

872702

**UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.**

INCORPORACION No. 8727-02 A LA

**Universidad Nacional Autónoma de México**



**Escuela de Administración y Contaduría**

La Exportación como Solución para las  
Empresas Manufactureras Fabricantes de  
Guitarras, como Artesanías de la Región  
y específicamente de Paracho.

**SEMINARIO DE INVESTIGACION**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**PRESENTA:**

*Maurilia Denice Ramírez  
Castañeda*



**UNIVERSIDAD  
DON VASCO, A. C.**

**URUAPAN, MICHOACAN, MEXICO**

283604

2000



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

LA EXPORTACIÓN COMO SOLUCIÓN PARA LAS  
EMPRESAS MANUFACTURERAS FABRICANTES DE  
GUITARRAS COMO ARTESANÍAS DE LA REGIÓN Y  
ESPECÍFICAMENTE DE PARACHO.

*Agradezco:*

*A Dios por su compañía*

*A mi Madre por su inmenso amor y paciencia*

*A mi Padre por su amor indeleble*

*A mi Familia, especialmente a Juanita y a Clau*

*A Nicho I' ditto uno*

*A mis Amigos, que lo serán siempre*

*A los Lauderos que compartieron conmigo su Arte*

*Gracias Siempre ...*

*Maurilia Denisse*

## ÍNDICE

	Página
<b>Introducción</b>	<b>5</b>
<b>CAPITULO I      Ubicación del contexto general de la presente investigación</b>	<b>13</b>
1.1 Las exportaciones	
1.2 Las artesanías	
1.3 La población de Paracho	
1.4 Génesis de la Guitarra	
<b>CAPITULO II      Registros y apoyos gubernamentales para las exportaciones</b>	<b>22</b>
2.1 Registros	
2.1.1 Porqué se requiere el R.F.C	
2.1.2 Registro ante la cámara correspondiente	
2.1.3 Registro de marcas y propiedad industrial	
2.1.4 Leyenda o emblema "Hecho en México"	
2.2 Mecanismos de apoyo	
2.2.1 La función de Bancomext y Nafin	
2.2.2 Programa de Importación Temporal para Exportaciones (Pitex)	
2.2.3 Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados (pitex Servicios)	
2.2.4 Empresas Altamente Exportadoras (Altex)	
2.2.5 Devolución de Impuestos (Draw Back)	
2.2.6 Cuenta Aduanera	
2.2.7 Empresa de Comercio Exterior (Ecex)	
1. Ecex Consolidadora de Exportación	
2. Ecex Promotora de exportacion	
2.2.8 Devolución y Compensación del IVA	
2.3 Otros apoyos no financieros de Bancomext	
2.4 Apoyos financieros al exportador	
2.5 Mecanismos para exportadores indirectos	
<b>CAPITULO III      La Promoción en el Exterior</b>	<b>47</b>
3.1 Comisión Mixta Para La Promoción De Las Exportaciones (Complex)	
3.2 Sistema Mexicano De Promoción Externa (Simpex)	
3.3 Centro Promotor Diseño México	
<b>CAPITULO IV      Documentos y trámites de exportación</b>	<b>58</b>
4.1 Factura comercial	

- 4.2 Lista de empaque
- 4.3 Transporte
- 4.4 Reclamación al transportista o porteador
- 4.5 Seguros

**CAPITULO V      Aduanas      66**

- 5.1 Despacho aduanal
- 5.2 El agente aduanal
- 5.3 La función de los almacenes
- 5.4 La aduana extranjera
  - 5.4.1 Regulaciones de etiquetado
  - 5.4.2 Normas técnicas
- 5.5 Certificados de calidad y cuantificación de las mercancías

**CAPITULO VI      Regulaciones arancelarias      74**

- 6.1 Qué es un arancel?
- 6.2 Clasificación arancelaria
- 6.3 Regulaciones no arancelarias
  - 6.3.1 Cuantitativas
  - 6.3.2 Cualitativas
- 6.4 Otras barreras no arancelarias
  - 6.4.1 Recomendaciones al exportador

**CAPITULO VII      Certificados de origen      81**

- 7.1 Tratado De Libre Comercio De América Del Norte
- 7.2 Tratado De Libre Comercio Grupo De Los Tres (Colombia, Venezuela Y México)
- 7.3 Tratado De Libre Comercio México-Bolivia
- 7.4 Tratado De Libre Comercio México-Costa Rica
- 7.5 Criterios utilizados para conferir origen a un bien según la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
- 7.6 Acuerdos de México con otros países de la ALADI
- 7.7 Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SPG)

**CAPITULO VIII      Términos de Negociación Internacional (Incoterms)      90**

- 8.1 De la Cámara Internacional de Comercio
- 8.2 De los Estados Unidos, Definiciones Revisadas de Comercio Exterior (RAFTD, 1941)

**CAPITULO IX      Formas de pago      94**

<b>CAPITULO X</b>	<b>Contratos internacionales y solución de controversias</b>	<b>100</b>
<b>CAPITULO XI</b>	<b>Internet y los negocios</b>	<b>107</b>
<b>CAPITULO XII</b>	<b>Caso práctico</b>	<b>109</b>
12.1	Hipótesis	
12.2	Método de recolección de datos	
12.3	Análisis	
<b>Condensado</b>		<b>131</b>
<b>Conclusiones</b>		<b>134</b>
<b>Recomendaciones</b>		<b>138</b>
<b>Anexos</b>		<b>141</b>
1.	Explicación de los Incoterms	
2.	Modalidades de la carta de crédito	
3.	Certificados de origen de los tratados de libre comercio en que México forma parte	
<b>Bibliografía</b>		<b>164</b>

## INTRODUCCIÓN

En la presente investigación se pretende comprobar que la exportación es una opción excelente en este caso para la explotación de la guitarra para la obtención de beneficios económicos principalmente.

Esto a través de la siguiente hipótesis: "Debido a la globalización que en las últimas décadas ha sufrido el mercado internacional y más específicamente en México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es indispensable el aprovechamiento de las oportunidades de exportación que actualmente se nos presentan; en este caso, para la exportación de guitarras como artesanías, esto, conlleva necesariamente un beneficio económico, un incremento en la captación de divisas, una mayor oportunidad de empleo para la población parachense que se refleja necesariamente en una mejor forma de vida para la población y especialmente para los exportadores.

Para ello es necesario conocer los requisitos para llevar a cabo tanto la exportación, la producción, la comercialización y demás actividades inherentes.

Este trabajo se ubica en Paracho, Michoacán, lugar en donde Don Vasco de Quiroga padre y civilizador de la región tarasca descubrió la habilidad artesanal de los habitantes y les asignó el oficio de la fabricación de guitarras.

Aquí es donde comienza la unión de la tradición de siglos de la construcción de la guitarra y la tendencia actual a la globalización de los mercados que se cumple con la exportación e importación de productos de un país a otro.

Todos los países están obligados a relacionarse con otros, son interdependientes de una economía global donde ninguna nación puede proclamarse como dominante absoluta, pues no existen economías autosuficientes. En la actualidad, lo que pasa en cualquier lugar del mundo afecta al resto de las economías del planeta.

Es frecuente leer y escuchar sobre la globalización de la economía y entorno de que México no está exento de esta tendencia mundial. La globalización parte de un hecho cada vez



más común. Vivimos en un mundo cuyas comunidades y bloques son cada vez más interdependientes.

Por ello se han formado los bloques económicos y se realizan tratados de libre comercio. Vivimos en una economía donde las ventajas relativas del pasado se están anulando y tienden a igualarse por efecto de la apertura; esto es: Los países han abierto sus fronteras y reducen sus aranceles de importación. Ningún país puede reclamar la supremacía industrial total. Las economías de todas las naciones crecen de manera interdependiente, lo cual genera nuevos retos, pero también mejores oportunidades.

En la esfera mundial tiene especial importancia que México incremente su competitividad frente a países con grados de desarrollo superiores, de los cuales aprender y por otro lado que otros tengan grados de desarrollo similares a los cuales aportar algo. Una fortaleza importante dentro de nuestro país es su incorporación a tratados y acuerdos, ya que estos elementos adicionales le permiten:

Ampliar sus mercados potenciales más allá de sus fronteras;

Que sus productos compitan en igualdad de condiciones con los bienes de las empresas nacionales; y Tener acceso preferencial o con ventajas arancelarias.

En las economías cerradas el consumidor tiene posibilidades de elección limitadas en materia de precio y calidad. En contraste, las múltiples alternativas que tiene un mercado abierto y la competencia que esto genera favorece al consumidor final porque aumentan las opciones de satisfactores de diversa índole para ajustarse a cualquier tipo de necesidad y presupuesto.

En contraparte, como productores de bienes y servicios estamos destinados a innovar y desarrollar cada vez más y mejores productos. Ello requiere que efectuemos cambios drásticos. En este nuevo esfuerzo no deben soslayarse las necesidades que plantean los consumidores en su propio entorno.

Los proyectos de exportación deben formar parte importante de los programas de crecimiento de la empresa, por lo que se recomienda considerarlos como la variable de mayor

peso dentro de los mismos

La necesidad de cambio es tan imperante, que de no efectuarse se corre el riesgo de perder el éxito y salir del mercado. Por eso es recomendable planearlo y asumirlo de la mejor manera

En los países en los que se ha experimentado un proceso de apertura comercial, los empresarios se enfrentaron a la competencia no solo en el exterior, sino en su propio mercado de manera más severa pero también más responsable. El empresario debè tomar en cuenta que las reglas han cambiado en función de la hoy diversificada capacidad de selección del consumidor. Es necesario que el cliente, nacional o extranjero, tenga prioridad sobre la empresa

Estas entre otras son las razones por las que los fabricantes de Paracho que aún no exportan deben plantearse esa posibilidad y hacerlo, pues como ya se dijo esto representa una competitividad en su propio entorno y en el exterior. Hoy los consumidores buscan obtener la mejor calidad en todos los productos y estos que aún no se preparan para competir en poco tiempo pudieran quedar fuera del mercado.

Se ha hecho un esfuerzo por compilar en este documento todo lo referente a la exportación de guitarras. Sin embargo, como no es posible detallar todas las normas y leyes aplicables a la exportación, ponemos a su disposición una amplia selección de documentos mediante referencias directas o notas. También nos referimos con frecuencia a las dependencias, organismos y otras oficinas que brindan orientación en materias específicas. Lo anterior es lo que compone el marco teórico de la presente investigación dividido de la siguiente manera: en el capítulo primero se presenta a manera de antecedentes el concepto genérico de lo que son las exportaciones, las artesanías, una tabla donde se señalan las maderas mexicanas que se han utilizado en la construcción de guitarras, la ubicación de Paracho en nuestro estado y una pequeña parte de su historia, a grosso modo se presenta lo que es la guitarra y los cambios que ha sufrido desde que se inventó hasta nuestros días junto con los pasos tradicionales para la construcción de una guitarra y finalmente la guitarra millenium que representa la única modificación que ha sido generalmente aceptada en este siglo, esta

innovación fue realizada por el afamado laudero Thomas Humprey.

En el capítulo segundo se presentan los registros y apoyos gubernamentales para los exportadores, que comprende, como su nombre lo indica los registros obligatorios que deben cumplir los exportadores en sus productos y todos los apoyos financieros y no financieros que ofrece el gobierno mexicano a los exportadores que quieran inscribirse en dichos programas.

El capítulo tercero se presenta la promoción en el exterior que es uno de los aspectos fundamentales una vez que se ha tomado la decisión de vender los productos fuera de nuestro país.

El capítulo cuarto señala los documentos y trámites de exportación que son los documentos mínimos que debe tener tanto el exportador como el transportista de los productos para que estos puedan hacer el recorrido sin contratiempos en este aspecto.

El capítulo quinto muestra las regulaciones, funciones y actividades que se realizan en las aduanas del país y los servicios que prestan al exportador para la facilitación de las transacciones comerciales a los exportadores.

El capítulo sexto define las regulaciones arancelarias y cuales son los aranceles más usuales en las exportaciones; así como su clasificación, la manera de conseguir un arancel preferencial en mercados específicos, las regulaciones no arancelarias ya sean cuantitativas o cualitativas.

En el capítulo séptimo se habla sobre los tratados de libre comercio en los que México es parte, de estos el que más impacto ha causado a la economía de nuestro país es el que se pactó con Estados Unidos y Canadá, aunque todos son importantes e igualmente útiles para las personas que quieran dedicarse o se dediquen ya a exportar. Todos estos tratados facilitan la exportación entre los países participantes, pues este es su objetivo; es importante conocerlos para aprovechar las ventajas que ofrecen a los exportadores.

En el capítulo octavo se muestran los *incoterms* o *términos de negociación* internacional de la cámara internacional de comercio y la de los Estados Unidos, definiciones revisadas de comercio exterior (RAFTD; 1941).

En el capítulo noveno se muestran las formas de pago que más conviene adoptar a los exportadores y los puntos clave que debe conocer para protegerse contra fraudes de clientes extranjeros.

El capítulo décimo señala cuales son los tipos de contratos que se celebran internacionalmente y las cláusulas más importantes de los mismos y también presenta los aspectos más importantes en la solución de controversias que se pudieran presentar en la celebración de estos contratos.

El capítulo undécimo explica las posibles aplicaciones de la internet en los negocios de exportación y los tips para sacar el mayor provecho a esta forma de comercialización.

El capítulo duodécimo conforma la segunda parte de este trabajo, aquí se presenta el caso práctico; donde se realizaron entrevistas y observación directa con fabricantes artesanales e industriales y comerciantes más destacados en la exportación de guitarras de la comunidad. Se presenta una hipótesis la cual se tratará de probar a través de la presentación de los resultados obtenidos y analizados en este trabajo; este es el objetivo que cumple el presente trabajo, además de dar a conocer las posibilidades de mejorar tanto económica como moralmente que tienen los actuales fabricantes de guitarras de Paracho que aún no exportan; y los consiguientes beneficios que obtendría la comunidad.

La metodología para la recolección de datos, como ya se mencionó fué la entrevista, así como la observación directa de la muestra elegida de entre el universo de lauderos que exportan en Paracho.

Finalmente se presentan las conclusiones que se obtuvieron y las recomendaciones que se consideran pertinentes para el caso.

## CAPÍTULO 1. UBICACIÓN DEL CONTEXTO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

Este capítulo nos ubica como lo marca su título en el contexto general de esta investigación al describirnos el concepto genérico de las exportaciones, de las artesanías, de la ubicación y surgimiento del pueblo de Paracho como fabricante de guitarras por excelencia a nivel nacional, finalmente en este capítulo veremos a groso modo como fue que nació la guitarra hasta llegar a ser el instrumento popular que es hoy

### 1.1 Las exportaciones

**Exportar...** Si se quiere una respuesta rápida, exportar es simplemente vender, en este caso, a cualquier parte del mundo.

Vender en la concepción más ambiciosa de la mercadotecnia: Vender en el mercado magnífico, insaciable del mundo entero. Vender bienes y servicios elaborados en un país y que se consume en otro diferente.

Para exportar lo primero y esencial es revigorizar la actitud de todo empresario pujante: “Lo mejor de mi esfuerzo para el cliente; los más y mejores clientes por mi esfuerzo”. Además el exportador debe tener metas claras, pues sólo quien tiene claras las metas puede alcanzarlas.

Después, prepararse para exportar. Es precisamente en este aspecto que la tesis: “La exportación como solución para las empresas manufactureras fabricantes de guitarras como artesanías de la región y específicamente de Paracho” tiene su motivo de ser. Este documento ayudará a obtener esa preparación indispensable, de manera básica y accesible, para cumplir con los pasos y requisitos esenciales vinculados a la exportación.

### 1.2 Las artesanías

Después del breve panorama de introducción en el tema de las exportaciones, motivo de nuestra investigación; es también conveniente ubicarnos en el complejo mundo de las artesanías, ramo en el que México destaca por su riqueza. Tenemos profundas raíces de cientos de años donde los artesanos siempre han ocupado un lugar significativo en nuestra cultura; así pues, veremos qué son las artesanías y quiénes son nuestros artesanos.

**Las artesanías...** son el producto del artesano. Y este es aquel que principalmente trabaja con sus manos, sirviéndose más que de maquinaria y materiales elaborados, de instrumentos y materiales simples, primarios, naturales.

Desde luego, el artesano - sea que cante o silbe - tiene su atención puesta en su obra, a la que aplica no sólo sus sentidos, sino sus sentimientos y su fantasía, y a veces hasta sus convicciones y mitos más profundos. Y ella, su obra, transmite a su vez el gusto, la pericia, el vigor, la malicia, el espíritu del artesano... El artesano vive en un ambiente popular: su trabajo depende de su región, de su inventiva y de sus tradiciones, de su atención e ingenio. Y como fin, la artesanía es también lugareña y doméstica. Nació en la casa, se dirige a la casa.

La artesanía es, en una palabra, el primer impulso y logro del humano, por servirse del mundo que lo circunda.

Así como son tan distintos los grupos humanos, en la posibilidad de su medio ambiente de sus peculiaridades psicológicas; así también son distintas las artesanías de un lugar a otro, de una nación a otra, pero en todas partes las artesanías tienen un aire común de inmediatez práctica, de gusto ingenuo.

Artesanía y artesano encarnan una relación de parentesco, como de padre a hijo. La pieza artesanal tiene en el mercado su más propio lugar de exposición y de venta. Ahí la gente mira, toma, escoge y compra. Sin embargo, actualmente, en las predilecciones de personas más refinadas, las artesanías están teniendo un lugar destacado. Y es fácil entenderlo: En nuestro

mundo actual de producciones en serie, las artesanías ofrecen un contacto, una presencia más viva y personal

La artesanía es también signo y señal del hombre menesteroso, pero imaginativo y creador, ingeniosamente buscador de lo práctico y hermoso

### 1.3 La guitarra de madera mexicana

La selección de las maderas, cualquiera que sea su uso, juega un papel muy importante en la calidad de las guitarras.

En México se cuenta con una gran variedad de maderas que actualmente en la fabricación de guitarras no se explota debido a que no se trabajan en las fábricas que procesan las maderas para utilizarlas en la industria de la guitarra, y por lo tanto, no se encuentran en el mercado nacional para su utilización.

Se ha preferido por décadas la importación de maderas para la construcción de las guitarras y se ha dejado un poco de lado la utilización de maderas de origen mexicano.

A continuación se presenta una tabla con los nombres de estas maderas y el uso que se aplica en la fabricación de guitarras.

MADERAS NOMBRE COMÚN	NOMBRE CIENTÍFICO	FAMILIA	USO EN LA GUITARRA
Palo escrito	Dalbergia paloescrito Rzedowski et Guiridi	Leguminosae	Principalmente en aros y fondos
Rosa mexicana o Zagalicia	Dalbergia granadillo	Leguminosae	En diapasones, aros y fondos
Campincerán	Pittier Dalbergia congestiflora	Leguminosae	En diapasones, aros y fondos
Granadillo	Pittier Platymiscium laciocarpum	Leguminosae	En diapasones, puentes, clavijas, aros y fondos
Cocobolo	Sandw Salbergia retusa	Leguminosae	En diapasones, puentes, aros y puentes
Cuerámo	Cordia elaeagnoides DC	Broaginaceae	Para aros y fondos
Siricote	Cordia dodecandra DC	Broaginaceae	Para aros y fondos

<sup>1</sup> Fuente: NAVARRETE López Alberto. La guitarra en México; revista.

#### 1.4 La población de Paracho

Paracho, pueblo del estado michoacano donde se ubica nuestra investigación: por su gente, sus artesanías y el universo de posibilidades de sobresalir y dejar de lado un cúmulo de atrasos que arrastra nuestro país y nuestro estado.

Hoy más que nunca tenemos la oportunidad de exportar, de abrimos a nuevos mercados y Paracho tiene excelentes productos para lograrlo; como son sus mundialmente conocidas guitarras (nuestro punto de interés) Hoy es el día de intentarlo y no descansar hasta lograrlo

**Paracho...** Es una palabra chichimeca que significa ofrenda. Los indios llamados tecos venían huyendo de la violencia buscando un lugar tranquilo y se establecieron al poniente del actual Paracho, en lo que actualmente llamamos Paracho Viejo. Su fundación se atribuye al Fraile Francisco de Castro por haber intervenido en las gestiones.

