciones. Todos los miembros del Gatt harán extensivas a México sus obligaciones términos de no discriminación y estabilidad de las concesiones.
- 2.-Se deja atrás un exceso de proteccionismo y el progreso de sustitución de importaciones, ahora se enfoca la producción hacia el exterior, de tal modo que se obliga a mejorar la calidad de los productos nacionales repercutiendo en beneficio del consumidor.
- 3.- Existe un foro para consultas y reclamaciones, que en caso de diferencias equilibra el poder en las dos partes.
- 4.-Se logra un mejor mercado internacional, es decir que México cuenta con una producción nacional exportable en su mayoría, y el 80% de los socios comerciales en el extranjero pertenecen al Gatt, de tal forma que no se pueden pasar por alto las reglas de intercambio comercial con los países que nos van a comprar.
- 5.- El Gatt cuenta con normas y disposiciones que protegen la industria nacional en cuanto aparece un producto extranjero que amenace al nacional o puedan causar perjuicio grave.
- 6.- Asociación con países afines, esto con el fin de que cualquier país pueda establecer estrategias comerciales con otro, y dar así oportunidad de que los países en desarrollo tengan abierto un camino para su desarrollo y crecimiento económico y social.
- 7.- México no compromete sus materias primas ni su manufactura en ningún momento con ningún otro país.
- 8.- Se reducen barreras arancelarias y algunas barreras no arancelarias, esto con el fin de abrir los mercados a los productores mexicanos, ya que en un momento dado es mas fácil defenderse de las agresiones arancelarias y no arancelarias dentro del Gatt que fuera del él.

⁷ ESTUDIO BANCOMEXT, MEXICO EN EL GATT, P.8

9.- La soberanía del país continuará inalterable .

10.- El acuerdo general sobre aranceles aduanales y comercio es una fuente importante de información para conocer las estructuras comerciales de los diferentes países del mundo.

Desventajas :

1.- Se puede llegar a agravar el problema de desempleo en el momento en que se tiene una liberación comercial, esto a causa de que se favorece a las empresas transnacionales que están en mejor posibilidad de dominar el mercado y absorber parte de la pequeña y mediana industria.

2.- No se logra tener aun una preparación para que la planta productiva del país logre competir a nivel mundial y así no se pueden aprovechar las ventajas potenciales de los mercados internacionales.

3.- La política arancelaria por si sola no estimula ni la competitividad, ni tampoco las exportaciones.

4.- El hecho de pertenecer al Gatt no garantiza que se van a evitar las agresiones no arancelarias, aplicación de medidas antidumping o de impuestos compensatorios que los países desarrollados imponen a los países en desarrollo.

1.1.4. Principios generales del GATT²

Nación mas favorecida:

Se refiere a que los beneficios arancelarios y no arancelarios que se otorguen a un país miembro y que debe también otorgarse a todos los demás.

Trato no discriminatorio:

Significa que las mercancías importadas deben recibir el mismo trato que las naciones frente a leyes y practicas comerciales del país importador.

² ESTOS PRINCIPIOS FORMAN PARTE DE LA ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO.

Consolidación arancelaria:

Son los aranceles convenidos ante el Gatt por los países miembros. Los aranceles así "consolidados" quedan incorporados en una lista de concesiones que cada país se comprometa a no aumentar.

Protección arancelaria:

Cuando un país requiera proteger a su industria nacional, el Gatt indica que esta protección se otorgue a través de aranceles y no a través de otras medidas comerciales como cuotas y permisos, salvo en circunstancias excepcionales.

Eliminación de restricciones cuantitativas:

Están prohibidas las cuotas y licencias de importación. Sin embargo, en productos agropecuarios, textiles y otros productos de interés para los países en desarrollo, existen ciertas restricciones. Algunos países mantienen restricciones cuantitativas que fueron permitidas en el momento de su ingreso al Gatt en virtud de que dichas medidas estaban previstas en sus legislaciones con anterioridad a su adhesión al Gatt.

Solución de diferencias:

Cuando cualquier país estime que otro anula o pone en peligro sus derechos comerciales, puede acudir al Gatt. Primero, se recomienda el dialogo, a través de consultas bilaterales y si no hay arreglo, un panel analizara el caso y hace recomendaciones. Si el país infractor no aplica las recomendaciones, el país perjudicado puede solicitar al Gatt autorización para adoptar medidas de represaria. Estas medidas solo podrán aplicarse si existe consenso de los países miembros.

Salvaguardias:

Medidas de emergencia utilizadas para frenar las importaciones, como resultados de un aumento repentino de las importaciones de un producto, lo que causa o puede causar daño a la industria nacional.

Cualquier país puede proteger temporalmente a sus productores nacionales de un aumento repentino de importaciones incrementando los aranceles consolidados o con cuotas. Estas medidas se aplican a todos los países miembros del Gatt.

Acuerdos comerciales regionales:

El Gatt permite la integración entre las economías de los países miembros en cualquiera de sus dos modalidades: **unión aduanera** o **zona de libre comercio**. Estas integraciones no deben imponer obstáculos a los intercambios comerciales con el resto del mundo y son una excepción al principio de la nación mas favorecida.

1.1.5. Las rondas de negociaciones del Gatt

Las rondas de negociaciones son procesos de negociación comercial para liberalizar el comercio internacional con reglas claras y precisas.

RONDAS DE NEGOCIACIONES DEL GATT		
NOMBRE	LUGAR	PERIODO
GINEBRA	GINEBRA, SUIZA	1947
ANNECY	ANNECY, FRANCIA	1949
TORQUAY	TORQUAY, U.K.	1951
GINEBRA	GINEBRA, SUIZA	1955-1956
DILLON	GINEBRA, SUIZA	1960-1961
KENNEDY	GINEBRA, SUIZA	1964-1967
TOKYO	GINEBRA, SUIZA	1973-1978
URUGUAY	GINEBRA, SUIZA	1986-1993

(cuadro 1.1 fuente: Mexico en el Gatt, Secoli 1995)

La ronda Uruguay:

La ronda de Uruguay fué la mas ambiciosa de todas, cubrió prácticamente todos los sectores del comercio. Sus objetivos fueron:

-Actualizar y dar claridad a las reglas del comercio internacional.

-Apoyar la profundización de la apertura comercial en todo el mundo.

-Incorporar a las reglas del Gatt, sectores como agricultura, textiles, propiedad industrial y comercio de servicios.

Concluyo el 15 de abril de 1994 en Marruecos, donde 125 países firmaron el acta final que comprende 28 acuerdos distintos que por ser aprobados por las instancias legislativas de los participantes, entraron en vigor el 1o de enero de 1995⁹.

Los beneficios para México de la ronda Uruguay fueron los siguientes:

-Se tiene un beneficio del establecimiento de las reglas mas claras para el comercio mundial, lo que nos permite mayor certidumbre y transparencia en nuestros intercambios comerciales.

-Se tendrá acceso a los mercados de bienes, servicios e inversión en 122 países del mundo.

- Se recibe de los países desarrollados, reducciones arancelarias de 38 % promedio.

-Se puede ampliar nuestras exportaciones de productos agrícolas, gracias a la reducción de subsidios internos y exportación de otros países en el mercado mundial.

-Existe un beneficiaremos de la adopción de un marco normativo internacional para prestación de servicios.

- Se puede acudir a mecanismos ágiles y rápidos para resolver disputas que surjan¹⁰.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE MEXICO BENEFICIADOS POR LA RONDA			
MIEL	CAFE CRUDO	AGUACATE	CHASISES
LIMONES	TEQUILA	CERVEZA	MANGOS
RON	MOTORES	COMPUT	JUGO DE
ECARO			NARANJA
FLORES			VIDRIO

(cuadro 1.2 fuente: México en el Gatt, Secofi 1995)

⁹ SECOFI. LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES DEL GATT. P.10

¹⁰ SECOFI. MEXICO EN EL GATT. P.10 Y 11

1.1.6. La organización mundial de comercio O.M.C.

Es un organismo que funciona como marco institucional del comercio mundial y a su vez como administrador de los acuerdos e instituciones creadas en la ronda Uruguay.

El Gatt desaparece para dar vida a la Organización Mundial del Comercio.

La organización mundial de comercio inicio en sustitución del Gatt a partir del 1o de enero de 1995.

Objetivo de la Organización Mundial del Comercio:

Los países miembros de la O.M.C. en sus relaciones comerciales y económicas deben:

Incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cual permitirá aumentar el empleo y el ingreso¹¹.

Este objetivo de la O.M.C. Pude lograrse en base a la reducción de los aranceles y barreras comerciales los principales órganos de la O.M.C. Son:

- Conferencia ministerial.
- Consejo general es un órgano de solución de diferencias y examen de política comercial (cuenta con tres órganos subsidiarios bajo orientación y con cuatro acuerdos comerciales plurilaterales)

REDUCCIONES ARANCELARIAS OTORGADAS A MEXICO POR LA O.M.C.		
PAIS	INDUSTRIALES %	AGRICOLAS %
AUSTRALIA	44	32
AUSTRIA	45	39
UNION EUROPEA	43	38
FINLANDIA	45	40
JAPON	44	67
NORUEGA	16	43
NUEVA ZELANDA	66	49
SUIZA	37	33
SUECIA	22	31

¹¹ SECOFI. MEXICO EN EL GATT. P. 14 Y 15

Países que integran la O.M.C.

ALEMANIA	GAMBIA	NORUEGA	
ANGOLA	GHANA	NUOVA ZEL.	
ANTIGUA	GRANADA	PAISES BAJOS	
ARGENTINA	GRECIA	PAKISTAN	
AUSTRIA	GUATEMALA	PARAGUAY	
AUSTRIA	GUINEA B.	PERU	
BAHERIN	GUYANA	POLONIA	
BAHGLADESH	HAITI	QUATAR	
BARBADOS	HONDURAS	REINO UNIDO	
BELGICA	HONG KONG	REP. CENTRO AFRIC.	
BELICE	HUNGRIA	INDIA	REP. CHECA
BENIN	INDONESIA	REP. DOMINICANA	
BOLIVIA	IRLANDA	REP. ESLOVACA	
BOTSWANA	ISLANDIA	RUMANIA	
BRASIL	ISRAEL	RWANDA	
BRUNEI	ITALIA	SANTA LUCIA	
BURKINA	JAMAICA	SAINT KITTS Y N.	
BURUNDI	JAPON	SAN VICENTE Y LAS G.	
CAMERUN	KENYA	SENEGAL	
CANADA	KUWAIT	SIERRA LEONA	
COLOMBIA	LESOTHO	SINGAPOUR	
CONGO	LEICHTEINSTEIN	SRI LANKA	
COREA	LUXEMBURGO	SUDAFRICA	
COSTA RICA	MACAO	SUECIA	
CÔTE D'IVOIR	MADAGASCAR	SIUSA	
CUBA	CHAD	MALASIA	SURINAME
CHILE	MALAWI	SWAZILANDIA	
CHIPRE	MALDIVAS	TAILANDIA	
DINAMARCA	MALI	TANZANIA	
DOMINICA	MALTA	TOGO	
EGIPTO	MARRUECOS	TRINIDAD Y T.	
SALVADOR	MAURICIO	TUNEZ	
EMIRATOS ARABES	MAURITANIA	TURQUIA	
ESPAÑA	MÉXICO	UGANDA	
E.U.A.	MOZAMBIQUE	URUGUAY	
FUJI	MYANMAR	VENEZUELA	
FILIPINAS	NAMIBIA	YUGOSLAVIA	
FINLANDIA	NICARAGUA	ZAIRE	
FRANCIA	NIGER	ZAMBIA	
GABON	NIGERIA	ZIMBABWE	

(cuadro 1.4 fuente: México en el Gatt 1995)

1.2.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (T.L.C.A.N.)

1.2.1. Operación básica¹²

El tratado de libre comercio de América del norte T.L.C.A.N. Entró en vigor el 1 de enero de 1994 y es un conjunto de normas que regirán el comercio y la inversión que efectúan desde hace tiempo México Estados Unidos y Canadá.

En su fondo el T.L.C.A.N. Prevé la **eliminación** de dos tipos de obstáculos que se encuentran en el comercio internacional, en primer lugar la que corresponde a los aranceles aduaneros que en los tres países se aplican a los productos que son originarios. En segundo lugar otro tipo de restricciones como son permisos de importación y exportación etc.

Los productos que se beneficiaran de las ventajas arancelarias del T.L.C.A.N. Son todos aquellos que cumplan con las **reglas de origen** las cuales el T.L.C.A.N. establece que para poder considerar a un bien o producto como originario de la región de libre comercio. Por consiguiente los productos o bienes que no cumplan con estas reglas de origen estarán obligados a pagar la tasa arancelaria que rige actualmente sin poder beneficiarse de las tasas preferenciales que se otorgan en el T.L.C.A.N.

El T.L.C.A.N. dice que las reglas de origen son los requisitos que debe cumplir un producto para tener derecho a los beneficios del tratado en materia de aranceles aduaneros. Las reglas de origen son los requisitos mínimos de fabricación, contenido ó elaboración en la región que debe cumplir un producto para poder ser considerado como originario de América del norte.

La razón de aplicar dichas reglas de origen para poder obtener un beneficio , es que, cuando se integra una zona de libre comercio bajo un principio de igualdad, se trata de evitar que países que no pertenecen a la región se beneficien de este tratado , es por eso que para asegurarse de que México, Estados Unidos y Canadá sean efectivamente los beneficiarios directos de las concesiones arancelarias fue necesario definir las reglas de origen de esa forma.

El T.L.C.A.N. Especifica claramente que es lo que cada producto debe cumplir para ser considerado como originario de América del Norte , para conocerlas, es indispensable analizar con detenimiento el capítulo IV del T.L.C.A.N. que contiene las disposiciones generales del tratado en esta materia , en la cual se indica la regla correspondiente para cada producto.

Si es posible comerciar con Estados Unidos y Canadá aquellos productos que no cumplan las reglas de origen del T.L.C.A.N. Simplemente continúan con el mismo tratamiento arancelario que recibiría sin solicitar el beneficio del tratado, por lo tanto se puede decir:

¹² SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, TRATADO DE LIBRE COMERCIO OPERACION BASICA, P.1

Las reglas de origen del T.L.C.A.N. no crean para los exportadores mexicanos obligaciones de importar insumos de Estados Unidos y Canadá y no se obliga a ningún productor a cumplir con las reglas de origen para poder exportar sus productos a cualquiera de los tres países miembros.

Como ya se mencionó solo los productos originarios podrán tener el beneficio del tratado, sin embargo no existe un plazo único para la eliminación de aranceles, el tratado establece un programa de eliminación gradual de aranceles aduaneros para cada producto específico y para cada país al que se pretenda importarlo.

Los programas de eliminación gradual de aranceles son de tres tipos:

Los designados en el T.L.C.A.N. Como categoría "a", el arancel fue eliminado en forma inmediata a partir del 1 de enero de 1994. Dentro de los productos importados a México los denominados con categoría "a" son aquellos que no son producidos en el país .

Los productos denominados con categorías "b" y "c" que abarca la mayoría de los productos que si se elaboran en el país, tienen un periodo de desgravación de arancel comprendido entre cinco y diez etapas aplicables cada 1 de enero hasta los años de 1998 o de 2003 respectivamente.

Únicamente los productos que presentan una sensibilidad muy alta a la competencia de las importaciones serán aquellos que tengan un periodo de desgravación de arancel en quince etapas, tales son los casos como del maíz y el frijol.

Es importante mencionar que el T.L.C.A.N. solo elimina los distintos aranceles aduaneros , es decir que no disminuyen otro tipo de impuestos como el I.V.A. , el I.E.P.S. (impuesto especial sobre producción y servicios) etc. y únicamente el D.T.A. Derecho de tramite aduanero será eliminado para mercancías que cumplan con las reglas de origen a partir del 1 de julio de 1999.

Lo dispuesto en la ley aduanera referente a procedimientos de importación y exportación son los mismos que antes y no variaran .

El T.L.C.A.N. Marca procedimientos muy sencillos para poder obtener las preferencias arancelarias del tratado , simplemente deberán hacer una declaración que se cumple con las reglas de origen en el mismo pedimento de importación, que contendrá un campo específico denominado "trato arancelario preferencial" en el que el importador a través de su agente aduanal , señalará las siglas T.L.C.A.N. Cuando solicite el beneficio arancelario establecido en el tratado. Esta declaración deberá estar fundada en un certificado de origen válido , proporcionado por el exportador del bien.

El Certificado de Origen es un documento oficial mediante el cual el exportador de un bien certifica que el bien es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas en el tratado.

Este es un formato sencillo que fue acordado por los tres países integrantes y en México se puede obtener en las delegaciones fiscales de SECOFI , en las administraciones locales de aduanas de la S.H.C.P. , en las Cámaras de Comercio, en el Banco Nacional de Comercio

Exterior así como en todo el sistema bancario nacional. Cabe mencionar que el formato del certificado de origen puede ser reproducido libremente por los exportadores o productores.

En el T.L.C.A.N. no es necesario que el gobierno emita o valide el certificado de origen , con lo que el responsable de dicha certificación es el exportador del bien. La restricción anterior se debe a que el exportador es la última persona que tiene contacto con los bienes antes de que estos se exporten a otro territorio . Una empresa comercializadora puede emitir el certificado de origen , pero como esta no es la productora del bien deberá contar con un certificado , carta o manifiesto del productor donde por escrito se declare el origen del producto y deberá también estar firmado por dicho productor.

Un certificado de origen puede ser ocupado para una transacción en especial y si se realizan varias , puede ser el mismo para embarques idénticos en distintos tiempos siempre y cuando no pase de un periodo de 12 meses.

Un certificado de origen podrá tener una validez de hasta cuatro años , de tal forma que no es indispensable que la importación de los bienes se realice inmediatamente después de la firma del certificado.

El importador puede exigir una devolución de aranceles cuando este no haya podido solicitar las preferencias del tratado , siempre y cuando sus productos cuenten en ese momento con las reglas de origen , el certificado y en un plazo no mayor a doce meses.

En los casos de que se encuentre un certificado falso la autoridad del país exportador será la única facultada para aplicar al exportador las sanciones que procedan.

Las autoridades aduaneras de cualquier país implicado en la transacción de exportación o importación podrán verificar el origen de los bienes , pero estas verificaciones únicamente se podrán llevar a cabo después de la importación de los bienes , antes no.

La autoridad aduanera del país importador solo podrá retirar el trato arancelario preferencial para importaciones futuras cuando se establezca , a través de mas de una verificación de origen un patrón de conducta de falsedad en las certificaciones del exportador o productor del bien, sobre bienes idénticos.

Las autoridades aduaneras podrán verificar el origen declarado de las mercancías . Tales verificaciones podrán llevarse a cabo por medio de cartas o cuestionarios dirigidos al exportador o productor del bien sobre cuyo origen se tengan dudas , o de visitas a las instalaciones del exportador o productor para revisar los libros y registros que sustenten el origen del bien, así como las instalaciones donde se producen el bien en cuestión. Para este último efecto se deberá contar con el consentimiento por escrito del propio exportador o productor al que se pretende verificar , si este se niega simplemente queda sin derecho al trato preferencial del tratado.

Existe lo que se llama las **resoluciones anticipadas** que son documentos emitidos por las autoridades aduaneras de cada país donde se certifica un producto de origen por anticipado a manera de dar mayor certidumbre a la importación de productos.

De este modo, antes de la importación, exportación o producción de un bien, el importador, exportador o productor podrán obtener, de la autoridad aduanera del país importador , un resolución anticipada que indique si el bien califica como originario con

base en los hechos y circunstancias presentados por ellos mismos. Tales resoluciones anticipadas constituyen un mecanismo de gran utilidad para dar certidumbre a productores e inversionistas, ya que les permitirán conocer, incluso antes de emprender un determinado proyecto, si los bienes objeto del mismo serán elegibles o no para recibir el trato arancelario preferencial acordado.

Para las industrias maquiladoras y aquellas que pertenecen al programa PITEX¹³ el tratado ofrece los mismos beneficios que para cualquier otra empresa sin necesidad de realizar reglas de origen especiales y de la misma manera para las industrias maquiladoras ofrece la ventaja de poder vender sus productos a nivel nacional siempre y cuando se paguen los impuestos locales correspondientes y por un monto de hasta el 55 % de las ventas en relación a sus exportaciones, aumentando dicho porcentaje hasta llegar al 100 % a partir del año 2001.

Es importante mencionar que los programas de libre importación de maquinaria e insumos temporales que existían, seguirán existiendo durante los siete primeros años del tratado y será hasta el octavo año que sufrirán cambios, esto con el fin de que las empresas que ocupaban estos beneficios tomen las medidas pertinentes para poder lograr una transacción exitosa y se integren a las nuevas condiciones creadas por el libre comercio en América del Norte. (localización geográfica fig. 1.2.1)

1.2.2.- Objetivos del tratado de libre comercio de América del Norte¹⁴.

Artículo 101. Establecimiento de la zona de libre comercio.

Las partes de este tratado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo XXIV del acuerdo general sobre aranceles y comercio, establecen una zona de libre comercio.

Artículo 102. "Objetivos"

1.- Los objetivos del presente tratado, expresados en sus principios y reglas, principalmente los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, son los siguientes:

A.- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes;

B.- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;

C.-aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;

¹³ EL DENOMINADO PROGRAMA PITEX, ES EL PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION.

¹⁴ TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, TOMO I

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

POB.250 M.



POB.26 M.



171 M.M.D.



52 M.M.D.



2.3 M.M.D.

POB 86 M.

**M: MILLONES DE
PERSONAS.
MMD: MIL MILLONES
DE DOLARES.**

(FIG. 1.2.1.)

- D.- Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de la propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes;
- E.- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta de cada una de las partes;
- F.- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado

2.- Las partes interpretaran y aplicaran las disposiciones de este tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional.

Artículo 103. Relación con otros tratados internacionales.

- 1.- Las partes ratifican los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al acuerdo general sobre aranceles aduanales y comercio y otros acuerdos de los que sean parte.
- 2.- En caso de conflicto entre tales acuerdos y el presente tratado, este prevalecerá en la medida de la incompatibilidad, salvo que en el mismo se disponga otra cosa.

Artículo 104. Relación con tratados en materia ambiental y de conservación.

- 1.- En caso de contradicción contra este tratado y las obligaciones específicas en materia comercial contenidas en:
 - A.- La convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestre, celebradas en Washington el 3 de marzo de 1973, con sus enmiendas del 22 de Junio de 1979;
 - B.- El protocolo de Montreal relativo a las sustancias agotadoras de la capa de ozono, el 16 de septiembre de 1987, con sus enmiendas de 29 de junio de 1990;
 - C.- El convenio de Brasil sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación, del 22 de marzo de 1989 a su entrada en vigor para México, Canadá y Estados Unidos.
- D.- De los tratados señalados en el anexo 104.1,
Estas obligaciones prevalecerán en la medida de la incompatibilidad siempre que, cuando una parte tenga la opción entre medios igualmente eficaces y razonablemente

a su alcance para cumplir con tales obligaciones, elija la que presente menor grado de incompatibilidad con las demás disposiciones del tratado.

2.- Las partes podrán acordar por escrito la modificación del anexo 104.1, para incluir en cualquier enmienda a uno de los acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y cualquier otro acuerdo en materia ambiental o de conservación.

Artículo 105. Extensión de las obligaciones.

Las partes procuraran la adopción de todas las medidas necesarias para dar vigencia a las disposiciones de este tratado y su observancia por los gobiernos estatales y provinciales, salvo que en este tratado se disponga otra cosa.

Anexo 104.1

Tratados bilaterales y otros en materia ambiental y de conservación.

1.- El acuerdo entre el gobierno de Canadá y el gobierno de Estados Unidos de América en lo relativo al movimiento transfronterizo de desechos peligrosos, firmado en Ottawa el 28 de octubre de 1986.

2.- El acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América para la cooperación en la protección y mejoramiento del ambiente en la zona fronteriza, firmado el 14 de agosto de 1983 en La Paz, Baja California Sur.¹⁵

1.3.- LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

1.3.1.- Generalidades

En la actualidad, la Unión Económica Europea cuenta con una superficie de 2.3 millones de kilómetros cuadrados, una población de alrededor de 330 millones de habitantes, un producto interno bruto de 42 billones de dólares y con un producto anual per cápita de

¹⁵ TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE . CAPITULO I, OBJETIVOS, TOMO I. P. 11 Y 12.

aproximadamente 13 mil dólares. Con todo esto la U.E.E. Aporta cerca de 30 % al producto mundial, y en el mayor mercado del planeta.

Los doce países que conforman este mercado común son:

- Francia
- Alemania
- Bélgica
- Holanda
- Luxemburgo
- Inglaterra
- Irlanda
- Dinamarca
- España
- Italia
- Portugal
- Grecia

(figura 1.3.1)

En el tratado de Roma firmado en 1958, por medio del cual se formó la Comunidad Europea, se consolidaron las cuatro libertades básicas que son:

- La liberalización en el intercambio de mercancías.
- La libre circulación de personas [liberalización del factor trabajo]
- La libre movilidad de capitales
- El libre movimiento de servicios

La Unión Económica Europea o Comunidad Europea C.E. a partir del 1o de enero de 1993 quedo constituida en un mercado único a pesar de que las primeras negociaciones iniciaron desde el año de 1958 y han evolucionado poco a poco en favor de un libre mercado, hasta ahora en donde la cual tiene su sede en la ciudad de Bruselas, Bélgica.

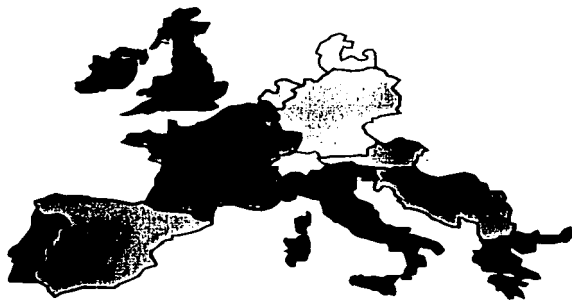
Los países de España y Portugal fueron los últimos en iniciar a esta unión Europea, iniciando su ingreso en 1986 para quedar completamente integrados el 1o de enero de 1993¹⁶.

En el marco de las nuevas tendencias del comercio exterior, la globalización e integraciones de los bloques comerciales y su gigantesco aparato productivo apoyado en las mas avanzadas tecnológicas, le permite hacer frente a sus principales competidores Japón, Estados Unidos y los países de reciente industrialización, (**New Industrialized Countries**) NIC'S (**Singapur, Corea, Taiwan y Hong Kong**).

Para algunos especialistas la nueva dinámica del comercio internacional esta llevada por tres actores fundamentales; Japón, Estados Unidos y la C.E. Quienes llevan a cabo una

¹⁶ COMISION DE LA COMUNIDAD EUROPEA. 1989 P.3

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA



SUPERFICIE: 2.3 MILLONES KM.2.
POBLACION: 330 MILLONES.
PNB: 42 MILLONES DE DOLARES.
PNB PER CAPITA: 13 MIL DOLARES
ANUALES.
30 % DEL PIB MUNDIAL

(FIG, 1.3.1.)

intensa lucha comercial que se establece a partir de consolidar posiciones en el terreno económico, a fin de mantener el más alto estatus en la política internacional¹⁷.

En el caso de la C.E. La integración de sus economías se ha dado en el marco del "acta única Europea" que concilia diferencias entre las legislaciones comerciales de cada miembro a fin de funcionar bajo una sola normatividad.

El sistema monetario de la comunidad tuvo su origen en marzo de 1979 con el fin de crear una moneda única para toda la comunidad. Así surgió la unidad monetaria "ECU", cuyo valor se establece diariamente en base a la suma de diez monedas comunitarias en paridad frente al dólar estadounidense, pero aun todavía no se consolida y los avances logrados son muy significativos¹⁸.

Es importante resaltar que fuera de la política comercial, cada país miembro mantiene su propia estructura de gobierno. Aunque ya se esta pensando en llevar esta integración a un nivel que lleve a la integración política en el futuro.

1.3.2.- Estructura:

Los órganos centrales de la C.E. Son los siguientes¹⁹:

-Consejo de ministros: mecanismo supranacional de toma de decisiones en materia comercial. Se forma con un representante de cada país miembro, cada cual tiene votos en proporción a la población que representan.

-La comisión: propone y controla la propuesta en marcha de la política comunitaria.

-El parlamento europeo: ejerce un control político sobre el consejo y la comisión, lo integran 518 eurodiputados elegidos en proporción a la población de cada país miembro.

-El tribunal de justicia: órgano encargado de la resolución de controversias surgidas en el seno de la comunidad.

Cuando entró en vigor el " acta Unica Europea" (Julio de 1987), el proceso de toma de decisiones cambio del sistema de "unanimidad" al de " mayoría calificada", a fin de agilizar las decisiones en materia internacional²⁰.

La C.E. Opera mediante 7 políticas comunes y son²¹:

¹⁷ ZELLER 1989 P. 11

¹⁸ INFORME DE LA OFICINA ESTADISTICA DE LA C.E. 1989 P.17

¹⁹ COMISION DE LA C.E. 1989 PP.5-13

²⁰ LAJOUS ROBERTA, 1990 P.555

²¹ COMISION DE LA C.E. 1989 P.3

-Agrícola,(política agrícola común relativa a la modernización de la agricultura Europea y la comercialización de sus productos)

-Social,(enfocada a resolver el desempleo)

-Regional, (apoyo a los miembros con economías mas atrasadas para lograr un crecimiento armonioso de todos los miembros)

-Transporte, (para facilitar la comunicación y circulación de personas y mercancías)

-Pesca, (surgida en 1983, bajo el programa "Europa Azul" que quedara totalmente integrada en 1996)

-Competencia, (para evitar subsidios y competencia desleal a través de conceder un trato igualitario a las empresas de todos los países)

-Comercial, (relativa a la promoción del mercado interior y los intercambios con terceros países)

A continuación se explican algunos niveles de integración de base de la Comunidad Europea.

1o.- Zona de libre comercio, se eliminan o reducen las tarifas aduaneras entre países miembros.

2o.- Unión aduanera, además de las características de la zona de libre comercio, los miembros establecen un arancel común frente a terceros.

3o.- Integración económica o mercado común, se eliminan las restricciones a la libre circulación de capitales, personas, servicios y mercancías entre los países miembros. Los compromisos se asumen obligatoriamente por todos los miembros, tienen fuerza de ley y gozan de una estructura de carácter supranacional y autónoma.

4o.- Unión económica, se unifican las políticas comerciales, fiscales y monetarias

1.3.3.- Las oportunidades de México ante la Comunidad Económica Europea.

Dada la magnitud del Mercado Común Europeo, es de vital importancia intensificar las relaciones de México hacia ese bloque, ya que éste mercado se esta posicionando como el numero uno de todo el mundo.

El acuerdo marco de cooperación México-Comunidad Europea suscrito el 26 de abril de 1991 después de arduas negociaciones en las que participaron, tanto las autoridades públicas como empresariales de ambas partes, sostiene que el objetivo principal del acuerdo es ampliar y diversificar la relación bilateral entre México y los países miembros de la C.E. En los ámbitos de la cooperación económica, comercial, científico y financiera.