Municipio que limita al norte con la municipalidad de Chilchota; al oriente con la de Cherán, al sur con la de Uruapan y al occidente con las de Charapan. Este municipio tiene ocho lugares poblados, siendo el principal la cabecera, que es la villa de Paracho de Verduzco, llevando este apellido en honor del insurgente Dr. Don José Sixtos Verduzco; los restantes lugares tienen la categoría de tenencias y son los siguientes pueblos: Aranza, Arato, Ahuirán Charanatzicuirín, Nurio, Pomacuarán Quinceo Y Urapicho. La villa de Paracho de Verduzco está situada a los 19° 42' de altitud norte y a los 102° 01' de longitud oeste; tiene una superficie de 278,05 Km<sup>2</sup>. Su altura sobre el nivel del mar es de 2,280 msnm. El clima del municipio de Paracho es frío con lluvias frecuentes, la precipitación pluvial anual es de 1,100 mm<sup>3</sup>.

Es notable en Paracho la práctica de las industrias típicas, principalmente en la fabricación de instrumentos musicales y de otros mil objetos de uso doméstico, tales como cajas de madera labrada y pintada, molinillos, cucharas, etc.



La región de Paracho fue convertida al cristianismo por Fray Francisco de Castro principalmente, y después por el obispo Don Vasco de Quiroga, quien impulsó a cada pueblo un oficio como medio honesto de vivir.

Don Vasco de Quiroga padre y civilizador de la región tarasca descubrió la habilidad artesanal de los habitantes de Paracho. Les enseñó la forma de rezar, a instruirse, a tener un oficio con el cual mantenerse. El oficio heredado fue la fabricación de guitarras. En Paracho nació el ilustre historiador Don Eduardo Ruiz.

### 1.4 Génesis de la Guitarra

Hablar de la guitarra es remontarnos en la historia a miles de años; Este ha sido un instrumento que poco a poco se ha ido desarrollando, puliendo, hasta llegar a tener su forma actual y ser lo que es hoy.

Las guitarras fabricadas en Paracho conocidas en el mundo destacan por su calidad. Actualmente la tendencia es difundir la cultura de los países a través de las artesanías que se fabrican, hoy más que nunca los mercados tienden a globalizarse y ello representa la posibilidad de impulsar nuestras empresas y ubicarnos en el mercado mundial a través de "Lo Bien Hecho en México".

**Guitarra.** (Del árabe qítara, del asirio Kettarah, del sanscrito sitar, del griego Kithara y del latín cithara). Instrumento cordófono de la palabra del laúd, en forma de cedra o pera y fondo plano, que significa "canto de cuerdas".

Cuentan que paseando el dios Mercurio por las orillas del Nilo encontró el cadáver de una tortuga, con sus nervios secos entre el caparazón. Este rasgó los nervios los cuales sonaron amplificados con el caparazón y se dio cuenta que cada nervio producía un sonido distinto. Mercurio llevó el descubrimiento a Orfeo el que, entendido de música fabricó un instrumento.

Puede ser que la verdadera historia no sea esta pero tendría que ser muy parecida y de esta forma nació la guitarra.

El origen de la guitarra no se ha podido aclarar; hay quienes lo remontan al año 3000 a.c., y para ello se basan en representación de instrumentos parecidos que se encuentran en relieves del antiguo Tebas y de Egipto y que son variables del laúd asirio-caldeo primitivo, introducido a Europa por los árabes y persas. Tampoco ha sido posible precisar cuándo fue llevada a España la guitarra islámica; pero a fines del siglo XII ya aparece como instrumento europeo; en este periodo convive con la vihuela.

La guitarra islámica consta de clavijero, mango con trastes y roseta central; la guitarra latina, cítara romana o fricula posee fondo plano y cuerpo con aros.

En su forma actual, la guitarra puede considerarse surgida en España. Desde 1349 se hablaba ya de guitarra morisca y de guitarra latina. Hacia fines del siglo XV la guitarra empezó a tomar en España su forma actual. Instrumento predilecto para acompañar las danzas españolas que estuvieron en boga en todo el continente: la folía, el pasacalle y la zarabanda, que llegaron a América en el siglo XVI y fueron utilizados por los misioneros en México, para el teatro catequístico.

En 1570, Vicente Espinel añadió la quinta cuerda y desde entonces tomó el nombre de guitarra española o guitarra quinta. La guitarra cuenta hoy con seis cuerdas simples en vez de las cinco dobles de antaño; no es posible determinar cuándo, cómo ni dónde sufrió ese cambio, más se supone que se originó hacia fines de siglo XVIII, según la revista especializada en guitarra "El encordado" (Nº 5-6 Ed. 1993) fue un monje cisterciense profesor de Carlos IV y su esposa María Luisa, conocido como padre Basilio -aunque se llamaba Miguel García- fue el que le dio la última cuerda, acabando de dotarla de grandes posibilidades técnicas.

Puede decirse que los conquistadores españoles aportaron a América la espada, la cruz y los instrumentos de cuerda.

En el siglo XVIII y hasta finales del XIX, el uso de la guitarra en México era imprescindible dentro del teatro para acompañar la tonadilla escénica, las coplas y los sones, sonecitos y canciones.

La guitarra de seis cuerdas. A mediados del siglo XIX se configura un tipo de guitarra para concierto, la que hoy se le conoce como clásica y otras de tipo popular en las que sobresale la guitarra flamenca. Se conoce en España la guitarra de seis cuerdas y se establecen ciertos aspectos de construcción propios de la guitarra moderna como son el montaje en forma de abanico, el diapasón se resalta, también el puente se modifica para añadirle una cajuela con el fin de obtener una mayor tensión en las cuerdas; invento que se le atribuye a Dionisio Aguado.

En las primeras versiones de guitarras clásicas construidas en México, se mantuvieron las pautas marcadas por la séptima, sin abanico en la tapa y con el fondo casi plano, hasta que los guitarreros mexicanos lograron producir guitarras clásicas mexicanas.

En el periodo Medieval (600 a 1400) la guitarra se pone de moda y era común construir la caja y el brazo en una sola pieza de madera tallada, recubrirse por delante con una hoja de pergamino que hacía las veces de tapa armónica, los clavijeros adoptaban formas diversas, disponían de un número variable de cuerdas y se tocaban tanto con púa como con dedos. En este periodo nace el canto gregoriano, el laúd y el sistema actual para escribir música.

Tan solo dos vihuelas del periodo del Renacimiento (1400 a 1600) se conservan: una en París y otra en Quito Ecuador

La guitarra del periodo Barroco se llamó guitarra barroca y presentó cinco órdenes de cuerdas.

En el periodo Clásico (1750 a 1830) el aficionado vuelve a protagonizar la escena guitarrística y la guitarra es más instrumento popular que culto. Esta popularidad la adquiere debido a la música de acompañamiento de canciones y bailes de moda.

En la primera mitad del siglo XIX (período Romántico -1830 a 1900-) Antonio de Torres Jurado (1817-1892) fue por excelencia el constructor de guitarras más famoso, activo en América y Sevilla. Actualmente estos modelos dan surgimiento a los fabricados en Paracho. Este guitarrero andaluz es quien logra configurar a la guitarra clásica.

Los instrumentos fabricados en la Nueva España se hicieron en la escuela de artes y oficios que fundara en 1523, en Texcoco, Fray Pedro de Gante, quien también se empeñó en que los indígenas se expresaran por medio de los instrumentos de cuerdas. Los indígenas con gran sentido musical además de aprender rápidamente empezaron a componer. Construían los instrumentos a semejanza de los europeos, pero además introdujeron verdaderas innovaciones. La guitarra de siete órdenes o guitarra mexicana.

En 1541, Motolinía escribió lo siguiente: “Los primeros instrumentos que se construyeron fueron flautas, luego chirimías, después orlos, y tras ellos vihuelas de arco, y aunque los indios no toman el cargo de hacerlos, sino maestros de España, los indios labran todo y ellos lo tañen”.

Aquí se refiere Motolinía a los instrumentos de iglesia, pero un poco más adelante dice: “Los demás instrumentos que sirven para solaz y regocijo de los seglares, los indios hacen todos y los tañen: raveles, guitarras, discantes, vihuelas”.

Don Vasco de Quiroga fue el principal promotor de la escuela michoacana de instrumentos musicales de cuerdas. Son especialmente famosos los que se fabrican en la ciudad de Paracho desde el siglo XVII. Desde el siglo XVIII quedó fijada su forma actual, con seis cuerdas afinadas: mi-la-re-sol-si-mi.

En la actualidad, existen en Paracho dos procesos diferentes para la construcción de las guitarras.

Uno de ellos es el que conocemos como ARTESANAL, en el cual la construcción es totalmente manual, y llevada a cabo en su totalidad por un constructor.

El otro es el proceso INDUSTRIAL, en donde un equipo de obreros apoyados de maquinaria especializada producen varias guitarras a la vez.

Es importante recalcar la diferencia en los dos sistemas por el tipo de procesos que utilizan y por los mercados a los cuales van dirigidos.

Los pasos tradicionales para la construcción de una guitarra son los siguientes

Selección de maderas

Construcción de la tapa armónica

Construcción del brazo

Habilitado de aros y fondo

Armado y tapado

Ornamentación y habilitado del diapason y el puente

Nivelado y entrastado

Terminado.

La construcción de la guitarra incluye a menudo "secretos" de fabricante, quien siempre busca un mejor sonido más que un atractivo aspecto. Las guitarras finas, de alta calidad, se fabrican al gusto del cliente: el concertista busca el sonido velado, que es el más difícil de lograr; el flamenquista busca el sonido brillante; y el solista el brillante y sonoro. En esta clase de guitarras se utilizan maderas de exportación. Hay, además, las guitarras corrientes, de bajo precio hechas principalmente con maderas de primavera, pino y cedro.

Su caja sonora se compone de dos caras planas y paralelas, separadas a una distancia de seis a ocho cms. Y rodeadas por una pared perpendicular a ellas. La cara superior posee una abertura circular llamada rosa. Las cuerdas están fijadas a un pequeño puente encolado debajo de dicha abertura y se prolongan siguiendo el mango hasta enrollarse en las clavijas que sirven para la afinación. El mango que está dividido en trastes para la obtención de las diferentes notas, y la extensión total del instrumento es de tres octavas.

La laudería mexicana adquiere su mayoría de edad en Paracho con Jerónimo Amezcuca, Jerónimo Villafán y la familia López entre los que más tarde destacarían Gabino y Evaristo López, laudero alrededor del cual se habría de formar una pujante generación de constructores.

### **1.6 La guitarra Millenium**

Thomas Humphrey, afamado laudero estadounidense creador de la guitarra Millenium: única innovación a la guitarra que ha sido aceptada en este siglo, modelo que se sale del estándar español.

Esta es básicamente una guitarra cuyo diapasón se encuentra elevado por encima de la tapa (con la cual no tiene contacto); con ello logra mejorar el volumen del instrumento tradicional y el acceso del ejecutante al registro agudo. El incremento del volumen se debe también a que en la millenium la tapa y las cuerdas no son paralelas, pues la caja crece en dirección al puente. De esta manera, el estímulo que las cuerdas ejercen sobre la tapa es más directo, semejándose al sistema empleado en el arpa. Todo esto no impide, desde la perspectiva del espectador, que el instrumento mantenga su apariencia usual.

Con tales antecedentes y tradición, en México se ha desenvuelto, de igual manera que en otros países, un importante movimiento guitarrístico que actualmente tiene grandes exponentes en los campos de la laudería, la composición musical y la interpretación.

## **CAPÍTULO II. REGISTROS Y APOYOS GUBERNAMENTALES PARA LAS EXPORTACIONES**

Son diversos los planes y programas que el gobierno mexicano ha puesto en marcha para fomentar el comercio exterior; En este capítulo hablaremos de los diversos requisitos que las empresas que deseen tanto exportar como importar insumos deben cumplir para poder recibir los apoyos que brinda el gobierno a través de los diferentes programas de apoyo a las exportaciones.

Son varios puntos los que se tocan como: la requisición del RFC, los registros ante las cámaras correspondientes, el registro de marcas y propiedad industrial, la leyenda o emblema "hecho en México" que identifica el país de origen, los mecanismos para que el exportador importe insumos y equipos con bastantes facilidades; entre estos se encuentran los Pitex Productos y pitex Servicios, la devolución de impuestos (Draw Back) y la cuenta aduanera.

También es parte de éste capítulo; las Empresas de Comercio Exterior (Ecex), la cual se divide en: Empresa de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación y Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación, en general este tipo de organización se dedica a impulsar a otras empresas a que exporten ofreciendo una serie de facilidades como la devolución del IVA, otra organización son las Empresas Altamente Exportadoras (Altex) entre otras.

### **2.1 Registros**

#### **2.1.1 El Registro Federal de Contribuyentes (RFC)**

Toda empresa o persona física que realice actividades lucrativas está sujeta a la obligación de pagar impuestos al gobierno federal (artículo 31 constitucional), por lo que es necesario obtener el Registro Federal de Contribuyentes(RFC). Este trámite se realiza directamente en el buzón fiscal instalado en las oficinas federales de Hacienda, cámaras, asociaciones y oficinas de correos, entre otros lugares. El RFC se puede tramitar en dos modalidades:

a) Como persona física en actividad empresarial, para lo cual es necesario presentar una identificación y un comprobante de domicilio.

b) Como persona moral. La fórmula empresarial más frecuente para constituir una empresa es el régimen de sociedad anónima.

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

Aprovechar los mecanismos de apoyo como el Programa de Importación temporal para las exportaciones,

Solicitar devoluciones o acreditaciones del IVA, y

Realizar cualquier trámite ante las dependencias del gobierno y las instituciones bancarias para abrir cuentas y recibir pagos del exterior, etc

### **2.1.2 Registro ante la cámara correspondiente**

Todo comerciante industrial que esté registrado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) esta obligado a inscribirse durante el mes de enero de cada año, o dentro del mes siguiente a la fecha de inicio de sus actividades, en el registro especial que se lleva en la cámara correspondiente o en sus delegaciones. Este registro no se exige en ninguna dependencia aduanera, ni tampoco es requisito para realizar exportaciones.

### **2.1.3 Registro de marcas y propiedad industrial**

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad industrial (invenciones, marcas o diseños comerciales), ya que tanto las marcas como las mercancías son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa o de la mercancía y ello afecta la rentabilidad de los negocios.

En México, con motivo de la apertura comercial, entre los avances de la materia destaca la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, que es un organismo descentralizado de la administración pública y cuyas principales funciones son el registro de patentes, marcas, diseños e invenciones, otorgando todo lo necesario para que una persona esté protegida de cualquier plagio o piratería.

### **2.1.4 Leyenda o emblema “Hecho en México”**

A fin de identificar el origen de los productos y crear una imagen de identidad tanto en el país como en el extranjero, la norma NMX-Z-009-1976 estipula con carácter de voluntario el uso del emblema o de la leyenda “Hecho en México” en los productos, etiquetas, empaques o envases



de venta en el mercado interno. En el caso de las exportaciones se puede utilizar el idioma manejado en el mercado de destino, cabe aclarar que en esta última situación debe obedecer a las regulaciones no arancelarias que definen dicho país.

### **2.2 Mecanismos de apoyo**

#### **2.2.1 La función de Bancomext y Nacional Financiera (Nafin)**

Las dos fuentes principales de financiamiento para la exportación son Bancomext y Nafin.

Ambas instituciones otorgan créditos y asesorías integrales, que incluyen desde los estudios de factibilidad para el establecimiento de una empresa, hasta la comercialización final del producto, así como proyectos de expansión de la capacidad productiva.

Las empresas que desean obtener recursos a través de Bancomext o Nafin necesitan tener establecida una línea de crédito con algún intermediario financiero. Por ello, el primer paso para el exportador será recurrir a alguno de estos intermediarios como la banca comercial, o los no financieros como las arrendadoras, uniones de crédito, empresas de factoraje o las asociaciones financieras con objeto limitado (Sofol), y presentar una solicitud para obtener ese tipo de recursos.

Existen dos tipos de apoyos financieros que Bancomext ofrece a las empresas exportadoras: crédito y garantías. Es decir, Bancomext actúa como un canalizador y como un emisor de garantías.

Estos objetos fueron creados con el objeto de facilitar la incorporación de empresas -sobre todo pequeñas y medianas, que requieren de recursos, infraestructura y capacitación- a las actividades del comercio exterior, ya sean como exportadoras directas o indirectas.

Dentro del marco de crédito ofrecidos por Bancomext podemos citar los créditos a corto, mediano y largo plazo para fomentar la exportación de productos no petroleros, así como aquellos para facilitar la exportación de bienes de capital y materias primas utilizadas en la manufactura de productos exportables.

Asimismo, Bancomext ofrece financiamiento de proyectos de inversión enfocados a desarrollar la oferta exportable, y créditos de participación temporal minoritaria en el capital de empresas relacionadas con el comercio exterior.

Nafin, al igual que Bancomext, es una banca de desarrollo que ofrece crédito al capital de trabajo, como la adquisición de materias primas o productos terminados para su comercialización, pago de salarios y otros gastos del giro; también da financiamiento refaccionario para la compra o renta de maquinaria, equipo y local para la reestructuración de pasivos.

Nafin ofrece crédito a través de sus intermediarios, como ya se mencionó, a empresas con actividades de comercio exterior. Sin embargo, hoy por hoy, y a pesar del auge que tuvieron las arrendadoras, sofoles, uniones de crédito y factoraje, entre otros intermediarios financieros, Bancomext será la fuente de apoyo por excelencia para los futuros exportadores, es por eso que en nuestra investigación esta es la institución a la que más nos dirigiremos.

Aunque podemos decir que la banca comercial generalmente cuenta con una mejor infraestructura y mayor experiencia en el otorgamiento de créditos, en algunos casos puede ser conveniente acudir a otros intermediarios para solicitar créditos, en especial, cuando se trata de sectores muy específicos o productos muy especializados.

De igual forma, es conveniente acudir a los intermediarios financieros no bancarios. Los plazos de las uniones de crédito son más largos y las tasas más bajas que las arrendadoras.

Las Sofoles son sociedades financieras de objeto limitado más novedosas actualmente en el país. Estos intermediarios no bancarios otorgan el crédito casi de la misma forma que un banco comercial, sin embargo, su principal restricción como entidad financiera es que no pueda otorgar créditos que los bancos de primer piso porque la ley les prohíbe fondearse u obtener recursos del exterior. Estas sociedades cobran comisiones más bajas que las empresas de factoraje y las uniones de crédito.

En general, todos son ágiles en la tramitación de los servicios solicitados.

Actualmente existe una propuesta para que Nafin desaparezca, sin embargo mientras dicha propuesta no sea aceptada Nafin está vigente

### **2.2.2 Programa de Importación Temporal para Exportación (Pitex)**

El Programa De Importación Temporal Para Producir Artículos De Exportación (Pitex), ofrece ventajas fiscales y administrativas pero no financieras

El decreto que establece el Programa de Importación Temporal (Pitex) y el que lo reforma y adiciona se publicaron en el Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990 y 11 de mayo de 1995, respectivamente. La legislación permite a los beneficiarios realizar al amparo de este programa importaciones temporales de insumos como: materias primas, envases, empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo, mismos que deben utilizarse en la elaboración de los productos de exportación.

Estos no pagarán impuestos de importación y tampoco el IVA; además, las mercancías que requieran permiso de importación pero estén incluidas en el Pitex no tendrán que cumplir dicho requisito. Los beneficios de este programa se otorgan a personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que exporten directa o indirectamente sus productos.

#### **Beneficios:**

Importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias, ni el IVA y sin requerir permisos previos ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase

Acogerse a las facilidades en materia aduanera para exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país y en una o varias partidas.

Las empresas que cumplan con el programa podrán obtener el cambio de régimen de conformidad con lo establecido en la Ley Aduanera.

El plazo de permanencia en el país de las materias primas, envases y empaques al amparo de un programa es de dos años, en tanto que el de la maquinaria y el equipo corresponde a la vigencia del programa.

Las mercancías que se enajenen a una empresa con programa Pitex y obtengan de ella la constancia de exportación serán consideradas como exportación definitiva para los efectos de facturación a tasa cero de IVA.

Se podrá autorizar la venta en el mercado nacional hasta 30% del valor de las exportaciones de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo de este programa. La autorización estará sujeta a que la empresa mantenga un saldo positivo de divisas en su operación.

### **Requisitos:**

Si la empresa sólo importa insumos debe exportar cuando menos el 10% de sus ventas totales a un valor superior a 500,000 dólares, si importa sólo maquinaria el porcentaje correspondiente es de 30%.

El titular de un programa deberá informar anualmente a la Secofi sobre las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa a más tardar el último día hábil el mes de abril.

Presentar, ante la Secofi, una solicitud de programa Pitex debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente, esta documentación varía conforme al tipo de programa y del tipo de exportador de que se trate

**Nota:** Los trámites relativos a éste programa pueden ser efectuados en las oficinas centrales de Secofi o en cualquier Delegación o Subdelegación Federal ubicada en el interior del país. Estos trámites no tienen costo

### **2.2.3 Programa de Importación Temporal para Servicios Integrados a la Exportación (Pitex Servicios)**

El decreto que establece el programa de Importación Temporal para Servicios integrados a la exportación (Pitex Servicios) se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 11 de abril de 1997. Con el Pitex Servicios se desarrolla un instrumento con apoyos específicos para quienes prestan servicios asociados a las exportaciones no petroleras que se dediquen a:

- Carga, descarga y estiba en puertos marítimos;
- Ingeniería de procesos industriales;
- Diseño de productos, empaques y envases;
- Exploración, prospección e investigación;
- Reparación de buques y contenedores, y
- Reparación de estructuras, tanques y calderas.

### **2.2.4 Empresas Altamente Exportadoras (Altex)**

Las empresas Altex cuentan con facilidades en trámites ante dependencias del sector público y ante las aduanas, y gozan del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores, cuando tengan un saldo a favor en sus declaraciones provisionales de I.V.A.

El decreto para el fomento y la operación de las empresas altamente exportadoras y los que lo reforman, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 13 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995, respectivamente

**Objetivo:**

*Otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas Altex*

**Beneficios :**

Devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor;

Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por Secofi y Bancomext,

Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que estas hayan sido despachadas en una aduana interior,

*Posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP.*

**Requisitos**

En el caso de exportadores directos, demostrar exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o equivalentes al 40% de las ventas totales

En el caso de exportadores indirectos, demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de las ventas totales.

Presentar, ante la Secofi, una solicitud de Altex debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

**Nota:** Los trámites relativos a este programa pueden ser efectuados en las oficinas centrales de Secofi o en cualquier Delegación o Sub delegación Federal ubicada en el interior del país, estos trámites no tienen ningún costo.

b) Constancia de depósito cuando las mercancías se enajenen a maquiladoras, empresas de comercio exterior (Ecex) y empresas con programa Pitex.

c) Carta de aval solidario y copia de los pedimentos de exportación, cuando las mercancías se enajenen a un tercero no considerado en los incisos anteriores.

Nota: Los trámites relativos a este programa pueden ser efectuados en las oficinas centrales de Secofi o en cualquier Delegación o Subdelegación federal ubicada en el interior de país. Estos trámites no tienen costo.

### 2.2.6 Cuenta Aduanera

Este mecanismo tiene sus bases en los artículos 85,86 y 87 de la Ley Aduanera y debe tomarse como una opción para quienes no pueden o no quieren ser empresas Pitex o maquiladoras, o mientras les autorizan su programa. Si ya tienen compromisos contraídos pueden aplicar su operación por una cuenta aduanera, que funciona de la manera siguiente.

a) Se cubren los impuestos de importación y al valor agregado y, en su caso, las cuotas compensatorias por medio de un depósito en una institución bancaria o casa de bolsa autorizadas;

b) Al retornar la mercancía al extranjero, dicho depósito será devuelto por la institución al depositante, incluyendo los rendimientos, y

c) Se podrán importar al amparo de éstas cuentas aduaneras:

1) Mercancías sujetas a un proceso de transformación o elaboración,

2) Productos terminados, maquinaria y equipo para ser reparados, adaptados o transformados,

3) Bienes de activo fijo

Los plazos de permanencia en el país de estas mercancías son:

### 2.2.5 Devolución de impuestos (Draw Back)

El último decreto que establece la devolución de impuesto de importación a los exportadores se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995

#### **Beneficio**

Obtener la devolución del arancel causado por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o mercancías que retornen al extranjero en el mismo estado, lo pueden solicitar los exportadores directos e indirectos.

#### **Requisitos**

La solicitud de devolución de los impuestos de importación debe presentarse dentro de los doce meses siguientes a la importación y dentro de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se realice la exportación para el exportador directo, en el caso del exportador indirecto es el mismo plazo pero contado a partir de cuando se expida la "constancia de exportación" o la "constancia de depósito".

Presentar, ante la Secofi, una solicitud de Draw Back debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

El exportador directo deberá presentar copia del pedimento de exportación y exportación que amparen la mercancía para las cuales se requiere la devolución, en tanto que el exportador indirecto deberá anexar la factura de venta y una copia de los pedimentos de importación. Además:

a) Constancia de exportación cuando se enajenen a maquiladoras, empresas de comercio exterior (Ecex) y empresas con programa Pitex. Constancia de depósito cuando las mercancías se enajenan a empresas de la industria automovilística o,



Para el primero y segundo rubro del inciso c) un plazo de 18 meses.

Para el tercero, 3 años a partir de la fecha en que se introdujo en el país.

Al término de esta facilidad, las mercancías deberán retornarse al extranjero o deberán solicitar cambio de régimen de cuenta aduanera a régimen de importación definitiva con el ingreso de los impuestos y redescuentos a la tesorería de la federación; este trámite se debe llevar a cabo dentro de los plazos autorizados, que se contabilizan a partir del día siguiente a la introducción de la mercancía.

*Requisitos básicos para el uso de la cuenta aduanera.*

En su caso, que se lleve un sistema de costeo que permita identificar la parte extranjera incorporada a las mercancías que se exporten.

Presentar un aviso ante la autoridad aduanera competente en el que manifiesten que optan por pagar las contribuciones en los términos de los artículos 85 u 86, según el caso.

Conservar durante el plazo que establece el Código Fiscal la contabilidad, la información, y la documentación sobre las mercancías exportadas; la proporción que representan de las importadas para su transformación; las mermas y desperdicios que no fueron retornados, y las que se destinen al mercado nacional.

Representar, por conducto del agente o del apoderado aduanal, una declaración sobre las mercancías que exporten, la producción que representan de las importadas previamente, las mermas y desperdicios que no pueden ser retornadas, las destinadas al mercado nacional, así como información sobre la cuenta aduanera.

### **2.2.7 Empresas de Comercio Exterior (Ecex)**

Las empresas de comercio exterior (Ecex) son aquellas que obtienen mercancías de terceros y las destinan a la exportación.

El nuevo decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (Ecex), el cual abrogó el ordenamiento anterior, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1997

### **Objetivo**

Promover el establecimiento de empresas de comercio exterior.

### **Beneficios generales**

Obtener la Constancia de Empresa Altamente Exportadora

Inscribirse en el programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación

Los demás que establezca la Secofi.

Las Ecex podrán expedir constancias de exportación a sus proveedores nacionales, con lo cual los bienes adquiridos se consideran exportados definitivamente; ello permite expedir la factura correspondiente con una tasa cero de IVA.

Las Ecex gozan de un trato preferente de nacional financiera, en la forma de asistencia y apoyo financiero para la consecución de sus proyectos, de acuerdo con la normatividad vigente. Así mismo ofrecerá a las Ecex y sus proveedores servicios especializados de capacitación y asistencia técnicas.

El Bancomext, S.N.C., otorga una reducción de 50% en el costo de los productos y servicios no financieros que dicha institución determine mediante su programa de apoyo integral a esas empresas.

## Características

Las dos modalidades para establecer empresas del comercio exterior se describe a continuación:

### 2.2.7.1 Empresa de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación

#### Requisitos

*Estar constituida conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles.*

*Contar con un capital mínimo y suscrito de dos millones de pesos.*

*Comprender, entre su objeto social*

*La integración y la consolidación preponderante de exportaciones.*

*La presentación de servicios integrales para apoyar alas empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior.*

*La capacitación a empresas pequeñas y medianas en el diseño, el desarrollo y la adecuación de sus productos según la demanda del mercado mundial.*

*La prestación de servicios complementarios a la comercialización*

*Para solicitar el registro basta conque la empresa realice las dos primeras actividades, en cuyo caso debe incluir en su programa los mecanismos y las condiciones en que se compromete a realizar las restantes actividades*

*Realizar la exportación de mercancías de cuando menos cinco productos nacionales*

*Exhibir copia de la declaración anual de impuestos de los últimos tres ejercicios fiscales*

*Presentar en su programa de solicitud de registro, además anualmente, en donde se comprometen a realizar cualquiera de las siguientes actividades:*

*Elaborar estudios de mercado y catálogos o participar en ferias y eventos de promoción internacional.*

*Establecer y desarrollar una infraestructura para la comercialización internacional de sus productos*

Diversificar sus actividades en aspectos como empaque, transporte y, en general, logística de comercialización internacional.

Brindar asesoría en la realización de trámites de carácter administrativo, aduanero y de comercio exterior relacionados con las actividades que desempeñen

Abastecer de partes y componentes fabricados por proveedores nacionales a empresas maquiladoras con programas de importación temporal o a exportadores finales.

### **Beneficio específico**

Bancomext, S.N.C., tomará las medidas para establecer un programa de apoyo financiero que incluya lo siguiente:

Prestarles servicios de banca de primer piso.

Otorgarles crédito conforme a los productos financieros vigentes

Brindarles apoyo para su participación en ferias y misiones organizadas por el Bancomext, en las que absorberá un porcentaje de los costos del espacio y la construcción en los términos que acuerde con una empresa

### **2.2.7.2 Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación**

#### **Requisitos**

Estar constituida conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Contar con un capital mínimo suscrito y pagado de doscientos mil pesos

Comprender entre su objetivo social

La comercialización de sus mercancías a los mercados internacionales.

La identificación y promoción de mercancías mexicanas en el exterior, con el fin de incrementar su demanda.

Para solicitar su registro tendrá que realizar la comercialización, en su solicitud debe indicar como se compromete a identificar y promover las mercancías en el exterior.

Realizar la exportación de cuando menos tres productos mexicanos.

Exhibir copia de la declaración de impuestos del ejercicio fiscal anterior

Presentar en su programa la manera en que:

- Brindará asesoría a las empresas productoras en materia aduanera en materia aduanera y trámites de comercio exterior, y
- Calendarizará sus exportaciones

Ambas modalidades de empresas de comercio exterior habrán de

- Llevar un control de inventarios de acuerdo con los términos de la Ley Aduanera; cumplir con los requisitos de los párrafos anteriores que les correspondan
- Realizar exportaciones en su primer año fiscal que asciendan a tres millones de dólares en el caso de las empresas consolidadoras y a 250 000 dólares en las promotoras.
- Presentar a la Secofi, en medios magnéticos, un informe anual de las operaciones realizadas al amparo del programa con una copia para auditoría fiscal

Por último, las empresas que tengan registro de empresas de comercio exterior conforme al decreto abrogado tienen un plazo de cuatro meses para adecuarse al nuevo ordenamiento.

### 2.3 Apoyos

#### 2.3.1 Devolución y compensación del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

En los casos anteriores revisaron los mecanismos que permiten suspender los impuestos de importación y que faciliten la facturación del IVA con tasa cero, para evitar que estos gravámenes afecten la competitividad de las exportaciones, ya que son mercancías que no se van a consumir en el país.

Fuera de estos programas de apoyo industrial, los exportadores directos pueden compensar sus pagos de IVA o, en su caso, solicitar su devolución.

La documentación requerida para solicitar la devolución del IVA cargado a productos exportados es la siguiente:

Con la declaración provisional, la cual debe ostentar el sello original del banco donde conste el saldo a favor solicitado o el comprobante de pago electrónico, *anexando dos fotocopias*.

Con la declaración anual, debe presentarse además, el original y dos fotocopias de las declaraciones de los pagos provisionales y, en su caso, las complementarias de dicho ejercicio.

Con una declaración inicial debe presentarse el original y dos fotocopias del testimonio del acta constitutiva y un poder notarial del administrador único o el representante legal de la empresa *que promueve el trámite; o fotocopia de identificación oficial, si se trata de una persona física*.

La solicitud de devolución debe presentarse en la administración de recaudación competente, acompañada de la documentación señalada y un documento que acredite la personalidad del promovente en su caso

Cuando el contribuyente tiene saldos a favor del IVA, puede solicitar su devolución o compensación, como se describe enseguida.

### **Devolución**

Régimen de recuperación normal

Copia del acta constitutiva.

Aviso de inscripción al RFC.

Poder notarial de representante legal.

*Declaración anual de clientes y proveedores del ejercicio inmediato anterior.*

Forma fiscal para devoluciones, formato 32 y sus anexos.

Declaraciones originales (normal y complementaria) en donde se refleje el saldo a favor.

Declaratoria por contador público:

1) La solicitud en el formato 32 (*forma fiscal para devoluciones*).

2) Declaratoria formulada por contador público registrado ante la Dirección General de Auditoría Fiscal de la SHCP.

Plazo de devolución: 40 días hábiles.

### Compensación

En el caso de la compensación el contribuyente debe dictaminar sus estados financieros (excepto a los que se dediquen a actividades industriales) y presentar ante la administración local de recaudación que corresponda a su domicilio, dentro de los cinco días siguientes a la presentación de la declaración en la que se hubiera efectuado la compensación respectiva, una copia de dicha declaración y el recibo de compensación, así como los dispositivos magnéticos que contengan la información sobre sus proveedores, prestadores de servicio y arrendadores que representen al menos 95% del valor de sus operaciones y sobre la totalidad de sus clientes de exportación.

### 2.3.2 Otros apoyos no financieros de Bancomext

Las estrategias de Bancomext para las actividades promocionales considera cinco objetivos principales para enfrentar los retos que impone la dinámica mundial del comercio y la inversión. Identificar y desarrollar empresas con oferta exportable, apoyándolas con asistencia técnica para la adaptación de sus productos al mercado internacional.

Mejorar cuantitativa y cualitativamente la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos, concentrando esfuerzos en un esquema de promoción selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados específicos.

Aprovechar la tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios en México y en el exterior.

Fortalecer la concentración de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México en un entorno en el que se interrelacionan la exportación de productos y servicios como proyectos de inversión, subcontratación y maquila.

Asesoría en diferentes temas de comercio exterior que permiten al exportador elaborar una planeación cuidadosa y conocer los procedimientos, los requisitos y las metodologías para desarrollar con éxito sus operaciones internacionales. Los puntos en que se asesora incluyen:

**a) Documentos**

Trámites y procedimientos para la exportación.

Regímenes legales y arancelarios de importación en el país de destino.

Formación del precio de exportación

**b) Contratos**

De compraventa internacional y de distribución mercantil internacional.

Regulaciones sanitarias y fitosanitarias en los mercados destino

Normas técnicas

Servicios de consulta sobre los tratados de libre comercio que México ha suscrito

El área de asesoría también participa como conciliador y árbitro para la solución de controversias del comercio internacional, y tiene a su cargo la Secretaría Ejecutiva de la Comisión para la Protección al Comercio Exterior de México (Compromex).

**c) Capacitación.** El Instituto de Formación Técnica (IFT) promueve la capacitación y el desarrollo de la cultura en materia de comercio exterior, con el objeto de incrementar las habilidades gerenciales de los empresarios que incursionan en los mercados internacionales.

### **2.3.3 Apoyos financieros al exportador**

Con el fin de brindar un apoyo integral a la comunidad empresarial mexicana que le permita incrementar su competitividad internacional, el Bancomext, además de ofrecer los servicios de información, asesoría, capacitación y promoción, presta asistencia financiera, como crédito al proveedor y al comprador, cartas de crédito, garantías, capital de riesgo y servicios de tesorería, banca de inversión y fiduciarios. El banco ofrece directamente estos servicios o por medio de los intermediarios financieros, aprovechando su infraestructura para facilitar el acceso a dichos servicios.



Integrar el binomio promoción-financiamiento mediante esquemas que apoyen de manera integral la participación de las empresas mexicanas en el comercio exterior.

La actividad promocional de Bancomext en el exterior se lleva a cabo mediante un grupo de promotores en comercio e inversión que se apoya en una sólida infraestructura de comunicación y sistemas que le permite estar en contacto permanente con el Centro de Servicios al Comercio Exterior (Cscex) y las direcciones regionales en todo el país.

Los principales servicios que ofrecen las representaciones son los siguientes:

Análisis de mercados

Detección y difusión de oportunidades de negocios

Identificación de importantes inversionista

Promoción de inversión extranjera

Apoyos en la participación de eventos internacionales

Desarrollo de proyectos comerciales

Bancomext ofrece estos servicios a la comunidad empresarial por medio de Cscex y de las direcciones regionales y estatales en toda la república.

Los promotores en México cuentan con el respaldo de las oficinas en el exterior para atender las necesidades de los empresarios en las etapas de prospección, incursión, consolidación o diversificación de los negocios en los mercados internacionales.

Bancomext proporciona además los siguientes servicios al exportador:

Información sobre estadísticas de comercio exterior y de mercados y productos; directorios de proveedores, exportadores e importadores; regimenes legales y arancelarios; normas internacionales, y acuerdos comerciales de libre comercio, entre muchos otros temas.

3. Ventas de exportación. Bancomext también presta recursos a las empresas mexicanas para que éstas, a su vez, otorguen crédito a sus compradores; de esta forma, puedan ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas

Dependiendo de las necesidades del cliente, el Banco puede financiar hasta el 90% del valor de las facturas, pedidos o contratos en el caso de ventas a corto plazo, y hasta el 85% del valor de la factura o hasta el 100% del contenido nacional de producción, el que sea menor, en el caso de ventas de largo plazo.

Asimismo, ofrece créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente y a plazos de hasta 180 días o más si se trata de bienes intermedios o de capital que requieran financiamiento a mediano o largo plazos. Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos se requiere, entre otros documentos, de la copia del paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compraventa se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito

Proyectos de inversión. El banco financia proyectos de nueva creación o la ampliación o modernización de nuevas empresas ya establecidas con proyectos viables desde el punto de vista *técnico, de mercado, administrativo y financiero* que produzcan bienes o servicios y que directa o indirectamente generen divisas.

Bancomext financia hasta 50% del monto total de la inversión para proyectos de nueva creación y hasta 85% del valor del proyecto de ampliación o modernización de empresas en marcha.

Adquisición de unidades de equipo importadas. Bancomext otorga financiamiento a las empresas mexicanas para que compren maquinaria o equipo, preferentemente de importación, con el fin de que cuenten con tecnología de punta que les permita estar en condiciones competitivas para participar en los mercados internacionales.

Asimismo, el Banco atiende en todos los estados del país a empresas con potencial de exportación, a exportadores directos e indirectos e, incluso, a compradores extranjeros que realizan importaciones de bienes y servicios producidos en México.

Para solicitar un crédito Bancomext, es necesario que la empresa entregue la solicitud que el banco le entregue debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se estipula para cada tipo de apoyo ( de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo, técnico ).

En este sentido, El banco ofrece los servicios financieros que se señalan a continuación:

**Crédito. Ciclo productivo (preexportación).** Este tipo de crédito está dirigido a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativos a la producción de bienes o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

El financiamiento que el Banco proporciona puede representar hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos o contratos, o hasta 100% del costo de producción, según las necesidades del cliente

El Banco canaliza créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente y a plazos de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y de hasta 360 días para los sectores agropecuario y pesquero.