En ese acuerdo se puede resumir :

En materia económica: el acuerdo identifica una amplia gama de campos susceptibles de cooperación, como la industria, la pesca, la agricultura, el turismo, los transportes y las telecomunicaciones, entre otros muchos. En cada uno de esos campos, se define una serie de mecanismos de cooperación que comprenden desde el intercambio de información y la intensificación de contactos entre empresarios y técnicos de ambas partes, hasta la promoción de empresas conjuntas.

En materia comercial: el acuerdo concede una atención especial al intercambio de diversificación del comercio entre ambas partes, e incluye mecanismos para la solución expedita de problemas comerciales, el intercambio de información y la promoción comercial, entre otros.

Además el acuerdo contempla mecanismos concretos de cooperación en ámbitos como el desarrollo científico, la propiedad intelectual, la normalización y la protección del medio ambiente.

En la parte final, el acuerdo incluye una llamada "cláusula evolutiva" que establece que se podrían ampliar los ámbitos y mecanismos de cooperación, adecuando el acuerdo a la propia evolución interna tanto de México como de la C.E. Sin que ello implique celebrar negociaciones formales similares a las que se realizaron para suscribir este nuevo acuerdo.

Además, el acuerdo contempla mecanismos completos de cooperación en ámbitos como el desarrollo científico, la propiedad intelectual y la transferencia de tecnología, la normalización y la protección del medio ambiente.

El reto por tanto consiste en desarrollar mecanismos que proporcionen una mayor cooperación económica a partir de inversiones, coinversiones y desarrollos tecnológicos conjuntos que se orientan a aumentar la productividad de nuestro aparato productivo y el intercambio recíproco, de manera tal que se identifiquen nichos naturales en los mercados comunitarios y se conjuguen, en forma eficaz, las ventajas comparativas de México y Europa²².

²² MARIO ABDALA MIRWALD COMERIO INTERNACIONAL RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA EMPRESA, P.37

Con todo esto, México en su globalización lograda con el tratado de libre comercio de América del Norte, pertenece a un muy importante bloque económico con el cual no se aísla de los mercados económicos mundiales, sino que se fortalece sin dejar cerradas las puertas a las negociaciones con otros bloques así como la C.E., Que mantener las relaciones abiertas con ellos, significa tener acceso a un desarrollo económico para nuestro país.

1.4. LA CUENCA DEL PACIFICO

1.4.1. Generalidades.

La Cuenca del Pacífico agrupa a 47 países cuyo territorio bordea ese océano. (figura 1.4.1.)

A partir de organismos regionales ya existentes, como la asociación de países del Sudeste de Asia (ANSEA) y la Confederación sobre Cooperación Económica del Pacífico, evolucionó la iniciativa de crearse una zona de libre comercio que promoviera, a partir del trato recíproco y mecanismos bilaterales, regionales y globales, una mayor cooperación en aspectos comerciales, de inversión y tecnológicos.

CUENCA DEL PACIFICO



(cuadro 1.5 fuente: La cuenca del pacifico, Bancomext 1995)

Los países que mas destacan por su contribución a la Cuenca²³ son E.U.A. , Japón, algunos países del sudeste Asiático, Particularmente Taiwan, Corea, Singapur y Hong Kong, así como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, México y los países centro y sudamericanos.

Con esto se puede observar, que este bloque de países no únicamente presentan un nivel de desarrollo económico diferente sino también presentan diferencias entre sus regímenes políticos, conformaciones étnicas, raciales, religiosas y culturales.

La Cuenca del Pacifico constituye en realidad una entidad económica regional en formación que, delimitada geográficamente y comunicada a través de vías naturales, permite un fácil intercambio en el comercio internacional.

La posición geográfica que ocupa México, así como por las múltiples ventajas comparativas que se tienen para atraer inversión extranjera e incrementar el flujo comercial de importaciones y exportaciones, el país debe en sus relaciones comerciales en particular y económicas en general, además de prioridad en los aspectos bilaterales con E.U.A. Y Canadá, crear mecanismos de complementación económica con los otros países de la Cuenca, en particular en proyectos vinculados a telecomunicaciones, a la industria maquiladora y las industrias de productos electrónicos y automotrices²⁴.

Esta área del mundo puede ser vital para un país como México que se encuentra con una ubicación geográfica privilegiada, sin embargo, para poder crecer y desarrollarse adecuadamente, sus empresarios deberán detectar, consolidar y mantener las oportunidades que se les presentan en el futuro, ya que el éxito no es automático, ni está libre de riesgos y obstáculos.

En términos económicos los países mas relevantes del área suelen ser agrupados de la siguiente manera:

- Japón y Estados Unidos, que son los dos mercados mas importantes y dinámicos del mundo con economías desarrolladas.

- Países asiáticos de reciente industrialización (PARI) que comprenden a Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur . Conocidos como los cuatro tigres o dragones, debido a sus economías crecientes competitivas y en gran expansión basadas en exportaciones de manufacturas cada vez mas sofisticadas.

- Tailandia, Filipinas, Malasia, países que junto con Singapur constituyen la asociación de naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) , todos estos países son de bajos ingresos , esencialmente productores y comercializadores de materias primas, por lo que se les conoce como "nuevos países exportadores"

- Australia, Nueva Zelanda y Canadá son países industriales con grandes recursos y poca población.

- China, debido a sus dimensiones y recientes reformas económicas y liberalización comercial demandara una gran cantidad de exportaciones y tecnologías intermedias y puede

²³ AREA PROFUNDA DE LOS OCEANOS QUE ESTABLECE LA SEPARACION ENTRE LAS DIFERENTES MASA CONTINENTALES.

²⁴ MARIO ABDALA MIRWALD, COMERCIO INTERNACIONAL RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA EMPRESA, P.38 Y 39

fácilmente llegar a representar a un mediano plazo, un eje muy importante en la economía de la Cuenca del Pacífico.

- La nueva Comunidad de Estados Independientes (antes la Unión Soviética) surge con una geografía hacia la Cuenca del Pacífico como un nuevo mercado de coinversiones e importaciones, resultante de la reconversión de su economía hacia la libre empresa.

El desarrollo de la región se ha consolidado de manera muy distinta a un desarrollo que conocemos nosotros en el occidente, en esa región se finco un crecimiento industrial en la producción a bienes, maquinaria y acero. La Cuenca del Pacífico ha tenido una tendencia cada vez mas pronunciada hacia las industrias ligera no tradicionales y al desarrollo de nuevas tecnologías relacionadas con la electrónica, biotecnología, informática etc. Las exportaciones manufactureras se basan cada vez menos en productos tradicionales como los textiles, aumentando la importancia de los bienes y servicios que van desde proyectos y obras de ingeniería hasta la venta de televisores, computadoras, equipos de comunicación y transportes.

Latinoamérica tiene litorales muy extensos frente al Océano Pacífico. Sus ligas y orientaciones hacia la costa asiática han sido en realidad mínimas, en relación con el potencial real siendo los Estados Unidos de América su principal socio comercial.

Latinoamérica está en la posición de resurgir como un factor importante de la economía internacional. El proceso en esta dirección corresponderá claramente al avance de la reforma económica de cada uno de los países y a la deregulación de los sectores productivos hasta ahora administrados por sus gobiernos. Cada caso destacará por sus propios méritos conforme a las oportunidades del comercio exterior y a la inversión internacional que se valla formando.

La Cuenca del Pacífico ha tenido durante la última década una gran prosperidad económica, su crecimiento se estima en 7% por año, el cual contrasta significativamente con el de E.U.A. De 2.5 % y el de Europa de 3 %.

Los habitantes de la Cuenca del Pacífico poseen una gran capacidad de compra, por ejemplo, Japón el cual cuenta con una población de 72 millones de consumidores, tiene un ingreso anual promedio de mas de \$ 10,000 dólares, Corea con 42 millones de consumidores e ingresos de mas de \$ 11,000 dólares al año, y Taiwan con 20 millones de consumidores e ingresos de mas de \$ 13,000 dólares por año. Los cambios a los que esta región ha tenido que enfrentar durante los últimos años son:

-Incremento demográfico de sus mercados, con el consecuente potencial de compra.

-Incremento de los niveles de ingresos de los consumidores, aumentando la diversidad de productos y servicios de importación factibles de ser suministrados.

-Movilización social de la comunidad rural al urbanismo, lo cual abre grandes posibilidades de intercambio de productos alimenticios y agropecuarios en general.

LA CUENCA DEL PACIFICO



1o CRECIMIENTO
ECONOMICO DEL
JAPON.

2o CHINA POST-
REVOLUCION
CULTURAL

3o MOTOR DE LA
ECONOMIA DE
E.U.A. PASA DEL
ATLANTICO AL
PACIFICO

5o LOS NIC'S
ASIATICOS *



* NEW INDUSTRIALIZED COUNTRIES

(FIG. 1.4.1.)

- Cambios rápidos en gustos preferenciales, enriqueciendo así el abanico de productos y servicios que en general se pueden intercambiar. Sin embargo el éxito comercial y económico de un país dependerá de las habilidades para aprovechar las oportunidades que se generan en los mercados específicos de la zona.

Los expertos han comenzado a llamar el próximo siglo como "el siglo del pacífico" en razón de la importancia proyectada para esta región. En este contexto México, Estados Unidos y Canadá se pronostica que se convertirán en el eje motriz entre esta zona y Europa.

En suma, la Cuenca del Pacífico es demasiado importante para ignorar la pero especialmente difícil para servirla²⁵.

1.5. LAS NEGOCIACIONES DE MÉXICO CON LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

1.5.1. Generalidades.

El intercambio comercial de México con América Latina representa actualmente solo el 4 % de su total.

En la actualidad México realiza esfuerzos para lograr un mayor intercambio a través de tratados de libre comercio y diversas negociaciones con estos países.

En 1960 se consolidó el tratado de Montevideo, que institucionalizó la asociación latinoamericana de libre comercio (ALALC), posteriormente transformada en 1980 en la asociación Latinoamericana de integración (ALADI).

Las causas principales por las que México no ha desarrollado ampliamente el comercio exterior con estos países se pueden resumir en las siguientes:

- los graves problemas económicos que padece la región.
- la dificultad por administrar los mecanismos de preferencias arancelarias en la ALADI.
- la permanencia de barreras no arancelarias y de políticas proteccionistas en la mayoría de los países miembros.
- el manejo de los esquemas de integración Latinoamericanas como simples postulados y de buenas intenciones.
- la consideración de que la sustitución de importaciones a nivel de cada país creó serias limitaciones al proceso de integración complementaria de la región²⁶.

México apoya la ampliación de los intercambios comerciales y las relaciones económicas con países de Latinoamérica, esto de acuerdo con el tratado de Montevideo, participando en negociaciones colectivas o bilaterales.

²⁵ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, ESTUDIO "LA CUENCA DEL PACIFICO".P.4

²⁶ SERIE DE DOCUMENTOS TECNICOS SECOFI-BANCOMEXT, TOMO 1, P.40.

América Latina significa para México un mercado de 440 millones de consumidores potenciales.

Para tener una mejor idea se puede comparar el mercado potencial que se tiene con el T.L.C.A.N. Que es de 371 millones de consumidores.

A continuación se muestran los diez puntos de la nueva estrategia comercial de México hacia América Latina y el Caribe²⁷.

- 1.-Celebración de acuerdos comerciales con una cobertura amplia de negocios.**
- 2.-Desgravación arancelaria a partir de un arancel máximo acordado.**
- 3.-Eliminación de las barreras no arancelarias al comercio, con excepciones en productos muy sensibles.**
- 4.-Aplicación transparente de los mecanismos contra practicas desleales de comercio y eliminación de subsidios a la exportación.**
- 5.-Eliminación de obstáculos al transporte y a la negociación de criterios transparentes para la aplicación de normas técnicas.**
- 6.-Concretación de reglas de origen claras.**
- 7.-Definición de salvaguardas transparentes y transitorias.**
- 8.-Concretación de mecanismos ágiles y efectivos para la solución de controversias.**
- 9.-Creación de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversiones.**
- 10.-Formulación de subregiones económicas congruentes con el multilateralismo.**

1.5.2. El tratado de libre comercio de México con Chile.

Este acuerdo se firmo en septiembre de 1991 y entró en vigor el 1o de enero de 1992.

En el primer año de vigencia el comercio bilateral creció en mas de 40 %

Para 1996, solo unos cuantos productos pagaran aranceles y para 1998 no se pagaran impuestos, cumpliéndose así el propósito del acuerdo.

²⁷ NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON AMERICA LATINA, SECOFI, P.10

LAS EXPORTACIONES ENTRE MÉXICO Y CHILE



(cuadro 1.6)

De México a Chile:

- Automóviles
- Camiones
- Productos químicos
- Furgones
- Propano butano
- Policloruro de vinilo
- Algodón en rama
- Pigmentos y preparaciones
- Tubos de cobre refinados
- Toallas y tapones higiénicos

De Chile a México:

- Harina de pescado
- Frijoles
- Ciruelas pasas
- Nitrato de sodio y de potasio
- Duraznos
- Manzanas
- Cortezas de agrios
- Maderas tratadas con pintura
- Pimientos secos
- Uvas
- Aceite de pescado

(fuente: Negociaciones comerciales de México con América Latina, Secofi 1995)

1.5.3. El tratado de libre comercio México-Costa Rica.

Las negociaciones comerciales se iniciaron en agosto de 1991 y concluyeron en marzo de 1994. Lo firmaron los presidentes de los dos países en abril de 1994 y entro en vigor el 1o de enero de 1995.

Como resultado de las negociaciones, se cubrieron 12 temas para promover el intercambio comercial y la inversión en los dos países.

TRATADO MEXICO COSTA RICA



(cuadro 1.7)

- Acceso a mercados
- Reglas de origen
- Agricultura
- Normas técnicas
- Normas fitosanitarias
- Medidas de salvaguardas
- Prácticas desleales
- Compras de gobierno
- Inversiones
- Servicios
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

1.5.4. El tratado del grupo de los tres

Integrado por Colombia, México y Venezuela, se firmo en junio de 1994 y entro en vigor en Enero de 1995.

Este tratado de libre comercio significa la creación de un mercado de mas de 150 millones de consumidores potenciales.

El tratado cubre diversas áreas para promover e incrementar el intercambio comercial y la inversión entre los tres países .

Este tratados cubre los siguientes puntos:

- Trato nacional y acceso de bienes al mercado²⁸ .
- Sector automotor.
- Sector agropecuario.
- Reglas de origen.
- Procedimientos aduanales.
- Salvaguardias²⁹ .
- Practicas desleales en el comercio internacional.
- Principios generales en el comercio de servicios.
- Telecomunicaciones.
- Servicios financieros.
- Entrada temporal de personas de negocios.
- Normas técnicas.
- Inversión.
- Propiedad intelectual.
- Solución de controversias.

Todo esto bajo un sistema de desgravación gradual de los aranceles.

Además, la existencia de una cláusula de adhesión dentro del tratado permitirá la integración a este instrumento comercial de otras naciones Latinoamericanas³⁰ .

²⁸ ESTE PRINCIPIO DETERMINA QUE LOS PRODUCTOS IMPORTADOS DEBEN RECIBIR EL MISMO TRATO QUE RECIBEN LOS PRODUCTOS NACIONALES CON RESPECTO A TODAS LAS LEYES O PRACTICAS RELATIVAS A SU COMERCIALIZACION.

²⁹ EVITA LA UTILIZACION DE MEDIDAS PROTECCIONISTAS EN EL COMERCIO BILATERAL Y ATIENDE ADECUADAMENTE LOS PROBLEMAS QUE PUDIERAN SURGIR.

³⁰ SECOFI, NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON AMERICA LATINA, P.8

Las exportaciones actuales entre México Colombia y Venezuela

DE COLOMBIA Y VENEZUELA A MEXICO

- INDUSTRIA EDITORIAL
- ALUMINIO
- QUIMICOS
- COMBUSTIBLES
- ACERO



DE MEXICO A COLOMBIA

- AUTOMOVILES
- COMPUTADORAS
- QUIMICOS
- HIERRO
- FIBRAS ARTIFICIALES
- APARATOS ELECTRICOS

1.5.5. El tratado México - Bolivia

Este es el tratado mas reciente entre México y América Latina, y las negociaciones incluyeron los siguientes puntos:

- Trato nacional y acceso de bienes al mercado.
- Agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias
- Reglas de origen
- Procedimientos aduaneros
- Medidas de salvaguarda
- Prácticas desleales

- Principios generales sobre el comercio de servicios
- Telecomunicaciones
- Entrada temporal de personas de negocios
- Servicios financieros
- Medidas de normalización
- Compras del sector público
- Inversión
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

1.5.6. La asociación Latinoamericana de integración (ALADI)

La **ALADI** se creó en 1980 a través del tratado de Montevideo y esta integrada por los siguientes países:

- Argentina
- Bolivia
- Brasil
- Chile
- Colombia
- Ecuador
- Paraguay
- Perú
- Uruguay
- Venezuela
- México

Sus objetivos principales son: el proceso de integración como medio para promover el desarrollo económico - social armónico y equilibrado de la región y como meta de largo plazo, el establecimiento del mercado común Latinoamericano.

Dentro de **ALADI** se estableció una preferencia arancelaria regional y se apoya a los acuerdos que realicen los países integrantes entre sí.

Actualmente México tiene suscritos 32 acuerdos con los demás países miembros de **ALADI**. De ellos, 15 son de alcance parcial de naturaleza comercial, 10 son bilaterales y 7 son regionales.

Los países de América del sur y México representan comercialmente un mercado de más de 391 millones de consumidores potenciales³¹.

1.5.7. La comunidad del Caribe (CARICOM)

Se creó en julio de 1974 y es integrada por :

- Antigua
- Bahamas
- Barbados
- Belice
- Granada
- Guyana
- Jamaica
- Montserrat
- Rep. Dominicana
- San Cristóbal y Nevis
- Santa Lucía
- San Vicente
- Trinidad y Tobago

Fue creada con el propósito de establecer un régimen de comercio exterior común frente a terceros países con: tarifa, política de protección aduanera, tasas de cambio, política monetaria, programas sectoriales de desarrollo, promoción y expansión del turismo comunes.

Por otro lado pretende unificar leyes de sociedades y de actividades económicas.

En octubre de 1993 los presidentes del grupo de los tres (G3) los jefes de gobierno de la comunidad del Caribe (CARICOM) y el vicepresidente de Surinam reafirmaron su compromiso de impulsar su integración con los países de la región, en particular con los países de Centroamérica.

En julio de 1994 en Cartagena Colombia se creó la asociación de estados del Caribe (AEC) un organismo de cooperación entre las naciones del área, busca promover un espacio económico ampliado para el comercio y la inversión en la región.

(el anexo 1 muestra la integración de México con los mercados internacionales)

(en el anexo 2 se indican los nichos de mercado encontrados por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. para los productos mexicanos en el exterior)

³¹ SECOFI, LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON LATINOAMÉRICA

CAPITULO II

MARCO LEGAL PARA LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS A CANADA.

2.1.- LA CLASIFICACION ARANCELARIA.

2.1.1.- El arancel.

El arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior que agrega valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se aplica a las mercancías que se importan, a fin de proteger a las mercancías del mismo tipo que se fabriquen en el país. los aranceles a la exportación aunque no son muy comunes, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso, la contribución disminuye el ingreso del comerciante, con el objeto de asegurar el establecimiento del mercado nacional¹.

Existen diversos tipos de arancel y a continuación se describen los más importantes:

AD VALOREM

Es un impuesto de importación que se emplea en la mayoría de los casos y es expresado en términos porcentuales al valor del producto.

En el acuerdo de la Organización Mundial de Comercio (antes GATT) se define en el artículo VII que el valor a pagar es aquel que proviene de la base gravable que se toma del valor total de la factura de los productos.

ARANCEL ESPECIFICO

Este es un arancel que no esta ligado con el valor del producto y cualquiera que sea este pagará la misma cantidad.

No es un arancel común, sin embargo es utilizado cuando se quiere controlar de manera muy especial el manejo de ciertas mercancías.

ARANCEL MIXTO

Es una combinación de los dos anteriores es decir que se calcula con una base fija y otra variable en relación al valor de la mercancía.

Cada país puede implementar distintos aranceles y es por eso que hay ocasiones que el arancel total es calculado hasta de tres tipos diferentes que serían:

- Arancel general que aplica en todos los países miembros de la O.M.C.

¹ JAVIER GONZALEZ, PROCEDIMIENTO DE GESTION ADUANERA. HACIENDA.

- El que se aplica a mercancías de origen de países con los que se cuenta con trato preferencial (puede ser arancel menor al general o sin arancel "tasa cero")
- Aranceles a mercancías de países que se les ha impuesto un castigo económico, por lo que puede ser superior.

Los productos deben identificarse cuando van a pasar por las aduanas, con el propósito de saber que tipo de arancel es el que les corresponde y también vigilar que cumplan con las medidas no arancelarias como permisos previos, cuotas etc.

Los diferentes productos que existen y se manejan a nivel internacional están clasificados en base al sistema armonizado de designación y codificación de mercancías el cual la mayoría de los países ha adoptado en la actualidad.

Una mercancía que se encuentra en este sistema tiene la misma clasificación en cualquiera de los países que utilizan el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías y ayuda a poder efectuar estadísticas y controles reales en cualquier lado.

En base a los distintos tratados comerciales que existen entre México y otros países o bloques es la manera en como se puede calcular el arancel en cada exportación en específico, por ejemplo en el caso del Tratado de Libre comercio de América del Norte, a partir del 1o de enero de 1994 quedaron libres de arancel el 79.9 % de las exportaciones a E.U. en 1995 se eliminará un 12 % y un 6.4 % en el año del 2004 de tal forma que a partir del año 2008 el total de las exportaciones que se realicen con ese país estarán libres de arancel².

Es necesario investigar a que arancel se someten los productos en una exportación ya que estos varían en cada destino y para cada producto.

2.1.2.- La clasificación arancelaria de los productos lácteos bajo el Sistema Armonizado de Designación de mercancías.

En México existe la Ley del Impuesto de Exportación Recopilada donde se encuentra una clasificación de todos los productos existentes en base a su contenido o su origen.

La clasificación de éste sistema está dividida en secciones y cada sección en capítulos.

En el caso de los productos lácteos, éstos se encuentran en la sección I en el capítulo

4. Esta sección se encuentra de la siguiente forma³:

² TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

³ LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION RECOPIADA, CAPACITACION ADUANERA Y ASESORIA S.C.

Sección I ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL.

Capítulo 1.- Animales vivos.

Capítulo 2.- Carne y despojos comestibles.

Capítulo 3.- Pescado y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.

Capítulo 4.- Leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural, productos comestibles de origen animal no expresados en otras partidas .

Capítulo 5.- Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otras partidas.

Este sistema describe y clasifica a los productos lácteos dentro del cuarto capítulo de la siguiente manera:

CODIGO	DESCRIPCION
04.01	Leche y nata (crema) sin concentrar, sin adición de azúcar ni de otros enducolorantes.
04.02	Leche y nata (crema) , concentradas o con adición de azúcar o de enducolorantes.
04.03	Suero de mantequilla, leche nata (crema) cuajadas, yougurt, kefir y demás leches y natas (cremas) fermentadas o acidificadas incluso concentrados, con adición de azúcar o de otros enducolorantes aromatizados, o con adición de frutas o cacao.
04.04	Lactosuero, incluso concentrado, o con adición de azúcar o de otros enducolorantes, productos constituidos por los componentes naturales de la leche , incluso con adición de azúcar o de otros enducolorantes no expresados ni comprendidos en otra parte.

04.05	Mantequilla y demás materias grasas de la leche.
04.06	Quesos y requesón.
04.07	Huevos de ave cáscara, frescos, conservados o cocidos.
04.08	Huevos de ave sin cáscara y sin yema de huevo, frescos, secos, cocidos en agua o al vapor, moldeados, congelados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar de otros endulzorantes.
04.09	Miel natural
04.10	Productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.

El exportador de productos lácteos tendrá que identificar en que clasificación se encuentra su producto para poder conocer su fracción arancelaria y así poder determinar el arancel correspondiente según al mercado al cual valla a dirigir su exportaciones y además para poder conocer normas y otro tipo de barreras no arancelarias que los países imponen a ciertos productos.

Cada código de éste sistema cuenta con descripciones más específicas y generalmente se cuenta con una fracción donde se encuentran "los demás" que encierra las características más cercanas al código elegido pero que no son específicamente mencionadas.

2.2.- EL ARANCEL DE LOS PRODUCTOS LACTEOS DENTRO DEL MARCO DEL TLCAN.

Dentro de las normas y procedimientos que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte impone, se establece que para que los productos comercializados en el área puedan gozar de un trato preferencial, deberán cumplir con determinadas características, que deberán revisarse si en los productos a comercializar se solicitan las preferencias.

Existen algunos productos que en el momento de ingresar a Canadá (país integrante del TLCAN) se enfrentan a diversas barreras arancelarias que para efectos del tratado no

aplican, es decir que si determinados productos aparte del arancel establecido cuenta con algún otro tipo de impuestos, el tratado va a desgravar el arancel general que aplica bajo las condiciones que el tipo de producto sea, sin afectar algunos otros impuestos que para protección de mercado interno existan.

Uno de los puntos que estos productos deberán cumplir es con las normas de origen las cuales identifican al producto claramente como originario de la región de libre comercio, ya que de lo contrario, al encontrarse que el producto no es en su totalidad de la región, no se le puede otorgar la preferencia arancelaria, ya que en ese momento se estaría beneficiando a productos provenientes de otras regiones. Si así fuera el caso, el producto deberá pagar las tasas arancelarias establecidas actualmente.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte clasifica a todos los productos en tres grupos ó categorías. Los pertenecientes a la categoría "A" son aquellos a los que su tasa arancelaria se les fue retirada en el momento de inicio del Tratado. Aquellos productos denominados con categoría "B" y "C" tendrán una desgravación paulatina en periodos de 5 ó de 10 años y sólo aquellos que necesiten de más tiempo para adaptarse a los mercados contarán con un plazo de 15 años.

A cada producto se le asigna un código que es el denominado como la fracción arancelaria y para cada fracción arancelaria se le asigna un impuesto de importación "Arancel"⁴.

Es importante remarcar que los países cobran impuestos de importación a los productos procedentes de otros países, sin embargo a los productos que exporta no se les cobra impuestos por sacarlos ya que son ventas al extranjero que crean divisas para el país y sólo en muy determinados casos se cobrarán algunos derechos cuando el gobierno así lo haya dispuesto.

El sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, establece las reglas de clasificación común para los países usuarios hasta el nivel de seis dígitos y deja a criterio y necesidad de cada país la utilización de subdivisiones adicionales. Así el nivel de los primeros seis dígitos del código, México, E.E. U.U. y Canadá mantienen el mismo sistema de clasificación para todos los productos comercializables⁵.

Los aranceles que los productos lácteos deberán pagar cuando sean comercializados a Canadá y cumplan con los requisitos para su trato preferencial, con una categoría "A", no pagan impuestos, esto cuando se refiere a las fracciones arancelarias comprendidas en el capítulo 4 de la sección I con excepción de las fracciones 0409.0000 (Miel natural) (3.31 cents./Kg.) y la fracción 0410.0000 (productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte) (11.5%).

⁴ INSTRUCTIVO PARA EL USO DE LAS LISTAS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, P.8
⁵ FRACCIONES ARANCELARIAS Y PLAZOS DE DESGRAVACIÓN: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, P.9

2.3.- REGULACIONES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS GENERALES PARA LOS PRODUCTOS DE EXPORTACION.

Los aranceles se entienden claramente como impuestos predeterminados a los productos en base a su fracción arancelaria y en base al destino que lleva, sin embargo las barreras no arancelarias son otro tipo de pagos y cumplimientos que se hacen en el comercio exterior muy extensos y muy diferentes para cada producto y como algunos ejemplos están:

- Regulaciones de etiquetado.
- Regulaciones sanitarias.
- Regulaciones fitosanitarias.
- Requisitos de envase y embalaje
- Regulaciones de toxicidad.
- Normas de calidad.
- Regulaciones ecológicas.
- Normas técnicas.
- Permisos de exportación o importación
- Impuestos antidumping.
- Otros.

A continuación se analizan algunas de estas barreras y regulaciones que son mas comunes y requieren mayor atención en las exportaciones de los productos lácteos

Regulaciones de etiquetado:

Los productores, exportadores y/o distribuidores de productos lácteos deberán cumplir con las regulaciones de etiquetado que le sean requeridas y deberán ponerse de acuerdo para que en una sola etiqueta se cumpla con los requisitos y se evite que el producto tenga mas de una etiqueta cuando lo tenga el consumidor final.

En Canadá, para obtener información y validación acerca de la rotulación de las etiquetas y envases de productos lácteos que entren al país se deberá dirigir con : FOOD DIVISION CONSUMER PRODUCTS BRANCH⁶

La etiqueta sirve para distintas cosas y no sólo es para anunciar la marca si no que también para informar acerca del contenido y los ingredientes del producto así como fechas de caducidad, instrucciones, riesgos etc.

El exportador de productos lácteos antes de invertir en la elaboración de sus etiquetas deberá consultar ya sea con su cliente, con consultores especializados o directamente con los

⁶ EL MERCADO CANADIENSE, BUREAU DE PROMOTION DU COMMERCE CANADA.

organismos que rigen estas regulaciones en el país receptor, los requerimientos de la etiqueta y hasta no estar seguro, mandarlas a elaborar⁷.

La información que se pide que lleven las etiquetas puede ser muy variante y cambiante es por eso que se recomienda estar pendientes de cualquier cambio ya que estos pueden ocurrir muy frecuentemente.

Existen productos que por cuestiones de mercadotecnia o producción no podrán cambiar su etiqueta original, sin embargo se puede anclar una diferente en otra parte del envase donde se cumpla con los requerimientos.

La aplicación de estas regulaciones es establecida en cada país por diferentes organismos y para saber cuales son se puede recurrir a las embajadas, por ejemplo en los Estados Unidos el organismo que establece estas regulaciones es la "Food and Drug Administration (FDA) ó en Canadá el responsable es "Agricultur Canadá: Label section / food production and inspection branch"⁸

Lo que se requiere en las etiquetas varía según el tipo de producto ya que por ejemplo no se requiere la misma información para productos alimenticios que para refacciones mecánicas.

Existen las "Etiquetas Nutricionales" que son requeridas en muchos de los mercados internacionales donde se especifica los componentes nutricionales en productos alimenticios procesados y envasados.

Principalmente los ingredientes o componentes nutricionales que se deberán mencionar son: Calorías, Grasas, Colesterol, Sodio, Carbohidratos, Fibras, Azúcares, Proteínas, Vitaminas, Calcio, Hierro.

Los datos se deberán presentar en el idioma del país que importa el producto.

Regulaciones sanitarias y fitosanitarias :

Estas regulaciones son muy comunes y muy variadas y afectan principalmente a los productos agropecuarios, frescos y procesados.

Estas regulaciones tienen como fin el proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en su territorio.

Se trata de evitar la propagación de plagas y enfermedades así como contaminantes tóxicos entre otros.