Una vez aprobado el crédito, éste puede ejercerse mediante la entrega al Banco de diversos documentos, entre los que destacan una copia de:

1. El paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compraventa se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, o bien los pedidos en firme o los contratos de suministro establecidos a favor de la empresa, o

2. Cartas de crédito irrevocables o facturas de compra de los insumos.

- \* *Garantía de preembarque.* Mediante esta, las empresas mexicanas exportadoras quedan protegidas de la pérdida neta de los bienes de exportación a la que éstas, durante la etapa de producción, pueden enfrentarse como consecuencia de riesgos políticos, catastróficos o comerciales ocurridos en el país importador.
- \* *Garantía de preembarque global.* Esta garantía cubre al exportador mexicano contra la falta de pago por parte del importador, una vez que los bienes fueron recibidos por este último.
- \* *Garantía de postembarque específica.* A diferencia de la garantía de postembarque global, la garantía de postembarque específica cubre la pérdida neta que sufre el exportador mexicano por la falta de pago del importador por una sola operación con un cliente único y ampara por lo general operaciones de mediano y largo plazos.
- \* *Garantía amplia de crédito.* La garantía amplia de crédito que ofrece Bancomext cubre a la banca comercial contra la falta de pago de créditos que se hayan otorgado a empresas mexicanas para financiar las etapas de producción y ventas (capital de trabajo).
- \* *Garantías contractuales.* Estas garantías protegen la materialización de determinados riesgos a las instituciones financieras intermediarias que otorguen garantías a empresas mexicanas para su participación en licitaciones internacionales.

*Capital de riesgo.* Bancomext apoya a las empresas mexicanas mediante la participación de su capital social con el fin de fortalecer su estructura financiera. La participación accionaria de Bancomext es temporal y minoritaria, hasta por un máximo de 25% del capital social de la empresa.

*Tesorería.* Compraventa de dólares spot y a futuro. Bancomext facilita la compraventa de divisas spot a fin de facilitar a las empresas la conversión requerida de monedas derivada de

Bancomext financia hasta el 85% del valor de la maquinaria en la moneda del país de origen de la maquinaria o del equipo, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos de hasta 5 años

**Crédito al comprador** El crédito al comprador es el apoyo que Bancomext ofrece a los importadores de bienes o servicios mexicanos por medio de una institución financiera en el país importador acreditada por el banco.

Las líneas de crédito al comprador permiten impulsar el desarrollo del sector exportador de México y mejorar la competitividad de los productos y servicios mexicanos en el extranjero, principalmente en América Latina y el Caribe.

**Cartas de crédito.** Bancomext ofrece el servicio de cartas de crédito para brindar al exportador la certeza de recibir el pago de sus ventas por parte del importador. En este sentido, el banco actúa como banco notificador o confirmador, recibiendo cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos. El pago a estas empresas se realiza puntualmente, una vez que los documentos presentados cumplen con los términos y las condiciones establecidas.

Las cartas de crédito de importación pueden ser financiadas a tasas preferenciales y a plazos hasta de 5 años, tratándose de unidades de equipo y en el caso de proyectos de inversión, hasta 10 años. Las cartas de crédito de exportación también son objeto de financiamiento a través de las líneas de crédito comprador, para apoyar la adquisición de bienes y servicios mexicanos en el extranjero.

**Garantías.** Bancomext ofrece un sistema de garantías para facilitar a los exportadores mexicanos el acceso al crédito y reducir el riesgo de falta de pago de sus ventas en los mercados internacionales, contribuyendo a crear un entorno de certidumbre que fomente el desarrollo de actividades de comercio exterior.

financiamientos recibidos o la emisión o pago de cartas de crédito. Los valores se cotizan el mismo día, 24 y 48 horas, para transacciones superiores a 5000 dólares.

**Mesa de dinero.** La mesa de dinero consiste en la inversión de excedentes de tesorería, con el fin de obtener los rendimientos más atractivos del mercado, mediante la compraventa de títulos y valores en el mercado de dinero doméstico, con intermediarios financieros institucionales y emisoras de títulos, entre otros.

**Banca de inversión.** El servicio de banca de inversión complementa las operaciones tradicionales de financiamiento con una amplia gama de modelos innovadores que permite lograr *estructuras financieras más competitivas para las empresas mexicanas.*

**Fiduciario.** Los servicios fiduciarios que proporciona Bancomext permiten a las empresas o instituciones contar con mecanismos legales mediante los cuales pueden realizar la estructuración de operaciones financieras.

Bancomext, en carácter fiduciario, ofrece los servicios siguientes:

Fideicomisos.

- \* De administración. El banco gestiona las actividades que se acuerden con empresas o instituciones para lograr un fin específico, como lo es la bursatilización de cartera.
- \* De inversión. Aprovechando su experiencia en el manejo de operaciones financieras, Bancomext pone a disposición de empresas o instituciones el servicio de fiduciario para *la inversión de sus recursos financieros, de acuerdo con las condiciones que para dicho efecto se especifiquen, como puede ser la creación de un fondo para la promoción de inversión extranjera.*

- \* De garantía. El Banco apoya a las empresas o instituciones para asegurar el cumplimiento de una obligación propia o de un tercero. Este tipo de fideicomiso es muy útil para garantizar el pago de créditos recibidos de entidades financieras.
- \* Comisiones mercantiles. Con este instrumento, Bancomext desempeña los servicios o la gestión de negocios comerciales que el cliente requiera, actuando en nombre propio, o bien por cuenta y orden de dicho cliente.
- \* Avalúos. Bancomext ofrece el servicio de avalúos de bienes inmuebles, maquinaria y equipo, entre otros, lo cual contribuye a que cuenten con las garantías requeridas para la obtención de financiamientos para sus operaciones internacionales.

### **2.3.4 Mecanismos para exportadores indirectos**

Un exportador indirecto es el productor de bienes no petroleros o el proveedor de insumos que se incorporen a bienes que serán vendidos en el exterior por empresas suscritas como maquiladoras, con programa Pitex o con registro de Ecex. En cada uno de éstos mecanismos se citan los beneficios para los exportadores indirectos, es decir, los proveedores de exportadores.

## **CAPÍTULO III. LA PROMOCIÓN EN EL EXTERIOR**

Uno de los aspectos fundamentales para el exportador mexicano es la promoción de su producto fuera de nuestras fronteras.

Después de tomada la decisión de vender en el extranjero, el siguiente paso es presentar la mercancía de forma accesible y atractiva ante una audiencia selecta de posibles compradores.

La promoción puede hacerse mediante ferias comerciales, misiones comerciales, listados, bases de datos, directorios, correo, correo electrónico, y publicidad impresa, entre otros. Se puede decir que en base a la experiencia de los exportadores, que la publicidad impresa, las ferias internacionales, y la promoción por correo, son los sistemas que mejor resultado dan para promoverse en el exterior

Sin embargo, según el consenso general, la mejor estrategia de todas para presentar un producto en el extranjero, es asistir a las grandes ferias internacionales que representan una excelente oportunidad para conocer el mercado, la competencia, sus productos, sus precios y estrategias de ventas, así como los más recientes desarrollos de productos, materiales y tecnologías.

Al participar en una feria especializada, y exhibir el producto, el exportador tendrá la oportunidad de conocer a muchos compradores importantes en el sector específico de su industria, cuyo objetivo principal es encontrar nuevos proveedores

De hecho, para muchos compradores industriales, representantes y distribuidores de todo el mundo, el evento más importante del año es alguna de las ferias organizadas específicamente para el sector de su industria.

En Estados Unidos, América Latina, La Cuenca del Pacífico, Asia y Europa, se realizan cada año cientos de ferias donde se exhiben productos de sectores industriales específicos, desde semillas para plantas hasta materiales artísticos. El primer paso es entonces averiguar dónde y cuándo se llevan a cabo las ferias orientadas a su industria y al mercado meta.

Entre las principales fuentes de información donde se puede consultar esta información, destacan la revista Entrepreneur, El U.S. Trade Center, las oficinas de representación de los estados del país como el Acoustic International Soundboard, la Cámara Americana del Comercio, Internet, y el Sistema Mexicano De Promoción A Las Exportaciones (Simpex).



Bancomext también cuenta con programas que facilitan la participación de exportadores potenciales e importantes ferias internacionales. Estos programas incluyen capacitación, asesoría y apoyos financieros, ya que Bancomext adquiere espacios de exhibición en las ferias más representativas a nivel mundial dentro de cada sector industrial y los vende de acuerdo con un sistema de financiamiento accesible a los expositores mexicanos previamente seleccionados.

El objetivo de este programa es apoyar a las empresas pequeñas y medianas, con o sin experiencia previa, para que asistan a ferias internacionales y promuevan sus productos en el extranjero.

Para aquéllas compañías que no tienen experiencia participando en ferias, Bancomext ofrece un curso de capacitación y asesoría, y los apoyos ofrecidos son exclusivamente sobre gastos del stand, ya que no se incluye el hotel, transportación, paseos o gastos personales.

Para el exportador que participa por primera vez en el programa, Bancomext contribuye cubriendo el 75% de los gastos del stand; para quienes lo hacen por segunda vez, con el 50% y para quienes lo hacen por tercera vez, con el 25%.

Una vez en la feria, este banco de desarrollo cuenta con un stand que sirve no solo de promoción, sino también de apoyo a las empresas mexicanas que participan.

Hay que destacar que Bancomext participó en 1995 con más de 900 empresas en aproximadamente 50 ferias internacionales, reportándose resultados de ventas inmediatas, a corto y mediano plazo, por más de 150 millones de dólares.

En cifras tan importantes como la de Hannover, Alemania el 95% de las empresas participantes han reportado resultados satisfactorios con ventas en el corto plazo y la consolidación de mercado en diversas partes del mundo.

El segundo método para la promoción del producto es la localización de clientes potenciales y el establecimiento del contacto inicial con algunos de ellos, a través de una campaña de correo directo.

De la misma manera se investiga y recopila una lista de asistentes a una feria, se puede construir una lista de importadores y clientes potenciales que tengan interés en comprar o estén en busca de un determinado producto.

Para llevar a cabo un seguimiento de las compañías con las que se ha hecho contacto previamente e investigado las posibilidades de negocio, se puede recurrir a los directorios telefónicos que se han convertido en la fuente más económica y accesible de información o bien a los listados que compila Bancomext, los cuales los podrá adquirir pagando una cuota.

En Europa, la Cuenca del Pacífico y Estados Unidos existen directorios especializados de importadores y exportadores de carácter mundial. En ellos se lista el nombre de la compañía, el teléfono, el año de establecida, el número de empleados y productos de interés. Una manera fundamental de obtener listados, no sólo de exportadores sino también de importadores de nuestro país, es el centro de servicios de Bancomext.

La tercera herramienta de promoción es la publicidad impresa, es decir, anuncios publicados en publicaciones especializadas, que pueden ponerse en alguna de las secciones de clasificados de revistas o periódicos dedicados a difundir oportunidades comerciales a nivel internacional, hasta la compra de espacios publicitarios en revistas o catálogos de amplia circulación.

Una buena opción en México para colocar anuncios de oferta de venta es a través del sistema electrónico Simplex de Bancomext, ya que este no sólo sirve para que pueda ser consultado por un importador, sino que también existe la posibilidad de que su oferta sea relacionada automáticamente con los correspondientes listados de demandas.

Para colocar un anuncio en Simplex, sólo hay que registrarse en la base de datos del directorio de compañías mexicanas de Bancomext, con la opción de decidir si la información quiere que llegue a determinado continente o a los compradores de todo el mundo.

Hay que recordar que todos los programas del gobierno mexicano para fomentar el comercio exterior cuentan con los apoyos administrativos y fiscales antes mencionados, pero carece absolutamente de cualquier ventaja de tipo financiero.

### **3.1 Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (Compex)**

La Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (Compex), es un organismo de facilitación y promoción de las exportaciones entre México y otros países. A nivel nacional funciona como una entidad de gestoría entre las empresas que se dedican al comercio internacional y las autoridades involucradas en esta actividad. En sus reuniones participan diez secretarías de estado y diez organizaciones del sector privado. A escala internacional Compex realiza reuniones con representantes de empresas y autoridades oficiales de diferentes países en coordinación con la consejería de Bancomext en el extranjero.

La Compex reúne a las autoridades que participan en las operaciones de comercio exterior y recibe de los exportadores los planteamientos y las iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la exportación. Asimismo, permite concentrar entre las autoridades y los exportadores las acciones que permitan fortalecer las ventas en el exterior, apoyar proyectos de gran envergadura regional, definir medidas que hagan mucho más operativas los apoyos al exportador y establecer nuevas medidas que agilicen los trámites. En esta Comisión se proponen las acciones promocionales que son objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas.

Por lo tanto, si se tiene un problema concreto que obstaculice las ventas externas, eleve costos o aumente el tiempo de las exportaciones, y la autoridad competente no ha dado la solución ni el apoyo, conviene presentar por escrito una petición a esta Comisión.

### 3.2 Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex)

Para explorar los posibles mercados, las representaciones de Bancomext apoyan a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior; asimismo, promueven oferta exportable e intereses de coinversión nacionales en sus áreas de adscripción.

El instrumento del que se sirve Bancomext para difundir esta información, y que da acceso al empresario a las bases de datos respectivas, se integra en el Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex).

Los avances tecnológicos en materia de sistemas y telecomunicaciones del Simpex permiten la transferencia de información de manera más rápida y eficaz entre las representaciones de Bancomext en el exterior, las oficinas regionales y la sede central, así como las instituciones que junto con Bancomext, bajo la coordinación de la Secofi, han participado en la realización de este proyecto (Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión).

En este sistema se difunde información sobre la oferta exportable del país, la demanda externa de productos mexicanos, los intereses extranjeros para invertir en México y la demanda mexicana de inversión extranjera.

Para complementar esta información se cuenta con módulos de apoyo sobre temas de interés para la comunidad empresarial:

- \* Información general sobre comercio exterior
- \* Información económica de México
- \* Infraestructura y localización industrial (parques industriales)
- \* Información legal y financiera de México
- \* Mercados internacionales

- \* Ferias y eventos
- \* Directorio de empresas
- \* Directorio de entidades de apoyo

Este sistema de información puede ser consultado en todas las oficinas de las dependencias arriba mencionadas, y en internet. <http://mexico.businessline.gob.mx>

### A Materiales promocionales

Los siguientes artículos representan algunos de los requisitos fundamentales en una comercialización efectiva de productos en los Estados Unidos:

**Catálogos del producto:** en color, con una breve información descriptiva de la compañía y fotografías claras de los productos. Debido a que los representantes de ventas pueden llevar consigo solamente un número limitado de muestras de productos cuando viajan, un catálogo de calidad es esencial y debido a los altos costos de impresión, estos folletos se distribuyen sólo durante exposiciones importantes.

**Folletos a color:** en una sola página, con sólo ciertos productos, conteniendo información del contacto con el representante de ventas, importadores, etc. Estos pueden ser reproducidos más baratos que los catálogos, pueden ser usados por el comprador durante las exposiciones y pueden enviarse por correo.

**Lista de Precios / Forma de pedidos:** puede adjuntarse o imprimirse en el catálogo o folleto, debe incluir condiciones y término de venta. Pueden estar por separado o combinadas en una sola hoja dependiendo de la cantidad de productos del fabricante.

**Referencias del crédito:** formas pre-hechas para los que compran por primera vez. La mayoría de los representantes tienen sus propias formas y muchos compradores tienen también sus referencias de crédito ya impresas.

Etiqueta de la empresa: debe estar pegada a cada producto. Sirve como un instrumento de promoción y puede proveer información acerca de la compañía o el artista. También puede incluir instrucciones especiales para el cuidado del producto, en casos particulares. Todos los productos importados deben contar con una etiqueta o impresión en el mismo producto que describa el país de origen. (Ej. *Made in México*).

Los materiales colaterales usados en forma profesional, particularmente en la comercialización de productos de alto valor, proveen una imagen que ofrece cierta seguridad a los nuevos clientes que pueden estar indecisos por tratar con un fabricante extranjero. Esto incluye presentar todos los materiales escritos claramente en un inglés americano, con lista de precios en U.s. dólares, con todos los costos incluyendo aduana y transporte y seguro en caso de requerido.

### B. Promoción y publicidad

Algunas de las formas por medio de las cuales los fabricantes pueden promover su imagen ante los minoristas son:

*Publicidad pagada.*- La publicidad a través de anuncios en revistas especializadas tiene una difusión muy amplia, pero puede resultar costosa ya que requiere ser consistente por un buen periodo de tiempo para ser efectiva. Compañías pequeñas y fabricantes que empiezan en el mercado tienen mejores resultados usando otros medios de promoción.

*Publicidad gratis.*- las revistas de comercio siempre están buscando información que publicar, ya sea sobre nuevos fabricantes, minoristas y representantes de ventas, un nuevo producto en el mercado, relaciones únicas entre vendedores y proveedores, etc. Estas noticias son publicadas a través de breves notas enviadas por los fabricantes y minoristas.

*Correo directo* - Una compañía de correo directo por los proveedores extranjeros es más efectiva cuando es realizada en conjunto con el representante para atraer compradores a una sala de exposición y solamente si es seguida por una llamada telefónica a las tiendas para hacerlo más

“personal” Una tarjeta postal que llame la atención y con pocas palabras puede dar mejores resultados que una carta.

**Actividades colaterales en una exposición** - Incluye publicidad en revistas especializadas, envío de invitaciones por correo antes del evento, llamar a compradores para que asistan, ofrecer especiales de mercancía durante la exposición; además de concursos, rifas y demostrar un servicio de venta profesional. Estas son algunas de las actividades promocionales más recomendables.

**Promoción en las tiendas.-** Los fabricantes pueden apoyar a sus clientes minoristas y contribuir con la publicidad del producto y con la coordinación de eventos especiales en las tiendas, como demostraciones, etc.

### **3.3 El centro promotor de Diseño-México**

El centro promotor de Diseño-México (CPDM) es un fideicomiso constituido por Bancomext, S.N.C., Nafin, Secofi, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial, así como las empresas privadas IBM y Mexinox.

El objetivo principal del Centro es “Apoyar los esfuerzos de los empresarios mexicanos para desarrollar productos y servicios más competitivos mediante el diseño”.

Los servicios que ofrece el Centro son

Evaluación de las fuerzas y debilidades de la empresa en cuanto a:

- \* Procesos de producción
- \* Diseño de productos
- \* Imagen corporativa
- \* Envase y embalaje
- \* Estrategias de mercadotecnia

- \* Ingeniería financiera
- \* Coordinación de programas para el desarrollo de nuevos productos.
- \* Adecuación de productos a los mercados internacionales.
- \* Capacitación empresarial para la organización de soluciones.
- \* Diseño y manufactura asistidos por computadora para el desarrollo de modelos y prototipos.

El Centro Promotor de Diseño-México cuenta con un equipo de especialistas en ingeniería industrial, *diseño industrial* y *diseño gráfico*, quienes de acuerdo con la problemática particular de cada empresa, la asesoran, proporcionándole recomendaciones y aspectos prioritarios a resolver de acuerdo con sus capacidades y recursos, y posteriormente, si así lo requiere, *coordinan* el desarrollo de los proyectos durante todas sus etapas.

### **3.4 Ferias mexicanas de exportación (Femex)**

La base jurídica de Femex se encuentra en el Diario Oficial de la Federación del 11 de abril de 1997.

#### **Objetivo**

El fomento de la realización de ferias en el país que promuevan las exportaciones de mercancías mexicanas a los *mercados internacionales*.

Para efectos de este ordenamiento se entiende por feria un acto de realización periódica en el que diversos expositores exhiben u ofrecen uno o más productos o servicios con la finalidad de fomentar sus relaciones comerciales internacionales y atraer posibles compradores del exterior.

#### **Características**



La Secofi emite u certificado de Ferias Mexicanas de Exportación a:

a) Los organizadores de ferias cuando cumplan, entre otras cosas, con lo siguiente:

1. Promuevan las exportaciones como objetivo fundamental;
2. Se comprometan a realizar las ferias tres veces ininterrumpidas, e
3. Inviertan por lo menos 1.2 millones de pesos.

b) los constructores de recinto para la realización de una feria.

### **Beneficios**

*Bancomext, S.N.C.*, proporcionará apoyos financieros a los organizadores que cuenten con el Certificado de Feria Mexicana de Exportación, al amparo de un programa que incluye:

Prestarles el servicio de banca de primer piso

Otorgarles crédito conforme los productos financieros vigentes

Promover sus eventos a nivel internacional

Apoyar la participación de compradores profesionales de otros países.

Los titulares del Certificado contarán, además, con apoyos financieros y las facilidades administrativas de promoción que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal establezcan en el ámbito de su competencia

## CAPÍTULO IV DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Los documentos que se mencionan en este apartado representan un tipo de garantía tanto para el exportador como para el transportista de los instrumentos en este caso. Es muy importante mantenerse en regla cumpliendo con los requisitos que marca la ley para que así se eviten contratiempos en la entrega de las mercancías.

### 4.1 Factura Comercial

Para fines aduaneros, en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial. Esta se debe presentar en original y seis copias con firma autógrafa, en español o en inglés. Debe incluir la siguiente información:

- \* Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada al país de destino.
- \* Nombre y dirección del vendedor o embarcador.
- \* Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- \* Descripción detallada de la mercancía. Asimismo, la factura debe incluir el nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionado cada renglón con los bultos o la lista de empaque, no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas.
- \* Cantidades, peso y medida del embarque.
- \* Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad y señalar su equivalente en moneda nacional (sin incluir IVA).
- \* Tipo de divisa utilizada.
- \* Condiciones de venta [ LAB (FOB), CSF (CIF), lugar, destino]. Los montos por concepto de flete, primas de seguro, comisiones y costos de embalaje para el transporte deben desglosarse.

en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos a la importación.

- \* Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, estas deben numerarse consecutivamente.

### 4.2 Lista de empaque

La lista de empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber qué contiene cada bulto o caja, por lo que debe realizarse un empaque metódico, que debe coincidir con la factura. Con la lista de empaque se garantiza al exportador que en el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque completo, y que en caso de percance, permita hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros.

En la lista se indicará la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u otro tipo de embalaje. En cada bulto o caja se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionar en la factura, escribiendo al lado la descripción de cada una de las mercancías que contiene. Se debe procurar empacar junta la mercancía de un mismo tipo, ya que esto simplificará la revisión de la aduana y evita que aquélla sea más profunda.

En este desglose debe indicarse la fracción arancelaria de la mercancía, así como el valor, el peso y el volumen ( describiendo el tipo de empaque y embalaje utilizados), pero siempre en forma detallada, agregando la información específica de que se disponga, como el análisis químico.

La lista de empaque la elabora el exportador en original y seis copias, se utiliza como complemento a la factura comercial y se entrega al transportista.

También es recomendable indicar la medida de los bultos, pues en algunos casos el flete se cotiza por la relación peso-volumen-valor del embarque.

### 4.3 Transporte

Trasladar mercancías fuera de un país es uno de los puntos medulares del comercio exterior, y en el que más énfasis se debe poner, porque el medio de transporte que se utilice derivará costos, tiempos, eficiencia y rentabilidad. Las opciones son variadas: avión, barco, tren o camión y en la mayoría de los casos se tiene que hacer una combinación de varias de ellas.

Decidirse por una o más de las opciones de transportación de mercancías tiene sus ventajas y desventajas, ya que se deben considerar aspectos como el volumen de lo exportado, que por avión saldría más caro; la fragilidad o peligrosidad de la mercancía, que si por tren o camión sería muy riesgoso, y los tiempos de entrega que repercuten inmediatamente en lo que se denomina eficiencia.

#### Características

El costo del transporte no repercute en forma significativa en el precio de productos como los electrónicos; caso distinto es la madera y, aún más, la sal.

Además del precio, se deben considerar otros factores para elegir el medio de transporte, ya que si el servicio del transportista es irregular, difícilmente se tendrá una entrega a tiempo. Ello genera frecuentes quejas de los clientes o incluso la pérdida de ellos.\*

Para el transporte es necesario considerar todo el recorrido de la mercancía, de acuerdo con la negociación pactada.

El valor unitario, el peso y el volumen del producto tienen mucha importancia en los costos de transporte. Las relaciones valor-peso y valor-volumen son variables fundamentales para tomar una decisión.

En aquéllos productos con una relación valor alto-peso bajo o valor alto-volumen bajo, los costos del transporte tienden a reducirse, en tanto que los de inventarios tienden a aumentar.

#### Documento de transporte

Es el título de consignación que expide la compañía transportista, en original y 6 copias, en el que se indica que la mercancía se ha embarcado con un destino determinado y se hace constar la condición en que se encuentra. A partir de este momento, el transportista es responsable del envío y la custodia de la mercancía hasta el punto destino, de acuerdo con las condiciones pactadas. Este título, se incluye en la documentación que se envía al importador. Los términos del documento de transporte deben, por supuesto, coincidir con los de la carta de crédito o en su caso con los del contrato de venta y la factura. Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, este documento se denomina:

Guía aérea (Air Waybill) [aéreo].

Conocimiento de embarque (Bill of Lading) [marítimo].

Carta de porte [auto transporte].

Talón de embarque [Ferrocarril].

El documento debe coincidir con lo señalado en los documentos citados, en lo referente a la descripción de la mercancía, las características del embalaje y las cantidades.

Asimismo, se debe conservar su copia del documento del transporte pues constituye un respaldo en caso de problemas.

### **Por los aires**

Transportar carga por avión puede ser más costoso que hacerlo por carretera, barco o tren. Sin embargo, hay ventajas que no se pueden soslayar si se decide hacer comercio exterior por esta vía, como son la oportunidad en la entrega, la rapidez con que se realiza el servicio, la seguridad que otorga y la eficiencia con que se efectúa.

Para efectos de transporte de la carga de volumen, el medio de transporte menos utilizado es éste, por el precio.

Entre las desventajas que puede encontrar son las limitaciones en el espacio, en los vuelos combi, en el alto costo que implica, y la necesidad de hacer escalas y cambios de avión.

### **Por tierra**

El comercio exterior mexicano tiene en Estados Unidos y Canadá a sus principales destinatarios, por esta razón el transporte terrestre o carretero es el amo en cuanto a volúmenes de carga anuales.

Hay que destacar que el 90% de las exportaciones que se hacen a Estados Unidos y Canadá se hacen por carretera.

Las principales ventajas de efectuar comercio exterior por camión son el costo competitivo que representa, la seguridad de que la carga se traslada de puerta a puerta, y el servicio especializado que se ha introducido en el sector para algunas mercancías de tipo delicado.

*Entre sus principales desventajas sobresales el tiempo de entrega y la inseguridad en carreteras no sólo en México, sino del continente en general.*

### **La vía férrea**

El ferrocarril es el medio de transporte menos agresivos para el medio ambiente y el más conveniente desde el punto de vista económico.

En términos de tonelaje el ferrocarril es el más utilizado después del camión, para el traslado de mercancías hacia Estados Unidos y Canadá.

Entre las grandes ventajas del ferrocarril se pueden mencionar el volumen de carga que manejan, el reducido costo del transporte, y la seguridad de que no hay robos porque se manejan en contenedores sellados.

Las principales desventajas, son el tiempo de entrega, y la contratación de otro vehículo para llevar la mercancía a su destino final.

### Por mar

A casi cinco años que se inició su privatización los puertos mexicanos han entrado en una fase de dinamismo abatiendo los costos por contenedor, elevando el rendimiento y eficiencia de carga y descarga, ampliando la capacidad de almacenaje, y capacitando a su personal portuario.

El abatimiento de costos es una bondad de comerciar por mar. Su desventaja es que no se pueden trasladar todo tipo de productos por barco, entre ellos los perecederos.

#### **4.4 Reclamación al transportista o porteador**

Cuando un embarque tenga señales de avería antes de darse por recibido se debe

Hacer por escrito la reclamación al porteador o transportista

Solicitar la inspección de los bienes y la certificación de daños al Comisario de Averías de la Compañía, agente local de Lloyds, notario público, autoridad judicial, postal o política local, en ese orden excluyente y según sea el lugar de los hechos

*Dar aviso a la empresa aseguradora*

Estos actos se deben efectuar en un plazo de cuatro días hábiles después de la terminación del viaje o en el momento en que se tenga conocimiento del siniestro, siempre y cuando la transportación no llegue a su destino.

#### **Sobre riesgos comerciales**

En México este seguro cubre exclusivamente riesgos de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus deudas; es decir, insolvencia.

Los tipos de insolvencia que cubre este seguro son los siguientes:

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

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

**Mora prolongada:** Sucede cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y éste no se ha podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia citados, seis meses es el plazo máximo que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible.

Este seguro se tramita de manera independiente a los otros tipos de seguro ante la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (Comesec).

De responsabilidad civil

Uno de los requisitos indispensables para realizar operaciones comerciales en los mercados internacionales, en especial el de Estados Unidos, es la contratación de un seguro de responsabilidad civil que cubra los daños y perjuicios que el uso del producto comercializado pueda coaccionar a terceros. El costo de este seguro debe incorporarse al precio de exportación o negociarlo con el cliente.

Tales daños pueden ser por hechos u omisiones no dolosos ocurridos durante la vigencia de la póliza que causen la muerte, atenten contra la salud o deterioren (o destruyan) los bienes de terceros.

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



#### 4.5 Seguros

##### El seguro de transporte de carga

El seguro se constituye como una serie de coberturas que tienen como propósito resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los bienes muebles o semolientes objeto de transporte por cualquier medio y las combinaciones de éstos. Lo puede contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Durante el tránsito de los bienes se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de alguno de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Nunca se otorgará cobertura para los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento, demora, pérdida de mercado, dolo o culpa grave del asegurado, robo en el que intervenga directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del asegurado, falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o embalaje deficiente.

La suma máxima de responsabilidad debe ser el total del valor factura adicionando fletes, derechos o impuestos de importación y demás gastos propios de la transacción comercial internacional. En algunos casos la empresas aseguradoras aceptan, previa negociación, un aumento de hasta el 20% del valor de la mercancía por concepto de "ganancia".

En caso de siniestro se debe enviar un escrito de reclamación dentro del plazo establecido en la póliza (generalmente 60 días después del aviso de pérdida) adjunto a lo siguiente:

- \* Copia certificada de la protesta del capitán del buque (vía marítima)
- \* Certificado de daños
- \* Factura y documentos aprobatorios de gastos incurridos con motivo del transporte (maniobras, etc )

- \* Copia del conocimiento de embarque
- \* Copia de la reclamación a los porteadores

Los seguros se pueden contratar para un viaje específico o bien adquirir una póliza anual.

## CAPÍTULO V. LAS ADUANAS

La aduana como proceso de operación, es la institución que realiza el conjunto de pasos para el registro y comprobación de las mercancías que se pretende importar o exportar. En este proceso, intervienen aspectos como la función que realizan los agentes aduanales, la tarea de las almacenadoras o los depósitos fiscales y las zonas de libre comercio.

### 5.1 El despacho aduanal

*Quienes exporten mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la SHCP, por conducto de un agente o apoderado aduanal.\* En los casos en que las mercancías estén sujetas a regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación (este apartado se explica con amplitud después de este capítulo), cuyo cumplimiento se demuestre con medios magnéticos, el pedimento debe incluir la firma electrónica que indique el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento de exportación se debe acompañar de*

La factura o en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, de preferencia en dólares estadounidenses.

Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación.

Es recomendable indicar los números de serie, parte, marca y modelo o, en defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan.

- \* Copia del conocimiento de embarque
- \* Copia de la reclamación a los porteadores

Los seguros se pueden contratar para un viaje específico o bien adquirir una póliza anual.

## **CAPÍTULO V. LAS ADUANAS**

La aduana como proceso de operación, es la institución que realiza el conjunto de pasos para el registro y comprobación de las mercancías que se pretende importar o exportar. En este proceso, intervienen aspectos como la función que realizan los agentes aduanales, la tarea de las almacenadoras o los depósitos fiscales y las zonas de libre comercio.

### **5.1 El despacho aduanal**

Quienes exporten mercancías están obligados a presentar en la aduana un pedimento de exportación, en la forma oficial aprobada por la SHCP, por conducto de un agente o apoderado aduanal \* En los casos en que las mercancías estén sujetas a regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación (este apartado se explica con amplitud después de este capítulo), cuyo cumplimiento se demuestre con medios magnéticos, el pedimento debe incluir la firma electrónica que indique el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones. Dicho pedimento de exportación se debe acompañar de:

La factura o en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías, de preferencia en dólares estadounidenses.

Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones o restricciones no arancelarias a la exportación.

Es recomendable indicar los números de serie, parte, marca y modelo o, en defecto, las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguir las de otras similares, cuando dichos datos existan.

El despacho aduanero se debe realizar por conducto de un agente o apoderado aduanal, quienes están legitimados para actuar a nombre del exportador, el agente aduanal suele aplicar una tarifa de honorarios por la prestación de sus servicios, de 0 18% del valor de la exportación. Se recomienda que previamente a la prestación del servicio se establezcan los honorarios señalados así como otros gastos complementarios establecidos, como, por ejemplo, los trámites relacionados con el despacho de las mercancías exportadas

Podrán ocurrir erogaciones adicionales por demoras, sanciones administrativas, manejos y manipulaciones especiales de las mercancías, en estos casos, el exportador debe solicitar la aclaración y sustento de dichos gastos para cubrir todos aquéllos atribuibles a la actuación del agente aduanal

Del despacho aduanero resulta el pedimento de exportación, el cual permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales respectivos ( devolución o acreditamiento de contribuciones, IVA, principalmente)

En cada operación de exportación que se realice se tiene que pagar el derecho de trámite aduanero (DTA) , cuyo monto se fija de acuerdo con el índice nacional de precios al consumidor y se publica en el Diario Oficial de la Federación; será función del agente o apoderado aduanal hacer esta operación y cargar el costo en la cuenta correspondiente

Corresponde al exportador el pago de todas las diferencias de dichas contribuciones, multas y recargos que se determinen si provienen de inexactitud o falsedad de los datos e informes que aquél haya proporcionado al agente aduanal, de conformidad con los artículos 54 y 195 de la Ley Aduanera. Esta falta podría llegar a ser grave y poner en riesgo el prestigio fiscal del exportador, por lo que debe dar al agente datos e informes veraces y exactos.

El agente aduanal será responsable solidario de la veracidad y la exactitud de los datos y la información suministrados, la determinación del régimen aduanero de las mercancías, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás

obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias que se apliquen a dichas mercancías.

Los documentos que se deben anexar al pedimento debe proporcionarlos el exportador, incluida la carta de encargo, mediante la cual, bajo protesta de decir verdad, girará las instrucciones al agente aduanal para realizar el despacho aduanero en la forma clara y precisa.

### 5.2 El agente aduanal

Actualmente hay al rededor de 1000 agentes aduanales que operan en todas las aduanas de nuestro país, ya sean aeroportuarias, terrestres o marítimas y son el ingrediente básico en la promoción del comercio exterior.

Debemos entender que el agente aduanal es un intermediario autorizado por la Secretaría De Hacienda Y Crédito Público (SHCP) para representar a las personas físicas o morales, residentes en el país, que exporten o importen mercancías, actividad que solo es posible a través de una patente, la cual se obtiene una vez que se cumplen los requisitos exigidos por la autoridad hacendaria.

La patente aduanal es personal e intransferible. El documento o licencia es otorgado ante una aduana específica y jurídicamente, actúa como representante legal de sus clientes.

Las patentes aduanales brindan ayuda al posible exportador para indicarle quienes pueden auxiliarle en sus trámites, ya sea por la cercanía de éstos con su empresa, o por su experiencia ante cierto tipo de exportaciones, así como para evitar que su mercancía caiga en manos de "piratas" (supuestos funcionarios o agentes aduanales).

#### Su función

El agente aduanal determina la clasificación arancelaria correcta de las mercancías que se van a exportar; elabora la documentación necesaria para el desaduanamiento de las mismas, asesora a los contribuyentes y se encarga hasta el pago de los impuestos respectivos.

En cualquier región del mundo, un exportador debe entregar a un agente aduanal la factura comercial, la lista de empaque (número de cajas o piezas), el certificado de origen (si se requiere) y la carta de instrucciones que contiene el nombre, el domicilio y teléfono del comprador, así como las indicaciones necesarias para el manejo de la mercancía y entrada en el exterior.

Es preciso subrayar que antes de pensar en cualquier producto exportable, el emprendedor en México debe considerar los costos que representa la ausencia de un requisito en la aduana de destino final.

En Estados Unidos, el U.S. Customs Service (Servicio de Aduanas de los Estados Unidos), además de verificar que todas las mercancías, cargamentos y envíos que entran a Estados Unidos cumplan con las correspondientes regulaciones aduanales, tienen la obligación de hacer cumplir los reglamentos comerciales y asegurar que se apliquen las sanciones que estipulan 22 agencias del gobierno.

Aunque el TLC ha eliminado prácticamente todas las cuotas y restricciones de productos calificados como originarios, hay ciertos grados de independencia o aplicación de políticas proteccionistas.

En Estados Unidos, nuestro mercado de exportación más importante, se han definido 38 categorías de productos que están sujetos a restricciones permanentes o que están totalmente prohibidos en dicho mercado.

En América Latina, el comercio exterior ha tenido un dinamismo mucho más amplio que en el pasado, a raíz de acuerdos comerciales que se han tejido en los últimos cinco años. De estos se hará mención más adelante en el apartado de los aranceles.

### 5.3 La función de los almacenes

Antes de realizar algún gasto en el etiquetado, el exportador debe conocer las regulaciones específicas que el mercado de destino establece al producto que se ha de comercializar

Para ello, puede consultar a su propio cliente en el extranjero, quien tal vez conozca las regulaciones de su país. También puede recurrir a un consultor especializado en estas regulaciones, o bien solicitar la opinión y aprobación de su etiqueta directamente a las entidades normativas que establecen estas regulaciones en el país importador

Habrà que tener en cuenta que, como cualquier otra regulación, las normas de etiquetado pueden modificarse en cualquier momento. Por ello, es conveniente asegurarse de contar con la información vigente.

En cada país existe una autoridad normativa que se encarga de establecer y hacer cumplir las regulaciones de etiquetado de los productos que se han de comercializar en ese mercado.

Por ejemplo en Estados Unidos la Food Drug Administration (FDA)\* es la encargada de vigilar y aplicar las regulaciones de etiquetado de ese país; en Canadá, la responsabilidad recae en el Agriculture Canadá: Label Selection/Food Production and Inspection Branch.\*\*

Las regulaciones de etiquetado varían según el tipo de producto.

Otros aspectos en materia de etiquetado que debe atender el exportador son que las etiquetas han de incluir:

- \* El nombre comercial del producto
- \* El nombre y dirección del productor o exportador, y
- \* El país de origen
- \* El peso neto del producto, en algunos casos.

Los datos se deben expresar en el idioma del país importador con un tamaño de letra proporcional a las dimensiones de la etiqueta.

### 5.4.2 Normas técnicas

Las normas técnicas establecidas en cada país se refieren a las características y propiedades técnicas que debe de tener una mercancía en un mercado específico.

El cumplimiento de estas normas técnicas permite garantizar a los consumidores que los productos que adquiere cuentan con la calidad, la seguridad y las especificaciones de fabricación adecuadas para proporcionarle la utilidad buscada.

Dichas normas se señalan en documentos aprobados por una institución reconocida que establece, para uso común y repetido, reglas, directrices o características para bienes o procesos, cuya observancia no sea obligatoria.

En estas normas se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, compresión, inflamabilidad, entre otras, aplicables a productos específicos.

En ocasiones, pueden incluir preceptos de terminología, símbolos, embalaje, mercado, etc., aplicables a un bien o proceso de producción.

Las normas suelen establecerlas organismos privados (en algunos países pueden ser las entidades gubernamentales) y no necesariamente están encaminadas a regular métodos de manufactura de un producto.

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas.

La comercialización de las mercancías está sujeta a la observancia de ciertas regulaciones técnicas y de calidad que en ciertos países pueden ser obligatorias y en otros voluntarias.



Por ello, es importante que el exportador conozca las normas técnicas de cumplimiento obligatorio en el país de destino a fin de que sus productos puedan ingresar en el mercado.

Al cumplir la norma, el producto obtiene una certificación de calidad que se hace constar en "sellos" o etiquetas que adhieren al bien en cuestión.

De esta manera el consumidor se entera de que el producto que tiene en sus manos cumple con las especificaciones técnicas requeridas.