Cada país cuenta con organismos que se encargan de revisar y controlar estas regulaciones y es labor del exportador investigarlas para cumplirlas y evitar el rechazo de las mercancías en las aduanas.

En México estas regulaciones y trámites deberán ser gestionados en la Secretaría de Salud en donde se puede encontrar información y orientación .

Entre otras normas existen las Técnicas que pueden ser también muy variadas y en casos muy estrictas ya sea para juguetes, aparatos electrónicos y electrodomésticos etc.

⁷ LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS LACTEOS, TESIS DE ROBERTO TORRES RIVERA.

⁸ REGULACIONES PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BANCOMEXT.

Las normas técnicas pueden obligar a cambiar los procesos de producción actuales y aún cuando el producto actual cumpla con sus objetivos de venta y parezca que no es necesario el cambio, el mejorar un producto será un paso adelante y no un retroceso.

De estas normas técnicas, se pueden encontrar algunas que son obligatorias y otras que son voluntarias, sin embargo, en un país esa norma puede ser voluntaria, en otro, esa misma norma podrá ser obligatoria y en otro dicha norma ni siquiera exista.

Otro tipo de barreras no arancelarias que suelen ser muy comunes y sobre todo en los mercados de los países más desarrollados son normas o regulaciones ecológicas, de calidad para frutos y legumbres, de toxicidad, de calidad, etc.

Otro medio por el cual el exportador puede enterarse de que regulaciones y normas son requeridas en el país destino de sus productos es con los agentes aduanales o entidades federales de apoyo al exportador como en México Bancomext.

En México existe la Cámara Nacional de industriales de la leche dónde se puede consultar información acerca de los productores nacionales en el área de los lácteos.

El exportador en México o en cualquier otra parte del mundo en su estudio previo al lanzamiento de un producto al exterior o venta de bienes y/o servicios, deberá previamente investigar el tipo o tipos de regulaciones que a su producto le han de afectar tanto en el país de origen así como en el país destino y para ello podrá acudir también a las embajadas para pedir información y orientación.

2.4.- REGULACIONES QUE AFECTAN LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS A CANADÁ.

De manera independiente de los aranceles que gravan a los productos de importación, Canadá hace cumplir un cierto número de regulaciones que afectan a algunos productos en específico como regulaciones que afectan tanto a productos comestibles como a productos no - comestibles:⁹

- Orden de marcación de bienes importados.
- Rotulado bilingüe de los productos.
- El empaque.
- La rotulación para el estado de Quebec.
- Lista de control.
- Artículos prohibidos.

⁹ EL MERCADO CANADIENSE, GUÍA PARA LOS EXPORTADORES EN LOS PAISES EN DESARROLLO, BUREAU DE PROMOTION DU COMMERCE CANADA.

- Permisos para importación de comestibles.
- Normas sanitarias
- Regulaciones de rotulación de comestibles.
- Barreras para productos cárnicos .
- Barreras para los productos del mar.
- barreras para las bebidas alcohólicas.

- La orden de marcación de bienes importados:

Se exige que la mayoría de los bienes importados a Canadá estén claramente rotulados con respecto a su país de origen. Esta orden es administrada por el Departamento de Rentas Públicas de Canadá (Aduanas y Sobretasas)

Dichas marcas del país de origen deben estar legibles en inglés ó francés, estar localizadas en lugares visibles en los productos y ser fijados en forma permanente.

El exportador, para poder obtener información acerca de las regulaciones relacionadas con este punto , se deberá dirigir a :

**IMPORT AND EXPORT CONTROL SECTION.
REVENUE CANADA (COSTUMS AND EXCISE)**

- Rotulado bilingüe de los productos:

Bajo la ley federal sobre empaque y rotulado y sus regulaciones, la rotulación bilingüe (inglés, francés) se requiere en todos los bienes preempacados de se vendan en cualquier parte del Canadá. La ley estipula que toda información obligatoria sobre el rotulado de los productos se muestren en inglés y francés , excepto el nombre y dirección del manufacturero, el cual puede aparecer en una de las dos lenguas. En caso de productos no comestibles, la única información obligatoria distinta del nombre y dirección del manufacturero es la identidad del producto y las declaraciones de las cantidades netas, por lo tanto, sólo las dos últimas deben presentarse en forma bilingüe.

- Empaque:

Las normas de empaque varían según el producto y dependiendo de si el producto se va a embarcar directamente para la venta al por menor o a los usuarios finales o a un intermediario canadiense (importador o mayorista). Dentro de la ley de rotulación y empaque de bienes de consumo, los empaques deben ser manufacturados, llenados y mostrados de forma de no confundir al consumidor o lo engañe en cuanto a la calidad, cantidad y contenido se refiere. Ciertos productos no comestibles deben ser empacados en contenedores de tamaño estándar y para obtención de información específica deberá contactar con:

**MERCHANDISE STANDARDE DIVISION
CONSUMER PRODUCTS BRANCH
CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS CANADA**

-La rotulación para el estado de Quebec.

El gobierno de Canadá por medio de diversos comunicados hace saber que para exportar productos hacia el estado de Quebec se cuenta con reglas especiales y diferentes a las del resto del país.

Esta regla especifica claramente que todos los productos que sean comercializados y vendidos en ésta provincia deberán estar rotulados en el idioma francés y que al uso de ésta lengua se le deberá dar la misma importancia que a otros idiomas en los envases de los productos.

Esta ley incluye también a todo lo que sea: Garantías, instrucciones y propagandas de los productos.

Ya que el idioma francés es el oficial en ésta región de Canadá, se extiende la ley a lo referente a contratos, formas de pedidos, facturas y folletos.

- Lista de control:

Aunque la mayoría de productos pueden entrar a Canadá sin permiso especial o aprobación, la entrada de bienes incluidos en la lista de control de importadores es restringida. Una vez que un producto es incluido en la lista, los importadores deben solicitar a la Oficina de Relaciones Comerciales Especiales del Departamento de Asuntos Extranjeros un permiso especial para importarlo.

La lista de control de importaciones comprende una variedad de productos, incluyendo algunos productos de la agricultura(aves, textiles y algunos otros productos)

Para mayor información sobre la lista del control de importaciones y la ley de permisos de importación se puede contactar con:

**SPECIAL TRADE RELATIONS BUREAU
EXTERNAL AFFAIRS AND INTERNATIONAL
TRADE CANADA**

- Artículos prohibidos:

El anexo VII de las tarifas aduaneras canadienses contiene prohibiciones para cierta categoría de artículos. Los artículos cubiertos por ésta prohibición comprenden algunos de agricultura, ciertas armas ofensivas y ciertas especies en peligro. A algunos productos se les prohíbe entrar a Canadá por que se les considera de alto riesgo para la salud de los canadienses, para más detalles con forme a las regulaciones concernientes a las

importaciones prohibidas e información sobre los productos incluidos en la lista prohibida contactar a:

**TARIFF PROGRAMS
REVENUE CANADA (CUSTOMS AND EXCISE)
MACKENZIE AVENUE**

-Permisos para importación de comestibles a Canadá.

Algunos productos agrícolas (básicamente aves y algunos productos lácteos) que se encuentran en la lista de control de importaciones al Canadá cuentan con limitaciones para entrar en este territorio.

Los productores que encuentren barreras para su entrada a Canadá es por la sencilla razón de que el gobierno Canadiense protege la producción interna de éstos productos y solo en casos donde el comprador demuestre que la importación de ese bien es conveniente y necesaria, será cuando se otorguen dichos permisos.

En ocasiones no solo con el permiso basta para poder acceder la mercancía si no que habrá que cumplir con cuotas especiales (aranceles) que con el fin de proteger la producción interna, son cobrados a los importadores.

- Normas sanitarias:

Se aplican regulaciones sanitarias especiales y de gradación en el caso de varias categorías mayores de productos agrícolas dentro de las cuales se incluyen carnes y productos cárnicos, plantas y semillas, como también algunas frutas y verduras frescas y procesadas, todas las cuales están sometidas a inspección. Además, inspectores de planta del Departamento de Agricultura de Canadá realizan chequeos para saber si hay insectos patológicos en los productos importados. Las regulaciones canadienses exigen que los cultivos de raíces (tales como flamen y yuca) sean embarcados en contenedores limpios y estén libres de tierra. Información disponible se encuentra en:

**DAIRY, FRUIT AND VEGETABLE DIVISION
FOOD PRODUCTION AND INSPECTION BRANCH
AGRICULTURE CANADA**

- Regulaciones de rotulación de comestibles.

La ley de regulaciones para el empaqueo y rotulación de bienes de consumo cubre muchos productos que se venden al pormenor mientras que por otro lado la ley de regulaciones para productos comestibles y drogas se aplica a productos comestibles que se venden en cualquier lugar.

El Departamento de Agricultura de Canadá es el encargado de las leyes de rotulación para productos como: frutas, verduras procesadas, miel, aves, huevos, carne y productos lácteos.

(la rotulación para productos marinos es regulada por el departamento de pesca y océanos.)

Los productos como las mieles y las melazas así como mantequilla de nuez, quesos y algunos más deberán venderse por peso y en el caso especial de la Cajeta entra dentro de este tipo de productos. Los productos marinos enlatados deberán demostrar su peso en seco. Tanto frutas enlatadas como verduras se deberán presentar por volumen.

Se considera una infracción a la ley cuando las etiquetas o el rotulado incluya información falsa acerca del contenido del producto de igual manera que se diga que existe una sustancia contenida y no sea así.

Las regulaciones de la ley de drogas y alimentos exigen que los alimentos contengan una lista de los ingredientes y componentes en orden descendente por volumen.

Si el exportador o productor del bien que va a entrar a Canadá desea incluir en el etiquetado o rótulo información nutricional de su producto, automáticamente se tienen que acatar diversas leyes o regulaciones extras. Por ejemplo, si el exportador desea indicar que el contenido de su producto es bajo en grasas entonces la ley le obliga a indicar su contenido en proteínas o como en el caso de que se quiera indicar que es bajo el contenido en sodio, la ley obliga a precisar el contenido en potasio.

Los requerimientos de rotulación para los productos comestibles envasados son generalmente más estrictos que para otros bienes de consumo. Los rótulos para los productos comestibles que se vendan en Canadá deberán mostrara en resumen la siguiente información:¹⁰

- Cantidad neta (obligatoria)
- Nombre común o genérico del producto (obligatorio)
- Nombre y dirección del comerciante o distribuidor (obligatorio)
- Lista de ingredientes (obligatorio)
- Número y tamaño de las unidades (en algunos casos)
- Información nutricional (en algunos casos)
- Marca de la fecha (por ejemplo "mejor antes de" es obligatorio si el producto es perecedero)

En el rótulo se deberá incluir la fecha de vencimiento en los productos que tengan una duración de 90 días ó menos y se deberá indicar con el año el mes y la fecha. (las frutas frescas y las verduras no deberán cumplir con esta regulación)

Cuando las mercancías entran a Canadá cualquiera que sea el puerto de entrada, las mercancías de productos comestibles empacados serán sometidos a revisión y errores que puedan presentarse en el rótulo del producto puede negarle la entrada a la mercancía.

- Frutas y verduras frescas.

¹⁰ EL MERCADO CANADIENSE, BUREAU DE PROMOTION DU COMMERCE CANADA, P.39,40,41

El Departamento de agricultura de Canadá supervisa a todos aquellos comerciantes de productos frescos y licencia a aquellos que estén en una posición legal correcta para vender. Es recomendable que los exportadores obtengan el número de licencias necesarias con el importador antes de efectuar cualquier exportación de éstos productos.

En el caso de éstos productos, cuando en el Canadá se produzcan también, el Departamento de agricultura protege a la producción interna cuando es temporada de que los agricultores vendan sus productos y en las temporadas en las que éstos productos no se produzcan en el país los aranceles bajan para así poder balancear la venta.

- Acerca para productos cárnicos .

En este caso en la mayoría de las importaciones de carne fresca y congelada están prohibidas por razones sanitarias y de salud.

Los productos derivados de la carne que entren al país deberán provenir de plantas que estén aprobadas por el Departamento de Agricultura de Canadá.

Para aquellos productos derivados de carne que estén autorizados para venderse en Canadá deberán ser rotulados de acuerdo a la ley de inspección de carnes que establece el Departamento de Agricultura.

- Acerca para productos del mar.

El empaque (envase) rotulación y medidas de seguridad son factores que los productos del mar deben cumplir para entrar al mercado canadiense

Los importadores en Canadá de estos productos están obligados a informar al Departamento canadiense de pesca y océanos el tipo, calidad y origen de los productos antes de su llegada al país.

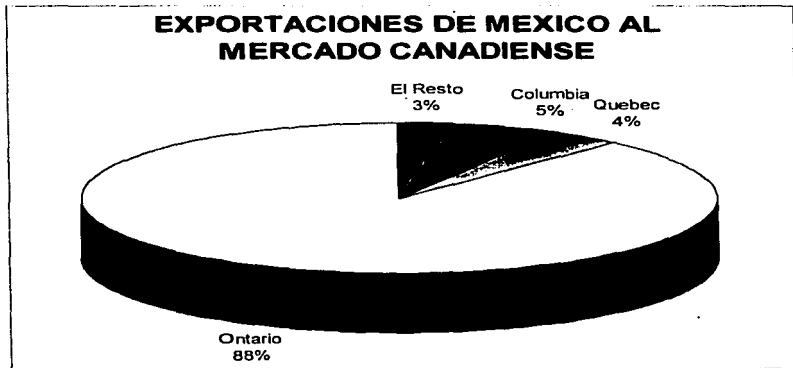
En caso de que las exportaciones de éstos productos a su llegada al puerto canadiense sean rechazadas, es el exportador quien deberá cubrir los gastos que sean ocasionados al Departamento de Pesca y océanos.

- Acerca de las bebidas alcohólicas .

Para poder ingresar éste tipo de mercancías a Canadá habrá que cumplir con diversos derechos, sobre tasas e impuestos de venta .No es una ley o regulación para todo el país si no que cada provincia es la encargada de regula el mercadeo de éstas bebidas alcohólicas.

Declaraciones sobre el nombre común, dirección del productor o proveedor, volumen de alcohol y una lista de ingredientes deberán aparecer en los rótulos de éstos productos (en francés y en inglés).

A continuación se presenta una gráfica donde se identifican en porcentaje las exportaciones de México a Canadá, dividida por provincias receptoras de productos mexicanos.¹¹



¹¹ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. PROMOCION EXTERNA PARA AMERICA DEL NORTE.

2.5.-TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO

TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO (INTERCOMS)

Los INTERCOMS (International Commerce Terms) son un conjunto de reglas internacionales que se encuentran en vigor desde el 1o de julio de 1990 y han sido publicadas por la cámara internacional de comercio de París.

Este conjunto de reglas permite interpretar los principales términos utilizados en los contratos de compra/venta internacionales.

Los INTERCOMS se ajustan a las más recientes técnicas de transportación, así como pretenden fijar con la mayor claridad y precisión las obligaciones de cada una de las partes en base a las prácticas más generalizadas en uso actual en el comercio internacional.

Estos nuevos términos han sido agrupados en cuatro categorías, distinguidas por la primera letra de las siglas en inglés correspondientes.

A continuación se presentan las obligaciones de cada una de las partes (condiciones que impone según INTERCOM utilizado)¹²

GRUPO E

Cláusula EXW: En fábrica (indicando lugar convenido)

Tipo de transporte: Todo tipo de transporte.

Obligaciones del vendedor: Poner la mercancía a disposición del comprador, en su propio establecimiento. Este término representa la mínima obligación para el vendedor.

Obligaciones del comprador: Elegir el modo de transporte y soportar el costo y el riesgo inherente al transporte de la mercancía.

GRUPO F

Cláusula: FCA, libre transportista (indicando nombre del lugar convenido)

Tipo de transporte: Todo tipo de transporte.

Obligaciones del vendedor: Entregar la mercancía al transportista designado por el comprador, en el lugar convenido. Los derechos y formalidades de exportación son a su cargo.

¹² FUENTE: CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL. PUBLICACION 1990

Obligaciones del comprador: Elegir el modo de transporte y transportista. Sufragar todos los gastos y los riesgos de la mercancía desde el momento en que el transportista se hace cargo de la misma en el lugar convenido.

Cláusula FAS: Libre al costado del buque (indicando puerto de embarque convenido)

Tipo de transporte: Sólo marítimo.

Obligaciones del vendedor: Colocar la mercancía al lado del buque en el lugar designado por el comprador en el puerto de embarque convenido. A petición del comprador deberá prestar todo tipo de ayuda para la obtención de las autorizaciones necesarias para la exportación de la mercancía.

Obligaciones del comprador : Elegir la naviera y facilitar el nombre del buque al vendedor, pagar el flete y soportar todo tipo de riesgos de la mercancía desde el momento en el que el vendedor la ha colocado en el costado del buque. Obtener la licencias o autorizaciones necesarias para la exportación e importación.

Cláusula FOB : Libre a bordo (indicando puerto de embarque convenido)

Tipo de transporte : Sólo marítimo.

Obligaciones del vendedor: Colocar la mercancía al borde del buque elegido por el comprador en el puerto de embarque convenido. Las formalidades de exportación son por su cuenta.

Obligaciones del comprador: Designar o reservar el buque y correr con los gastos de transporte y los riesgos inherentes a la mercancía desde que éste haya traspasado la borda del buque.

GRUPO C

Cláusula CFR : Costo y flete (indicando puerto de destino convenido) **Tipo de transporte :** Sólo marítimo.

Obligaciones del vendedor : Se ocupa de contratar el buque, siendo por su cuenta el flete, la carga y las formalidades de exportación, hasta el punto de destino.

Obligaciones del comprador : Soportar cualquier gasto adicional y el riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía desde el momento en que la misma ha traspasado la borda del buque

Cláusula CIF: Costo, seguro y flete (indicando puerto de destino convenido)

Obligaciones del vendedor : Término semejante al anterior, con la obligación adicional de suscribir, por su cuenta, por póliza de seguro de transporte de la mercancía por un total mínimo del 110% de su valor, obviamente le incumben a él todas las formalidades de exportación.

Obligaciones del comprador : Aunque el vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja al riesgo del vendedor, quien es el beneficiario de la póliza de designación directa o por el carácter transferible de la misma.

Cláusula CPT : Porte pagado hasta (indicando lugar de destino)

Tipo de transporte : Todo tipo de transporte.

Obligaciones del vendedor : Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido, ocupándose de las necesidades necesarias de la exportación.

Obligaciones del comprador : Soportar todo riesgo inherente a la mercancía desde el momento en que el vendedor la entrega al primer transportista, como cualquier gasto adicional (descarga, carga etc.)

Cláusula CIP . Porte y seguro pagado hasta (indicando punto de destino convenido)

Tipo de transporte : Todo tipo de transporte.

Obligaciones del vendedor : Similar al anterior, con la obligación adicional de contar con una póliza de seguro de transporte contra riesgo de avería de la mercancía o pérdida de la misma durante el viaje, por el 110 % de su valor, es su responsabilidad obtener las autorizaciones de exportación.

Obligaciones del comprador : Igual que en el caso anterior (conviene que el vendedor y el comprador se pongan de acuerdo sobre la extensión de este seguro)

GRUPO D

Cláusula DAF : Entrega en frontera (Conveniéndose la frontera en cuestión)

Tipo de transporte : Terrestre.

Obligaciones del vendedor : Pagar el transporte y soportar riesgo hasta la frontera, ocupándose de los trámites de exportación.

Obligaciones del comprador : Soportar todo tipo de riesgo inherente a la mercancía desde el momento en que ésta ha sido puesta a su disposición, en el lugar convenido en frontera.

Cláusula DES : Entrega sobre buque (indicando puerto de destino convenido)

Tipo de transporte : Sólo marítimo.

Obligaciones del vendedor : El vendedor elige el buque, paga el flete y soporta los riesgos del viaje marítimo.

Obligaciones del comprador : Asume los gastos y riesgos a bordo del buque en el momento y en el punto de descarga usual en el punto de destino.

Cláusula DEQ : Entrega en puerto con derechos pagados (indicando puerto de destino convenido)

Tipo de transporte : Sólo marítimo.

Obligaciones del vendedor : Poner la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del puerto de destino convenido, soportando hasta este punto los gastos y riesgos inherentes a la misma, obtener las licencias, tanto de exportación como de importación, satisfaciendo los derechos de aduana e impuestos exigibles a la importación.

Obligaciones del comprador : Soportar todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a su disposición en el muelle del puerto de destino convenido.

Cláusula DDU : Entrega derechos no pagados (indicando lugar de destino)

Tipo de transporte : Todo tipo.

Obligaciones del vendedor : Poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar convenido, en el país importador y satisfacer los gastos de transporte, incluida la descarga.

Obligaciones del comprador : Es por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a su disposición en el lugar de destino convenido. También es por su cuenta el despacho de aduana, derechos e impuestos correspondientes a la importación.

Cláusula DDP : Entrega con derechos pagados (indicando lugar de destino convenido).

Tipo de transporte : Todo tipo.

Obligaciones del vendedor : Poner la mercancía, por su cuenta a disposición del comprador en el lugar de destino convenido en el país del importador, incluida la descarga también por su cuenta despacha la mercancía y paga los derechos e impuestos correspondientes a la exportación e importación, así mismo como EXW representa la mínima obligación para el vendedor, DDP representa la máxima obligación.

Obligaciones del comprador : Soportar los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir del momento en que tiene lugar la entrega en el punto convenido.

Existen otro tipo de términos manejados en el comercio exterior de los Estados Unidos y son llamados los Definiciones Revisadas De Comercio Exterior Estadounidenses RAFTD (por sus siglas en ingles) y son reguladas por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos de Norteamérica.

Estos términos fueron establecidos en 1941 y en 1985 fueron derogados, sin embargo, son términos que en la actualidad se siguen utilizando e incluso se encuentran aún en la literatura que actualmente se publica.

Los "Revised American Foreign Trade definitions" no tienen ninguna obligatoriedad y es sólo hasta el momento en que se acuerdan sus derechos, obligaciones y precio de las mercancías, mediante los acuerdos, contratos y convenios con las partes que éstos adquieren validez

Existen 16 diferentes términos, seis pertenecen a las variantes Ex-Works, otras seis a las variantes Fob y cuatro diferentes más que se presentan a continuación¹³:

EX, (lugar de origen)

Ex-works	Ex-planta
Ex-factory	Ex-fábrica
Ex-mills	Ex-molino
Ex-plantation	Ex-plantación
Ex-warehouse	Ex-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) 1

Named inland carrier at named inland point of departure

Porteador interior específico en el 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, barcasas, lanchones, aviones o cualquier otro tipo de transporte disponible.

FOB (libre a bordo) 2

Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT PREPAID
TO (named point of exportation)

Porteador interior específico en el lugar 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 recibido de transporte en el lugar interior de partida específico.

¹³ BANCOMEXT, GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR, P.P.76, 77.

FOB (libre a bordo) 3

Named inland carrier at named inland point of departure FREIGHT ALLOWED TO (named point)

Porteador interior específico en el lugar interior 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 en 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 recibido de transporte en el lugar interior del embarque específico.

FOB (libre a bordo) 4

Named inland carrier at named point of exportation.

Porteador interior específico en lugar específico de exportación.

Con este término el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de transporte de la mercancía hasta el lugar específico de exportación y asume cualquier pérdida o daño o ambos incurridos hasta ese momento.

FOB (embarcación) 5

Named point of shipment

Puerto específico de embarque.

El precio incluye todos los gastos hasta la entrega de la mercancía de la embarcación proporcionada por, o para el comprador en el puerto específico de embarque.

FOB 6

Named inland point in country of importation.

Lugar interior específico en el país de importación.

Con este término el vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los gastos de 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 incluya la entrega de la mercancía en el costado de la embarcación y al alcance del equipo de carga de ésta.

C & F

Cost and freight

Costo y flete

Como su nombre lo indica, el precio incluye el costo de transporte hasta el lugar específico de destino de la mercancía.

CIF

Cost, insurance and freight

Costo, seguro y flete.

Además del costo de la mercancía, con este término se incluye el seguro marítimo y todos los cargos de transporte hasta el punto específico de destino.

EX-DOCK

Named point of importation.

Puesto en muelle país de destino.

El vendedor cotiza un precio que incluye el costo de la mercancía y todos los costos adicionales y necesarios para situar la mercancía en el muelle del puerto específico de importación, con los impuestos pagados si es el caso.

Es importante remarcar que estos términos son utilizados con las negociaciones que se efectuen con E.U.A. y siempre se recomienda incluir en contratos o cotizaciones escritas la siguiente leyenda "Quotation subject to the revised American Foreign Trade Definitions 1941" (Cotización sujeta a las definiciones revisadas del comercio exterior Norteamericano de 1941)

GRUPO	SIGLA	EN INGLES	EN ESPAÑOL
E	EXW	EX WORK	EN FABRICA
	FOA	FREE CARRIER	LIBRE TRANSPORTISTA
C	FAS	FREE ALONG SIDE SHIP	LIBRE AL COSTADO DEL BARCO
	FOB	FREE ON BOARD	LIBRE A BORDO
	CFR	COST AND FREIGHT	COSTO Y FLETE
	CIF	COST INSURANCE AND FREIGHT	COSTO, SEGURO Y FLETE
	CPT	CARRIAGE PAID TO	COSTO PAGADO HASTA
D	CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	PORTE Y SEGURO PAGADO HASTA
	DAF	DELIVERED AT FRONTIER	ENTREGA EN FRONTERA
	DES	DELIVERED SHIP	ENTREGADA SOBRE BUQUE
	EX	DELIVERED	ENTREGADA
	DEQ	EX-QUAY DELIVERED DUTY UNPAID	SOBRE MUELLE ENTREGADA SIN PAGAR DERECHOS
	DDU	DELIVERED DUTY UNPAID	ENTREGADA SIN PAGAR DERECHOS
	DDP	DELIVERED DUTY PAID	ENTREGADA CON DERECHOS

CAPITULO III

LA CAJETA (DULCE DE LECHE) COMO PRODUCTO DE EXPORTACIÓN

3.1.- LAS EMPRESAS EN MEXICO PRODUCTORAS Y EXPORTADORAS DE CAJETA.

Las empresas que en México producen cajeta son muy pocas pero es importante destacar que este producto puede ser utilizado o consumido en dos tipos diferentes de mercado, uno es como producto alimenticio dentro de la clasificación de productos lácteos y que tiene un consumo relativamente regular en las personas que la compran y la otra manera es dentro de una clasificación de los dulces y gracias a las características de su envase y a ciertas variaciones en su contenido (adiciones de vino, o ciertos sabores en específico) puede ser considerada como un producto artesanal que aún cuando es comestible está dirigido a otro mercado.

En México existen únicamente dos empresas que producen cajeta en cantidades considerablemente "grandes" y que abarcan el mercado de los autoservicios y tiendas en donde es sencillo encontrar este producto y son Productos de Leche Coronado S.A. de C.V. y Frexport S.A. de C.V. (actualmente una empresa del grupo Bimbo)

Las demás empresas que elaboran cajeta en México cuentan con una producción muy pequeña y la mayoría de ellas la producen como un producto o dulce artesanal e incluso en muchas ocasiones es envasada en cajas de madera con un trabajo artesanal en el mismo envase y empresas que producen la cajeta como una materia prima para producir otro tipo de producto como es el caso de las que producen el dulce llamado "Morgeliana" que consta de dos obleas rellenas de cajeta ó como ciertos pastelillos que son rellenos de cajeta y que en ocasiones las empresas que elaboran dichas golosinas, producen su propia cajeta sin ser un producto final de venta.

A continuación se presenta un listado de empresas mexicanas productoras de cajeta que están reconocidas por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y que producen cajeta como un producto final y terminado para su venta más no como materias primas para la realización de otros productos¹:

¹ LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA, CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION P.127B Y 128

PRODUCTOS DE LECHE CORONADO S.A. DE C.V.

Fabricación y exportación de cajetas

FREXPORT S.A. DE C.V. (BIMBO)

Fabricación, comercialización y exportación de mermelada, cajeta, ates, frutas, verduras congeladas marca CARMEL, YOPI, Y DEL HOGAR.

LA TRADICIONAL

Fabricación de cajeta.

LA VENCEDORA.

Fabricación de cajeta

CAJETAS LA REYNA

Fabricación de cajetas y chiclosos.

CAJETAS REGIA S.A.

Fabricación de cajetas, chiclosos, obleas y natillas.

CARMEN OKHUSEN S.A. DE C.V.

Fabricación de cajeta.

DULCERIA LA FAMA S.A.

Fabricación de cajeta, membrillo, tejocote, royo de guayaba.

PRODUCTOS LA SUPREMA

Fabricación de cajetas, mermeladas, miel de abeja, chiclosos y obleas.

PRODUCTOS MORENO S.A. DE C.V. EL REGIONAL.

Fabricación de Jamoncillos, obleas con cajeta, palanquetas de cacahuete y de nuez, rollos de coco y tamarindo.

Estas son en México las empresas que producen cajeta y que la venden como un producto terminado y en la actualidad únicamente tres empresas dedican un porcentaje de su producción para la exportación, sin embargo una empresa COMERCIO INTERNACIONAL MEXICANO S.A. DE C.V. que trabaja como una empresa comercializadora de productos y artesanías mexicanas exporta cajeta que otra empresa produce y es tomada como un dulce artesanal a diferencia de las otras dos empresas que son PRODUCTOS DE LECHE CORONADO S.A. DE C.V. Y FREXPORT S.A. DE C.V. (BIMBO)

Actualmente los países que importan cajeta de México son:²

- ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA
- ESPAÑA.
- GUATEMALA
- FRANCIA.

La cajeta es producida únicamente en México como dulce de leche y con las características que ya son conocidas aún cuando tengan adición de sabores o vino, sin embargo en otros países no es un producto que se conozca mucho y existen también algunos otros que producen dulces de leche similares pero que no cuentan con las mismas características y/o ingredientes.

3.2.- LAS EXPORTACIONES DE CAJETA EN MEXICO.

El Banco de México y el Banco Nacional de Comercio Exterior cuentan con una base de datos de las exportaciones realizadas cada año en México hacia el exterior y son datos que están expresados por fracción arancelaria y para poder presentar las exportaciones de cajeta de México al exterior se ha realizado un estudio acerca de la fracción arancelaria correspondiente y gracias a la colaboración de la empresa Comercio Internacional Mexicano se concluyó que la fracción correspondiente para éste producto es: 1704.90.99 que se ubica en:

Sección IV "PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS, BEBIDAS, LIQUIDOS Y VINAGRE, TABACO Y SUCEDANEAS DEL TABACO ELABORADOS"

Capítulo 17 AZUCARES Y ARTICULOS DE CONFITERIA

Esta fracción indica "los demás" y actualmente empresas que exportan la cajeta lo hacen con ésta fracción arancelaria opuesto a la idea de ser considerada como producto lácteo o derivados aún cuando el ingrediente principal sea la leche.

Habiendo determinado la fracción arancelaria correspondiente, el Banco de México ofrece información de cantidades y valor en dólares así como el destino de un producto como la cajeta encerrada en ésta fracción.