Las pruebas técnicas para determinar si un producto cumple con las normas dispuestas las pueden realizar laboratorios autorizados, o bien las asociaciones o institutos que las establecieron.

Antes de someter un producto a un programa de certificación, conviene conocer las normas que se aplican en el mercado de importación. Es recomendable que el productor designe a una persona de su empresa que tenga experiencia en normas.

Después se sugiere que el mismo exportador realice las pruebas al producto para lo cual puede solicitarse apoyo a la entidad del país importador que establece la norma.

Cuando se solicita la certificación del producto, es preciso enviar información detallada del producto que permita conocer las características y los usos para los que fue diseñado.

Cuando dicha información la recibe el organismo que va a realizar las pruebas, envía al solicitante diversos requerimientos, como el número de muestras, el costo de las pruebas, etcétera.

### **5.5 Certificación de calidad y cuantificación de mercancías**

Los riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior pueden reducirse acudiendo a empresas internacionales que vigilan e inspeccionan la carga, a fin de asegurar el cumplimiento de las normas pactadas. Las características de estas empresas son:

Cuentan con una red internacional de expertos en diferentes temas técnicos, contratados en exclusiva por las empresas mencionadas, las cuales operan en la mayoría de los puertos y centros industriales del mundo.

Cuentan con reconocimiento oficial para ciertos actos en la mayoría de los países, además tienen la representación de gobiernos o entidades de corte internacional.

*Brindan una extensa gama de servicios, que se refieren a operaciones de comercio exterior.*

## **CAPÍTULO VI. REGULACIONES ARANCELARIAS**

### **6.1 Que es un arancel?**

Un arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se graban las mercancías que se importan a fin de protegerlas similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso, la contribución disminuye el ingreso real del comerciante, con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.\*

*El arancel puede asumir múltiples formas. A continuación se describen los aranceles más usuales*

#### **Ad valorem**

Este arancel se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula con base al valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC antes GATT). En este artículo se define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el

Cuentan con una red internacional de expertos en diferentes temas técnicos, contratados en exclusiva por las empresas mencionadas, las cuales operan en la mayoría de los puertos y centros industriales del mundo

Cuentan con reconocimiento oficial para ciertos actos en la mayoría de los países, además tienen la representación de gobiernos o entidades de corte internacional.

Brindan una extensa gama de servicios, que se refieren a operaciones de comercio exterior.

## **CAPÍTULO VI. REGULACIONES ARANCELARIAS**

### **6.1 Que es un arancel?**

Un arancel es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de protegerlas similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso, la contribución disminuye el ingreso real del comerciante, con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.\*

El arancel puede asumir múltiples formas. A continuación se describen los aranceles más usuales:

#### **Ad valorem**

Este arancel se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de importación se calcula con base al valor de la factura, el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el artículo VII del Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC antes GATT). En este artículo se define que el valor de aduana es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el

precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo VII. \*\*

### Arancel específico

Un arancel específico se expresa en términos monetarios por unidad de medida. Este mecanismo de gravamen fue usado de manera generalizada, antes de entrar en la nueva era del Comercio Internacional; a la fecha, se sigue usando de manera excepcional, cuando se requiere controlar de manera muy especial el manejo de ciertas mercancías

### Arancel mixto

El arancel mixto es una combinación de los dos anteriores.

Tratamientos arancelarios:

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios en función del origen de las mercancías que llegan a sus aduanas. Por ello, sus tarifas de importación pueden constar hasta de tres columnas:

La primera, identifica el arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC y que generalmente es el tratamiento de la nación más favorecida.

La segunda, corresponde al arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se les concede trato preferencial (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de *un convenio comercial*.

Puede haber una columna donde se encuentran los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado trato diferencial.

### **Medidas antidumping y compensaciones**

Aún cuando estas medidas no son arancelarias, cuando son impuestas se cobran de igual forma que las arancelarias en las aduanas; ellas obedecen su aplicación al artículo VI de la OMC. Las aplica un gobierno cuando otro otorga un subsidio como un beneficio económico que concede a sus productores, con el propósito de ayudarles a lograr una mayor competitividad sobre sus bienes en la exportación.

El **dumping** consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país exportador o en terceros países

A fin de protegerse de las dos prácticas anteriores los gobiernos pueden aplicar cuotas compensatorias y antidumping, que consiste en el arancel que impone un país a las importaciones provenientes de otro porque considera que están vendiéndose en condiciones de dumping y por lo tanto está amenazando o causando daño a la industria local

### **6.2 Clasificación arancelaria**

Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de definir su situación arancelaria, qué arancel les corresponde (general, preferencial o exención), establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican en las aduanas (permisos previos, cuotas, etc )

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base al sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, el cual ha adoptado la mayoría de los países.

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

Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de países en el mundo, ya que la clasificación de un producto en México, por ejemplo, corresponde a la misma determinación que se aplicará en países que como México utilizan el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a mantener de "nombre" común para todos, en todas partes sin importar el idioma.

Facilita el estudio del comercio exterior, pues mediante cada fracción arancelaria, por ejemplo, se puede determinar cuánto se importa y se exporta de un producto.

Este sistema permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como en las tarifas de exportación de todos los países. Para ello, se utilizan los seis primeros dígitos de la clasificación.

### Acceso del arancel preferencial en mercados específicos

A fin de incorporarse al dinamismo que se ha observado en la economía internacional, México inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, basado en una mayor apertura al exterior para lograr ampliar sus espacios comerciales del país y elevar su competitividad en escala internacional.

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

México también ha firmado Tratados de Libre Comercio con Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela. En ellos se tomó el TLCAN como base de negociación.

Así, prácticamente todos los conceptos utilizados en el TLCAN para gozar de trato preferencial se han incorporado a otros, con algunas variantes, como el tiempo de Valides de los certificados de origen, la forma de validación y la validación del contenido regional. También existen algunas diferencias, como las que se refieren a las reglas de origen especificadas por sector.

Antes de mencionar los certificados de que México es parte actualmente conviene explicar que son los certificados de origen.

### **6.3 Regulaciones no arancelarias**

Las barreras arancelarias son los impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías. También existen las barreras no arancelarias, las cuales resultan más difíciles de conocer, interpretar y cumplir

El arancel es un instrumento que proporciona transparencia y certidumbre al exportador y al importador. En cambio, las barreras no arancelarias no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces resultan difíciles de interpretar adecuadamente, lo que dificulta su cumplimiento.

El número de barreras arancelarias existentes es muy amplio. No obstante, se presentan algunas de las más conocidas y utilizadas en el comercio internacional, tanto cuantitativas como cualitativas que son las siguientes:

#### **6.3.1 regulaciones no arancelarias cuantitativas**

- ◆ Permiso de importación o exportación
- ◆ Cuotas
- ◆ Exportador

- ◆ Precios oficiales
- ◆ Impuestos antidumping
- ◆ Impuestos compensatorios
- ◆ Aduana extranjera

### 6.3.2 Regulaciones no arancelarias cualitativas

**ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- ◆ Regulaciones sanitaria
- ◆ Regulaciones fitosanitarias
- ◆ Exportador
- ◆ Requisitos de empaque
- ◆ Requisitos de etiquetado
- ◆ Regulaciones de toxicidad
- ◆ Normas de calidad
- ◆ Marcas de país de origen
- ◆ Regulaciones ecológicas
- ◆ Normas técnicas
- ◆ Otras

### 6.4 Otras barreras no arancelarias

Es importante señalar que existen normas internacionales de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países.

Destacan entre estas las normas de calidad conocidas como ISO 9000.\* Cabe señalar que aunque cada mercado de exportación tiene sus propias normas de calidad para cada producto, muchos países desarrollados, sobre todo los europeos, tienden a adoptar normas estandarizadas. Esto significa que cada país tendrá en el futuro cercano normas comunes aceptadas internacionalmente



Ejemplo de lo anterior es la ISO 9000 una norma internacional de calidad para la comercialización de productos.

Con las normas de la ISO 9000 se certifica el proceso productivo de la empresa, lo que significa también la certificación del producto.

El objetivo que se persigue con estas normas es obtener la calidad total o la más alta posible de los productos.

Cabe señalar que las diversas normas para la certificación de calidad incluidas en la ISO 9000 difieren según el proceso de producción particular de que se trate. Se incluyen también aspectos contractuales entre comprador y vendedor, incluyendo a los proveedores de los insumos.

La ISO 9001 incluye directivas de la calidad en la administración, y engloba lo dispuesto en las directivas 9002 y 9003, así como aspectos de diseño, producción, instalación y servicios.

La ISO 9002 incluye directivas para la prevención y la corrección de problemas que pudiesen presentarse durante la fase de producción.

La ISO 9003, por su parte, incluye directivas para la detección y prevención de problemas en la fase de inspección final de un producto.

Finalmente, la ISO 9004 incluye directivas encaminadas a la administración de calidad.

### 6.4.1 Recomendaciones al exportador

#### Consultores privados

Instituciones de fomento  
al comercio exterior

Publicaciones y bancos de  
datos especializados

#### Exportador

Su cliente en el exterior  
de cada país

Legislaciones  
oficiales

Entidades normativas  
en cada país

Agente aduanal

## CAPÍTULO VII. TRATADOS INTERNACIONALES DE MÉXICO Y SUS CERTIFICADOS DE ORIGEN

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

El certificado de origen por lo general acompaña al embarque. Sin embargo este mecanismo se ha modificado a raíz de los tratados que México ha firmado recientemente, por lo que hoy, un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año.

### 6.4.1 Recomendaciones al exportador

#### Consultores privados

Instituciones de fomento  
al comercio exterior

Publicaciones y bancos de  
datos especializados

#### Exportador

Su cliente en el exterior  
de cada país

Legislaciones  
oficiales

Entidades normativas  
en cada país

Agente aduanal

## CAPÍTULO VII. TRATADOS INTERNACIONALES DE MÉXICO Y SUS CERTIFICADOS DE ORIGEN

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

El certificado de origen por lo general acompaña al embarque. Sin embargo este mecanismo se ha modificado a raíz de los tratados que México ha firmado recientemente, por lo que hoy, un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año.

## 7.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

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

Eliminar las barreras al comercio;

Promover las condiciones para una competencia justa;

Incrementar las oportunidades de inversión;

Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual;

Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del tratado y solucionar controversias, y

Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

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

Así a partir del 1 de enero de 1994 quedaron libres de aranceles 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1999 se eliminará un 12.5% adicional y 6.3% más a partir del año 2004. De esta manera, a partir del 2008 la totalidad de las exportaciones de México a ese mercado estarán exentas de arancel.

Por lo que se refiere a las exportaciones mexicanas a Canadá, el proceso de desgravación inmediata es de 78.3% a partir del primero de enero de 1994; 8.5% en 1999; 13.2 en 2004, y en 1.9% 2008.\*\*

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

Certificado de origen. El formato del certificado de origen es muy sencillo y es el mismo para los tres países, según se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1993 (ver anexo 1).

El documento debe ser requisitado por el exportador, y el importador debe tenerlo en su poder al momento de formular la declaración de importación. Este formato puede reproducirse libremente y no requiere certificación de autoridad alguna en el país de origen.

El certificado de origen puede amparar una o varias importaciones de bienes idénticos en un periodo específico no mayor a un año. En el mismo certificado se establece cual es el criterio que cumple el producto para gozar del trato preferencial y puede ser requisitado en cualquiera de los tres idiomas de los países miembros: inglés, francés o español.

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

El tratado conocido como el grupo de los tres entró en vigor el primero de enero de 1995 y también incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originarias de los países firmantes en el caso especial de Venezuela se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.

Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75 y 73%, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial.

La desgravación arancelaria se clasifica principalmente en los siguientes códigos:

Código 10 etapas. Se eliminarán los impuestos progresivamente en diez etapas iguales, la primera de las cuales irá del primero de enero de 1995 al 30 de junio de 1996. A partir del primero de julio de 1996, el impuesto residual se reducirá en 9 etapas anuales iguales, para quedar totalmente eliminado a partir del 1 de julio de 2004.

Código P Menor entre el 4.4% ad valorem o la aplicación de la desgravación a 10 etapas, en el año que se aplique la desgravación.

Certificado de origen. El certificado de origen para el Grupo de los Tres es un formato sencillo de libre reproducción. Se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994 y el exportador lo debe llenar y firmar, pero en este caso, se debe validar ante la Secofi (ver anexo 2).

El certificado de origen ampara sólo una importación y es necesario presentarlo en el momento de efectuar la importación. En caso de que el exportador no sea el productor del bien, el exportador llenará el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor.

### **7.3 Tratado de Libre Comercio México-Bolivia**

El tratado con Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995, y prevé la eliminación de aranceles al 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia, como tracto camiones, autobuses, camiones, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.\*

El plazo máximo de desgravación para el resto de los productos industriales es de 12 años partiendo de un arancel máximo de 10%.

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

Código A: significa una eliminación completa del arancel a partir del 1 de enero de 1995.

Código C10: se desgravarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1995 y quedan libre de arancel el 1 de enero de 2004.

Código CX: se desgravarán en quince etapas anuales a partir del 1 de enero de 1995 y quedan libres de arancel el 1 de enero de 2009.

Certificado de origen. El certificado de origen para exportar a Bolivia es un documento de libre reproducción que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994; el exportador del bien lo debe llenar (ver anexo 3)

Si el exportador no es el productor del bien, aquel ha de llenar el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor. Este certificado deberá ser validado por la Secofi por los primeros 4 años.

El certificado de origen ampara una o varias importaciones que se realicen en 1 año y es necesario presentarlo en cada importación.

#### **7.4 Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica**

El tratado entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995 y liberó de aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas. Otro 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, de manera que en el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.\*\*

Asimismo, se establecen normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismos para la efectiva eliminación de las barreras no arancelarias.

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

Código A: Significa la eliminación completa de aranceles desde el 1 de enero de 1995

Código C10: Se desgravarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1995 y quedarán libres de arancel el 1 de enero de 2004

Código CX: se desgravarán en 15 etapas anuales a partir del 1 de enero de 1995, para quedar libres de arancel el 1 de enero de 2009. En las primeras 6 etapas se reducirá 4% de la tasa base y el arancel residual disminuirá en 9 etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 2000.

Certificado de origen. El certificado de origen para exportar a Costa Rica es un documento sencillo de libre reproducción que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1994, el exportador del bien lo debe de llenar (ver anexo 4).

Si el exportador no es el productor del bien, aquel ha de llenar el certificado de origen con base en una declaración de origen firmada por el productor, con lo cual lo valida.

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

### **7.5 Criterios utilizados para conferir origen a un bien según la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)**

En los tratados de libre comercio con Colombia, Venezuela, Bolivia y Costa Rica, los principales criterios utilizados para conferir origen a un bien son:

Que el bien se obtenga o se produzca en su totalidad en el territorio de uno o más de los países miembros; es decir, que no contenga materiales o partes de naciones ajenas al Tratado, como los minerales extraídos o los productos vegetales y los bienes producidos con éstos.

Que el bien cumpla con las "reglas específicas" de origen establecidas en el Tratado. Se aclara que estas se basan en los criterios de "salto arancelario" y "valor de contenido regional", similares a las aplicadas en el TLCAN; a excepción única que con los países del Grupo de los Tres, no se utiliza el método de costo neto.

### **7.6 Acuerdos de México con otros países de la ALADI**

En los objetivos del Tratado de Montevideo, México estableció acuerdos comerciales con los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), Perú y Ecuador. Los beneficios arancelarios varían según el país, como se señala a continuación:



### **Preferencia arancelaria comercial**

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

Por lo tanto, los países miembros de la ALADI proporcionan una preferencia a todos los países que importan en el marco de la ALADI; sin embargo, existe una "lista de excepciones" que cada país publica de productos que no tienen preferencias. Esto se hace por considerar que no afecta a una industria y por lo tanto es necesario revisar esta lista del país importador para saber si el producto a exportar se encuentra exceptuado de la preferencia.

### **Acuerdos de alcance parcial**

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

### **Acuerdo de complementación económica**

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

Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios, en el marco del proceso de integración establecido por el Tratado de Montevideo de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias;

Elevar al máximo posible y diversificar el comercio recíproco entre los países signatarios, Coordinar y complementar las actividades económicas, sobre todo en áreas productivas de bienes y servicios;

Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados y de la capacidad competitiva de los países signatarios en las corrientes de intercambio mundial; y

Facilitar la creación y el funcionamiento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.

**Acuerdo Regional para la Recuperación y Expansión del Comercio**

Se trata de preferencias negociadas bilateralmente entre los países miembros de la ALADI con la finalidad de compensar las expectativas de comercio derivadas de este acuerdo

En ambos casos la preferencia se establece sobre la base de una rebaja porcentual respecto al arancel aplicado a los países no participantes, el cual se conoce como arancel a terceros o general.

Para la clasificación arancelaria de los productos negociados se utilizan dos tipos de nomenclatura: la NALADI y la NALADISA, códigos que deben aparecer en el certificado de origen que da acceso a las preferencias.

A fin de acogerse a estas preferencias, los productos deben cumplir con algunas de las siguientes reglas de origen, según el caso.

Haber sido elaborados o producidos totalmente en el país con materiales también producidos en el país.

Tratarse de mercancías que resulten de un proceso de transformación de tal forma que les confiera una nueva individualidad y se clasifique en una fracción arancelaria distinta (salto arancelario)

Ser bienes que tengan un grado de integración del 50%.

Certificado de origen de la ALADI. Con objeto de gozar de las preferencias de los acuerdos antes mencionados, se requiere de un certificado de origen de la ALADI, que es un documento oficial que expide la Secofi, antes de cada exportación (ver anexo 5).

Certificado de origen para el Acuerdo de Complementación con Chile. El Acuerdo de Complementación Económica México-Chile opera en el marco del Tratado de Montevideo de 1980. Por este motivo, el exportador que desea gozar del arancel preferencial establecido en el Acuerdo, debe gestionar ante la Secofi un certificado de origen ALADI que debe acompañar a cada exportación (ver anexo 6).

### **7.7 Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias (SPG)**

El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias es una concesión unilateral no recíproca que los países desarrollados otorgan a las naciones menos avanzadas por medio de una tarifa arancelaria preferencial para sus productos.

Como se ha señalado, los beneficios del SPG se otorgan discrecionalmente a los países en desarrollo. Hoy en día existe un total de 12 esquemas SPG, de los cuales México es beneficiario de 10, ya que el acceso preferencial de nuestros productos a Estados Unidos y Canadá se realizan en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Los mercados a los que pueden ingresar los productos mexicanos en forma preferencial son: Australia, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Suiza y la Unión Europea (que comprende 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Reino Unido, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal y Suecia).

Los esquemas vigentes del SPG establecen una lista de países beneficiarios y una lista de productos que, en principio, gozan de un margen preferencial o la entrada con franquicia de los mismos. Para hacerse acreedor a dicha preferencia es necesario presentar un certificado de origen.

Las exclusiones se aplican principalmente a bienes y productos, provenientes de naciones en desarrollo, que podrían perjudicar a la industria nacional de los países receptores.

Certificado de origen. Los países desarrollados que han establecido un esquema preferencial para las naciones en desarrollo solicitan que cada una de las importaciones que se realicen vayan acompañadas de un certificado de origen forma "A". Este es un documento especial que expide la Secofi antes de cada exportación con objeto de acreditar que el producto es fabricado en México (ver anexo 7)

### **Otros certificados de origen**

Relativo a determinados productos hechos a mano (artesanías) a la Unión Europea. Este certificado lo solicitan los países miembros de la Unión Europea para amparar la importación de artículos artesanales. Secofi es la autoridad encargada de expedirlo (ver anexo 10)

De artículos mexicanos. Este documento certifica el origen mexicano de las mercancías cuando hay un requerimiento por parte de ciertos países. El certificado lo expiden las cámaras industriales respectivas (ver anexo 11).

## **CAPÍTULO VIII. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (INCOTERMS).**

### **8.1 De la cámara internacional de Comercio**

El objetivo de los **incoterms** es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa con el extranjero.