² DIRECTORIO DE EXPORTADORES MEXICANOS 1995, BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, EXPORTACIONES DE DULCES DE LECHE.

El sistema de información arroja cantidades por fracción arancelaria de manera que es difícil determinar la cantidad exacta que en la fracción corresponde a la cajeta, ya que la fracción arancelaria 170490 indica "Los demás".

A continuación se presenta un resumen de las exportaciones de México al resto del mundo de los productos que se encuentran bajo la categoría de la fracción arancelaria 170990 globalizada a nivel mundial y dividida por continentes.

EXPORTACIONES DE MEXICO AL RESTO DEL MUNDO CON LA FRACCION ARANCELARIA 170490		
ENERO - DICIEMBRE 1994		
	VALOR (DOLARES)	VOLUMEN Kg.
ALEMANIA, REP. FEDERAL	\$82,211	19,751Kg
ARABIA SAUDITA	\$14,400	5040Kg
ARGENTINA	\$281,878	94,788Kg
AUSTRALIA	\$159,048	75,044Kg
BAHAMAS, ISLAS	\$18	5Kg
BELGICA-LUXEMBURGO	\$182	68Kg
BELICE	\$17,401	7,533Kg
BOLIVIA	\$14,273	6,334Kg
BRASIL	\$155,416	90,265Kg
CAIMAN-ISLAS	\$90	1Kg
CANADA	\$482,137	242,543Kg
COLOMBIA	\$49,435	1,964Kg
COREA DEL NORTE	\$1,378,155	747,274Kg
COSTA RICA	\$588,884	407,953Kg
CUBA	\$169,021	84,691Kg
CHILE	\$48,687	20,571Kg
CHINA NACIONALISTA (TAIWAN)	\$68,542	27,088Kg
ELSALVADOR	\$444,085	284,803Kg
EMIRATOS DE ARABIA UNIDA	\$308,414	166,768Kg
ESPAÑA (EXCLUYE CANARIAS)	\$509,915	208,425Kg
ESTADOS UNIDOS	\$20,057,554	10,383,435Kg
FRANCIA	\$22,004	11,091Kg
GAMBIA	\$17,478	9,305Kg
GUADALUPE	\$45	2Kg
GUATEMALA	\$1,490,022	1,022,725Kg
HOLANDA	\$16,172	10,356Kg
HONDURAS	\$1,185,878	1,007,882Kg
HONG KONG	\$80,545	57,335Kg
INDONESIA (INCLUYE TIMUR PORTO)	\$51	229Kg

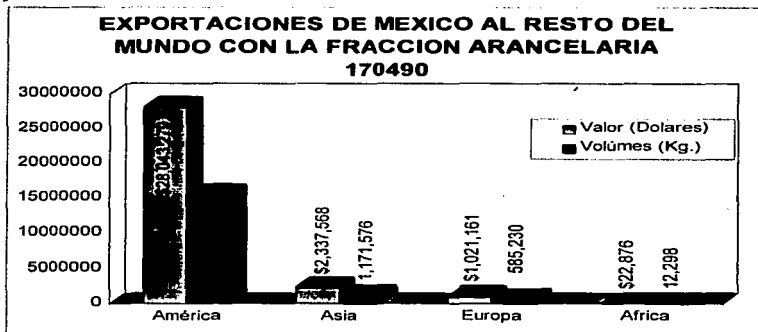
ISLANDIA	\$3	5Kg
ISRAEL	\$17,125	5,129Kg
ITALIA	\$3,096	80Kg
JAPON	\$241,382	57,543Kg
KUWEIT	\$55,499	17,866Kg
NAVIDAD, ISLA	\$680	400Kg
NICARAGUA	\$1,741,953	1,181,823Kg
NUEVA ZELANDA	\$21,402	8,695Kg
PANAMA	\$79,479	52,202Kg
PARAGUAY	\$3,095	1,675Kg
PERU	\$69,364	36,559Kg
PUERTO RICO	\$434,091	185,589Kg
REINO UNIDO	\$208,790	124,748Kg
REPUBLICA DOMINICANA	\$144,060	88,098Kg
SUDAFRICA	\$5,372	2,983Kg
SUECIA	\$32	13Kg
SUIZA	\$386,667	160,693Kg
TURCAS Y CAICOS, ISLAS	\$26	10Kg
UNION DE REPUBLICAS SOCIALISTAS	\$7,098	3,497Kg
VENEZUELA	\$715,431	287,746Kg
CHINA POPULAR (PEKIN)	\$162	70Kg
TOTAL:	\$31,756,704	17057676Kg.

FUENTE: BANCO DE MEXICO

En la presente relación se encuentran aquellas exportaciones que durante el periodo de un año (1995) fueron realizadas, únicamente de los productos que la fracción arancelaria 170490 encierra.

Cabe mencionar que el año de 1995 en México fue un año en donde la crisis económica afectó a la mayoría de las empresas y que con la caída del Peso frente al Dólar, se puede pensar que las exportaciones aumentan ya que para el comprador en el extranjero adquiere productos mexicanos con menos dinero, sin embargo, en México el problema presentado es el hecho de que muchas empresas al no contar con capitales para invertir y para desarrollar nuevos proyectos, no pueden arrancar un proyecto de comercialización en el exterior y es aquí donde la habilidad del exportador y el manejo de apoyos gubernamentales podrán sacar adelante a aquellos que desean exportar.

3

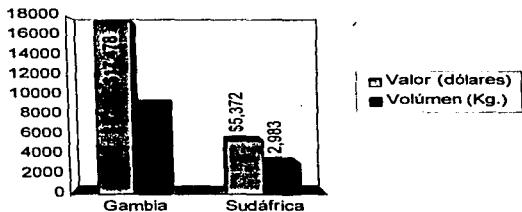


Es claro que el mayor intercambio comercial de México con el exterior en lo que a la fracción 170490 se refiere es con el resto del continente Americano sin embargo, Asia y Europa son mercados potenciales muy importantes y que con la facilidad de transportación y comunicaciones que día a día se incrementan de manera vertiginosa, el exportador de productos Lácteos deberá tomar muy en cuenta estos mercados.

El intercambio con el continente Africano actualmente no es muy representativo sin embargo, si el exportador por alguna razón cuenta con la posibilidad de comercializar sus productos en esta región del planeta, podrá tener ventajas ya que cuenta con poca competencia (al menos competencia de productores mexicanos)

³ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. PROMOCION EXTERNA DE AMERICA DEL NOROET, BASE DE DATOS PARA LAS FRACCIONES ARANCELARIAS.

EXPORTACIONES DE MEXICO AL AFRICA CON LA FRACCION ARANCELARIA 170490

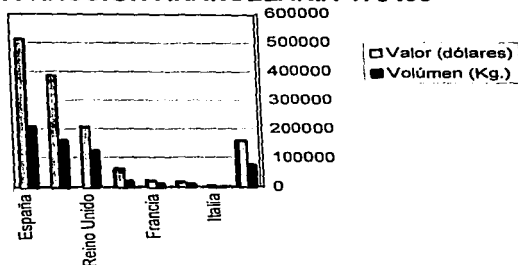


Es importante el análisis de mercados como el Africano, ya que una gráfica podría ser tendenciosa, es decir que si se compara el intercambio de Gambia quien es el mayor importador africano de productos mexicanos perteneciente a la fracción 170490, con un país como Venezuela o Argentina, Gambia quedaría aun por debajo de esos países, que agrupados en el continente Americano, son considerados representativos pero con poco intercambio.

El hecho de que este continente no represente mucho para el comercio mexicano, el exportador debiera ver a este continente como una oportunidad de nuevos mercados y a pesar de su lejanía, la persona o empresa que llega a un país nuevo para su producto y este gusta, podrá acaparar gran parte del mercado si no que la mayoría o todo.

⁴ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. PROMOCION EXTERNA DE AMERICA DEL NORET, BASE DE DATOS PARA LAS FRACCIONES ARANCELARIAS.

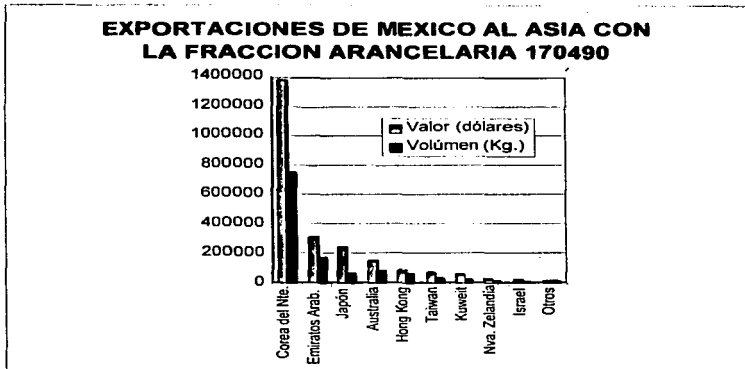
EXPORTACIONES DE MEXICO A EUROPA CON LA FRACCION ARANCELARIA 170490



México cuenta actualmente con un intercambio comercial con los países que aparecen en la gráfica (En cuanto a la fracción 170490 se refiere) de tal forma que cualquiera de ellos puede ser un cliente potencial para exportadores de cajeta, siendo que ya se ha logrado introducir productos con dicha fracción a esos países y presentan un mercado abierto a este tipo de productos.

Es importante que el exportador tome en cuenta que un mercado como el europeo cuenta con características totalmente diferentes a las de un mercado como el americano o asiático, ya que los gustos y las preferencias de los consumidores son un factor totalmente decisivo de compra así como las costumbres y formas de vida

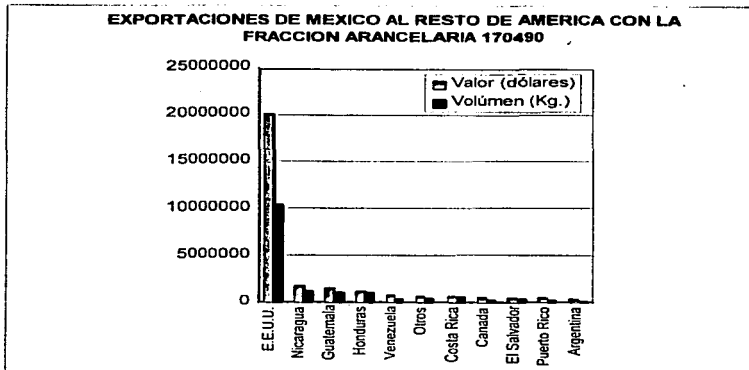
⁵ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. PROMOCION EXTERNA DE AMERICA DEL NORET, BASE DE DATOS PARA LAS FRACCIONES ARANCELARIAS.



Aquellos países que reciben productos de México perteneciente a la fracción 170490 y que se encuentran por debajo del promedio de los \$ 400,000 Dólares son mercados que posiblemente se puedan explotar con facilidad, ya que actualmente cuentan con un movimiento significativo de este tipo de productos con México, sin embargo sabiendo que países de la misma región reciben de México el doble de estos productos, se crea una posibilidad mas certera que con aquellos países con los cuales no existe intercambio alguno.

6 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. PROMOCION EXTERNA DE AMERICA DEL NORET, BASE DE DATOS PARA LAS FRACCIONES ARANCELARIAS.

7



Siendo los Estados Unidos uno de los mercados mas grandes , resalta ante el resto del mercado del continente.

Cabe señalar que México cuenta con un intercambio comercial con diversos países en este continente, ya que se tiene la ventaja (con algunos países) que la comunicación vía terrestre facilita el intercambio.

El caso de Canadá es un mercado abierto a estos productos y a pesar de que México cuenta con un Tratado de Libre Comercio con ese país, no ha sido explotado adecuadamente ya que factores como: La magnitud del mercado, La comunicación y distancia terrestre y los tratados comerciales se encuentran a favor del exportador mexicano.

⁷ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. PROMOCION EXTERNA DE AMERICA DEL NORET, BASE DE DATOS PARA LAS FRACCIONES ARANCELARIAS.

3.3.- EL ENVASE Y EL EMBALAJE PARA LA EXPORTACION DE CAJETA

3.3.1.- Envase primario, secundario y terciario.

Para poder clasificar adecuadamente a los envases se tomará en cuenta el orden en el que se encuentran unos dentro de otros. Para evitar cualquier tipo de confusión en esta clasificación la palabra envase será ocupada como cualquier tipo de contenedor.

ENVASE PRIMARIO:

El envase primario es aquel que guarda el producto con la característica de tener contacto directamente con él.

Las autoridades sanitarias son los que aprueban los envases primarios que contienen productos alimenticios, ya sea que el producto tenga un destino nacional o internacional.

Los fabricantes de envases son los encargados de asegurarse de que los materiales del envase y su contenido no provoquen ninguna reacción química o que cause cambios en el producto, en otras palabras, el contenedor y el contenido deben ser física y químicamente compatibles.

ENVASE SECUNDARIO:

El envase secundario es el contenedor unitario o colectivo que guarda uno o varios envases primarios, de tal forma que si es unitario, su objeto es el de proteger e identificar al envase primario y si es colectivo su función será la de unificar a dos o más envases primarios, también para protegerlos e identificarlos.

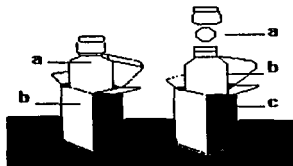
ENVASE TERCIARIO:

El envase terciario es un contenedor donde se aloja uno o varios envases secundarios, con el objeto de unificarlos y protegerlos durante el periodo de la distribución.

Esta clasificación es de mucha ayuda para poder identificar los diferentes contenedores que alojan a un producto, sin embargo existen dos razones por las que se puede llegar a una confusión, y son:

-Existen productos que por diversas razones se alojan en una serie de hasta seis o más envases unos dentro de otros y la clasificación de envases ya no es coherente con la que aquí se maneja.

-En ocasiones un contenedor podrá ser envase primario y en otras podrá ser envase secundario como el ejemplo "A"



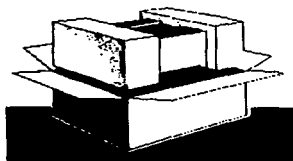
(Ejemplo "A")

(Fuente: Diseño del embalaje para la exportación)

El consumidor normal, estando en un anaquel de una tienda, no se imagina siquiera de la cantidad de envases y empaques por los cuales el producto ha pasado, ya que en el punto de venta estos ya no están, únicamente en los casos de bodegas, tiendas de mayoreo y algunas otras más.

Cuando los productos que se van a distribuir son delicados o vulnerables al impacto o a la vibración, se recomienda utilizar elementos de amortiguación como la espuma compactada, esferas sueltas de poliestireno o poliuretano, aire sellado dentro de pequeñas esferas de plástico flexible y elementos de cartón corrugado que puede cumplir diversas funciones como las de afianzar, dividir, amortiguar y clasificar.

Tanto el cartón plegadizo y corrugado, la madera, la espuma o esferas de plástico, PVC, entre otros son considerados como excelentes materiales o elementos de embalaje según las necesidades de cada producto.



(Figura "B")

(Fuente: Diseño del embalaje para la exportación)

3.3.2.-Diferencias entre envase, empaque y embalaje.

Como costumbre en México y algunos países de América Latina, se le ha llamado envase a la gran parte de aquellos contenedores de productos líquidos y a los que contienen sólidos se ha generalizado la palabra empaque de tal forma que el término embalaje se ocupa muy poco.

Por tal motivo se llegó en 1982 por parte de algunos Institutos Nacionales de Envase de países de habla hispana de adherirse a la forma de hablar de España y de la mayoría de los países latinoamericanos. Este argumento se consolida más si se toma en cuenta el desarrollo del comercio exterior como consecuencia de los tratados de libre comercio entre los países que tienen el español como idioma común².

La solución consistió en suprimir la palabra empaque del glosario técnico de los contenedores ya sea para los productos industriales como para los de consumo general, con el argumento de que empaque tiene más bien el significado de "junta" o sello .

El que la palabra envase se entienda por lo común a un contenedor para líquidos, se debe a que se asocia comúnmente con la palabra vaso, que se usa para contener y beber líquidos.

Las definiciones de envase y embalaje vienen aclaradas específicamente en la norma mexicana de envase y embalaje No. 148 expedida y publicada en 1982, cuyo título es "Terminología Básica", el inciso 3.1.13 dice³:

Embalaje: Todo aquello que envuelve , contiene y protege debidamente los productos envasados , que facilita, protege y resiste las operaciones de transporte y manejo e identifica su contenido.

En el inciso 3.1.14 la norma específica: **Envase:** cualquier recipiente adecuado en contacto con el producto para protegerlo y conservarlo.

Embalaje:

Por embalaje se entiende al contenedor utilizado para la distribución de mercancías . Algunas empresas utilizan el término de Embalaje de Expedición.

Bala es un sinónimo de bulto y aún cuando ésta palabra ya no se usa, la palabra embalaje adquiere más importancia y más aún en español que tiene una connotación clara, fuerte y concreta.

Se puede resumir entonces lo siguiente:

Envase : Tradicionalmente es un contenedor para líquidos. En la actualidad es un vocablo genérico utilizado para designar cualquier contenedor de un producto líquido, sólido o gaseoso, industrial o de consumo.

² CARLOS CELORIO BLASCO, DISEÑO DEL EMBALAJE PARA LA EXPORTACIÓN, P.54
³ NORMAS MEXICANAS DE ENVASE Y EMBALAJES, TERMINOLOGÍA BÁSICA.

Empaque:

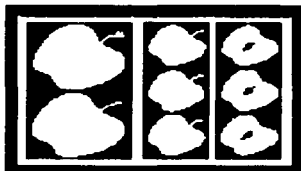
Tradicionalmente es un contenedor para sólidos. En la actualidad se desalienta el uso de ésta palabra con el fin de homologarse a la forma de hablar de los países de habla hispana.

Embalaje:

Contenedor de expedición, unitario o colectivo, usado para proteger la mercancía durante todas las rudas etapas de la distribución.

El embalaje reduce los desperdicios, cuando se utiliza adecuadamente ya sean las cajas, redes, costales, guacales etc. facilita la recolección, carga y descarga, manejo y transportación hasta llegar a su procesamiento y/o venta.

El embalaje facilita la clasificación ya sea en productos agrícolas o industriales, se pueden clasificar en base a su color, aroma, sabor, tamaño etc. Gracias al embalaje se puede recolectar por separado en los campos de cultivo los frutos por sus diferentes características, por ejemplo, gracias a los embalajes colectivos se encuentran clasificados en las tiendas y mercados diferentes tipos de huevos, lo mismo sucede con el frijol, en unos se encuentran los negros, en otros el frijol bayo etc.



(Figura "C")

(Fuente: Diseño del embalaje para la exportación)

El embalaje de las mercancías puede tener usos secundarios ya que por un lado protege, clasifica, conserva etc. los productos, puede servir para informar diversas cosas ya sea la identidad completa acerca del fabricante, nombre y cantidad del producto, lugar de origen y destino, fechas de expedición, caducidad, entre otras. Cuando la cajeta se envasa en cubetas plásticas pueden ser éstas retornables y si las ventas con el exterior son constantes se puede obtener un beneficio extra en los costos. Las personas que por sus manos pasa el producto, ahorran mucho dinero y tiempo al guiarse por etiquetas o información impresa en los distintos envases o embalajes, principalmente en el caso de que la cajeta sea comercializada en pequeños envases y en pequeñas cantidades y cuando se encuentran en contenedores primarios y secundarios y embalados en contenedores mayores colectivos.

Por otro lado, en el envase y el embalaje a partir de 1972 comenzaron a llevar una información gráfica de alcances muy grandes, que revolucionó el manejo masivo y el control de mercancías por medio de un sistema de intercambio electrónico de datos llamado código de barras. Estos códigos que portan los envases unitarios y en el embalaje colectivo de expedición es una herramienta muy útil de identificación para dar a conocer y controlar los desplazamientos, embarques, tráfico y logística de los productos.

El fabricante, el comercializador y el exportador, gracias a la información del código de barras presente en el embalaje, controlan rigurosamente la recepción de materiales, materias primas y productos terminados, la entrada y salida de almacén y la distribución por rutas, se elimina el error humano en el conteo de existencias y en la captura de datos, se actualiza al instante la información de producción, de inventarios reales y de ventas, se posibilita el intercambio electrónico de datos (EDI) entre el fabricante proveedor, el transportista y el distribuidor detallista, se reduce la inversión de inventarios y se facilita el resurtido, se reducen significativamente los errores a lo largo de la distribución, se hace posible la identificación instantánea del embalaje, del número de lote y ciertos datos y especificaciones de producción, se automatiza y agiliza el ciclo de compras, producción, almacén, ventas y promociones, en sí, la información del embalaje por medio del código de barras facilita la identificación, entrega, recibo y control de la mercancía¹⁰.

El embalaje también informa de los tratos que debe recibir a lo largo de la distribución por medio de representación de símbolos gráficos que forman un código universalmente aceptado.

Los símbolos representan la manera en como debe manejarse los embalajes, (es importante precisar que éstos símbolos se encuentran en las partes exteriores de embalajes mas no en los envases unitarios y si un embalaje de cajeta está conformado de una tarima de madera y las cubetas de cajeta apiladas, recubiertas ó envueltas en película de PVC se podrán mostrar éstos gráficos a través de etiquetas sobrepuestas), transporte, almacenamiento y estiba, deben estar impresos en colores que contrasten con el embalaje, deben también estar impresos en la parte superior y de preferencia en el lado izquierdo. Esta norma no es oficial con carácter de obligatoria, sin embargo la mayoría de los embalajes las usan ya que se obtienen muchos beneficios de ellas.

¹⁰ CARLOS CELORIO BLASCO, DISEÑO DEL EMBALAJE PARA EXPORTACIÓN, P.34
* LA AMECOP ES LA ASOCIACION MEXICANA DE CODIGO DE PRODUCTO A.C. Y PROPORCIONA INFORMACION ACERCA DE LOS CODIGOS DE BARRAS Y SUS NORMAS, TEL. 395-20-44



(Figura "D")

(Fuente: Diseño del embalaje para la exportación)

Como se ha mencionado, las funciones del embalaje son principalmente la de unificación de productos y la protección durante largos traslados, sin embargo ahora se le está dando otras funciones secundarias a los embalajes, con ayuda de la mercadotecnia las nuevas tendencias en los almacenes son como las siguientes: para abatir costos, la presencia de los embalajes colectivos de expedición en las áreas principales de exhibición, en ocasiones colocados sobre sus propias tarimas de carga para aislarlos de la humedad natural del piso y para permitir estibas más altas para así aprovechar el espacio, sacar de uso las bodegas trastiendas y ahorrar en anaqueles.

Esta nueva tendencia permite y exige que los embalajes que quedan a la vista de los consumidores, exhiban sus marcas y con diferencias ya sea en colores, tamaños, formas etc. las tiendas incrementen sus ventas.

Resulta muy importante el análisis de los materiales y su comportamiento cuando se le ejerce cierta presión a los embalajes, sobretudo cuando éstos se componen de cartón corrugado. Se debe tomar en cuenta que cuando el cartón corrugado es impreso, por cada color que se le aplique, pierde por la presión de la impresión un 12 % aproximadamente de su resistencia a la compresión vertical, esto significa que si una caja de cartón corrugado es impresa a cuatro colores pierde un 48 % de resistencia a la compresión.

La cajeta puede ser exportada en embalajes que contengan envases unitarios y que generalmente son de vidrio, en éste caso sí se recomienda embalarlos ocupando el cartón corrugado, pero en ventas en las que los volúmenes sea mayores y su destino no sea el público en general como en el caso de empresas en el extranjero que ocupen a la cajeta como materia prima se recomienda cubetas de plástico que cubran con los requisitos de envases del país destino en éste caso en Canadá¹¹.

Una solución alternativa para casos de cartón corrugado con resistencia limitada puede ser el de pegar etiquetas con todos los colores que se desee.

¹¹ EN EL PUNTO 2.4 SE MENCIONAN LAS REGULACIONES QUE AFECTAN LAS IMPORTACIONES A CANADA.

Cuando se trata de desplazar la cajeta embalada en charolas de cartón ó tarimas de madera envueltas por películas de PVC se tiene que la resistencia de los envases unitarios primarios depende del material de los envases ya que es muy variable la resistencia que ofrece uno y otro material.



(Figura: "E")

(Fuente: Diseño del embalaje para la exportación)

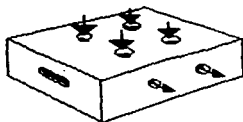
En exportaciones de frutas recién embaladas que requieran retardar un poco su maduración para que lleguen en buen estado a su destino de acuerdo a los requerimientos del comprador o ya sea por el tiempo que tarda el traslado en las exportaciones sobretodo cuando son viajes en barco de varios días, es necesario hacer unas perforaciones en las paredes del embalaje para permitir la ventilación en su interior, de esta manera se favorecerá la respiración aeróbica a base de oxígeno y se permitirá simultáneamente la expulsión del bióxido de carbono generado por los propios frutos. Esta respiración aeróbica logra retener considerablemente el proceso natural de envejecimiento del producto.

En consecuencia, es recomendable conceder al menos 5 % de sobrepeso al peso neto indicado en la caja, para compensar pérdidas de peso debido a la respiración de las frutas durante su distribución.

Si el embalaje estuviera completamente cerrado y sin perforaciones las frutas cambiarían de una forma natural a la llamada respiración anaeróbica, es decir, sin aire, provocando y acelerando los procesos de sobremaduración y fermentación, esto causaría que el producto llegara a su destino en mal estado¹².

¹² CARLOS CELORIO BLASCO, DISEÑO DEL EMBALAJE PARA LA EXPORTACION, P. 38

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA



(Figura "F")

(Fuente: Diseño del embalaje para la exportación)

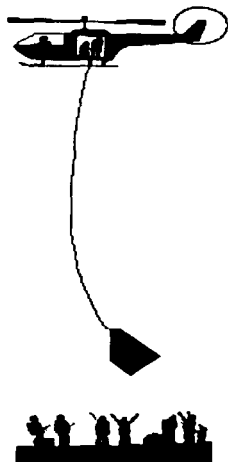
En ocasiones se piensa que el embalaje sirve para proteger al producto, sin embargo también protege al usuario del mismo producto y esto es por que existen ciertos productos que pueden ser peligrosos y atentan contra la salud y la vida humana, estos son productos que pueden envenenar, intoxicar, corroer, quemar, pinchar, herir, o matar al usuario, son ejemplos, los productos radioactivos, corrosivos, tóxicos etc.

Existen diversas circunstancias que requieren de embalajes muy especiales ya sea para el abastecimiento de productos en emergencias, desastres, a comunidades marginadas, campamentos de poca accesibilidad, destacamentos militares etc.

En estos casos las mercancías que son entregadas deberán estar contenidas en envases y/o embalajes muy resistentes ya sea a los fuertes impactos de las caídas en paracaídas, así como a la extrema humedad, calor, frío y otras circunstancias del clima.

VENTAJAS DEL EMBALAJE

- SE REDUCEN MERMAS Y DESPERDICIOS
- LOS PRODUCTOS LLEGAN EN BUEN ESTADO A COMUNIDADES LEJANAS.
- SE CONSERVAN Y PROTEGEN EXEDENTES DE LA PRODUCCION AGRICOLA.
- SE AMPLIA EL RADIO DE DISTRIBUCION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS.
- SE TIENE INFORMACION RAPIDA, DIRECTA Y PERSONAL EN EL PUNTO DE VENTA ACERCA DEL PRODUCTO.
- SE PUEDE ABASTECER REGULARMENTE A EXPEDICIONES, CAMPAMENTOS, DEPORTISTAS, RELIGIOSOS Y MILITARES.
- SE PROTEGE AL USUARIO, AL MANIPULADOR, A LA COMUNIDAD Y AL MEDIO AMBIENTE DE PRODUCTOS PELIGROSOS.
- SE TIENE OPORTUNIDAD DE COMPETIR EN MERCADOS INTERNACIONALES.
- SE ABASTECE DE VIVERES, MEDICAMENTOS Y DE BIENES EN GENERAL A TODA LA RED DE DISTRIBUCION RURAL Y URBANA DE TODO EL MUNDO.



(Fuente: Diseño del embalaje para la exportación)

3.3.3.- Los pasos para diseñar el embalaje de la cajeta como producto de exportación.

Es importante establecer una metodología básica para el diseño del embalaje en la exportación de cajeta, de manera que las pérdidas por maltrato o factores imprevistos con el producto no existan.

Estos pasos que están enfocados al diseño de un embalaje que contenga, unifique, proteja, identifique y promueva a la cajeta como un producto de exportación. Se dividen en tres grupos que son:

- Actividades de investigación previa.
- Definición de requerimientos y especificaciones.
- Actividades de diseño.

De esta división se desprende otra sumando un total de ocho pasos, que a continuación se presentan¹³.

1.- Análisis del producto de exportación (la cajeta) a embalar.

Es de primordial importancia determinar cual es la parte del producto que es más delicada o que requiere de más cuidados ya sea por su composición física o química, aún cuando la estabilidad química del producto debe haber quedado totalmente resuelta con el envase primario.

En seguida se deberá realizar un estudio que indique lo que puede sufrir el producto durante el proceso de distribución y almacenamiento, tomando en cuenta los factores de tiempo, humedad, temperatura, dureza y sobreesfuerzo.

En el caso de la cajeta, es un producto que únicamente tiende a cristalizarse a partir de los 4 grados centígrados y en temperaturas altas no tiene problemas después de los 90 grados centígrados ya que se proceso de envasado se hace a 80 grados centígrados.

Se deberá dar respuesta a las siguientes preguntas cuando se trate de cualquier producto a embalar:

- ¿El producto puede desajustarse por motivo de vibración constante, fuerte y alargada?
- ¿El producto puede fraccionarse, romper o craquelar por caídas o impactos?
- ¿Se puede llegar a aplastar por la compresión vertical causada por la estiba?
- ¿Puede el producto llegar a mermar por fuga, exudación o evaporación?
- ¿Podrá descomponerse, degradarse, contaminarse o corromperse?
- ¿Puede el producto estallar por los cambios de temperatura?

¹³ FUENTE: BANCOMEXT, Y MULTIBANCO COMERMEX, GUIA BASICA DEL EXPORTADOR MEXICANO.

Una vez que se ha determinado todos los riesgos y debilidades del producto, deberá establecerse por escrito para ser tomados en cuenta en los diseños.

2.- Investigación de todos y cada uno de los pasos de la distribución.

A la etapa que se le conoce como distribución, se le denomina al proceso por el que el producto pasa, una vez que éste se encuentra envasado y embalado y en la bodega o almacén de productos terminados del fabricante, hasta el momento en el cual el producto llega a manos del consumidor final.

Se deberá realizar un minucioso estudio de cada uno de los pasos que la distribución del producto requiere, tales como: acarreo, manejo, carga, descarga, etc., de manera en que se pueda determinar tiempos, temperaturas, presiones, etc.¹⁴

Al mismo tiempo deberá de conocerse factores tales como: humedad, rutas y estados de las carreteras, estados de los transportes, condiciones de bodegas, cambios de presión atmosférica, la compresión vertical causada por la estiba, riesgos de caída, pronunciadas oscilaciones, ambiente salino, insectos, roedores, ladrones, tiempos de espera ya sea en retenes, aduanas, puertos, embotellamientos etc.

Es muy importante que el exportador conozca bien a todas las empresas que participan durante la distribución y de tal forma saber el trato que se le dará a los productos y en casos necesarios contratar los seguros de riesgos correspondientes.

En una exportación de cajeta es importante hacer del conocimiento a los que participen en la distribución del producto los cuidados que deberá recibir el producto y aún cuando en los embalajes se mencionen y se presenten instrucciones de manejo a veces no son leídos y se cometen errores que pueden causar la pérdida de mucho dinero.

3.- Investigación de los distribuidores.

Es necesario saber quien va a distribuir, importar, promover, exhibir y vender el producto embalado, con el fin de conocer sus necesidades y modo de trabajar. Resolviendo preguntas como las siguientes se podrá conocer mas a fondo a dichas personas involucradas y poder así llegar a un diseño de embalaje que se adecue a sus necesidades y modos de trabajar.

-¿Cuál es la manera que se acostumbra almacenar, promover, exhibir, vender y entregar los productos?

-¿Cuál es la promesa básica?

-¿Cuál es el argumento de venta que se utiliza?

Con base a la información que se obtenga después de una investigación en esta área, se puede pensar en la realización de un diseño mas apropiado de el embalaje de la cajeta, con el fin de entregarla en óptimas condiciones e incrementar la venta. En diseños o cambios en los embalajes que pueden ayudar a la mejor venta del producto se puede

¹⁴ EN EL CUARTO CAPITULO DE ESTA TESIS SE PRESENTA LA LOGISTICA PARA DISTRIBUIR CAJETA EN UNA EXPORTACION A CANADA.

encontrar ejemplos como: - imprimir la silueta de los productos en los embalajes con el propósito de que en el almacén sean fácilmente identificables. diseñar mirillas en los embalajes, para saber de que producto, color, modelo etc., se puede diseñar también una línea perforada en una de las cuatro caras del embalaje con un doble propósito, el de identificar al producto y el de exhibirlo por esa cara en los mostradores al público. cuando se trate de embalajes para productos unitarios, como una computadora, maquina de escribir, televisión etc. se puede anexar un asa en la parte superior del embalaje. -un segundo uso del embalaje ya en manos del consumidor puede dar un valor agregado.

Cuando se diseñan embalajes, el exportador deberá tomar en cuenta que en igualdad de circunstancias el importador puede decidirse por un producto por los valores agregados de su envase y embalaje.

4.- Investigación de los lineamientos y políticas ecológicas del país receptor en relación con los envases y embalajes.

Existen diversos países, estados y provincias más o menos estrictos que otros en relación a los desechos sólidos que involucran a los envases y embalajes. Esto debido a que la contaminación es cada día mas grave. También es un hecho el de que a mayor desarrollo es mayor la cantidad de desechos industriales, comerciales y domiciliarios, por tal motivo son generalmente los países desarrollados los que cuentan con normas mas extensas y estrictas en relación a éste tema que otros países no tan desarrollados, que pueden o no contar con éstas normas ecológicas¹⁵.

En la actualidad existe un gran número de grupos ecológicos que luchan a favor de una nueva conciencia ecológica para poder vivir mejor, de ésta manera es que los gobiernos han implementado ciertas normas de carácter obligatorio que no pueden ser violadas.

Un exportador que pertenece a los países en desarrollo tiene obligación de saber que existen envases que pueden ocasionar problemas en las aduanas por no estar alineados a las políticas ecológicas del país importador, los envases o materiales que pueden ser rechazados son los siguientes:

- Envases de hojalata de tres piezas que tengan soldadura a base de plomo-estaño en su costura lateral.
- Envases aerosol que se activen con clorofluorocarbonos.
- Materiales laminados.
- Materiales coextruidos.
- Materiales recubiertos, por ejemplo: cartón recubierto con parafina o asbesto.
- Materiales compuestos.
- Envases de PVC
- Envases de plástico rígido que no tengan realzado el símbolo identificativo de su material.

¹⁵ LA EMBAJADA DE CANADA PROPORCIONA UNA PUBLICACION LLAMADA GUIA PARA LOS EXPORTADORES EN LOS PAISES EN DESARROLLO, DONDE SE MENCIONAN ESTOS LINEAMIENTOS Y POLITICAS.

- Envases no reciclables.
- Envases no retornables o reusables.
- Embalajes con espuma de poliestireno como material afianzador y amortiguador en su interior.
- Embalajes con viruta o serrín de madera como material de amortiguación que no tenga certificado sanitario de fumigación.
- Envases y embalajes impresos con pigmentos a base de sales de plomo.
- Productos sobreenvasados, es decir, con material excedente o inútil.

Existe ya un sistema de codificación para los envases plásticos, que tiene como fin el facilitar el reciclaje de estos productos¹⁶.

La aplicación en un principio fue voluntaria por parte de los industriales, sin embargo los Estados Unidos y algunos otros países, lo manejaron desde un principio con carácter obligatorio, tanto para la producción interna como para las mercancías envasadas de importación.

Dado que el instituto creador de ésta simbología no tiene influencia legal que de obligaciones a los gobiernos, ha sido cada país quien ha decidido aceptarlas o no, en México solo es una norma recomendable para el comercio nacional, sin embargo países como los Estados Unidos y de hecho cada uno de sus estados, tienen normalizaciones diferentes donde sí son de carácter obligatorio normas como ésta.

La siguiente clasificación es la que identifica a los diferentes plásticos existentes para facilitar su reciclaje:



Deberán ser impresas en alto relieve en los envases plásticos y las siglas tienen el siguiente significado:

¹⁶ INICIATIVA TOMADA EN 1988 POR EL INSTITUTO DE BOTELLAS PLÁSTICAS QUE DEPENDE DE LA SOCIETY OF THE PLASTICS INDUSTRY, INC. RIDGE PLASTIC CONTAINER DIVISION (WASHINGTON D.C.)

- 1.-Polietilen-terefalato.
- 2.-Polietileno en alta densidad.
- 3.-PVC (Cloruro de polivinilo) vinil.
- 4.-Polietileno en baja densidad.
- 5.-Polipropilico, Polipropileno.
- 6.-Espuma poliestireno (unicel, marca solo en México)

Existe también un símbolo con el número siete, que representa a todos los demás plásticos(en E.U. se acostumbra poner la palabra OTHER de bajo del símbolo), que generalmente, no son muy comunes y es el siguiente:



5.-Investigación de las normas oficiales internacionales (ISO) de envase y embalaje.

Las normas internacionales ISO (International Organization for Standardization), indican claramente acerca de materiales, flejes, grapas, adhesivos, dimensiones, perforaciones, tarimas, etiquetado, marcado, contenedores etc.

En México, la dirección general de normas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial clasifica las normas de envase y embalaje (EE) con la codificación NMX-EE

En el caso de las normas de envase y embalaje (EE) solamente la norma "NOM-EE-216.1988-Requisitos para contener plaguicidas" es de carácter obligatorio, las 220 restantes son de carácter voluntario.

6.-Determinación de requerimientos.

De acuerdo a los requerimientos que la cajeta exige, al trato que recibirá a lo largo de los procesos a los que se enfrentará durante la distribución y sin olvidar la normas que exija el país importador, se podrá determinar por escrito las especificaciones para entregarlas a los diseñadores.

7.-Determinación de las especificaciones del embalaje para exportaciones de cajeta.

El determinar una especificación significa informar con claridad, eliminando la posibilidad de confusión y de los malos entendidos.

Cuando el productor o la persona que conoce la cajeta y sus cualidades así como sus puntos frágiles platica con el diseñador puede lograr una mayor transmisión de información que para la elaboración del embalaje de éste producto determinado se requiere.

Son recomendables las reuniones previas con los diseñadores y con el apoyo de computadoras poder estudiar con anticipación el diseño proyectado en tercera dimensión e incluso hacer pruebas de resistencia dentro de la misma maquina, para estar seguros de que al momento de producir los envases y/o embalajes, sean los indicados.

8.-Diseño del embalaje.

Este último paso ya es el trabajo que realiza el propio diseñador, que aún cuando parece obvio, resulta el cierre de una serie de pasos que llevarán a un exitoso diseño del embalaje para productos de exportación que puedan competir en los mercados internacionales.

3.3.4.- Emblema para los productos mexicanos de exportación¹⁷.

La norma NMX-Z-9-1978 establece y describe el emblema denominado Hecho en México.

El emblema consta de la leyenda y la figura gráfica que identifica a los productos fabricados dentro de territorio mexicano.

La norma establece la forma, dimensión y proporción del emblema.

Los productos en estado natural producidos en territorio mexicano o productos extranjeros envasados o ensamblados en territorio mexicano podrán ostentar la misma figura que se establece en esta norma cambiando la leyenda de HECHO EN MEXICO a PRODUCIDO EN MEXICO o ENVASADO EN MEXICO, según el caso.

La leyenda HECHO EN MEXICO es de uso obligatorio para todos los envases o sus etiquetas de productos hechos en territorio mexicano.

El uso del emblema, a la que se refiere la norma NMX-Z-1978 no es obligatoria, es decir, es de carácter optativo.

La leyenda HECHO EN MEXICO puede traducirse a los idiomas del país al que se va a exportar el producto.

¹⁷ CARLOS CELORIO BLASCO, DISEÑO DEL EMBALAJE PARA EXPORTACION. P.81



Es muy importante que toda la normalización* sea acatada estrictamente como se marca ya que puede causar pérdidas muy grandes de dinero y tiempo. De aquí la importancia de conocer a fondo las normas tanto nacionales como las de los países a los que se va a exportar el producto y el conocimiento de cuales son de carácter obligatorias y cuales son de carácter voluntarias.

* En México se comenzó a emplear la palabra "Normatividad", con la aparente justificación de que la palabra "Normalización" parece significar el hecho de volver a la normalidad algo que durante algún tiempo se había interrumpido, por ejemplo los vuelos en los aeropuertos se dice que se vuelven a normalizar después de que alguna tempestad o mal tiempo ocurre.

3.4.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS DIFERENTES VIAS DE TRANSPORTE PARA LAS EXPORTACIONES DE CAJETA.

Dentro del área de las exportaciones, es de suma importancia determinar el tipo o los tipos de transporte que serán ocupados para trasladar las mercancías a su punto final, que será determinado bajo el contrato y las condiciones pactadas con los compradores y/o distribuidores del producto.

El hecho de determinar uno o varios tipos de transporte, es resultado de estudios detallados acerca de la distribución, tipo de producto, condiciones, urgencia, costo y oportunidad.

3.4.1.- Exportación de cajeta por la vía aérea.

La selección del transporte aéreo tiene una relación muy importante con los costos de almacenaje ya que hace que se desplace rápidamente, por otro lado repercute de manera muy importante en los gastos de seguros ya que por este tipo de transportación es donde

resultan más bajas estas primas por ser menor los riesgos de robos, manejos inadecuados, accidentes y otros factores en la entrega de los productos.

En estos transportes las tarifas se cobran por unidades de mercancía generalmente y bajo un cálculo del peso bruto de los bienes con su equivalente al volumen de los embalajes o envases (factor peso/volumen).

En el caso de la cajeta los dos factores que para el cálculo del precio en las vías aéreas son tomados en cuenta no son favorables ya que el peso en éste producto es muy alto y el volumen se puede considerar también alto.

Estas tarifas se cobran de aeropuerto a aeropuerto, razón por la cual no se puede olvidar los costos que corresponden a la transportación de las bodegas o fábricas al aeropuerto, que se tienen que contratar generalmente por separado aún cuando algunas aerolíneas cuentan con estos servicios de transportación terrestre siempre representan una tarifa independiente.

Las tarifas que las aerolíneas cobran en carga, son impuestas y reguladas por la International Air Transport Association (IATA).

Se pueden encontrar diferentes tipos de tarifas como las siguientes:

- Promocionales (tienen por objeto el de promover particularmente algún producto en especial)
 - Mínimas (Son aquellas que cuando el cálculo del peso o volumen de la mercancía dan una cifra menor a la cuantificada por la empresa transportista con el objeto de cubrir sus costos ineludibles)
 - De carga general (Son aquellas que aplican a productos no perecederos con un peso superior a los 45 Kg. y con un costo que disminuye con proporción inversa al peso, es decir que a mayores volúmenes, se obtiene un precio menor.
 - De comodidad o preferentes (aplican únicamente a productos perecederos como frutas, verduras o ciertos alimentos, y a artesanías en la mayoría de los casos)
 - Para contenedores (son ajustables a la forma interior del avión)
 - Para mercancía clasificada. (principalmente para animales vivos, valores y restos humanos)
- Cuando se va a seleccionar el transporte aéreo para trasladar las mercancías en una exportación, resultan ideales las siguientes características como propias del producto:

- Perecederos.(no aplica a la cajeta)
- Sensibles a la estacionalidad.(no aplica en la cajeta)
- De poco peso o volumen.(no aplica en la cajeta)
- Que requieren llegar pronto a su destino.(depende del contrato y las condiciones de cada venta)

En todo el transporte a nivel mundial, el valor de las mercancías que por vía aérea es trasladada, únicamente representa el 30% esto por tener elevados costos, sin embargo los

beneficios que acarrea la velocidad y seguridad en la entrega de los productos pueden resultar mucho mas favorables que por otro medio.

En muchas ocasiones los exportadores realizan contratos con agentes de carga o empresas consolidadoras también llamados reexpedidores o "forwarders" que llegan a ofrecer tarifas menores ya que consolidan (juntan diversas mercancías ya sea en contenedores o como una misma carga para obtener mejores tarifas), sin embargo siempre se deberá de realizar un estudio de factibilidad ya que puede el mismo exportador realizar los tramites y enviar las cargas por sí mismo y obtener costos inferiores a las cuatas que son cobradas por estas compañías, (esto no significa que siempre resulte más económico la realización de estos trámites, habrá que estudiarlo)

Se puede decir que el transporte aéreo ofrece como su mejor ventaja la rapidez y como su peor desventaja el precio.

3.4.2.- Exportación de cajeta por la vía férrea.

El ferrocarril es el transporte ideal cuando se trata de transportar grandes volúmenes y/o grandes pesos a distancias mayores a los 500 Km.

En una exportación de cajeta a Canadá que se trate de grandes volúmenes y si el contrato y las condiciones de venta lo permiten la vía férrea ofrece una buena opción.

Una ventaja que los exportadores mexicanos tienen cuando lo hacen con los Estados Unidos es que ahora existe un sistema de revisión simplificado y que únicamente con cambiar de locomotoras el convoy continua hasta su punto final sin mayores demoras en este tramite que solia resultar hasta de varios dias y que si el destino es Canadá únicamente se continua por la misma ruta hasta llegar a la siguiente frontera.

Este medio conecta con casi todos los puertos del país y existen convenios de colaboración con ferrocarriles estadounidenses para facilitar la importación y exportación de bienes, como por ejemplo con la "Union Pacific", que conecta con las líneas de México en las fronteras de Nuevo Laredo y Matamoros, Tamaulipas y con la Southern Pacific, que hace conexiones con las fronteras de Ciudad Juárez, Chihuahua, Piedras Negras, Coahuila, Matamoros y Nuevo Laredo, Tamaulipas, Naco y Nogales, Sonora, y Mexicali, Baja California¹⁸.

Dentro del transporte férreo se cuenta en México con la siguiente clasificación de estos:

-Unitarios: cuenta con preferencia de paso ya que transporta un solo tipo de producto y va de un solo origen a un solo destino.

¹⁸ BANCOMEXT, COMERMEX, GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR MEXICANO, P.87 Y 88

-Locales: cuentan con un servicio llamado ordinario entre las estaciones intermedias y las principales terminales y se puede ocupar un carro (vagón) entero o menos.

-Especiales: cuentan con recorridos eventuales ya que transportan materiales delicados o peligrosos y también cuentan con paso preferencial.

-Mixtos: son de itinerarios fijos y generalmente transportan productos perecederos.

-Doble estiba de contenedores: son aquellos de plataformas articuladas y de pisos bajos, bajo peso y altura para poder así transportar dos contenedores, uno sobre de otro (contenedores especiales de alto y ancho).

-Remolques sobre plataformas: estos son utilizados cuando existe conexión con autotransporte, ya que emplean cajas con llantas en la parte trasera y en la delantera un patín.

-Contenedores: son cajas que no cuentan con ruedas pero se movilizan bajo plataformas que el cliente contrata y con la ayuda de grúas, se cargan o descargan de su posición.

-Servicio estrella de carga: cuenta con salidas diarias de origen a destino, itinerarios fijos, preferencia de paso, disponibilidad inmediata de equipo para movilización y garantía en la puntualidad de sus entregas con reducción en los costos de transporte.

De este ultimo se tiene una disponibilidad actualmente de diez rutas como las de: México Laredo en 36 horas, el porteño de México a Veracruz en 18 horas y el maquilador, Chihuahua-Ciudad Juárez en 8 horas.

La Secretaria de Comunicaciones y Transportes es la que impone y regula las tarifas en este tipo de transporte y esta en moneda nacional por cada mil Kg¹⁹.

Es necesario recordar que además del flete que señala la TUCE Tarifa Unica de Carga y Express, se debe de pagar cuotas que autoriza la tarifa única de servicios diversos para cubrir arrastres adicionales solicitados por el cliente, cargos por demoras causados por periodos de 24 Hrs. o fracción, empleados en carga, descarga y otros posibles servicios varios.

3.4.3.- Exportaciones de cajeta por la vía marítima.

En el transporte marítimo, la gran capacidad de carga con la que cuentan los buques es una característica con la que solamente los ferrocarriles compite, se puede movilizar toda clase de productos de cualquier volumen y valor.

¹⁹ LAS TARIFAS EN LOS TRANSPORTES NACIONALES, SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES.

Existen buques especializados con características muy singulares como los: Refrigerados, Cementeros, Granoleros, Portacontenedores, Multipropósitos etc y en ciertas negociaciones que se puedan llevar a cabo de venta de cajeta en el exterior puede llegar a reducirse los costos significativamente cuando se exporte a granel en barcos que tengan esa capacidad con tanques para productos con esas características.

En la mayoría de las ocasiones que se traslada mercancías a grandes distancias la vía marítima suele ser la menos costosa, incluso cuando se puede llevar esta por tierra al mismo destino, como en el caso de un traslado de Veracruz a Cancún o de Miami a Nueva York.

Una ventaja que ofrece la vía marítima es que en transportaciones trasatlánticas solo la vía aérea es con la que compite y mientras que transportar mercancía en un buque resulta tener costos bajos la vía aérea representa la más costosa.

los diferentes tipos de tráfico existentes en la vía marítima son los siguientes:

-De cabotaje.

Es cuando se presta un servicio costero a lo largo de un litoral.

-De gran cabotaje.

Es aquella transportación que recorre un gran litoral y pasa por el canal de Panamá.

-Tráfico de altura.

Es el que ofrece servicios con frecuencia regular, con rutas e itinerarios fijos, líneas pertenecientes a conferencias marítimas o independientes, carga fraccionaria, e irregulares (sin itinerario, con buque completo, contratables en las bolsas o mercados de fletes, para fletamiento por tiempo o por viaje)

Los diferentes tipos de carga que es transportada en la vía marítima son mencionados a continuación:

-Carga general. (unitarizada o fraccionada)

-A granel. son aquellos productos homogéneos de gran volumen o tonelaje que no requieren de ningún embalaje.

-Carga peligrosa. cualquier producto que pueda causar daños ya sea a la tripulación, medio ambiente, productos aledaños o a la misma embarcación.

-Perecedera. son aquellos productos que para poderse conservar necesitan de tratamiento especial como clima, humedad etc.

-Valiosa. cuentan con alto valor intrínseco, (obras de arte, joyas, etc.)

-Animales en pie. cualquier animal vivo que sea transportado por este medio y que necesita también de ambientes especiales y alimentación en caso de viajes largos.

Las diversas empresas transportadoras de las vías marítimas necesitan para cuantificar los costos de traslados tomar en cuenta diversos factores como:

-El producto que va a ser transportado para determinar su tonelaje, posibilidades de robo o daños posibles, su peso, su medida etc.

-Operación de la naviera, si es un producto que debe tener cuidados como en el caso de los animales y operadores según el tipo de embarcación.

-Las instalaciones portuarias. Aquí se refiere a las maniobras, manipulación de cargas, deshechos etc.

-La comercialización del navío, es decir si va a traer cargas de regreso, las vías o rutas que serán tomadas etc.

Es muy importante que el exportador sepa distinguir bien entre lo que son las maniobras dentro del buque y las que corresponden al puerto ya que puede ocurrir algún mal cálculo en los costos totales y para estos se deberá considerar también:

-La tarifa básica: (saber si es un flete promocional, para productos no especificados, fletes específicos etc.)

-Los descuentos.

-Los recargos, ya sean por congestionamiento portuario, ajustes cambiarios, pesos o largos excesivos etc.

²⁰México tiene relación directa con los puertos norteamericanos, europeos y latinoamericanos, además de rutas que tocan casi cualquier otro puerto, como por ejemplo:

Lejano Oriente-Estados Unidos-México

Con salidas cada 10 días y tráfico transpacífico entre Japón , Corea, Taiwan, Hong Kong, Estados Unidos y México, que da servicio a contenedores

Norte de Europa-Estados Unidos-México.

Con servicio entre Alemania, Inglaterra, Estados Unidos y México, en buques de propósito múltiple.

Mediterráneo-Estados Unidos-México.

Italia, Francia, España, Estados Unidos y los puertos del golfo de México en buques de propósito múltiple.

3.4.4.- Exportaciones de cajeta por la vía terrestre.

(Autotransporte)

Este tipo de transportes además de ser necesario en la mayoría de los casos, es conveniente y recomendable para distancias de 500 Km. o menos y también se tiene accesibilidad a cualquier lugar que cuente con carreteras y en ocasiones hasta con brechas y veredas.

En México a partir de 1989 se ha podido transportar libremente cualquier producto con única excepción de explosivos, tóxicos y químicos²¹.

²⁰ BANCOMEXT, COMERMEX, GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR MEXICANO, P.86

²¹ GUÍA PARA EL TRANSPORTADOR MEXICANO, SECRETARÍA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES.

A partir del mes de diciembre de 1995 los transportes de carga que cumplan con ciertos requisitos sobre todo de peso y medidas pueden circular libremente en carreteras de los Estados Unidos y Canadá sin olvidar que la mercancía que transporten deberá cumplir con los requisitos indispensables que sean necesarios.

También en México a partir del 12 de enero de 1990 y mediante oficio emitido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes se pueden pactar libremente las tarifas entre el exportador y la empresa que da el servicio de transportación, eliminando el 15 % que se aplicaba a las mercancías de importación y sin exceder nunca de la sobretasa que se cobra del 25 % cuando los autotransportes regresan sin mercancías en su interior a su punto de origen.

Si la exportación es realizada por los mismos fabricantes es común y muy benéfico contar con equipo de transporte propio, esto cuando las circunstancias económicas lo permiten y cuando la carga a exportar es frecuente ya que de otro modo, el contrato de empresas transportistas es lo más recomendable y si el envase que contiene la cajeta es retornable el mismo transporte puede recolectarlo cuando así las ventas lo permitan.

En México para obtener el permiso correspondiente basta con ser mexicano de nacimiento, demostrar la legalidad del o de los vehículos, contar con registro federal de contribuyentes, depositar una fianza y llenar la solicitud correspondiente.

Dentro de los diferentes embarques que con autotransporte se pueden realizar se encuentran los siguientes²²:

-Servicio de puerta a puerta: Evita pérdidas significativas de tiempo en las fronteras y si el vehículo esta clasificado como apto para ingresar en los Estados Unidos y Canadá se reducen aún más las demoras en fronteras y por lo tanto los costos.

-Transbordo en frontera: es cuando se reciben en la frontera ya sean las plataformas o los contenedores y los agentes aduanales o reexpedidores se encargan de transferirlo de un país a otro.

-"In-bond" Es cuando el despacho de la mercancía se efectúa en una bodega fiscal.

-"Piggi.back" Es cuando se emplean plataformas y la mercancía en la frontera mexicana es montada a un tracto camión mexicano, esto seguramente tendrá una disminución a costa de las oportunidades que ofrece el tratado de libre comercio de América del norte para las negociaciones que con Estados Unidos y Canadá se realice.

²² COMERMEX, GUIA BASICA DEL EXPORTADOR MEXICANO, P.88 Y 89

3.4.5.- Exportaciones de cajeta por el transporte multimodal.

Este tipo de transporte es aquel donde intervienen al menos dos tipos diferentes de ellos ya sea aéreo y marítimo, terrestre y aéreo, marítimo y férreo etc. y es tomado como un solo traslado es decir cobrando un flete único y amparando la mercancía con un sólo documento. Este único documento debe de contener los siguientes puntos:

- El origen, marcas, número de envases o piezas, estado y peso de las mercancías, datos de identificación del operador.
- Indicar si el documento puede ser negociable y la fecha de su elaboración.
- Lugar y la fecha en que el operador toma las mercancías así como el lugar y fecha para su entrega.
- Tipo específico de flete que previamente fue negociado por las partes.
- Itinerario puntos de transbordes, modo de transportación.

Con esto se reducen muchos trámites con diferentes transportistas ya que las facilidades relativas a la movilización de bienes transportados multimodalmente son en beneficio del propio exportador ya que significa importantes ventajas en lo relativo al pago de impuestos en los países de tránsito.

Actualmente el transporte multimodal es una opción que tiene más ventajas que desventajas y evita demasiados trámites al exportador así como pago de derechos e impuestos en determinados lugares de tránsito.

El exportador podrá determinar cuales son los medios de transporte que le convienen tanto a él mismo como a su producto ya sea por condiciones, tiempo, costos etc.

Cualquiera que sea el tipo de transporte que sea elegido, se tendrá previamente que realizar un estudio que determine un balance entre los factores más importantes que involucren a la exportación de la cajeta, si se trata de una venta con emergencia en llegar al cliente, si es perecedero, si se trasladan a granel, si la exportación ocupan mucho o poco volumen etc. y el balance de las necesidades que tenga cada exportación en particular será la base para tomar la decisión correcta y se realice la exportación exitosamente.

FALTA PAGINA

No. 96 a la 98

CAPITULO IV
LA EXPORTACION DE CAJETA (DULCE DE LECHE) A CANADA.

4.1.- FACTORES A CONSIDERAR, EN UNA EXPORTACION DE CAJETA A CANADA.

4.1.1.- Características del producto

La cajeta cuenta con 7 materias primas claramente identificables que son¹:

- Azúcar de caña.
- Glucosa.
- Leche entera de vaca (en polvo)
- Agua pura.
- Colorante natural.
- Saborizante artificial.
- Acido sórbico como conservador.

La cajeta al final de su proceso es envasada a una temperatura de 80 grados centígrados y para el proceso de distribución o almacenamiento se puede manejar a temperaturas arriba de los 4 grados C. ya que abajo de ésta temperatura el producto tiende a cristalizarse.

4.1.2.-Fijación del precio de exportación.

Para los pequeños y mediano exportadores no es recomendable manejar los canales de distribución en el mercado de destino², razón por la cual en este ejemplo se calculará bajo el Término Internacional de Comercio CIF (Cost, Insurance and Freight. Costo, Seguro y Flete) En este término, el vendedor debe pagar los costos de flete necesarios para entregar la mercancía al puerto de destino y está obligado a proporcionar el seguro marítimo a cargo y riesgo del comprador en caso de pérdida o daño de la mercancía durante la travesía. (el vendedor contrata y paga la prima del seguro). La responsabilidad es transferida del vendedor al comprador en el momento en que la mercancía han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque. Este término de comercio internacional responsabiliza al vendedor y al comprador de la siguiente manera³:

¹ INFORME DE PRODUCCION DE LA EMPRESA PANIPLUS S.A. DE C.V.

² BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C., GUIA BASICA DEL EXPORTADOR MEXICANO,P.53

³ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C., ASESORIA COMERCIAL Y ADUANERA, P.88

OPERACION:	RESPONSABLE:
Embalaje del producto.	Vendedor.
Carga (camión, tren contenedor) desde el almacén de salida.	Vendedor.
Envío al aeropuerto o a la zona de grupaje.	Vendedor.
Trámites aduaneros para realizar la exportación del producto.	Vendedor.
Paso de la mercancía por puerto, aeropuerto, zona de grupaje o - terminal de salida.	Vendedor.
Transporte principal.	Vendedor.
Seguro de transporte.	Vendedor.
Paso de la mercancía por puerto, aeropuerto, zona de grupaje o - terminal de llegada.	Comprador.
Trámites aduaneros para la importación, derechos arancelarios o - tasas.	Comprador.
Envío a la fábrica o al almacén final del producto.	Comprador.
Descarga en fábrica o almacén de destino.	Comprador.

Los puntos que a continuación se detallan son muy importantes para la determinación del precio de exportación.

- Envase y embalaje de exportación.
- Marcas, etiquetas, leyendas o impresos especiales para exportación (en el embalaje)

- Inspección, certificación y verificación de exportación en la planta o almacén de la empresa.

- Almacenaje local previo.

Si al costo de un producto se le aumentan estos puntos se obtiene un precio Ex-works.

En el cuadro 4.1.2. "A" se presenta un formato para determinar un precio de exportación en una venta pactada en termino CIF incluyendo todos los rubros que se manejan en la exportación y el cuadro 4.1.2. "B" muestra como se determina el precio de exportación cuando se contrata agentes aduanales y/o empresas consolidadoras.

En los formatos para determinar los precios de exportación se manejan valores unitarios en rubros como: Derecho de trámite aduanal, Transporte, seguros etc., sin embargo sólo es el prorrateo por unidad aproximado, ya que éstos costos son cobrados por la carga completa, no por unidad.

En el cuadro 4.1.2."A" se encuentran renglones para determinar claramente los costos del transporte que se utilizará, factor que puede llegar a ocasionar confusión y riesgos económicos muy altos de no asentarse claramente.

El exportador podrá manejar el descuento arancelario al que la mercancía tiene derecho, ya sea como un descuento u oferta incluido en el precio de exportación ó como un posible descuento sujeto a revisión aduanal, sin embargo es indispensable hacer del conocimiento del comprados (importador) que se cuenta con este beneficio, en caso de que lo desconozca ya que una actitud así crea mayor confianza y se evitan malinterpretaciones.

Cuando se maneja un precio en términos CIF es recomendable que el precio definitivo de venta cuente con un rango u holgura de manera que si el cliente pide que se le descuenta los impuestos de importación que el producto grave en su país, éstos se pueda considerar.

En el caso de la Cajeta dada su fracción arancelaria⁴:

Se encuentra en la sección IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS, BEBIDAS, LIQUIDOS Y VINAGRE, TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS. En el capítulo 17 AZUCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA Como la:

Fracción : 1704.90.90 (Los demás)

⁴ LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION RECOPIlada, CAPACITACION ADUANERA Y ASESORIA S.C.

4.1.2. "A"

FORMATO PARA DETERMINAR PRECIO DE EXPORTACION (CIF)

CONCEPTO

VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES	
UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL

(Por cubeta)

(Por cubeta)

PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA

Precio de venta en planta
Incluye envase y embalaje de exportacion.