Con los incoterms, las empresas tienen certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

Certificado de origen. Los países desarrollados que han establecido un esquema preferencial para las naciones en desarrollo solicitan que cada una de las importaciones que se realicen vayan acompañadas de un certificado de origen forma "A". Este es un documento especial que expide la Secofi antes de cada exportación con objeto de acreditar que el producto es fabricado en México (ver anexo 7)

### **Otros certificados de origen**

Relativo a determinados productos hechos a mano (artesanías) a la Unión Europea. Este certificado lo solicitan los países miembros de la Unión Europea para amparar la importación de artículos artesanales. Secofi es la autoridad encargada de expedirlo (ver anexo 10)

De artículos mexicanos. Este documento certifica el origen mexicano de las mercancías cuando hay un requerimiento por parte de ciertos países. El certificado lo expiden las cámaras industriales respectivas (ver anexo 11)

## **CAPÍTULO VIII. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (INCOTERMS)**

### **8.1 De la cámara internacional de Comercio**

El objetivo de los *incoterms* es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa con el extranjero.

Con los *incoterms*, las empresas tienen certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

Cuando se cotice o elabore un contrato internacional, se sugiere señalar que el incoterm que se aplica corresponde a la versión de 1990. Esta última obedece a dos necesidades del entorno actual de los negocios internacionales:

Por un lado, es necesario adecuar los términos convenidos (incoterms) al creciente uso del intercambio electrónico de datos (EDI). En la actualidad, es posible enviar por esta vía los documentos para el desaduanamiento y la certificación de entrega de las mercancías por ejemplo, facturas, certificados, carta porte, poderes, documentos de transporte, etcétera.

Una excepción para el uso del EDI lo constituye el conocimiento de embarque negociable del tráfico marítimo, el cual permite vender las mercancías mientras están en tránsito. En este caso, para transferir la propiedad es indispensable contar con los documentos originales en full set (juego completo de ejemplares).

La versión de 1990 también tiene una presentación que facilita su lectura y comprensión agrupando los términos en cuatro categorías: \*

### **Categoría E: EXW.**

Único término en el que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.

### **Categoría F: FAS y FOB**

Término en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

### **Categoría C: CFR, CIF, CPT Y CIP.**

Términos según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos acaecidos después de su envío y despacho.

**Categoría D: DAF, DES, DEQ, DDU Y DDP.**

Todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino corren a cuenta del vendedor.

Es importante destacar la utilidad de los incoterms cuando se negocia un contrato ya que, en caso de duda, con ellos se aclara plenamente la posición jurídica. De modo complementario, se opta por incluir cláusulas para especificar la aplicación de determinado incoterm, éstas se supondrán a cualquier norma de interpretación de los incoterms.

Por último, cabe indicar que los incoterms, si bien definen con claridad los derechos y las obligaciones que contraen tanto la parte vendedora como la parte compradora, son a la vez flexibles y permiten que se adapten a las contingencias del comercio internacional. Si aún así restringen una operación concreta, los incoterms pueden aclararse o especificarse con consideraciones especiales. Ver los anexos donde se mencionan algunos casos.

Normalmente, es deseable que el despacho en la aduana lo efectúe la parte domiciliada en el país en el que se ha de hacer o, por lo menos, por alguien que actúe en su nombre. Así, el exportador suele encargarse del despacho de exportación, mientras que el importador hace lo propio con el de importación. Sin embargo, si se emplean los términos EXW y FAS, el comprador se compromete a despachar las mercancías en la aduana de exportación.

Algo similar sucede con los términos DEQ y DDP, en los que el vendedor se encarga del despacho de importación en la aduana de destino. En estos casos, ambas partes deben asumir cualquier riesgo, como las prohibiciones y las restricciones, así como contar con el consentimiento de la autoridad de ese país para que los despachos aduaneros los efectúen personas no domiciliadas en ese país o registrados para efectos de impuestos internos.

Como se aprecia, surgen problemas en el caso de los términos EXW o FAS para que el vendedor despache la mercancía. Esto se resuelve añadiendo a estos términos la leyenda "Cleared for Export" ( despacho de aduana de exportación)

Para el término DEQ, en el que el vendedor esté dispuesto a entregar la mercancía, pero sin asumir totalmente la obligación de pagar los aranceles u otras tasas o cargas oficiales que gravan la importación de la mercancía, deben añadirse la expresión Duty Unpaid Derechos no pagados), en caso de ser parcial la obligación, se debe excluir específicamente las tasa o cargas que el vendedor no desea pagar

En muchos países es difícil para una empresa extranjera obtener no sólo la licencia de importación, sino también las desgravaciones, por lo que el término DDU exime al vendedor de todos esos compromisos. Si el vendedor, cuya obligación es entregar la mercancía en el domicilio del comprador en el país de importación, desea llevar a cabo el despacho de aranceles, el término DDU debe aplicarse de la siguiente manera "DDU Cleared" (despachado).

### **8.2 De Los Estados Unidos, Definiciones Revisadas De Comercio Exterior (RAFTD, 1941)**

En el entorno del comercio exterior actual sería difícil realizar operaciones de importación y exportación sin reglas aceptadas en el ámbito internacional, que señalen las obligaciones y derechos del comprador y del vendedor. Actualmente dos grupos de términos prevalecen en las operaciones mundiales:

Los incoterms y,

Las Definiciones Revisadas Del Comercio Exterior Estadounidense (RAFTD, por sus siglas en inglés) De La Cámara De Comercio De Los Estados Unidos De Norteamérica.

Los RAFTD no son de uso obligatorio, la validez se la dan las partes en el momento en que acuerdan sus derechos, obligaciones y el precio de las mercancías, mediante los convenios y contratos establecidos.



## CAPÍTULO IX. FORMAS DE PAGO

Sin duda uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones de comercio internacional es elegir la forma más adecuada para recibir o efectuar los pagos en las transacciones comerciales. Por lo general los participantes en una operación de este tipo se encuentran en países diferentes y por lo mismo pueden presentarse grandes diferencias. Una de ellas es el cuerpo legal que regula el comercio internacional en los respectivos países de las partes.

También es pertinente que la forma y el plazo de los pagos es uno de los varios acuerdos que deben "negociarse" para concretar una venta en los mercados internacionales. Por ello, Las empresas u hombres de negocios que deseen tener negocios con el exterior, deben evaluar que forma de pago les conviene para asegurarse que recibirán o harán el pago con toda oportunidad.

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías. A continuación se describen en forma muy general algunas de ellas.

- Cuenta abierta
- Pago por anticipado
- Cheques
- Giros bancarios
- Ordenes de pago
- Cobranzas bancarias internacionales o cobranza documentaria
- Carta de crédito

**Cuenta abierta:** Generalmente la manejan las empresas grandes que mantienen una relación regular y constante para sus proveedores.

**Pago por anticipado:** Es la más sencilla y segura para el exportador o vendedor, ya que no se enviará la mercancía al comprador o importador hasta que no se efectúe el pago de la misma.

Cheques. No es raro que en algunas operaciones de comercio internacional se convenga en que los pagos se efectúen con cheques, porque se tiene la confianza de que se cobrarán sin dificultad. Sin embargo, en muchas ocasiones esto no sucede. Hasta en las operaciones nacionales es muy frecuente que los bancos no paguen los cheques por diversos motivos, como la falta de fondos para cubrir la cantidad establecida en estos documentos

Si el exportador acepta esta forma de pago deberá poner mucha atención a lo siguiente:

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente
- Que las cantidades anotadas con número y letra coincidan.
- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.

Giro bancario: El giro se define como un título de crédito nominal, en virtud de que puede expedirse invariablemente a nombre de una persona física o de una empresa, pues no existen giros al portador.

Esta forma de pago tiene una gran aceptación en el comercio internacional, ya que se pueden emitir giros casi en cualquier divisa, además de que no es necesario tener cuenta en ningún banco.

En México esta forma de pago se tramita en cualquier banco. Así, el comprador debe solicitar la venta de un giro internacional donde se indique el importe, la divisa y la plaza donde radica el beneficiario

Quien pretenda vender sus productos conforme a esta modalidad de pago deberá investigar si el banco con el que opera el deudor (importador) puede emitir los giros con cargo al banco que atiende al acreedor (exportador). Con ello se asegura una transacción rápida y sin contratiempos \*

Es un práctica común que los exportadores que aceptan esta forma de pago embarquen las mercancías antes de recibir el original del giro, lo cual no es nada aconsejable, pues no deben despacharse mientras no se reciba el documento original y se presente para cobro.

Orden de pago: Otro medio empleado en comercio internacional es la orden de pago. Para utilizarla es necesario que el beneficiario, por lo general el exportador, posea una cuenta bancaria a fin de que los fondos se abonen precisamente a esa cuenta. Es pertinente destacar que no existen ordenes de pago condicionadas, por lo que no es posible que el banco exija al beneficiario que pruebe, por ejemplo, que las mercancías se han embarcado a fin de efectuar el abono. Por tal razón esta forma de pago es recomendable sólo en los casos que haya mucha confianza entre las partes.

El ordenante (importador) es quien inicia los trámites en un banco de su localidad, preferentemente con el cual normalmente realiza sus operaciones. Requisita un formato previamente establecido, en el que anota el nombre y el domicilio completo del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago que requiere, así como los datos completos del banco pagador y el número de cuenta en la que deberán abonar los fondos. Con esta información el banco ordenante transmitirá el mensaje respectivo, utilizando las vías de comunicación más modernas, para que el giro se abone al beneficiario.

Es aconsejable que el exportador envíe sus datos y los del banco que maneja su cuenta en forma correcta, pero sobre todo que verifiquen con el banco, antes de embarcar las mercancías, si ése fue el convenio, que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta, esto ayudará a eliminar cualquier problema que pueda presentarse con el manejo de esta forma de pago.

Por último, no debemos olvidar de negociar con el cliente quien y cómo se cubrirán los gastos y las comisiones de los bancos que intervienen en la instrumentación de esta forma de pago.

Cobranzas bancarias internacionales o cobranzas bancarias: Es una forma de pago en la cual el vendedor o exportador ordena a su banco efectuar el cobro de la mercancía al comprador

o importador. Los exportadores pueden emplear este servicio, el cual ofrecen los bancos para “gestionar” aquéllas a su nombre

El solicitante (exportador) acude a un banco, generalmente el de su localidad y solicita el servicio de cobranza internacional. Por ello deberá indicar (instruir) al banco por escrito qué gestiones deberá realizar por encargo del solicitante.

Cabe señalar que las instrucciones que el exportador (vendedor) le dé al banco deben ser muy exactas, pues éste las acatará al pie de la letra. Para facilitar el manejo de las instrucciones los bancos por lo general cuentan con formatos preimpresos, que el solicitante debe requisitar.

El exportador también deberá entregar al banco al banco (cedente), los documentos representativos de la mercancía y en ciertos casos algún título de crédito (letra de cambio o pagaré), a fin de que ese banco, por medio de su banco corresponsal, de preferencia establecido en la plaza del importador (comprador), presente o entregue a éste último los documentos, contra el pago del importe respectivo o con la aceptación del título de crédito. Es importante mencionar que, al igual que en las cartas de crédito, los bancos que operan este mecanismo de pago y los usuarios del mismo se rigen por las prácticas bancarias recopiladas en las “Reglas Uniformes para Cobranzas”, también conocidas como URC-522, por sus siglas en inglés.

Asimismo, es menester anotar que las cobranzas internacionales se dividen en cobranza “simple”, en la cual se manejan exclusivamente documentos financieros, como cheques, letras de cambio y pagarés, y cobranza “documentaria” que es la más usual y en la que se acompañan, además de los financieros, los documentos comerciales, facturas, conocimientos de embarque, etc., o la aceptación de un título de crédito, cuya fecha de vencimiento sea diferida

El exportador también puede dar instrucciones a los bancos para que sean ellos los que elaboren el título de crédito, lo mantengan bajo custodia y en su oportunidad los presenten para su pago. Incluso pueden realizar el protesto\* en caso de no obtener la aceptación o el pago del deudor.

Por último, cabe recomendar antes de utilizar esta forma de pago se solicite la asesoría de especialistas.

De los títulos de crédito mencionados, el más utilizado es la letra de cambio. Sobre este punto se sugiere revisar las leyes en la materia. En México ambos documentos están regulados en la Ley General De Títulos Y Operaciones De Crédito.

Por su importancia y popularidad en su uso esta forma de pago se explicará ampliamente:

Carta de crédito: Es la forma de pago más común en el comercio exterior, ya que más del 80% de las transacciones comerciales se hacen utilizando esta figura, que es también la más laboriosa, ya que el comprador se asegura de haber recibido toda la documentación en regla del embarque antes de realizar el pago, y el vendedor tiene la seguridad de recibir el pago acordado una vez que los documentos hayan sido entregados.

Por su gran utilización en la práctica moderna del comercio internacional, la carta de crédito se ha convertido en un pilar fundamental de aquél; en otras palabras, es una verdadera institución.

No obstante que la bibliografía en español sobre esta materia es poca, debido a que se trata de un instrumento de reciente utilización en México sobre todo para las operaciones de comercio internacional, la apertura comercial y financiera que nuestro país ha experimentado en los últimos años ha provocado que día con día esta forma de pago sea más estudiada por los empresarios y en las universidades.

La Cámara Internacional de Comercio trabaja desde hace varias décadas para hacer una compilación de reglas conocidas mundialmente como "Reglas Y Usos Uniformes Relativos A Los Créditos Documentarios" (Uniform Customs And Practice For Documentary Credits) o en su forma abreviada "UCP-500".

Las UCP-500 rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario. Por ello resulta recomendable que antes de iniciar una operación con carta de crédito se analice profundamente ese documento, o bien se busque la asesoría de un banco sobre las particularidades de esta modalidad de pago.

Es conveniente señalar que las cartas de crédito son, por su propia naturaleza, operaciones independientes de los contratos en los que pueden estar basadas y a los bancos no les afecta ni están vinculados por tales contratos. En consecuencia, no es necesario citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular. Pero por el contrario, es muy importante que en una cláusula del contrato se estipulen los acuerdos a que hayan llegado las partes para el manejo de la carta de crédito.

Asimismo, es importante destacar que los bancos, y todas las partes que intervengan en el manejo de una carta de crédito, se vinculan solamente con los documentos que se tramitan con base en esa operación, pero no con las mercancías. Por tanto, cualquier condición no documentaria que se establezca en una carta de crédito se pasará por alto.

También habrá que tomar en consideración que los bancos son muy cuidadosos al revisar la documentación de una carta de crédito, y aplican un criterio de estricta literalidad al texto de los términos y las condiciones previstas en la carta de crédito.

Aunque existen diversas modalidades o clasificaciones de la carta de crédito, sólo se mencionarán algunas. Sin embargo, dada la especialización que se requiere para la instrumentación de esta forma de pago, se recomienda que los interesados se asesoren con especialistas. Estas se explicarán en el glosario de términos al final.

Algunos puntos que no debe olvidar

Nunca realice un embarque antes de recibir de su banco la confirmación de la carta de crédito.

Cerciórese de que todos los datos consignados en el documento son los correctos.

Verifique que todos los términos y condiciones coincidan con lo convenido con el cliente.

Prepare todos los documentos tal y como se requieran en la carta de crédito.

Ante cualquier duda, por pequeña que esta sea, consulte a los especialistas en la materia.

Si usted exporta, le aconsejamos que trate de negociar que el pago de sus productos se realice mediante una carta de crédito documentaria, irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, sobre todo cuando no exista mucha confianza con su cliente.

En el proceso del comercio exterior existe un documento denominado Póliza de Seguro de Crédito de Exportación Contra Riesgos Comerciales que es expedido Por la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. (Comesec), la cual protege a los exportadores mexicanos por eventuales pérdidas que puedan sufrir a consecuencia de la falta de pago en que inquieran sus compradores extranjeros.

Este apoyo brindado por Comesec cuenta con el respaldo de 27 compañías de seguros y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., quienes son sus actuales accionarios.

## **CAPÍTULO X. CONTRATOS INTERNACIONALES Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

### **I. Contratos internacionales**

Hay diversas formas contractuales para realizar actividades de comercio internacional. Para efectuar importaciones y exportaciones de mercaderías, se suelen emplear los siguientes contratos:

Nunca realice un embarque antes de recibir de su banco la confirmación de la carta de crédito

Cerciórese de que todos los datos consignados en el documento son los correctos.

Verifique que todos los términos y condiciones coincidan con lo convenido con el cliente.

Prepare todos los documentos tal y como se requieran en la carta de crédito.

Ante cualquier duda, por pequeña que esta sea, consulte a los especialistas en la materia.

Si usted exporta, le aconsejamos que trate de negociar que el pago de sus productos se realice mediante una carta de crédito documentaria, irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos, sobre todo cuando no exista mucha confianza con su cliente.

En el proceso del comercio exterior existe un documento denominado Póliza de Seguro de Crédito de Exportación Contra Riesgos Comerciales que es expedido Por la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. (Comesec), la cual protege a los exportadores mexicanos por eventuales pérdidas que puedan sufrir a consecuencia de la falta de pago en que inquieran sus compradores extranjeros.

Este apoyo brindado por Comesec cuenta con el respaldo de 27 compañías de seguros y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., quienes son sus actuales accionarios.

## **CAPÍTULO X. CONTRATOS INTERNACIONALES Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

### **1. Contratos internacionales**

Hay diversas formas contractuales para realizar actividades de comercio internacional. Para efectuar importaciones y exportaciones de mercaderías, se suelen emplear los siguientes contratos:



De compraventa, que comprende una sola transacción.

De suministro, que puede incluir entregas repetidas de un producto, en el marco de un solo contrato

De comisión, representación o distribución mercantil

De licencia, para el uso o explotación de una patente o una marca.

De prestación de servicios

Estos contratos se pueden formalizar mediante un acuerdo verbal, con el intercambio de correspondencia, o bien con la celebración de un contrato por escrito, que es lo más aconsejable.

Es una práctica común que las exportaciones mexicanas se manejen mediante el intercambio de determinados documentos, como un pedido en firme, el envío de cartas, faxes, etc., para que se consideren concretadas las operaciones. Esta presenta constantemente un sinnúmero de riesgos de posibles controversias entre las empresas nacionales y las extranjeras.

Ante tales expectativas y la complejidad que reviste una relación de comercio exterior, se sugiere el uso de contratos internacionales en forma escrita. Ellos dan más certidumbre a las operaciones mercantiles, tanto a los compradores como a los vendedores, sobre todo respecto a la seguridad jurídica que debe tener toda transacción internacional.

La negociación de los términos y las condiciones de todo contrato internacional debe partir del principio general de que prevalezca la "autonomía de la voluntad de las partes", cuidando siempre que la voluntad negociada del exportador mexicano se vea reflejada y respetada en el contenido del contrato.

### **Cláusulas del contrato de compra-venta**

Objeto. En un contrato de compraventa es importante que el objeto del contrato (mercadería o producto) se especifique y determine con suficiente claridad, pormenorizando sus

características. De esa manera se evitan errores en el objeto del contrato y conflictos derivados de ello.

Es necesario manejar una cláusula que cubra la posible renegociación a futuro del precio del producto objeto del contrato

Forma de pago

Empaque y embalaje

Entrega de la mercancía

Patentes y marcas

Impuestos

Cesión de derechos y obligaciones. La compraventa se perfecciona mediante la entrega de la mercancía y el pago se ésta, por lo que no se debe aceptar la sesión de derechos a un tercero mientras no se haya firmado un contrato donde se estipule la obligación del tercero. Si no se toma esta precaución, jurídicamente no se puede obligar a ese tercero a cumplir con su compromiso.

Cláusula compromisoria Para la interpretación, la ejecución y el cumplimiento de las cláusulas del contrato, así como para solucionar cualquier controversia que se derive del mismo, es conveniente que las partes convengan a someterse a la conciliación y el arbitraje comercial internacional. Se sugiere para ello a la comisión para la protección del comercio exterior (Compromex), pero están en libertad de elegir libremente el tribunal u organismo arbitral que más convenga a sus intereses.

Todos los demás requisitos para el contrato de compra-venta ya han sido explicados, por lo que no consideramos conveniente volver a repetirlos.