--	--	--	--

PRECIO EXW.

--	--	--	--

TRAMITACION DE DOCUMENTOS.

Permisos.
Autorizaciones.
Certificados.
RECOLECCION.

Maniobras de carga al transporte.
Renta de equipo de carga (en caso)

--	--	--	--

TRANSPORTE NACIONAL.

Flete.
Maniobras especiales.

--	--	--	--

PRECIO FAS.

--	--	--	--

DESPACHO ADUANAL

Documentación (aranceles)
Gastos complementarios
Factor (0.18 % sobre factura)
Derecho de trámite aduanal.

SEGURO DE LA MERCANCIA.

Hasta costado del buque.

--	--	--	--

PRECIO FOB.

--	--	--	--

**TRANSPORTE DE PUERTO DE SALIDA-
A PUERTO DE DESTINO.**

Flete.
SEGURO DE TRANSPORTE.
Hasta lugar de destino convenido.

--	--	--	--

--	--	--	--

PRECIO CIF.

--	--	--	--

4.1.2. "B"

FORMATO PARA DETERMINAR PRECIO DE EXPORTACION (CIF) CONTRATANDO UNA EMPRESA CONSOLIDADORA

CONCEPTO

VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES	
UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL

(Por cubeta)

(Por cubeta)

PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA
Precio de venta en planta
Incluye envase y embalaje de exportacion.

--	--	--	--

PRECIO EXW.

--	--	--	--

TRAMITACION DE DOCUMENTOS.

Permisos.

Autorizaciones.

Certificados.

RECOLECCION.

Maniobras de carga al transporte.

Renta de equipo de carga (en caso)

TRANSPORTE NACIONAL.

Flete.

Maniobras especiales.

XXX	XXX	XXX	XXX
XXX	XXX	XXX	XXX

XXX	XXX	XXX	XXX
XXX	XXX	XXX	XXX

PRECIO FAS.

--	--	--	--

DESPACHO ADUANAL.

Documentación (aranceles)

Gastos complementarios

Factor (0.18 % sobre factura)

Derecho de trámite aduanal

XXX	XXX	XXX	XXX
XXX	XXX	XXX	XXX
XXX	XXX	XXX	XXX
XXX	XXX	XXX	XXX

SEGURO DE LA MERCANCIA.

Hasta costado del buque.

XXX	XXX	XXX	XXX
-----	-----	-----	-----

PRECIO FOB.

--	--	--	--

**TRANSPORTE DE PUERTO DE SALIDA-
A PUERTO DE DESTINO.**

Flete.

SEGURO DE TRANSPORTE.

Hasta lugar de destino convenido.

Honorarios de la empresa consolidadora.

XXX	XXX	XXX	XXX
-----	-----	-----	-----

XXX	XXX	XXX	XXX
XXX	XXX	XXX	XXX

PRECIO CIF.

--	--	--	--

Nota : XXX significa que son costos que cubren los honorarios de la empresa consolidadora

Esta partida incluye la mayor parte de las proporciones alimenticias azucaradas sólidas ó semisólidas dispuestas ya en general para el consumo inmediato y corrientemente designadas con el nombre de artículos de confitería o dulcería.

En base al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ésta fracción arancelaria está catalogada como productos del código "C" y su desgravación será a 10 años a partir del 1o de enero de 1994 hasta el 1o de enero de 2003.

La tarifa base con la que ésta fracción cuenta ha sido de 7.5 % y en la actualidad se le aplica un arancel a partir del 1o de enero de 1996 y hasta el 31 de diciembre del mismo año de 5.25 % como impuesto arancelario para ingresar la mercancía al país destino.

El correcto cálculo en los formatos anteriores asegura que no existirán gastos no considerados que puedan constituir riesgo de pérdida.

Es recomendable que antes de presentar la oferta exportable y los precios de exportación se recurra a la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) donde se ofrece apoyo gratuito a proyectos de exportación y se puede asegurar de que no existan gastos adicionales o necesarios en la exportación que se desea realizar.

4.1.3.- Propuesta para el envase y el embalaje en una exportación de cajeta a Canadá. (requerimientos técnicos)

Para realizar una exportación de cajeta a Canadá, se deberán tomar en cuenta diversos factores, y de los más importantes es el destino final del producto, es decir que si un importador en Canadá requiere cajeta como materia prima en la fabricación de otros productos (como una materia prima) podrá venderse en cubetas o barriles (a granel), o en el caso de que sea requerida para darle una distribución en Canadá como un producto final de consumo, se deberá pensar en envases individuales que a través de un estudio de mercado se podrá definir cual es el tamaño más adecuado para el consumo de éste producto bajo las costumbres y gustos de los ciudadanos canadienses.

A continuación se presentan las especificaciones técnicas de una cubeta industrial de 19 litros que por su capacidad es recomendable para exportaciones de cajeta, cuando ésta sea ocupada como una materia prima en la producción de otro producto o en el caso de que el importador canadiense esté interesado en envasarla en Canadá para su distribución, ya que en ocasiones puede reducir costos o mejorar su presentación para tener éxito en la venta del producto.

Capacidad: contenido volumétrico 19.3 Lts. (5 U.S. gallons) capacidad al 90 % de su capacidad normal.

Materiales: Polietileno de alta densidad. (densidad ASTM D 1505.965 gr./cm³)



Fuente: diseño del embalaje para la exportación, Carlos Celorio Blasco.

Este símbolo identifica el tipo de plástico que es utilizado en las cubetas de 19 Lts. y se acostumbra que en la parte inferior del símbolo se encuentren las siglas HDPE que en español se traduce como Polietileno de Alta Densidad y es una norma que requieren los envases en el comercio exterior para que cuando se considere como desperdicio se pueda considerar en los procesos de reciclaje.

Construcción: Cuerpo de cubeta moldeada por inyección cuneiforme, encestable, arillos de refuerzo sanitarios horizontales.

Resistencia al impacto: 5 Mts de caída libre, llena de agua, posición vertical.
2 Mts de caída libre, llena de agua, posición inclinada*.

Se recomienda almacenamiento en temperaturas no mayores a los 50 o C. ni menores a los 20 o C. bajo cero ni tampoco en áreas donde existan productos de los hidrocarburos que puedan degradar el material de la cubeta.

Todas estas características son muy importante conocerlas ya que se puede medir el limite de los riesgos de accidente a los que se enfrenta el producto en el proceso de exportación

Durante una exportación de cajeta, las temperaturas ni las presiones a las que se puede enfrentar el envase pueden llegar a ser perjudiciales para el mismo, sin embargo habrá que cuidar los factores ambientales en relación a las reacciones que el producto contenido pueda llegar a ocasionar.

Los envases de plástico en tarimas de 40 pueden ser empleados con una película de celofán, para proporcionar firmeza al pallet.

Es recomendable este tipo de embalado ya que cualquier empresa transportista acepta el Pallet con dichas características, ya que cumple con los requerimientos para poder ser maniobrable con el uso de cualquier montacargas y así cuando se consolidan mercancías, el contenedor que alojará a al producto podrá compartir su espacio con otros a manera de abatir costos en el proceso de exportación.

En muchas ocasiones si se trata de envasar productos en cubetas como las señaladas, se les puede dar un segundo uso, ó pueden también llegar a ser retornables y de esta manera

* PLASTICOS ENRES S.A. DE C.V. ESPECIFICACIONES TECNICAS DE CUBETAS INDUSTRIALES.

cuando se transporta el producto por tierra y el transporte debe regresar al lugar de origen, se puede aprovechar el espacio con los envases que regresan, para poder ser rellenos.

El contenedor que una empresa consolidadora puede ofrecer en una exportación, será abierto únicamente para su inspección en la aduana y éste mismo continuará su recorrido hasta su llegada al puerto destino donde realizarán las maniobras correspondientes para recibir el producto y transportar al domicilio del cliente, razón por la que los pallets deberán estar correctamente emplayados forma en que se encuentren las camras del pallet organizadas, ya que en ocasiones la película que cubre al pallet no abraza a la tarima y se corre el alto riesgo en el momento de realizar las maniobras con los montacargas.

El embalaje para la exportación de la cajeta para conformar un pallet, quedará integrado de la siguiente manera:

Cubetas plásticas:	40
Tarima de madera:	1 (1.30 x 70)
Envoltura plástica de celofán	1/2 Kg. (16 Mts 2 aprox.)

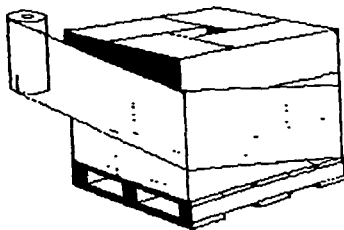


figura 4.5.6.

fuate: diseño del embalaje para la exportación Carlos Celorio Blasco.

En el ejemplo de muestran cajas cuadradas, sin embargo las cubetas que se ocupan son cilíndricas.

4.1.4.- La determinación de la oferta exportable.

Para determinar la oferta exportable se deberá considerar la capacidad de producción de la empresa fabricante dentro de su línea de producción de cajeta, y al total se le restará el porcentaje que para las ventas nacionales esté dispuesto, y la diferencia obtenida podrá ser canalizada a ventas de exportación, Por ejemplo, si una empresa ofrece 228 toneladas de

producto disponibles mensualmente, esto representa una producción diaria de 9.5 toneladas diarias disponibles (incluyendo los sábados como día efectivo de producción) De tal forma que diariamente se obtienen 380 cubetas de 25 Kg. c/u. con un total de 9 120 mensuales, si el porcentaje destinado a las ventas nacionales es del 50 % entonces el otro 50% restante podrá ser considerado para determinar una oferta exportable.

4.2.- DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA EXPORTACION DE CAJETA A CANADA.

4.2.1.- La factura comercial.

La factura comercial es el documento en el que se fija el importe de la mercancía vendida, se señalan las partes compradoras y vendedoras, e incluye la cantidad y descripción de los productos de acuerdo con lo convenido entre las partes.

Dentro de los trámites aduaneros en México no es requerida la factura comercial, sin embargo en el país importador siempre es necesaria y deberá contener los siguientes puntos*:

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada del país de destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o del consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía.
- Nombre de la mercancía, tipo y marca.
- Los números o símbolos que el fabricante utilice deberán coincidir con los envases o embalajes.
- Cantidades, peso y medidas del embarque.
- Precio de la mercancía especificando la moneda y el tipo de cambio (sin incluir el I.V.A.)
- Condiciones de venta (FOB, CIF etc.)
- Lugar y fecha de expedición.
- Si la factura consta de más de 2 hojas se tiene que especificar claramente.

Hay que tomar en cuenta que los cargos de transportación, seguros, fletes, etc. pueden ser desglosados en la factura y estos pueden ser o no parte de la base gravable, para el cálculo de los impuestos de importación.

4.2.2.- Lista de productos embalados.

En distintas publicaciones se le llama a ésta lista "Lista de empaque" pero en éste caso se le llamará "lista de productos embalados" (en el capítulo III se explica el por qué no debe utilizarse la palabra empaque)

*CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MEXICO. GUIA DE EXPORTACION. P.21

Una lista de productos embalados es un documento que permite al exportador, transportista, cia. de seguros, aduana y comprador poder identificar clara y rápidamente los productos que se encuentran dentro de los embalajes.

Por otro lado ésta lista sirve para reclamar con mayor facilidad los productos a las cias. de seguros en caso de ser necesario y en las aduanas permite un movimiento más rápido de las mercancías.

Para agilizar aún más los trámites aduanales, se recomienda que dicha lista contenga definido un número que corresponda a cada envase, embalaje, bulto etc. y que también coincida con los números que especifica la factura comercial, además de embalar los productos que sean diferentes en distintos embalajes y evitar las inspecciones profundas por los agentes aduanales.

El hecho de que el funcionario de la aduana encuentre diversos productos diferentes en un sólo embalaje lo obliga a revisar profundamente todos los demás, y puede repercutir en gastos de maniobras que no estaban considerados y pérdidas de tiempo, además de un riesgo más alto de daños en los productos.

Deberá incluirse en la lista las fracciones arancelarias de los productos, así como el valor, el peso y el volumen indicando que tipo de envase y embalaje se utiliza, y en casos necesarios se deberá incluir las especificaciones químicas de las mercancías.

El exportador es quien deberá realizar esta lista con un original y seis copias y anexa a la factura comercial se debe entregar al transportista.

LISTA DE EMBALAJES						
TIPO DE EMBALAJE	CLAVE DEL EMBALAJE	CANTIDAD DE PRODUCTO	FRACCION ARANCELARIA	PESO TOTAL POR EMBALAJE	VOLUMEN POR EMBALAJE	VALOR EN DOLARES

4.2.3.- Documentación del transportista.

Es un documento que lo realiza el transportista y se refiere a la mercancía que recibe, sus condiciones, fecha de recepción, lugar de destino etc y que comunmente es llamado Talón del transportista".

En referencia a las condiciones que se hayan pactado, el transportista a partir de este momento es responsable de la mercancía hasta que sea entregada a quien se le indique en el contrato.

El transportista deberá realizar este documento en un original con seis copias. En los casos de averías de producto por causas imputables al transportista, el receptor de la mercancía deberá hacer referencia a la razón de dicho rechazo en el documento, para que se pueda elaborar el cargo correspondiente a la línea del transporte y a su vez un crédito para el cliente y así compensar la factura de venta.

Como existen distintos medios de transporte, cada uno le llama a este documento de la siguiente manera:

En el transporte aéreo, "guía aérea" ó "Air waybill"

En el transporte marítimo: "Conocimiento de embarque" ó "Bill of lading"

En el transporte terrestre: "Carta de porte" ó talón del transportista.

En el transporte férreo: "Talón de embarque"

Deberá cuidarse que este documento coincida con la factura comercial, la lista de productos embalados etc.

El exportador deberá conservar una copia del documento ya que en caso de existir algún problema es con lo que se puede respaldar.

4.2.4.- El certificado de origen.

Este documento indica y asegura que el producto es de origen del país o de la región para así poder aplicar las tarifas arancelarias preferenciales que los tratados otorgan a productos nacionales.

Un certificado de origen puede ser válido hasta por un año.

Dicho certificado puede acompañar al embarque cuando este ampara únicamente a la mercancía, sin embargo actualmente un certificado de origen puede amparar diversos embarques por lo que no es necesario que esté presente en todos ellos¹.

Debido a la importancia que los certificados de origen tienen para el cálculo de los diversos impuestos arancelarios se describen dichos certificados existentes con el fin de que el exportador compare la diferencia entre los requisitos que deberá cubrir un producto mexicano en una exportación a algún país diferente a Canadá :

1.- Certificado de origen para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte:

Este certificado puede ocuparse de igual forma para México, E.U.A. y Canadá.

Es un documento que lo llena el exportador y el importador lo deberá tener en su poder en el momento de formular la declaración de exportación

Es un formato que puede ser reproducido libremente y no necesita de ninguna autorización especial por parte de los gobiernos.

El certificado de origen puede amparar una o varias importaciones de productos siempre y cuando estos sean idénticos y se realicen en un periodo no mayor a un año.

¹ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C., GUIA BASICA DE EXPORTACION, P.32

² TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE, OPERACION BASICA, P.28

³ BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C., GUIA BASICA DEL EXPORTADOR, P.56 Y 57

Puede ser llenado en cualquiera de los tres idiomas que son: Español, Inglés y Francés (**Certificado "A"**) la muestra de cada uno de dichos certificados se encuentra en la sección de anexos de ésta investigación.

2.- Certificado de origen para el tratado de libre comercio del grupo de los tres (Colombia, México y Venezuela) y actualmente Bolivia.

Este certificado es también de libre reproducción y fue publicado en el diario oficial de la federación el día 30 de diciembre de 1994.

El exportador en este caso deberá de llenar y firmar el certificado y además deberá presentarlo ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para su validación.

En el momento de su realización tendrá una validez de un año y sólo ampara una importación y se entiende que deberá presentarse al efectuarse en la aduana.

En caso de que el exportador y el productor no sean la misma persona, el exportador podrá llenar el certificado con base a una declaración de origen que es firmada por el productor (**Certificado "B" y "C" respectivamente**)

3.- Certificado de origen para el tratado de libre comercio México Costa Rica

Este certificado fue publicado en el diario oficial de la federación el día 30 de diciembre de 1994 y es de libre reproducción para los exportadores o productores.

Este certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en un año y es necesario presentarla cada vez que se realice una importación (**Certificado "D"**)

4.- Certificado de origen para la Asociación latinoamericana de Integración ALADI.

Este certificado es expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y es valido para cada exportación. (**Certificado "E" y cuestionario de registro 1**)

5.- Certificado de origen para el acuerdo de complementación económica México - Chile.

En este acuerdo se opera con el marco del tratado de Montevideo de 1980 y por lo tanto para cada exportación se deberá gestionar ante la SECOFI el correspondiente certificado de origen (**Certificado "F"**)

6.- Certificado de origen para el sistema generalizado de preferencia arancelarias.

Los países desarrollados que han establecido un esquema preferencial para las naciones en desarrollo, solicitan que cada una de las importaciones realizadas vayan acompañadas de un certificado de origen forma "A", este es un documento oficial que expide la SECOFI antes de cada exportación con objeto de acreditar que el producto es fabricado en México (**Cuestionario de registro 2**)

7.- Certificado de origen para artesanías en Canadá.

Este certificado lo solicita el gobierno canadiense para la exportación de productos artesanales y es otorgado por SECOFI. (No se anexa certificado)

8.- Certificado de artesanías textiles para la Unión Europea.

Es solicitado por los países que pertenecen a la Unión Europea para amparar exportaciones de tejido de fabricación artesanal, elaborados en telares accionados con la mano o con el pie, de prendas u otros artículos textiles confeccionados a mano a partir de dichos tejidos y de productos artesanales que pertenezcan al folklore.

La SECOFI es la institución que expide dichos certificados (**Certificado "G"**)
9.- Certificado de origen de artículos mexicanos.

Es un documento que certifica el origen mexicano de las mercancías cuando hay un requerimiento por parte de ciertos países.

El certificado es expedido por las cámaras industriales respectivas al producto (**Certificado "H"**)

Se anexan certificados de origen dirigidos a la Unión Europea y los certificados para productos especiales como los de "Productos hechos a mano", "Cítricos específicos", "Productos provenientes de telares a mano", "Jugo de naranja" y "Jugo de naranja de alta calidad" (**Certificados "I", "J", "K", "L", "M" y "N" respectivamente**)

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial expide un anexo estadístico que deberá ser llenado por el exportador al momento de realizar cada operación de comercio exterior y se muestra al final de este documento como el **anexo "4"**

4.3.- LOGISTICA PARA REALIZAR UNA EXPORTACION DE CAJETA A CANADA.

4.3.1.- La distribución.

La distribución en su concepto mercadológico consiste en la conjunción de los centros de recolección, producción, procesamiento, acopio y consumo de los productos.

En una empresa que cuenta con un departamento de mercadotecnia, la distribución se entiende como el colocar la mercancía en el punto de venta en buen estado, a tiempo y a los costos más bajos.

La función de la distribución, es la implementación de labores logísticas asociadas con el concepto de plaza, como transporte y almacenaje".

Es muy importante saber que toda publicidad y promoción de los productos no solo depende de la efectividad de los mismos, si no que gran parte es la distribución a tiempo de los productos que se promocionan u ofrecen ya que una promoción no serviría de nada si el producto no se encuentra en donde se debería encontrar.

El concepto de logística, ha integrado las funciones básicas de transporte, comunicaciones, almacenaje, inventarios, localización y manipuleo".

¹⁰ THE CONTACTUAL FUNCTION IN MARKETING, Mc GARRY, THE JURNAL OF BUSINESS, P.40
¹¹ JUAN LUIS COLAIACOVO, CANALES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL, P. 61

4.3.2.- Pasos para exportar cajeta a Canadá.

La siguiente distribución indica los pasos más comunes y que deberán de ser analizados para lograr con éxito una exportación de cajeta a Canadá.

Estos pasos deberán ser una guía para el estudio específico de la distribución a la que se enfrentará cada exportador que desee exportar cajeta a Canadá.

1.- Embalado de la cajeta y marcado del embalaje:



1

Quando la cajeta llega a la última etapa en su línea de producción se deberá embalar, ya sea en forma manual o automática y en forma unitaria o colectiva.

Resulta muchas veces conveniente el hecho de contar con cajas plegadizas ya que estas reducen mucho el tiempo que es ocupado en el embalaje de los productos y además ocupan en su almacenaje muy poco espacio.

En este punto el embalaje deberá ser marcado e identificado para evitar problemas posteriores en los flujos de la distribución.

El proceso de producción termina con el embalado, marcado, sellado e identificación de los productos, en este momento es cuando empieza el proceso de distribución.

2.- Traslado al almacén de producto terminado.



2

Este traslado de la línea de producción al almacén de producto terminado se efectúa ya sea en carretillas, montacargas, bandas etc.

Los productos embalados comienzan a recibir un trato rudo ya en esta actividad, es por eso que ya deberá estar perfectamente bien embalada la cajeta que será distribuida.

Los operadores en esta fase deberán tener en conocimiento los límites a los que los embalajes están dispuestos a soportar y a su vez tener mucho cuidado en no maltratar dichos embalajes ya que estos son muchas veces la presentación de los productos y factores decisivos en la compra de los mismos.

Se puede resumir en tres cualidades que el operador en esta fase debe tener: - Destreza, -Responsabilidad, -Sentido común.

3.- Colocación en tarimas y estibamiento.



3

Esta acción es muy importante ya que realizando un adecuado estudio dentro del almacén se pueden encontrar diferentes formas de acomodar los embalajes y así aprovechar los espacios para reducir costos.

El acomodamiento que generalmente se realiza en tarimas de carga (pallets) sirve para proteger a los embalajes del agua primordialmente.

Ya que existen diversos tamaños de embalajes para los diversos tipos de productos, la Organización Internacional de Estandarización definió un tamaño específico para al menos los productos hortofrutícolas, el cual es definido como el Modelo ISO con las dimensiones en su base de 60 x 40 cm. y los submúltiplos de 40 x 30 cm y 30 x 20 cm (medidas exteriores)¹²

Con esta medidas se permite la utilización del 100 % de las superficies de los dos tipos de pallets más utilizados en el transporte internacional de carga, Existe el pallet marítimo y el europallet.

4.- Almacenamiento.



4

El almacenamiento puede ser en los exteriores si esta es el área que ha sido designada por la empresa, debe entenderse que al encontrarse en los exteriores los embalajes serán sujetos a los daños que el ambiente puede causarles, factores como la humedad, calor, frío, polvo etc. sin embargo el almacenamiento prolongado de la cajeta no es recomendable y en función de la cantidad de azúcar leche que contenga la fórmula de la misma, se podrá definir

¹² CARLOS CELORIO BLASCO, DISEÑO DEL EMBALAJE PARA LA EXPORTACION, P. 65

un tiempo óptimo para su consumo, el cual definirá el tiempo disponible que existe para mantener el producto almacenado.

Cuando se realicen exportaciones de cajeta de envases pequeños el cartón se sabe que es considerado como un excelente material para los embalajes por todas sus características y ventajas, sin embargo se deberá tomar en cuenta que este material es muy vulnerable a la humedad, grasas, lluvia y vapores.

Si la suerte de los embalajes es de permanecer en bodegas cerradas, se tendrá que cuidar únicamente factores que pueden dañarlos como los calores, fríos, humedades etc.

5.- Manejo y acarreo.



5

Es indispensable acarrear la cajeta de los almacenes y llevarlas a la orilla de los transportes, que en muchas de las ocasiones, no es un tramo muy corto aún cuando los transportes entran virtualmente a los almacenes, en ocasiones estos son muy grandes.

El factor de riesgo en muchas ocasiones es elevado, ya que entran los operadores en acción al manejar los embalajes nuevamente y debido a que el tiempo es un factor que en la mayoría de los casos se deberá optimizar, los embalajes suelen no ser tratados como deberían. En el mejor de los casos este manejo o acarreamiento es mecánico.

Cuando no se cuenta con la maquinaria necesaria como tractores o montacargas, los operadores se ven en la necesidad de subir a los embalajes, los cuales nunca han sido diseñados para soportarlo, como es mostrado en la figura 5.

6.- Carga. (En una venta de exportación, hasta aquí se representa el INTERCOM EXW Ex-work, En fábrica)



6

La manera en la que se acomoda la carga en los transportes es muy importante para mantener a la cajeta en buen estado, depende de esto si llega sana y salva a su destino ya que en los movimientos, vibraciones, enfrenones etc., los embalajes pueden caer y maltratar la mercancía al golpearse con el suelo o unos con otros, a continuación se presentan recomendaciones para cargar las mercancías a los transportes:

- Los embalajes de grandes dimensiones y con mucho peso se deberán acomodar en polines, para no maltratar los pisos y facilitar el manejo de los embalajes.
- Se recomienda acomodar de manera separada a los embalajes que sean de diferentes materiales, como los de madera, metal, cartón etc.
- Cuando se trata de materiales cilíndricos, se deberá apilar con la tapadera hacia arriba y colocando un entrepiso entre cada uno de ellos.
- Se deberá cuidar el no dejar espacios libres entre la carga estibada y las paredes del contenedor.
- No se debe juntar la mercancía que permita el acceso a los aromas a sí mismas con la que los arroja al exterior.

Quando las mercancías no son capaces de llenar a los contenedores del transporte en su totalidad, se pueden amarrar los embalajes a puntos fijos en el interior, o en casos de transportes especiales, se podrán seccionar interiormente para afianzar dichos embalajes y en sus casos poder acceder más mercancía al mismo transporte (labor en la que se especializan las empresas consolidadoras)

7.- Transportación.

(En los Términos Internacionales de Comercio se encuentra el FCA Free Carrier, Libre transportista, donde el comprador se hace cargo de todos los gastos y los riesgos de la mercancía desde el momento en que el transportista recibe la misma en un lugar previamente convenido .

Por otro lado el Termino DAF Delivered at Frontier, Entrega en Frontera, que únicamente se pacta cuando la vía de transportación es terrestre, indica que , el vendedor paga el transporte y soporta los riesgos hasta la frontera, ocupándose de los tramites de exportación.)



7

La transportación puede realizarse de distintas formas en distintos medios y el hecho de ocupar diferentes vías, implica una movilidad de los embalajes en cada paso.

Si la cajeta es transportada por la vía terrestre o férrea, generalmente se enfrentará a vibraciones prolongadas y a acelerones y enfrenones que provocan movimientos violentos en los embalajes.

También se enfrenta a aceleraciones laterales que son provocadas por las curvas.

Existen tres instrumentos de prueba con los cuales se puede medir las vibraciones a las que los embalajes se someten en los transportes, y son:

-Acelerómetros de tres ejes montados en los pisos que son capaces de registrar las vibraciones longitudinales, verticales y laterales.

-Sensores dentro de los mismos embalajes como si fuera una mercancía más.

-Cámaras que registran los impactos y que se encuentran en el exterior de los embalajes.



Se debe de contemplar que cuando se traslada mercancía por mucho tiempo en carreteras, las temperaturas que alcanzan los contenedores en sus interiores, pueden alcanzar hasta los 80 grados centígrados, fenómeno que puede ocasionar alta humedad y que los embalajes pierdan sus características, aplastándose y en ocasiones rompiendo los envases y cuando esto ocurre se vuelve un total desastre en el interior, ya que los embalajes que viajan en la parte superior del contenedor absorben los líquidos y se deshacen (esto cuando son de cartón).

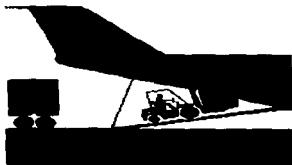
Para evitar desastres como estos, es muy importante revisar, analizar y estudiar todos los pasos de la distribución de la cajeta cuando se va a exportar.

Hay que considerar que cualquier estudio que se realice en un lugar o país, no significa que sea un parámetro a seguir en otros casos, por ejemplo: si un estudio de vibraciones es realizado en las autopistas y carreteras de Alemania, es seguro que esos parámetros no sean válidos para las condiciones que ofrece la red carretera de un país como Nicaragua o La India. De la misma forma que las temperaturas, altitudes y otros factores afectan directamente al comportamiento de los embalajes durante los procesos de transportación.



(El amarre de los embalajes o la separación de los espacios vacíos, previene muchos accidentes en los interiores de los transportes)

8.- Carga aérea.



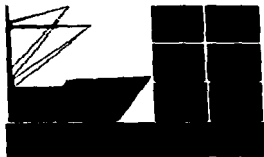
8

Quando la cajeta sea trasladadas por la vía aérea, los factores de riesgo a los que se se somete, son principalmente: cambios en la presión atmosférica, deslizamientos en despegues y aterrizajes así como ligeros desplazamientos longitudinales en las vueltas, sin embargo se puede confiar en que todos estos factores son mínimos, ya que las empresas transportadoras en esta rama, son muy cuidadosas y el desplazamiento de algún embalaje dentro del área de carga puede causar severos problemas a una aeronave.

Los operadores que manejan las mercancías en aeropuertos, generalmente están equipados con montacargas o bandas para movilización, de tal manera que es un medio donde a pesar de que sí existen los riesgos, son mucho menores en comparación de otros medios de transportación.

9.- Consolidación. (Los INTERCOMS indican que una venta pactada cuando el vendedor entrega la mercancía al costado del buque se denomina FAS Free Along Side Ship, Libre al Costado del Barco.

También existe el Termino DEQ Delivered Ex - Ship, Entrega Sobre Buque, solo aplica para la vía marítima y dice que el vendedor elige el buque, paga el flete y soporta los riesgos del viaje marítimo.)



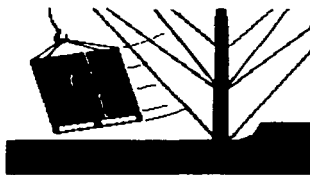
La consolidación de mercancías, es cuando existen diversos productos de diversos exportadores y son juntadas en un mismo contenedor con el objeto de lograr la máxima capacidad del mismo, ya que se dirigen al mismo destino. De esta manera en lugar de ser mercancías separadas son protegidas por el mismo contenedor.

En las operaciones de exportación, los incoterms (términos internacionales de comercio) especifican claramente hasta donde se tienen obligaciones y responsabilidades en las maniobras y trámites de exportación.

Estos términos aparecen en diversos documentos tanto en las facturas como en las ordenes de compra y contratos entre otros.

Las empresas que se dedican a la consolidación de las mercancías, se especializan en dar un buen trato a los productos, como argumento de promoción en los servicios que ofrecen, cosa que no ocurre cuando se maneja independientemente la mercancía, ya que en ocasiones se tienen que quedar hasta horas en almacenes o patios al aire libre y expuestos a diversos factores de riesgo que pueden maltratarlas, esta es una etapa en la que si los embalajes de la cajeta no están bien diseñados, pueden sufrir graves consecuencias.

10.- Alijamiento.



10

La palabra alijamiento, proviene de la acción de aligerar, en el pasado se ocupaba esta palabra para aligerar los pesos es decir, descargar mercancías, sin embargo en la actualidad, el alijamiento se refiere tanto carga como descarga de mercancías¹³.

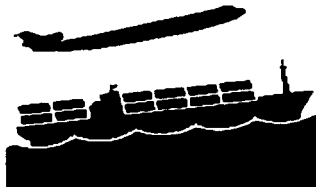
En México, en puertos como los de Tampico son llamados a los operadores que trabajan en la carga y descarga de mercancías, alijadores y en el puerto de Veracruz son llamados estibadores.

¹³ CARLOS CELORIO BLASCO, DISEÑO DEL EMBALAJE PARA LA EXPORTACION, P 70.

Las maniobras de alijamiento son llevadas a cabo tanto en tierra como a bordo de los transportes.

Cualquier exportador que ha estado en un puerto en los momentos del alijamiento, se ha dado cuenta que la mercancía es tratada de dos maneras, o muy bien, o muy mal, esto depende con que compañía se trate y siempre es recomendable que el exportador presencie eventualmente estas maniobras y se de cuenta del trato de sus mercancías.

11.- **Transportación marítima.** (Dentro de los Términos Internacionales de Comercio existe el denominado FOB Free on Board , Libre a bordo, en donde el comprador cuenta con la obligación de designar o reservar el buque y correr con los gastos de transporte y los riesgos inherentes a la mercancía desde que este haya traspasado la borda del buque.) Solo en transporte marítimo .



11

Las ventajas de ocupar la vía marítima para el traslado de la cajeta en una exportación es el hecho de que una vez que el barco ha zarpado, no existen baches en los caminos, curvas, piedras, etc., y contra parte se sabe que es un medio de transportación lento en comparación de otros, que hay mucha humedad y su ambiente es salino, además que existe una oscilación constante en el interior.

Existen diversos ejemplos y experiencias (muchas de las veces malas) en cuanto a las exportaciones se trata, pero si los productos se encuentran bien embalados, se reduce enormemente los riesgos. Es importante remarcar que la humedad es un factor que afecta directamente a la mayoría de los productos y que la mayoría de los buques de carga no tienen controlado.

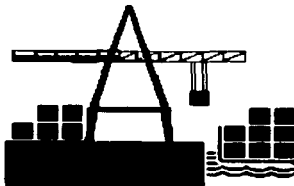
Es de gran ayuda que el propio exportador conozca los medios, el lugar físico y los tratos que contrata, ya que a pesar de haber realizado estudios a fondo, cuando la experiencia no es mucha, se puede dar cuenta de errores en los que los embalajes podrían caer.

12.- Desembarco. (El INTERCOM CFR Cost and Freight Costo y Flete, es pactado cuando el comprador esta dispuesto a soportar cualquier gasto adicional y riesgo de perdida o deterioro de la mercancía desde el momento en que la misma ha traspasado la borda del buque en el puerto de destino y aplica solo en el transporte marítimo

Existe también el Termino CIF Cost, Insurance and Freight , Costo Seguro y Flete , que es muy parecido al anterior (CFR) con la diferencia en que el vendedor cuenta con la obligación adicional de suscribir, por su cuenta, la póliza de seguro de transporte de la mercancía con beneficio directo para el comprador y se estila únicamente en el transporte marítimo.

Por otra parte el Termino DEQ Delivered Ex-Quay, Entrega Sobre Muelle, especifica que el vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador sobre el muelle del puerto de destino convenido, soportando hasta ese punto los gastos y riesgos de la misma, cumpliendo con los derechos de aduana e impuestos relacionados con la importación del producto.

El INTERCOM DDU Delivered Duty Unpaid, Entrega con Derechos No Pagados, es muy parecido al anterior con la diferencia que los impuestos y derechos de aduana corren por cuenta del comprador.)



El desembarco de los productos puede ser confundido con el alijamiento ya que este también es la descarga de mercancías, sin embargo se describe la acción del desembarco por separado para que el exportador no solo imagine y procure el trato a la hora de cargar en puertos nacionales los embalajes a los buques si no que se deberá de tomar en cuenta que en puertos en el extranjero se manejan las cargas y mercancías de diferente forma y en

ocasiones puede ser que no se cuente con maquinaria de desembarco que cuente con las formas o se adecue a los embalajes que se transportan.

13.- Descarga.



13

Los riesgos que en esta operación expone a los embalajes de cajeta en su exportación, pueden ser el malo o inadecuado uso de: cadenas, amarres, ganchos, flejes etc., y también se esta sujeto a impactos, jalones, choques, perforaciones, golpes, rayones etc.

La descarga no solamente se realiza en las vías marítimas, si no en cualquier medio que la cajeta sea transportada y es importante diferenciarla de lo que es el alijamiento en los puertos.

Se deberá tomar también en cuenta aspectos como las prisas, irresponsabilidad, desgano, ineptitud, ignorancia, distracción etc. de los operadoras en este paso. Aun cuando las jornadas de trabajo son por lo general muy fuertes para los operadores de descarga, se debe seleccionar cuidadosamente la empresa que se ha de contratar ya que la mercancía de exportación depende del trato que se le dé.

En el ejemplo de la exportación de cajeta a Canadá se recomienda que cuando el exportador es una empresa micro , pequeña e incluso mediana, pacte los términos de venta C.I.F. (Cost, Insurance and Freight, Costo, Seguro y Flete) y en caso de ser así, éste es el punto en donde las responsabilidades del vendedor terminan y las del comprador empiezan¹⁴.

14.- Transportación por vía terrestre.

(El INTERCOM CPT Carriage Paid To, Costo Pagado Hasta, es aquel en el cual el comprador se hace cargo de todos los riesgos de la mercancía desde el momento en que el vendedor la entrega al primer transportista en el extranjero.

¹⁴BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C., ASESORIA COMERCIAL Y ADUANERA, P.88

También existe el Termino CIP Carriage and Insurance Paid To, Porte y Seguro Pagado Hasta, en donde las condiciones son similares a las anteriores, con la obligación adicional para el vendedor de contar con una póliza de seguro de transporte contra riesgo de avería de la mercancía o pérdida de la misma durante el viaje terrestre en el extranjero.)



14

La transportación es una actividad permanente dentro de un proceso de exportación, sea cual sea el medio o los medios que se elijan.

La transportación en la vía terrestre aparece frecuentemente en casi cualquier proceso de exportación, ya sea que la vía férrea, marítima, aérea sean elegidas como el transporte más adecuado, cada uno de estos tipos de transporte cuentan con bases fijas como aeropuertos, estaciones de trenes, o puertos y ya sea para llevar de la bodega, fábrica o el mismo campo hasta el medio elegido, así como de estos puertos o estaciones al cliente final o centros de distribución, entra el transporte terrestre. En ocasiones la mercancía no es recibida en la ciudad final y es aquí donde el transporte terrestre es el más adecuado cuando se trata de distancias no muy lejanas.

Con el tratado de libre comercio TLCAN se han comenzado a abrir las fronteras para los transportistas terrestres con el libre acceso y la libre circulación de las unidades mexicanas en los Estados Unidos y Canadá y es labor tanto de la empresa transportista como del mismo exportador el ratificar que los vehículos autotransportes cumplan con los requisitos necesarios que han sido establecidos, con el fin de eliminar pérdidas por causa de estancamiento en las fronteras de las mercancías.

15.- Almacén del mayorista exportador.

(El Termino Internacional de Comercio DDU Delivered Duty Paid, indica que la obligación del vendedor es poner la mercancía a disposición del comprador, en el lugar de destino convenido en el país del importador pagando las descargas, impuestos de importación, derechos así como cualquier otro tipo de gaste inherente a la mercancía hasta ese momento.)



15

Cuando la cajeta embalada llegue a este punto en Canadá, seguramente han sido estibados unas 4 ó 5 veces, ya sea en los almacenes de productos terminados, en los transportes que llevaron la mercancía al puerto, estación o aeropuerto, luego en los transportes que se escogieron, en los transportes del puerto al almacén del mayorista y ahí en dichos almacenes.

Es de vital importancia para la cajeta que sus embalajes estén debidamente diseñados para soportar todos estos pasos, ya que las fuertes presiones de las constantes estibas, pueden provocar rupturas y dañar a al producto.

En ciertas ocasiones la venta de la cajeta en Canadá puede llegar a su fin aquí, de tal manera que hasta este punto llega la responsabilidad del exportador (cuando así se ha pactado)de entregar la mercancía como se estipula, sin embargo en otras ocasiones no es así y el producto todavía le quedan pasos o etapas por recorrer.

16.- Transportación al distribuidor.



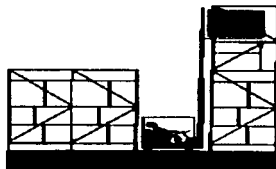
16

En esta etapa la cajeta es transportados al centro de distribución detallista.

Como el producto sigue siendo manejado por operadores de carga y está aún sometido a los riesgos de la transportación, se deberá aplicar el mismo cuidado que en cualquier otra etapa y se recomienda que la mercancía sea revisada, ya que ha transcurrido muchas etapas y ha pasado por muchos operadores, al igual que los embalajes, que pudieron ser afectados por

humedad o algún factor que para estas alturas de la distribución puedan estar ocasionando destrozos, de ser así se recomienda recambiar la cajeta, con el fin de conservarla en óptimas condiciones ó si las circunstancias lo permiten, puede ser que baste solo con el empleo de cintas adheribles o cuerdas comunes que le den resistencia hasta llegar a su destino.

17.- Estiba y almacén del detallista.



17

La cajeta en este punto ha llegado a su destino de la distribución, aquí es revisada por control de calidad.

Los embalajes en esta etapa es cuando demuestran que han sido bien o mal diseñados.

El cliente receptor, es muy posible que vuelva a almacenar el producto, separando alguna cantidad para su exhibición (cuando es el caso de tiendas donde se pone en venta el producto).

En los casos que el cliente receptor de esta etapa sea el consumidor, el embalaje es desechado para utilizar inmediatamente la cajeta, sin embargo muchas veces ésta queda almacenada por mucho tiempo y el embalaje deberá resistir ya que se debe diseñar no solo para su traslado si no para su almacenaje final.

En el caso de tiendas como bodegas, o almacenes de autoservicio, la estiba de la cajeta permanece dentro de sus embalajes originales y a la vista del público consumidor, es aquí donde la originalidad, información, forma, colores etc., que el embalaje presente puede ser una ventaja en las decisiones de compra de los consumidores, también se deberá pensar en que se le puedan dar una utilidad posterior y así adquirir un valor agregado.

18.- Desestiba y acarreo al punto de exhibición.



18

Quando el cliente tiene guardada la cajeta en bodegas y la exhibe en cantidades específicas, los productos embalados deberán ser trasladados en su último viaje dentro de la cadena de distribución al punto de venta.

Los riesgos que ésta puede correr en este traslado son bajo responsabilidad del cliente ya que es su propio personal el que lo maneja.

19.- Vaciado del embalaje.



19

Quando la cadena distributiva llega hasta estos niveles, es aquí donde los embalajes son abiertos y deberán haber sido diseñados de manera que resulte fácil abrirlos sin dañar al producto.

Se debe tomar en cuenta que en un país como Canadá, el deshecho de los embalajes en ocasiones puede causar graves problemas si no están adecuados a los materiales y con las condiciones que el departamento de ecología indica, y es aquí cuando una decisión de compra puede sustentarse en función a la facilidad de deshacerse de los embalajes.

Quando se cuenta con embalajes y envases de materiales reciclables, se tiene una gran ventaja ya que las autoridades canadienses no se opondrán a la entrada de dichos materiales.

Puede ser que la cajeta al salir de sus embalajes, sea etiquetada con precios y deberá tener mucho cuidado el operador de colocarlos en lugares donde no se obstruyan los siguientes elementos:

- La marca.
- La promesa básica.
- La fecha de caducidad.
- Textos precautorios.
- Instrucciones.
- Diseño del producto.

En los casos que la cajeta sea envasada y etiquetada en México y en español, la empresa importadora deberá en el momento de quitar los embalajes, etiquetarla con las indicaciones que sean necesarias¹⁹, y al momento de etiquetar los precios (si la venta del producto se dirige a tiendas de autoservicio) habrá que respetar los espacios ocupados por la etiqueta.

Si por algún motivo los embalajes que son abiertos resultan dañados en su interior, se estudiará quién es el responsable si el cliente receptor durante el tiempo de almacenaje, o el exportador.

20.- Exhibición y venta del producto. (Deshecho del embalaje de expedición)



20

Cabe mencionar que existen diversos puntos o límites donde se puede entregar la mercancía en una exportación y son claramente especificados en los Términos Internacionales de Comercio (INTERCOMS), sin embargo la vida del embalaje no termina en un puerto o en una estación de ferrocarril es por eso que se ha seguido la trayectoria de estos como etapas de distribución.

¹⁹ DEPARTAMENTO DE ASUNTOS EXTERIORES DE CANADA, REGULACIONES PARA LAS IMPORTACIONES, P.46

CONCLUSIONES

1.- Las posibilidades que tienen los productores mexicanos de realizar negocios a nivel internacional, no esta solamente en función de los productos, sus precios y calidades, si no también en función de contar con los mercados internacionales que les permitan ingresar a ellos y les otorguen ventajas ante otros mercados.

2.- Los beneficios que un exportador mexicano puede obtener gracias al Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su posición geográfica ante sus socios comerciales, determinan claramente la ventaja de enfocar las exportaciones a dicho bloque.

3.- El pago de las tarifas arancelarias preferenciales y otros beneficios que otorgan negociaciones internacionales de comercio , podrán ser aplicadas en beneficio del exportador, en la medida del conocimiento del mercado, el producto y el mismo tratado.

4.- El diseño y desarrollo de un adecuado envase y embalaje que proteja, informe, promocione y cumpla con la normatividad del país receptor, es una oportunidad para el exportador de Cajeta para dar un valor agregado a su producto, mas no el cumplimiento obligatorio de medidas impuestas en el comercio internacional.

5.- Existen diversos tipos de términos internacionales de comercio y la correcta aplicación evitará confusión en los procesos de exportación.

6.- Los servicios que una empresa consolidadora ofrece a los pequeños y medianos exportadores, representa beneficios económicos para el exportador que se reflejan a favor del cliente a través de precios más bajos.

7.- La elección de la adecuada vía de transportación en las exportaciones de Cajeta, eliminan los riesgos de daños o pérdidas del producto: y pueden llegar a reducir los costos de manera de ofrecer un precio competitivo en el extranjero.

8.- La determinación de una correcta oferta exportable establece los límites y alcances de venta que se pueden ofrecer en las negociaciones del comercio exterior.

9.- Un producto como la cajeta ofrece la posibilidad de comercializarse tanto como producto terminado, como insumo en la elaboración de otro, de ésta forma se cuenta con un amplio mercado para desarrollar las exportaciones de este producto.

10.- Siendo la cajeta (dulce de leche) un producto elaborado únicamente en México, representa para el exportador una ventaja en los mercados extranjeros, ya que es un producto que no cuenta con una competencia directa.

BIBLIOGRAFIA

ASESORIA COMERCIAL Y ADUANERA
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

JUAN LUIS CALOICOVOS
CANALES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL
EDICIONES MACCHI, 1990

LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS LACTEOS
TESIS: ROBERTO TORRES RIVERA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

MARIO ABDALA MIRWALD
COMERCIO INTERNACIONAL, RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA EMPRESA
PUBLICACION DEL CENTRO DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR DEL BANCO
NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

LA COMUNIDAD EUROPEA
PUBLICACION DE LA COMISION DE LA COMUNIDAD EUROPEA 1995

LA CUENCA DEL PACIFICO
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

CARLOS CELORIO BLASCO
DISEÑO DEL EMBALAJE PARA LA EXPORTACION
PUBLICADO POR EL INSTITUTO MEXICANO DEL ENVASE Y EL BANCO NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

DIRECTORIO DE EXPORTADORES MEXICANOS
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1996

LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA
DIRECTORIO DE LA CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA
TRANSFORMACION 1996

ESTADISTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (INFORME PRELIMINAR ENERO -
MARZO DE 1995)
PUBLICACION DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E
INFORMATICA 1995

BIBLIOGRAFIA

ASESORIA COMERCIAL Y ADUANERA
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

JUAN LUIS CALOICOVOS
CANALES DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL
EDICIONES MACCHI, 1990

LA COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS LACTEOS
TESIS: ROBERTO TORRES RIVERA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

MARIO ABDALA MIRWALD
COMERCIO INTERNACIONAL, RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA EMPRESA
PUBLICACION DEL CENTRO DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR DEL BANCO
NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

LA COMUNIDAD EUROPEA
PUBLICACION DE LA COMISION DE LA COMUNIDAD EUROPEA 1995

LA CUENCA DEL PACIFICO
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

CARLOS CELORIO BLASCO
DISEÑO DEL EMBALAJE PARA LA EXPORTACION
PUBLICADO POR EL INSTITUTO MEXICANO DEL ENVASE Y EL BANCO NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995

DIRECTORIO DE EXPORTADORES MEXICANOS
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1996

LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA
DIRECTORIO DE LA CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA
TRANSFORMACION 1996

ESTADISTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (INFORME PRELIMINAR ENERO -
MARZO DE 1995)
PUBLICACION DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E
INFORMATICA 1995

**LAS FRACCIONES ARANCELARIAS Y LOS PLAZOS DE DESGRAVACION
PUBLICACION DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL**

**EL GATT
PUBLICACION DE NACIONAL FINANCIERA Y BANCO NACIONAL DE COMERCIO
EXTERIOR S.N.C. 1994**

**GUIA BASICA DEL EXPORTADOR MEXICANO
PUBLICACION DE MULTIBANCO COMERMEX Y BANCO NACIONAL DE COMERCIO
EXTERIOR S.N.C. 1994**

**GUIA BASICA PARA EL EXPORTADOR
PUBLICACION DE BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1995**

**GUIA DE EXPORTACION
PUBLICACION DE LA CAMARA NACIONAL DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE MEXICO
1995**

**GUIA PARA LOS EXPORTADORES EN LOS PAISES EN DESARROLLO
BUREAU DE PROMOTION DU COMMERCE CANADA
PUBLICACION DE LA EMBAJADA DE CANADA EN MEXICO 1995**

**INFORME ESTADISTICO DE LA COMUNIDAD EUROPEA
PUBLICACION DE LA COMISION DE LA COMUNIDAD EUROPEA 1995**

**LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION RECOPIADA
PUBLICACION DE: CAPACITACION ADUANERA Y ASESORIA S.C. 1995**

**INSTRUCTIVO PARA EL USO DE LISTAS DE DESGRAVACION ARANCELARIA
SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL 1995**

**HOMERO SAGAHON HERVERT
MANUAL PRACTICO DE COMERCIO EXTERIOR
EDITORES DOFISCAL 1993**

**EL MERCADO CANADIENSE
BUREAU DE PROMOTION DU COMMERCE CANADA
PUBLICACION DE LA EMBAJADA DE CANADA EN MEXICO 1995**

**MEXICO EN EL GATT
JAQUELINE BERANGERE PIERRE LOUIS GOSSE
ESTUDIO UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA 1990**

**LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON AMERICA LATINA
PUBLICACION DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL 1995
NEGOCIOS INTERNACIONALES BANCOMEXT
PUBLICACION MENSUAL DE BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.
AGOSTO DE 1994**

**PROMOCION EXTERNA PARA AMERICA DEL NORTE
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, PROMOCION
EXTERNA 1995**

**QUE ES EL GATT?
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.**

**REDUCCIONES PARA LAS IMPORTACIONES
DEPARTAMENTO DE ASUNTOS EXTERIORES DE CANADA
PUBLICACION DE LA EMBAJADA DE CANADA EN MEXICO 1995**

**REGULACION DE LAS EXPORTACIONES ESPECIFICAS
PUBLICACION DE LA EMBAJADA DE CANADA EN MEXICO 1995**

**REGULACIONES PARA LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS
PUBLICACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. PROMOCION
EXTERNA 1995**

**RESULTADOS ECONOMICOS 1994 "IMAGENES ECONOMICAS "
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA 1994**

**LAS RONDAS DE NEGOCIACIONES DEL GATT
PUBLICACION DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL 1994**

**SERIE DE DOCUMENTOS TECNICOS SECOFI - BANCOMEXT TOMO 1
SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, BANCO NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR**

**LA TARIFA EN LOS TRANSPORTES NACIONALES
PUBLICACION DE LA SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES 1995**

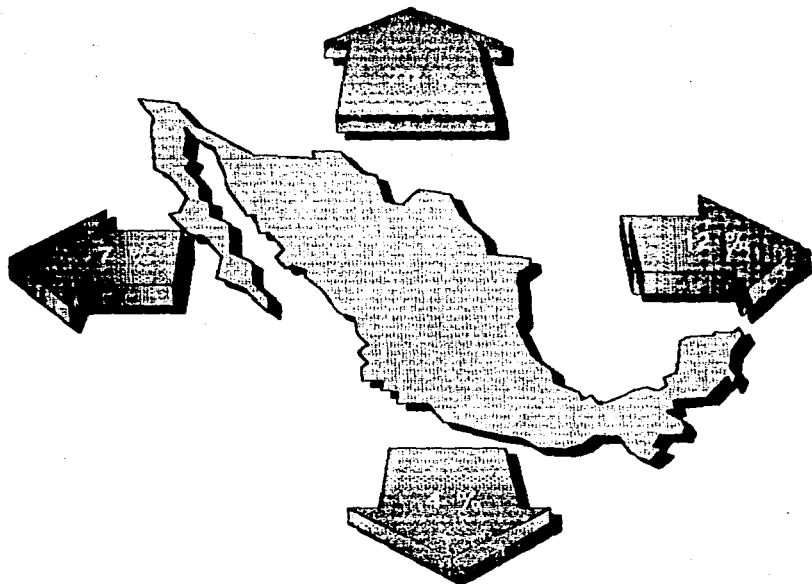
**LOS TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO
PUBLICACION DE LA CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL 1994**

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE TOMO Y TOMO II
SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL**

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO "OPERACION BASICA"
PUBLICACION CONJUNTA DE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL,
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. , NACIONAL FINANCIERA,
CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACION Y SECRETARIA DE
HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.**

ANEXO 1

INTEGRACION DE MEXICO A LOS MERCADOS INTERNACIONALES



**NOTA: ESTA INTEGRACION COMPRENDE LOS SIGUIENTES
BLOQUES ECONOMICOS: AMERICA DEL NORTE, LA COMUNIDAD
EUROPEA, AMERICA LATINA Y LA CUENCA DEL PACIFICO.**

Fuente: Comercio Internacional, BANCOMEXT.

ANEXO 2

PRODUCTOS	ATLANTA	CHICAGO	LOS ANGELES	MIAMI	NEW YORK	SAN ANTONIO	MONTREAL	BARCELONA	MADRID	PARIS	ROTTERDAM	MILAN	SEUL	HONG KONG	TOKIO	TAIPEI	BUENOS AIRES	SAO PAULO	LIJNAGUO	MANAMA	BOGOTA	SAN JOSE	QUATEMALA	CARACAS
PRODUCTOS FRESCOS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
GAMADERIA, APICULTURA Y PESCA	X				X																			
MINERIA	X				X			X								X								
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					X	X		X	X					X
TEXTIL	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X					X									
CALZADO Y ARTICULOS DE PIEL				X	X	X	X	X	X	X														
INDUSTRIA DE LA MADERA	X	X	X	X	X	X	X			X														
PAPEL E INDUSTRIA EDITORIAL			X																					
QUIMICO FARMACEUTICO	X	X		X				X	X	X	X						X	X	X	X	X			
PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	X	X	X	X	X	X	X	X																
PRODUCTOS MINERALES NO METALURGICOS	X	X		X	X	X	X	X						X		X								
HIDRURGIA	X	X															X	X	X	X				
MINEROMETALURGIA			X																					
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	X	X	X							X	X					X	X	X	X	X				
OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE																							X	X
MATERIAL Y EQUIPO PARA CONSTRUCCION	X	X	X	X	X	X	X	X															X	X
MAQUINARIA Y EQUIPO PARA INDUSTRIA DIVERSA	X	X	X	X						X						X	X	X	X					
EQUIPO PROFESIONAL O CIENTIFICO		X	X		X	X	X	X		X	X					X	X							
EQUIPO Y APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS		X	X			X											X	X	X	X				
APARATOS FOTOGRAFICOS Y CINEMATOGRAFICOS						X					X		X											
MUEBLES	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X														
ARTICULOS DE REGALO Y DECORACION	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X							X							X

CUESTIONARIO DE REGISTRO " 1 "

(S E C O F I)

**DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO
EXTERIOR**

**Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones
arancelarias para la obtención de certificados de origen. (A L A D I)**

DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

FOLIO

--

FECHA

--

**REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS
PARA LA OBTENCION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN ALADI**

A DATOS DE LA EMPRESA

NOMBRE O RAZON SOCIAL	
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	
DOMICILIO	CALLE, NUM. Y COLONIA
OFICINAS	CIUDAD ENTIDAD C.P.
	TELEFONOS FAX
PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES	NOMBRE
	CARGO EN LA EMPRESA

B DATOS DEL PRODUCTO

NOMBRE TECNICO 1/																		
NOMBRE COMERCIAL																		
2/																		
FRACCION	DE EXPORTACION 1/																	
ARANCELARIA	NALADI									NALADISA								
USO DEL PRODUCTO																		
BREVE DESCRIPCION DEL PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO EN																		
EL PAIS <small>en ESTOS ESPACIOS INDICAMENTE UTILICE UNA NOTIA EXTRA</small>																		

1 / Conforme a la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE)

2 / Conforme al utilizado en su factura

Este documento no será aceptado si presenta tachaduras, borraduras ó renglones con información incompleta.

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

C	ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRODUCTO A EXPORTAR
a)	CONSIGNE LOS COSTOS DEL PRODUCTO POR UNIDAD DE EXPORTACION, ENTENDIENDO POR ESTE CONCEPTO LA UNIDAD QUE UTILIZARA PARA FACTURAR LA EXPORTACION (TONELADA, KILO, PIEZA, ETC....).
b)	CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS NACIONALES INCORPORADOS POR UNIDAD DE EXPORTACION DEL PRODUCTO, VERIFIQUE QUE LOS TOTALES COINCIDAN CON LO DECLARADO EN EL CUADRO "F" DE ESTE CUESTIONARIO.
c)	SI LOS INSUMOS IMPORTADOS PROCEDEN DEL PAIS AL QUE REALIZARA LA EXPORTACION, VERIFIQUE SI SU PRODUCTO PUEDE ACOGERSE AL ESQUEMA DE "ORIGEN ACUMULATIVO", EN CUYO CASO AUMENTARIA EL VALOR ACREDITABLE DE LA MERCANCIA LA OFICINA DE SECOFI PUEDE INDICARLE LOS REQUISITOS NECESARIOS.
d)	EL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA PUEDE INCLUIR: PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO, SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD, INSPECCION, ANALISIS Y CONCEPTOS SIMILARES, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES ESPECIFICAMENTE AL PRODUCTO DE EXPORTACION.
e)	SI EN LA INTEGRACION DE ESTA ESTRUCTURA DE COSTOS NO ES APLICABLE ALGUN RENGLON DE LA MISMA, FAVOR DE INDICARLO

CONCEPTOS		VALOR EN DOLARES POR UNIDAD DE EXPORTACION		
		UNIDAD DE EXPORTACION:		
		ORIGEN		
		(A)	(B)	(C)
		NACIONAL	EXTRANJERO	TOTAL
1	MATERIAS PRIMAS, PARTES Y PIEZAS (INSUMOS)			
2	COMBUSTIBLES (ENERGIA ELECTRICA, COMBUSTOLEO, DIESEL, ETC.)			
3	MATERIALES AUXILIARES (EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE ETC.)			
4	MANO DE OBRA DIRECTA			
5	DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
6	COSTO DIRECTO (suma conceptos 1 a 5)			
7	COSTOS INDIRECTOS			
8	COSTO TOTAL EN FABRICA (suma 6 y 7)			
9	PRECIO FRANCO FABRICA			
10	PRECIO FOB PUERTO DE EXPORTACION			

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

D

PAISES PARA LOS QUE SOLICITA CERTIFICADOS DE ORIGEN

- a) NO ESCRIBA EN LAS AREAS SOMBRADAS; ES INFORMACION QUE LE SERA PROPORCIONADA POR LA SECOFI.
- b) INDIQUE LOS PAISES PARA LOS CUALES REQUERIRA CERTIFICADOS DE ORIGEN, MARCANDO EL ESPACIO CON UNA "X" A LA IZQUIERDA DEL PAIS O PAISES DE INTERES.
- c) EL "TIPO" DE NORMA DE ORIGEN CORRESPONDE AL REQUISITO DE VALOR AGREGADO QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR PARA OBTENER LA PREFERENCIA ARANCELARIA, DICHO REQUISITO SE DETALLA EN EL CUADRO "E" DE ESTE CUESTIONARIO.
- d) LA SECOFI DEFINIRA LA NORMA DE ORIGEN QUE CORRESPONDA AL PRODUCTO CON BASE EN LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO. DICHA NORMA DEBERA APARECER EN LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN, EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE.
- e) TENGA EN CUENTA LA VIGENCIA DEL ACUERDO, YA QUE AUN CUANDO SU CUESTIONARIO ESTE VIGENTE, EL ACUERDO PUDO HABER QUEDADO DEROGADO.

CONCESIONES EN EL MARCO DE LA ALADI				
PAIS	TIPO	ACUERDO	VIGENCIA DEL ACUERDO	NORMA DE ORIGEN
ARGENTINA	1 ó 2			
BRASIL	1 ó 2			
CHILE	1 ó 2	ACE 17		
ECUADOR	1 ó 2			
PARAGUAY	1 ó 2			
PERU	1 ó 2			
URUGUAY	1 ó 2			

VIGENCIA DEL CUESTIONARIO DE REGISTRO

ANALISTA

SUPERVISOR

NOTAS: AAP = Acuerdo de Alcance Parcial.
 ACE = Acuerdo de Complementación Económica
 AC = Acuerdo Comercial (Sectoral).

PAR 4 = Preferencia Arancelaria Regional.
 PREC = Programa de Pacificación y Expansión del Comercio.

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

NORMA DE ORIGEN

a) CALCULE EL TIPO DE NORMA DE ORIGEN QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR CONFORME AL PROCEDIMIENTO QUE CORRESPONDA; PARA REALIZAR EL CALCULO UTILICE, EN LA FORMULA DE ABAJO, LOS DATOS QUE PROPORCIONO EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO.

TIPO	PROCEDIMIENTO DE CALCULO:	<u>DATOS DEL CUADRO DE COSTOS</u>	REQUISITO GENERAL
1	VALOR CIF DE LOS INSUMOS IMPORTADOS	1B = _____ X 100 = PRECIO FOB PUERTO DE EXPORTACION 10C	NO MAS DE 50%
2	EL PRODUCTO DE EXPORTACION DEBE TENER UNA CLASIFICACION ARANCELARIA DIFERENTE A LA DE LOS INSUMOS IMPORTADOS UTILIZADOS EN SU ELABORACION A NIVEL DE 4 DIGITOS DEL SISTEMA ARMONIZADO DE CLASIFICACION Y CODIFICACION DE MERCANCIAS (REQUISITO DE "SALTO ARANCELARIO") POR EXCEPCION, ALGUNOS PRODUCTOS PUEDEN REQUERIR CONDICIONES ADICIONALES QUE EN SU CASO, SERAN NOTIFICADAS POR LA SECOFI.		

DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS NACIONALES UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO

a) NACIONALES: CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS Y MATERIALES AUXILIARES NACIONALES PUESTOS EN LA FABRICA O BODEGA.

	INSUMOS NACIONALES	FABRICANTE Y/O PRODUCTOR	VALOR EN DOLARES
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS NACIONALES:			

	MATERIALES AUXILIARES NACIONALES (EMPAQUE, EMBALAJE, ENVASE, PINTURA, ETC.)	PROVEEDOR	VALOR EN DOLARES
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
COSTO TOTAL DE LOS MATERIALES AUXILIARES:			

6

DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS IMPORTADOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO

b) IMPORTADOS. CONSIDERE EL VALOR CIF PUERTO DE DESTINO O CIF PUERTO MARITIMO DE LOS INSUMOS Y MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS AL MOMENTO DE SU ADMISION ADUANAL.

	INSUMOS IMPORTADOS	FRACCION ARANCELARIA DE IMPORTACION	PAIS DE ORIGEN	VALOR CIF EN DOLARES
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS IMPORTADOS:

	MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS (EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE, ETC.)	FRACCION ARANCELARIA DE IMPORTACION	PAIS DE ORIGEN	VALOR CIF EN DOLARES
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

COSTO TOTAL DE LOS MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS:

DECLARACION DEL EXPORTADOR	NOMBRE DEL RESPONSABLE _____
DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO Y EN SUS ANEXOS ES CIERTA; MANIFIESTO CONOCER LAS SANCIONES PREVISTAS POR LA LEGISLACION PENAL APLICABLE A QUIENES INCURRAN EN FALSEDAD DE DECLARACIONES O INFORMES ANTE UNA AUTORIDAD.	CARGO EN LA EMPRESA _____ (Nivel Directivo)
	FIRMA _____

CUESTIONARIO "2"

(SECOFI)

**DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO
EXTERIOR**

**Registro de productos elegibles para preferencias y
concesiones arancelarias para la obtención de certificados de
origen (sgp)**

(6 Hojas)



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

FOLIO

FECHA

REGISTRO DE PRODUCTOS ELEGIBLES PARA PREFERENCIAS Y CONCESIONES ARANCELARIAS
PARA LA OBTENCION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN SGP

A DATOS DE LA EMPRESA			
NOMBRE O RAZON SOCIAL			
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES			
DOMICILIO	CALLE, NUM. Y COLONIA		
OFICINAS	CIUDAD	ENTIDAD	C.P.
	TELEFONOS		FAX
PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES	NOMBRE		
	CARGO EN LA EMPRESA		

B DATOS DEL PRODUCTO			
NOMBRE TECNICO 1/			
NOMBRE COMERCIAL 2/			
NOMBRE DEL PRODUCTO EN INGLES		FRACCION ARANCELARIA DE EXPORTACION 1/	□ □ □ □ □ □
USO DEL PRODUCTO			
BREVE DESCRIPCION DEL PROCESO DE ELABORACION DEL PRODUCTO EN			
EL PAIS <small>en 1500 ESPACIOS SUFICIENTE PARA UNA LINEA EXTENSA</small>			

1 / Conforme a la Tasa del Impuesto General de Exportación (TIGE)

2 / Conforme al utilizado en su factura

Este documento no será aceptado si presenta tachaduras, borraduras o recortes, con información incompleta.

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

C ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PRODUCTO A EXPORTAR	
a)	CONSIGNE LOS COSTOS DEL PRODUCTO POR UNIDAD DE EXPORTACION, ENTENDIENDO POR ESTE CONCEPTO LA UNIDAD QUE UTILIZARA PARA FACTURAR LA EXPORTACION (TONELADA, KILO, PIEZA, ETC....).
b)	CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS NACIONALES INCORPORADOS POR UNIDAD DE EXPORTACION DEL PRODUCTO, VERIFIQUE QUE LOS TOTALES COINCIDAN CON LO DECLARADO EN EL CUADRO "F" DE ESTE CUESTIONARIO.
c)	SI LOS INSUMOS IMPORTADOS PROCEDEN DEL PAIS AL QUE REALIZARA LA EXPORTACION, VERIFIQUE SI SU PRODUCTO PUEDE ACOGERSE AL ESQUEMA DE "ORIGEN ACUMULATIVO", EN CUYO CASO AUMENTARIA EL VALOR ACREDITABLE DE LA MERCANCIA LA OFICINA DE SECOFI PUEDE INDICARLE LOS REQUISITOS NECESARIOS.
d)	EL COSTO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA PUEDE INCLUIR: PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO, SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD, INSPECCION, ANALISIS Y CONCEPTOS SIMILARES, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES ESPECIFICAMENTE AL PRODUCTO DE EXPORTACION.
e)	SI EN LA INTEGRACION DE ESTA ESTRUCTURA DE COSTOS NO ES APLICABLE ALGUN RENGLON DE LA MISMA, FAVOR DE INDICARLO

CONCEPTOS		VALOR EN DOLARES POR UNIDAD DE EXPORTACION		
		UNIDAD DE EXPORTACION:		
		ORIGEN		
		(A)	(B)	(C)
		NACIONAL	EXTRANJERO	TOTAL
1	MATERIAS PRIMAS, PARTES Y PIEZAS (INSUMOS)			
2	COMBUSTIBLES (ENERGIA ELECTRICA, COMBUSTIBLE, DIESEL, ETC.)			
3	MATERIALES AUXILIARES (EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE ETC.)			
4	MANO DE OBRA DIRECTA			
5	DEPRECIACION Y AMORTIZACION			
6	COSTO DIRECTO (suma conceptos 1 a 5)			
7	COSTOS INDIRECTOS			
8	COSTO TOTAL EN FABRICA (suma 6 y 7)			
9	PRECIO FRANCO FABRICA			
10	PRECIO FOB PUERTO DE EXPORTACION			

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

C	PAISES PARA LOS QUE SOLICITARA CERTIFICADOS DE ORIGEN
a)	NO ESCRIBA EN LAS AREAS SOMBREADAS; ES INFORMACION QUE LE SERA PROPORCIONADA POR LA SECOFI.
b)	INDIQUE LOS PAISES PARA LOS CUALES REQUERIRA CERTIFICADOS DE ORIGEN, MARCANDO EL ESPACIO CON UNA "X" A LA IZQUIERDA DEL PAIS O PAISES DE INTERES.
c)	EL "TIPO" DE CRITERIO DE ORIGEN CORRESPONDE AL REQUISITO DE VALOR AGREGADO QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR PARA OBTENER LA PREFERENCIA ARANCELARIA, EL REQUISITO SE DETALLA EN EL CUADRO "E" DE ESTE CUESTIONARIO.
d)	LA SECOFI DEFINIRA EL CRITERIO DE ORIGEN QUE CORRESPONDA AL PRODUCTO CON BASE EN LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO. DICHO CRITERIO DEBERA APARECER EN LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN, EN EL ESPACIO CORRESPONDIENTE.
e)	LA UNION EUROPEA (UE), SE INTEGRA POR: ALEMANIA, AUSTRIA, BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FINLANDIA, FRANCIA, GRECIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS (HOLANDA), PORTUGAL, REINO UNIDO DE LA GRAN BRETAÑA Y SUECIA.

PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN EL MARCO DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

PAIS	TIPO	CRITERIO DE ORIGEN
AUSTRALIA		
BULGARIA (1)	1	
CANADA	3	
HUNGRIA (1)	1	
JAPON	2 Y 4	
NORUEGA	2 Y 4	
NUEVA ZELANDA		
POLONIA (1)	1	
REP. CHECA (1)	1	
REP. ESLOVACA (1)	1	
RUSSIA (C.E.I.) (1)		
SUIZA	2 Y 4	
UNION EUROPEA	1,3 Y 4	
CERTIFICADO TEXTIL (2)	SI NO	CATEGORIA

OTROS PAISES	CERTIFICACION

VIGENCIA DEL CUESTIONARIO DE REGISTRO	
ANALISTA	SUPERVISOR

11) EN PROCESO DE CONFIRMAR SU APLICACION

12) SOLO EN CASO DE EXPORTAR PRODUCTOS TEXTILES Y DE LA CONFECCION A LA U.E.

LEA CUIDADOSAMENTE LAS INSTRUCCIONES

CRITERIO DE ORIGEN
<p>a) VERIFIQUE EL TIPO DE CRITERIO DE ORIGEN QUE EL PRODUCTO DEBERA CUMPLIR CONFORME AL PROCEDIMIENTO QUE CORRESPONDA. PARA REALIZAR EL CALCULO UTILICE, EN LA FORMULA SOLICITADA, LOS DATOS QUE PROPORCIONO EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO</p>

TIPO	PROCEDIMIENTO DE CALCULO:	DATOS DEL CUADRO DE COSTOS	REQUISITO ESPECIFICO
1	INSUMOS IMPORTADOS _____ = _____ X 100 = PRECIO FOB PUERTO DE EXP. 10C	1B	NO MAS DE
2	INSUMOS IMPORTADOS _____ = _____ X 100 = COSTO TOTAL EN FABRICA 8C	1B	NO MAS DE
3	INSUMOS IMPORTADOS _____ = _____ X 100 = PRECIO FRANCO FABRICA 9C	1B	NO MAS DE
4	EL PRODUCTO DE EXPORTACION DEBE ESTAR CLASIFICADO EN UNA PARTIDA ARANCELARIA DIFERENTE A LA DE LOS INSUMOS IMPORTADOS UTILIZADOS EN SU ELABORACION A NIVEL DE 4 DIGITOS DEL SISTEMA ARMONIZADO DE CLASIFICACION Y CODIFICACION DE MERCANCIAS (REQUISITO DE "SALTO ARANCELARIO") POR EXCEPCION, ALGUNOS PRODUCTOS PUEDEN REQUERIR CONDICIONES ADICIONALES QUE EN SU CASO, SERAN NOTIFICADOS POR LA SECOFI.		

DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS NACIONALES UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO

a) NACIONALES: CONSIDERE EL VALOR DE LOS INSUMOS Y MATERIALES AUXILIARES NACIONALES PUESTOS EN LA FABRICA O BODEGA.

	INSUMOS NACIONALES	FABRICANTE Y/O PRODUCTOR	VALOR EN DOLARES
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS NACIONALES:			

	MATERIALES AUXILIARES NACIONALES (EMPAQUE EMBALAJE, ENVASES, PINTURA, ETC.)	PROVEEDOR	VALOR EN DOLARES
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
COSTO TOTAL DE LOS MATERIALES AUXILIARES:			

DESGLOSE DEL COSTO DE LOS INSUMOS IMPORTADOS UTILIZADOS EN LA FABRICACION DEL PRODUCTO

b) IMPORTADOS: CONSIDERE EL VALOR CIF PUERTO DE DESTINO O CIF PUERTO MARITIMO DE LOS INSUMOS Y MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS AL MOMENTO DE SU ADMISION ADUANAL.

	INSUMOS IMPORTADOS	FRACCION ARANCELARIA DE IMPORTACION	PAIS DE ORIGEN	VALOR CIF EN DOLARES
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

COSTO TOTAL DE LOS INSUMOS IMPORTADOS:

	MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS (EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE, ETC.)	FRACCION ARANCELARIA DE IMPORTACION	PAIS DE ORIGEN	VALOR CIF EN DOLARES
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

COSTO TOTAL DE LOS MATERIALES AUXILIARES IMPORTADOS:

DECLARACION DEL EXPOTADOR

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE CUESTIONARIO Y EN SUS ANEXOS ES CIERTA; MANIFIESTO CONOCER LAS SANCIONES PREVISTAS POR LA LEGISLACION PENAL APLICABLE A QUIENES INCURRAN EN FALSEDAD DE DECLARACIONES O INFORMES ANTE UNA AUTORIDAD.

NOMBRE DEL RESPONSABLE: _____

CARGO EN LA EMPRESA _____

(Nivel Directivo)

FIRMA _____

CERTIFICADO

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

Lea y siga a un lado de cada uno de los cuadros de este certificado en el orden que aparece en letras y números.

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		3. Período que cubre: De <table border="1"><tr><td> </td><td>D</td><td> </td><td>D</td><td>M</td><td>M</td><td>A</td><td>A</td></tr></table> A <table border="1"><tr><td> </td><td>D</td><td> </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														
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:																			
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:																			
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:																			
5. Descripción del Dado Interés:	6. Caracteres Arancelales	7. Criterio que se aplicará para el origen	8. Prohibido	9. Ceso de	10. País de Origen																
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 soy responsable por cualquier declaración falsa o información falsa o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, un año de ser requerido, los documentos necesarios que respaldan el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a una de las personas a quienes haya otorgado el presente certificado, de cualquier cambio que produzca 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 los Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado es propiedad de _____ quien, incluyendo todos sus gastos.																					
País Autorizado:			Empresa:																		
Nombre:			Cargo:																		
Fecha:	<table border="1"><tr><td> </td><td>D</td><td> </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														

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

CERTIFICADO DE ORIGEN

(Instrucciones al Reverso)

CERTIFICADO

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Nombre y Domicilio del Productor:		3. Nombre y Domicilio del Importador:		
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		
4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bien(es)	7. Criterio para uso 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 la aquí declarada. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa o errónea hecha o relacionada con el presente documento.
 -Me comprometo a conservar y preservar, 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 validez o valores 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, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 6-12 del Tratado.
 -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, LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir sea preferencia preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá llenarlo en su poder al momento de presentar el pedido de preferencia. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá tener y tener este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare al bien, llenado y firmado por el productor del bien. Favor de señalar a rubricarla o con letra a mano.

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

Bien: Cualquier mercancía, producto agrícola o masano.

Numero de registro fiscal:

En los Estados Unidos Mexicanos: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)
En la República de Colombia: el número de identificación tributaria (N.I.T.)
En la República de Venezuela: el número de identificación fiscal (R.F.V.)

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

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

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: 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, use una base de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 8. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "responso a solicitud de la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "misma".

Campo No. 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. En caso de no conocerse la ciudad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de ventas importadoras, indicar la ciudad e "importación".

Campo No. 4: Señale el número y fecha de la factura de los bienes.

Campo No. 5: Declare la clasificación arancelaria a que se dispone que corresponde en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 8. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera otro tipo de conformidad con el anexo al artículo 6.33 del Tratado, deberá declararse a cómo queda la clasificación arancelaria que corresponde en el país a cuyo territorio se dirige 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 factura, así como con la denominación que corresponde al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse el número de factura, así como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia única como el número de orden de importación. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un cruceo arancelario, indique el número de referencia y fecha de emisión del cruceo arancelario.

Campo No. 7: Indique el cruceo arancelario (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 8. Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios (las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 6.33 del Tratado).

Criterios para lista preferencial:

- sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más Partes;
- sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo VI del Tratado;
- sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 6.23 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- sea producido en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6.33 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblar, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con el inciso (ii) del artículo 6.33 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- el bien sea el resultado de un proceso de transformación que cumpla con un requisito de valor de contenido regional (PCR), indique "V" cuando el valor de transformación del bien haya sido calculado de conformidad con los principios de los artículos 1 y 8 del Código de Valoración Aduanera. En cualquier caso, indique "ND".

El país para el bien sea el mismo tanto para el bien como para sus partes y sea país no se divide en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes.

Señore que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 6.33 del Tratado no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo al artículo 6.33 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.

Campo No. 8: Para cada bien descrito en el campo 6, cuando el bien esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional (PCR), indique "V" cuando el valor de transformación del bien haya sido calculado de conformidad con los principios de los artículos 1 y 8 del Código de Valoración Aduanera. En cualquier caso, indique "ND".

Campo No. 9: Si para el cálculo del origen del bien se usó alguna de las excepciones para conferir origen lo siguiente: "DM" país de origen, "M" país de materia, "M" país de materiales intermedios, "ACU" para acumulación y "BIF" para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique "ND".

Campo No. 10: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, por representante legal o poderdado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado sea llenado y firmado.

Campo No. 11: Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación por la autoridad competente de la Parte exportadora o bien, por el exportador.

Campo No. 12: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA**

DECLARACION DE ORIGEN
(Decreto número 141 de 1974)

CERTIFICADO

C

Leer y entender a su vez en español. Este documento es una copia del original. No copiar, cambiar o alterar.

1. Número y Domicilio del Proveedor:

2. Nombre y Domicilio del Exportador:

Número de Registro Fiscal:

Número de Registro Pafal:

3. País de Origen

4. Descripción del (los) bien(es)

5. Clasificación arancelaria

6. Criterio para determinar preferencia

7. Valor de Comercio Exterior

8. Otro instrumento

9. Declara bajo protesta de decir verdad que:

1. La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de suministrar la copia declarada. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa o errónea hecha o relacionada con el presente documento.

2. Mi empresa o persona y presento los documentos que respaldan el contenido de la presente declaración, así como a modificar por escrito a todos los personas a quienes haya suministrado la presente declaración, de cualquier manera que pudiera afectar el contenido o validez de la misma.

3. Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que los una aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Bolivia, y en sus otros objetos de procedimiento aplicables o de cualquier otro aplicables entre de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 5-17.

Esta declaración se otorga en _____ lugar, a las _____ horas, el día _____ de _____ de _____.

Firma Autorizada:

Empresa:

Nombre:

Cargo:

Fecha:

D D M M A A

J J J J J J

Teléfono:

Pas:

474

V #

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

16

Este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el productor del bien y proporcionado en forma voluntaria al supervisor del bien, bien sea que éste sea el mismo productor o bien a una oficina de origen que prepare los bienes que se reportan bajo este mecanismo preferencial. Favor de llenar e imprimir a dos caras de modo que haya un verso.

16

Para las oficinas del Ramo de esta declaración de origen, se entenderá por:

21

Bien:

Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

Número de registro:

En los Estados Unidos Mexicanos, el libro del registro federal de contribuyentes (R.F.C.), en la República de Costa Rica, el código jurídico para personas jurídicas o código de identidad para personas físicas.

Países:

Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.

Tratado:

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.

201

Campo No. 1: Incluye el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro del productor.

20

Campo No. 2: Incluye el número completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro del exportador.

Campo No. 3: Incluye el número de la factura que aparece cada bien descrito en el campo 4.

Campo No. 4: Proporciona 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 factura, así como con la descripción que componerá el bien en el Sistema Armonizado.

501

Campo No. 5: Declara la clasificación arancelaria y sea alguna que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 4. En caso de que el bien sea sujeto a una regla específica de origen que requiera otros datos de conformidad con el anexo al artículo 5-03 del Tratado, deberá declararse a su vez alguna clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

10

Campo No. 6: Incluye el código (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 4. Para permitir lazo del visto arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo IV y en el anexo al artículo 5-03 del Tratado.)

Criterios para trato preferencial:

- A. sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes;
 - B. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materias que cumplan con alguno de los criterios de conformidad con el capítulo IV del Tratado;
 - C. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materias no originarias que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan los demás disposiciones contenidas del capítulo IV del Tratado;
 - D. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materias no originarias que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado, y se cumpla con los demás disposiciones contenidas del capítulo IV del Tratado;
 - E. sea producido en el territorio de una o ambas Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan los demás disposiciones contenidas del capítulo IV del Tratado; o
 - F. presente para los bienes comprendidos en los capítulos 91 al 93 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o ambas Partes, para una o más de las materias no originarias utilizadas en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria dentro o que:
 1. el bien se obtenga en territorio de una Parte sin sustracción o desmontado, pero se ha declarado como un bien originario de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
 2. el bien se obtenga en el mismo territorio que el bien como parte sus partes y sus partes no se obtiene en sustracción o el sustracción será la misma para cada bien como parte.
- Intente que el valor del contenido regional de los bienes declarados con el artículo 5-03 del Tratado, no sea inferior a uno de los siguientes: una cuarta parte del artículo 5-03 a) en el artículo 5-16 del Tratado, el 50%, cuando se utilice el método del valor transaccional; o el 35% cuando se utilice el método de costo neto y se cumplan las demás disposiciones contenidas del capítulo IV del Tratado.

Campo No. 7:

Para cada bien descrito en el campo 4, indique "V" cuando el valor se transaccional (VCR) del bien haya sido calculado con base al método de valor de transacción, o "C" cuando el VCR del bien haya sido calculado con base en el método de costo neto. Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto, indique las fechas de inicio y conclusión (en MM/AA/YY) del periodo de cálculo. (Referencia: párrafo 5, sección B, anexo al artículo 5-01 del Tratado.)

Campo No. 8:

Si para el cálculo del origen del bien se utilizó alguna de las otras metodologías para conferir origen, indique "D" (por "Directo"), "M" (por "Materiales Intermedios"), "ACU" (acumulación), y "SM" (Géneros y materiales fungibles). En caso contrario, indique "NO".

Campo No. 9:

Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que la declaración fue hecha y firmada.

CERTIFICADO DE ORIGEN
ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

CERTIFICADO
E

PAIS EXPORTADOR: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR:

No. de Orden (1)	NALADI	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderias 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	NORMAS (3)
Fecha Razón social, sello y firma de 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 mercaderias comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderias 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 mercaderia individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmendadas.

SECOFIN**CERTIFICADO
F****CERTIFICADO DE ORIGEN**ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
Acuerdo de Complementación Económica 17

CERTIFICADO NUMERO

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. & R.U.T.	R.F.C. & R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NUMERO	

Nº (11)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB D.L.S. U.S.

Nº	NORMAS DE ORIGEN (12)

DECLARACION JURADA DE ORIGEN
DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN
EL PRESENTE FORMULARIO, CORRESPONDIENTES
A LA FACTURA COMERCIAL QUE SE CITA, CUMPLEN
CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN
DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA

SE LO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA

CERTIFICACION DE ORIGEN
CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE
DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE
EN ESTA FECHA

NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE
LA ENTIDAD CERTIFICADORA

NOTAS AL REVERSO

240-052

CERTIFICADO
G

1 Exporter (name, full address, country) Exportateur (nom, adresse complete, pays)	ORIGINAL		2 No
	3 Quota year Année contingentaire	4 Category number Numéro de catégorie	
5 Consignee (name, full address, country) Destinataire (nom, adresse complete, pays)	CERTIFICATE OF ORIGIN (Textile products)		
	CERTIFICAT D'ORIGINE (Produits textiles)		
6 Place and date of shipment - Means of transport Lieu et date d'embarquement - Moyen de transport	6 Country of origin Pays d'origine	7 Country of destination Pays de destination	
	8 Supplementary details Détails supplémentaires		
10 Marks and numbers - Number and kind of packages - DESCRIPTION OF GOODS Marques et numéros - Nombre et nature des colis - DESCRIPTION DES MARCHANDISES	11 Quantity (1) Quantité (1)	12 FOB Value (2) Valeur FOB (2)	
13 CERTIFICATION BY THE COMPETENT AUTHORITY - VISA DE L'AUTORITE COMPETENTE I, the undersigned, certify that the goods described above originated in the country shown in box No 6, in accordance with the provisions in force in the European Economic Community. Je soussigné certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 6, conformément aux dispositions en vigueur dans la Communauté Economique Européenne.			
14 Competent authority (name, full address, country) Autorité compétente (nom, adresse complete, pays)	At - A _____, 31 - le _____		
Signature		(Stamp - Cachet)	

(1) One set of marks and numbers to be placed on the goods to be certified and the other set to be placed in the country of origin.
 (2) In the currency of the country of origin.

--

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- VALOR M/N	7- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
6- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA.		8- LUGAR Y FECHA; SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION		

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)</p>		<p>Reference No.</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in _____ <small>(country)</small></p> <p style="text-align: right;"><small>see next certificate of</small></p>			
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p>		<p>4. For official use</p>			
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p>					
<p>5. Item number</p>	<p>6. Marks and numbers of packages</p>	<p>7. Number and kind of packages description of goods</p>	<p>8. Origin criterion (see notes overleaf)</p>	<p>9. Gross weight or other quantity</p>	<p>10. Number and date of invoice</p>
<p>11. Certification</p> <p>It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p>			<p>12. Declaration by the exporter</p> <p>The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ <small>(country)</small></p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ <small>(country)</small></p> <p>Place and date, signature of authorized signatory</p>		

NOTES (1988)

I. Countries which accept Form A for the purposes of the generalized system of preferences (GSP):

Australia*	Norway	European Economic Community:	Iceland
Austria	Sweden	Belgium	Italy
Canada	Switzerland	Denmark	Luxembourg
Finland	United States of America	France	Netherlands
Japan		Federal Republic of Germany	Portugal
New Zealand		Greece	Spain
			United Kingdom

People's Republic of Bulgaria
 Czechoslovak Socialist Republic
 Hungarian People's Republic
 Polish People's Republic
 Union of Soviet Socialist Republics

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

II. General conditions

To qualify for preference, products must:

- (a) fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- (b) comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and
- (c) comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be transported direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary.)

III. Entries to be made in box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with the rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- (a) Products wholly obtained: for export to all countries listed in Section I, enter the letter "F" in box 8 (for Australia and New Zealand box 8 may be left blank).
- (b) Products sufficiently worked or processed: for export to the countries specified below, the entry in box 8 should be as follows:
 - (1) United States of America: for single country shipments enter the letter "Y" in box 8, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter "Z" followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products (example "Y 35 % or Z 35 %).
 - (2) Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter the letter "G" in box 8; otherwise "F".
 - (3) Austria, Finland, Japan, Norway, Sweden, Switzerland and the European Economic Community enter the letter "W" in box 8 followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature (harmonized system) heading of the exported product (example: "W 9818).
 - (4) Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland and the USSR: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter "Y" in box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the FOB price of the exported products (example "Y 45 %); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter "F".
 - (5) Australia and New Zealand: completion of box 8 is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in box 12.

* For Australia, the main requirement is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.

**CERTIFICADO
J**

1 Exportador (Nombre, dirección completa, país)	2 Número		
3 Destinatario (Nombre, dirección completa, país)	CERTIFICADO RELATIVO A DETERMINADOS PRODUCTOS HECHOS A MANO (HANDICRAFTS) expedido para la obtención del beneficio del régimen arancelario preferencial en la Comunidad Europea		
	4 País de fabricación	5 País de destino	
6 Lugar y fecha de embarque - medio de transporte	7 Datos suplementarios		
8 Mercadería y numeración - número y naturaleza de los bultos - DESIGNACION DETALLADA DE LAS MERCANCIAS	9 Cantidad (1)	10 Valor FOB (2)	
		11 VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE El abajo firmante certifica que el envío descrito más arriba contiene exclusivamente productos hechos a mano por el artesano rural del país indicado en la casilla nº 4.	
12 Autoridad Competente (Nombre, dirección completa, país) (Firma) (Sello)		

(1) Indicar en su caso de un número de piezas, de metros, de m² y de kilogramos.
 (2) En la moneda del comercio de importación.

**CERTIFICADO
K**

1 Exporter (Name, full address, country)	2 Number	00000	
3 Consignee (Name, full address, country)	CERTIFICATE OF AUTHENTICITY FRESH MINNEOLA		
	4 Country of origin	5 Country of destination	
6 Place and date of shipment - Means of transport		7 Supplementary details	
8 Marks and numbers - Number and kind of packages - DETAILED DESCRIPTION OF GOODS		9 Gross weight (kg)	10 Net weight (kg)
		11 CERTIFICATION BY THE COMPETENT AUTHORITY I hereby certify that the citrus described in this certificate are fresh citrus hybrid of the variety Minneola (<i>Citrus paradisi</i> Macr. C.V. Duncan and <i>Citrus reticulata</i> blanco C.V. Dancy).	
12 Competent authority (Name, full address, country)	At		on
	(Signature)		(Seal)

CERTIFICADO
L

1 Exportador (Nombre, dirección completa, país)	2 Número		
3 Destinatario (Nombre, dirección completa, país)	CERTIFICADO RELATIVO A LOS PRODUCTOS DE SEDA O DE ALGODÓN TEJIDOS EN TELARES A MANO expedido para la obtención del beneficio del régimen arancelario preferencial en la Comunidad Europea		
	4 País de fabricación	5 País de destino	
6 Lugar y fecha de embarque - medio de transporte	7 Datos suplementarios		
8 Mercadería y numeración - número y naturaleza de los bultos - DESIGNACION DETALLADA DE LAS MERCANCIAS	9 Cantidad (1)	10 Valor FOB (2)	
	11 VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE El abajo firmante certifica que el mismo descrito más arriba contiene exclusivamente productos hechos a mano por la artesanía rural del país indicado en la casilla nº 4. - cada pieza está provista de { al principio y al final, de un sello autorizado (3) } de un plomo nº (3)		
12 Autoridad Competente (Nombre, dirección completa, país) (Firma)	 (Sello)

 (1) Indicar en su caso de un número de prendas, de metros, de metros, de m² o de kilos, etc.

(2) Se le sumará del valor de compra-venta.

(3) Tachar lo que no proceda.

**CERTIFICADO
M**

1 Exporter (Name, full address, country)	2 Number		
3 Consignee (Name, full address, country)	CERTIFICATE OF AUTHENTICITY CONCENTRATED ORANGE JUICE		
	4 Country of origin	5 Country of destination	
6 Place and date of shipment - Means of transport		7 Supplementary details	
8 Marks and numbers - Number and kind of packages - DETAILED DESCRIPTION OF GOODS		9 Gross weight (kg)	10 Net weight (kg)
		11 CERTIFICATION BY THE COMPETENT AUTHORITY I hereby certify that the above frozen concentrated orange juice has a density of 1.228 g/cm. or less and does not contain bleed orange juice.	
12 Competent authority (Name, full address, country)	At on (Signature) (Seal)		

**CERTIFICADO
N**

1 Exporter (Name, full address, country)	2 Number		
3 Consignee (Name, full address, country)	CERTIFICATE OF AUTHENTICITY FRESH SWEET ORANGES - HIGH QUALITY		
	4 Country of origin	5 Country of destination	
6 Place and date of shipment - Means of transport	7 Supplementary details		
8 Marks and numbers - Number and kind of packages - DETAILED DESCRIPTION OF GOODS	9 Gross weight (kg)	10 Net weight (kg)	
	<p>11 CERTIFICATION BY THE COMPETENT AUTHORITY I hereby certify that the above sweet oranges consist of oranges of similar varietal characteristics which are mature, firm well formed, fairly well coloured, of fairly smooth texture and are free from decay, broken skins which are not healed hard or dry skins, scurfiness, growth cracks, bruises (except those incident to proper handling and packing), and are free from damage caused by fungus or mouldy condition soil rough ends or protruding navel, greening, scars, oil spots, scale moulting, dirt or other foreign material, diseases, insects or damage caused by mechanical or other means, provided that not more than 15% of the fruit in any lot fails to meet these specifications and, included in the amount, not more than 5% shall be allowed for defects causing serious damage, and, included in the latter amount, not more than 0.5% may be affected by decay.</p>		
12 Competent authority (Name, full address, country)	At	On	
	(Signature)	(Seal)	