#### Cláusulas del contrato de representación y distribución mercantil

A continuación se presentan algunas cláusulas básicas que se deben negociar para incluirlas en todo tipo de contrato de representación y distribución mercantil. Es frecuente que los exportadores mexicanos, con el fin de incrementar las exportaciones de sus productos, establezcan

vínculos de carácter comercial con empresas o personas físicas que, por el conocimiento que estas tienen de los mercados en el país en el que radican, hacen atractiva su contratación como representantes o distribuidores.

Sin embargo, es aconsejable que, antes de suscribir un contrato de esta naturaleza, se consulten las disposiciones legales vigentes en los países en los que se pretende contratar con agentes o distribuidores, ello es especialmente necesario si se desea operar en países del área centroamericana, pues en algunos casos las regulaciones internas de esos países protegen en forma exagerada a sus naciones.

**Objeto.** Es necesario especificar el tipo de encargo que la empresa mexicana otorga a la persona física o moral del extranjero. De preferencia hay que optar por la comisión, la representación o distribución de sus productos en el país respectivo. Conviene que los productos se especifiquen de manera pormenorizada con todas sus características para evitar errores.

**Zona de exclusividad** Es importante que la empresa mexicana determine el territorio de exclusividad que otorga a la persona física o moral del extranjero para la promoción, la representación o distribución de sus productos. Se sugiere que la zona de exclusividad sea un territorio limitado que bien puede ser una ciudad o un país, pero no un área mayor.

**Obligaciones** de la comitente. El exportador mexicano está obligado, por regla general, a considerar las solicitudes o los pedidos formulados por los clientes finales y hacérselos llegar con oportunidad al representante o distribuidor acreditado en otro país. de esta forma, puede seleccionar los pedidos que pueda cumplir y sustituir los ya confirmados, sin comprometerse a enviar remesas que no está en condiciones de cumplir y que pueden ocasionarle un conflicto legal por incumplimiento.

El exportador mexicano está obligado a pagar la comisión convenida a su representante o distribuidor en el extranjero de acuerdo a las ventas realizadas por éste.

Otra obligación es proporcionar a su representante o distribuidor una lista pormenorizada de los productos, los precios, condiciones de venta y calidad. También debe comunicarle con oportunidad los cambios posteriores que se presenten al respecto.

Por último, es importante que en esta relación contractual el exportador se comprometa a tener un stock o inventario permanente de mercancías dependiendo del producto, en el establecimiento del representante o distribuidor, pues los compradores finales suelen solicitar una prueba o demostración para conocer bien la operatividad o calidad del producto.

**Exclusividad sobre el producto.** El exportador mexicano puede incluir una cláusula en el que se señale que su representante o distribuidor de otro país se obliga a realizar sus actividades única y exclusivamente con los productos de la empresa mexicana, por lo que se le prohíbe mediar con otras empresas para aceptar la representación de otros productos similares.

**Monto de la comisión** Para determinar el porcentaje de comisión que ha de pagar a su representante o distribuidor en otro país, el exportador debe efectuar un estudio de mercado para conocer las demandas y los precios de los productos que pretende introducir en los mercados de destino. Con esa información estará en condiciones de fijar el porcentaje que asignará a su representante o distribuidor.

**Forma de pago.** El exportador ha de incluir en el contrato una cláusula que autorice enviar la mercancía directamente al cliente conseguido por su representante o distribuidor. El cliente asimismo hará el pago correspondiente al beneficiario en la forma de pago que hayan acordado previamente. Una vez que se haya recibido el pago, el exportador debe liquidar la comisión respectiva a su representante o distribuidor.

Otra modalidad consiste en que el representante o distribuidor cubra las mercancías que obran en su poder en calidad de stock. Cuando recibe el pago debe, en un plazo no mayor de 3 días, enviar el importe al exportador, pudiendo retener única y exclusivamente la parte de su comisión.

**Rendición de cuentas.** El exportador mexicano deberá también incluir una cláusula en la que el representante o distribuidor se obligue a rendir cuentas, transcurrido un periodo de tiempo previamente convenido, sobre las actividades realizadas y el comportamiento del producto en ese mercado. Ello permitirá que el exportador mexicano, si lo considera conveniente, haga las observaciones procedentes o, en su caso, confirme su aceptación respecto a la rendición de cuentas.

**Representación y publicidad.** Es conveniente que el exportador estipule en su contrato su autorización para que el representante o distribuidor promueva los productos en su país. La forma más conveniente es la publicidad que más convenga a ambas partes. Por ello se recomienda incluir una cláusula mediante la cual el representante o distribuidor de otro país se obligue a utilizar los medios de publicidad previo acuerdo de los costos más adecuados para el productor mexicano.

La zona o el territorio de exclusividad. Ver zona de exclusividad del apartado anterior.

**Vigencia del contrato.** Es conveniente que la vigencia del contrato sea de 6 meses a un año, suficiente para determinar la pertinencia de sostener a un representante o distribuidor en el extranjero.

Así, de acuerdo con los resultados, el exportador puede ampliar la vigencia si lo juzga conveniente. En cambio, si originalmente se fijó una vigencia prolongada, se tiene que esperar a que concluya para poder cambiar de representante o distribuidor.

**Patentes y marcas.** Para poder obtener información sobre los mecanismos más apropiados para proteger los derechos de una patente o marca registrada en otro país, se deberá remitir a los comentarios vertidos anteriormente sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías.

## 2. Solución de controversias

En seguida se presentan los aspectos más importantes sobre la solución de controversias entre particulares derivadas de operaciones de comercio internacional.

Controversias de comercio exterior. El arbitraje comercial internacional ha probado su utilidad en la solución de las diferencias que no reciben solución adecuada mediante los mecanismos tradicionales del derecho internacional privado, el cual consiste en escoger uno o varios sistemas jurídicos nacionales a fin de recurrir a ellos para determinar tanto el derecho aplicable al fondo de la controversia, como el foro donde se ventilará. Se sugiere utilizar este método para solucionar las controversias que se deriven de relaciones de comercio internacional.

El arbitraje comercial internacional. El acuerdo de arbitraje podrá adoptar la fórmula de una cláusula compromisoria incluida en el propio contrato, o bien constituirse como un acuerdo independiente. No obstante, se recomienda la primera opción, ya que una vez que surgen los conflictos es difícil que las partes se pongan de acuerdo para someterse a la decisión de un árbitro.

Funciones de la Compromex. La Comisión Para La Protección Del Comercio Exterior En México, Compromex, es un organismo mixto y colegiado creado por el decreto público publicado en el Diario Oficial De La Federación del 31 de diciembre de 1956, cuya Secretaría Ejecutiva se encuentra ubicada en el Bancomext, S.N.C.

Las principales funciones de la Compromex consisten en intervenir como conciliador y árbitro de comercio internacional en controversias en que intervengan empresas mexicanas y extranjeras. Como servicio adicional, cuando no se resuelva la controversia, la Compromex está facultada para emitir un "dictamen" a petición de la parte interesada, el cual versará sobre el conflicto planteado y podrá utilizarse como prueba documental ante cualquier organismo o autoridad nacional o extranjera.

Además la Compromex ofrece asesoría jurídica especializada a la comunidad exportadora e importadora de México sobre los términos legales de negociación internacional, así como los distintos tipos de contratos internacionales y otros aspectos jurídicos del comercio exterior.

## **CAPÍTULO XI. INTERNET Y LOS NEGOCIOS**

Las firmas comerciales ven a Internet como un excelente medio para el desarrollo de los negocios, mercado directo, venta de productos, apoyo a clientes. El mercado potencial representado por Internet es mayor a la población total de un país como Canadá, y casi la mitad de la población en México, y un análisis demográfico muestra que se trata de un grupo culto de ingresos medios y altos, ideal para realizar transacciones a través de medios electrónicos.

Tiendas y centros comerciales pueden desarrollarse mucho más rápido en Internet que en el mundo real. Las ventajas económicas incluyen:

- Relativamente baja inversión de capital.
- Servicio disponible 24 horas al día sin costo extra
- Facilidad para mostrar grandes cantidades de información.
- Competitividad inmediata sin importar el tamaño de la empresa.

En Internet compiten en igualdad de circunstancias tanto empresas pequeñas como grandes transnacionales. Las diferencias económicas entre empresas no son fácilmente apreciables por el consumidor.

Posibilidades generales para fines comerciales

En términos generales Internet ofrece dos posibilidades básicas como apoyo a las empresas:

Además la Compromex ofrece asesoría jurídica especializada a la comunidad exportadora e importadora de México sobre los términos legales de negociación internacional, así como los distintos tipos de contratos internacionales y otros aspectos jurídicos del comercio exterior.

## CAPÍTULO XI. INTERNET Y LOS NEGOCIOS

Las firmas comerciales ven a Internet como un excelente medio para el desarrollo de los negocios, mercado directo, venta de productos, apoyo a clientes. El mercado potencial representado por Internet es mayor a la población total de un país como Canadá, y casi la mitad de la población en México, y un análisis demográfico muestra que se trata de un grupo culto de ingresos medios y altos, ideal para realizar transacciones a través de medios electrónicos.

Tiendas y centros comerciales pueden desarrollarse mucho más rápido en Internet que en el mundo real. Las ventajas económicas incluyen:

Relativamente baja inversión de capital.

Servicio disponible 24 horas al día sin costo extra

Facilidad para mostrar grandes cantidades de información.

Competitividad inmediata sin importar el tamaño de la empresa.

En Internet compiten en igualdad de circunstancias tanto empresas pequeñas como grandes transnacionales. Las diferencias económicas entre empresas no son fácilmente apreciables por el consumidor.

Posibilidades generales para fines comerciales

En términos generales Internet ofrece dos posibilidades básicas como apoyo a las empresas:



Es un excelente medio de comunicación, tanto con clientes reales o potenciales así como con proveedores, socios, importadores, exportadores, expertos en diversas áreas, etc.

Es un excelente medio para obtener información, tanto para la toma de decisiones como para estudios de mercado, planeación, consultora, asesoramiento, etc.

### Posibles aplicaciones de Internet en los negocios

Está comprobado que el segmento de Internet que más ha crecido durante los últimos años es el relativo a negocios. Las diferentes aplicaciones de Internet en el mundo de los negocios pueden ser tan diversas como empresas existan, y únicamente están limitadas por la creatividad de la organización.

Aquí se presentan algunas de las áreas con beneficios inmediatos:

Incrementar la comunicación, tanto interna como externa.

Incorporarse a la tendencia hacia la globalización.

Apoyar la logística de las empresas (minimizar las barreras de tiempo/costo/distancia).

Ganar y mantener una ventana competitiva sobre otras empresas.

Disminuir costos

Colaboración con otras empresas.

Obtención y utilización de información.

Mercadotecnia y ventas

Transmisión de datos

Creación de una imagen corporativa

**Crear una imagen** dentro de Internet puede tomar muchas formas, desde pequeños anuncios de correo electrónico hasta el mantenimiento de un sistema de información completo con gráficos y sonidos. Muchas de las técnicas normales de mercadotecnia pueden adaptarse e incluso mejorarse al utilizar Internet. He aquí algunas de las posibilidades:

Anuncio de productos.  
Difusión de información introductoria.  
Especificaciones sobre un producto o servicio.  
Información sobre precios o tarifas.  
Distribución de catálogos.  
Invitación a eventos o demostraciones.  
Contactos entre compañías.  
Apoyo al cliente.  
Anuncio de ofertas, descuentos y promociones.  
Documentación técnica y manuales.  
Producciones multimedia.  
Encuestas a consumidores o usuarios,  
Datos sobre el funcionamiento de un producto.  
Evaluación del servicio.  
Revisión y comentarios.  
Bolsa de trabajo.

## CAPÍTULO XII CASO PRÁCTICO

En la segunda parte de esta tesis se presenta la recolección de datos y análisis de los resultados obtenidos, se muestra también un modelo de los puntos que se trataron en las diferentes entrevistas que fue el método de recolección de datos de este trabajo; de igual manera se presentan cuadros con la información más relevante para facilitar su comprensión.

El orden de presentación de los puntos que componen este capítulo son los siguientes; primero la definición de la hipótesis que se tratará de probar con el resultado que se obtenga de esta investigación, enseguida el instrumento de recolección de datos, que como ya se mencionó es la entrevista, ya que esta cubre los requerimientos necesarios para la realización de esta investigación; después se presenta el análisis de la información ( incluye tablas ), síntesis de la información más relevante, conclusiones a que se llegó y finalmente las recomendaciones sugeridas.

Toda esta información busca de manera general que todos los fabricantes de Paracho busquen y tengan la posibilidad de exportar sus guitarras con una producción basada en la calidad y que, por lo tanto, le abra las puertas del mercado internacional; esto, con la intención de contar con opciones que los lleven a obtener un beneficio propio y comunitario a la vez.

## HIPÓTESIS

Debido a la globalización que en las últimas décadas ha sufrido el mercado internacional y más específicamente en México con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), es indispensable el aprovechamiento de las oportunidades de exportación que actualmente se nos presentan, en este caso, para la exportación de guitarras como artesanías, esto conlleva necesariamente un beneficio económico, un incremento en la captación de divisas, una mayor oportunidad de empleo para la población parachense que se refleja necesariamente en una mejor forma de vida de la población y especialmente de los exportadores.

Se eligió la entrevista combinada con la observación directa como medio de recolección de datos debido a que de esta manera se obtiene mayor información y consideré que esto era lo más apropiado.

El tamaño de la muestra es del 50% del universo debido a que este último es pequeño; por lo tanto, se eligieron a seis de los exportadores más conocidos de Paracho, esta muestra se compone de comerciantes y fabricantes tanto industriales como artesanales.

La razón por la que sólo se entrevistó a la mitad del universo fue debido a que la información que se obtuvo conforme se realizaban las entrevistas era similar y nos llevaban a las mismas conclusiones.

A continuación se presenta el modelo sobre el cual se dirigió la entrevista aplicada a la muestra de fabricantes de el municipio de Paracho Michoacán

### A. GENERALES

- 1 Desde cuando exportan
- 2 A que lugares exportan
- 3 Que tipos de guitarras exportan
- 4 Cual de sus guitarras está más posesionada en el mercado y debido a que causas
- 5 Cual es la ventaja de exportar al extranjero
- 6 En general cual es la guitarra más vendida a nivel local
- 7 Es la misma que ustedes producen
- 8 Cual es el impacto y las posibilidades de exportación de la guitarra a nivel mundial (en cuanto a ventas se refiere)
- 9 Cuales son las características de su taller o fábrica, para ver los logros que ha tenido y los objetivos por alcanzar (capacidad de producción, maquinaria, equipo ...)
- 10 Conoce actualmente el número de fabricantes que exportan en Paracho
- 11 Que categorías de guitarra se producen en su fábrica
12. Que tipo de producción tienen
- 13 Manejan la fabricación de otros instrumentos o artesanías, ¿cuales son?
14. Cual es su producto más vendido (explotado) y mencione los dos posteriores
15. Cuales son sus formas de pago y de cobro
16. Que métodos de comercialización (promoción) utiliza
17. Algún guitarrista famoso utiliza sus guitarras
18. Conoce otros medios de promoción
19. Porque eligió los métodos de promoción que utiliza y si no se promociona mencione el motivo
20. Tiene un conocimiento exacto o aproximado de sus costos de comercialización

## B. PRODUCCIÓN

1. Que capacidad de producción tiene su fábrica o taller
2. Que porcentaje de su capacidad de producción aprovechan
3. Cuantos empleados laboran en su empresa
4. Cuenta con un estándar de producción por trabajador
5. Hacen estudios de productividad por trabajador
6. De qué manera realiza sus ventas de mayoreo, menudeo, a través de un agente de ventas, a través de un agente aduanal, otros
7. Cual es su porcentaje de utilidad unitario al exportar
8. Es el mismo que dentro del país
9. Hasta que punto se abastece la demanda extranjera. en %, en que países, en que estados, con que tipo de guitarra
10. Respecto al punto anterior ¿que tan bien está organizada su empresa para exportar?
11. Que le falta para cumplir lo anterior
12. Hasta que punto se cumple la demanda del país
13. Cual es el nicho de exportación exportable
14. Que tipos de guitarras produce
15. Cual le resulta más rentable y bajo que criterio
16. Hacia que tipo de público va dirigido
17. El método de producción que utiliza tiene un nombre particular
18. Que le hace falta para mejorar su productividad
19. Importan materiales y materias primas
20. De que países
21. Están inscritos es algún programa de apoyo gubernamental
22. Cual es la razón
23. Tiene un conocimiento exacto o aproximado de sus costos de producción
24. Tiene un conocimiento exacto o aproximado de sus costos de transporte

25. Uniendo además el costo de comercialización ¿que porcentaje representan estos del costo total del producto?
26. Cuales son las oportunidades en cuanto a producción se refiere que su empresa aprovecha
27. Cuales son sus debilidades en el mismo caso

### C. TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

1. Está capacitado alguien de su empresa para realizar los trámites de exportación
2. O utilizan un agente externo para la realización de estas actividades, que tipo de agente
3. Cual es el costo que ello implica
4. A intentado usted como dueño o gerente hacer los trámites de exportación
5. Que experiencia le ha dejado
6. Cual de las opciones anteriores considera usted mejor y por que
7. Es esta forma la que en su empresa se practica. Si su respuesta es negativa comente las restricciones
8. Conoce los pasos que presenta Bancomext en su diagrama de flujo para la exportación
9. Los siguen; hasta que punto los siguen
10. Conoce las consecuencias de la omisión de estos pasos y/o requisitos
11. Cuales son las causas de que no se cumpla con lo anterior
12. Cuales son las oportunidades en cuanto a trámites de exportación se refiere que su empresa aprovecha
13. Cuales son sus debilidades en el mismo caso

### D. COMPETENCIA

1. Conoce a su competencia en materia de exportación
2. Cuales empresas representan mayor competencia para usted
3. Que tipos de guitarras fabrica la competencia

4. Exporta las mismas guitarras que su empresa (u otros instrumentos que usted exporta principalmente - de los tres que nos había mencionado -)
5. A que lugares exporta la competencia
6. Conoce los precios que maneja la competencia
7. Son mayores o menores que los de su empresa
8. Sabe que estrategias de comercialización utiliza la competencia
9. Conoce el sistema de producción de la competencia
10. En que difiere con el de su empresa
11. En que cree que la competencia se basa para ocupar el lugar que actualmente tiene en el mercado internacional. Relacione con los factores anteriores y mencione si existen otros.
12. Cuales son las oportunidades que la competencia aprovecha
13. Cuales son las debilidades en el mismo caso



A continuación se presenta un análisis de los resultados que arrojaron las entrevistas realizadas a los exportadores fabricantes de guitarras en la población de Paracho Michoacán

El análisis se dividirá en apartados específicos que incluyen tablas que contienen información cruzada para facilitar tanto la comprensión como la presentación de este trabajo.

### **A) CUADRO 1A: DEMOSTRACIÓN DE LAS VENTAJAS DE EXPORTACIÓN EN RELACIÓN A LA UTILIDAD BRUTA**

A continuación se presenta el análisis de los resultados obtenidos en esta tabla:

La gran mayoría de los fabricantes parachenses tiene una fabricación de tipo artesanal que según pláticas con algunos de los fabricantes la producción total a nivel local es de dos mil guitarras diarias, de estas sólo una pequeña parte irá al extranjero (el fabricante industrial menciona que sólo se exporta del 2 al 3% de lo que se produce), cantidad que comparada con fábricas de Asia, producen en un solo día.

Actualmente existen sólo tres fábricas de guitarras en Paracho, que producen casi la cuarta parte de la producción total que incluye la venta nacional y la extranjera.

Todo lo anterior nos indica que por lo menos en cantidad de producción por ahora y en un futuro próximo no podremos competir a nivel internacional; la base de competencia deberá ser otra.

En la fabricación artesanal de guitarras el tamaño de producción llega a tres guitarras por laudero como máximo mensualmente. En cambio, en la fabricación industrial aumenta considerablemente hasta ser 1152 guitarras de exportación mensual y, por otra parte en la comercialización de éstas, se manejan al rededor de ocho guitarras mensualmente.

Los tipos de guitarra que más se producen para exportación son la clásica para estudio y para concierto, la tejana y la flamenca.

El costo de producción artesanal de guitarras oscila entre los 2000 y 6000 pesos según los materiales y la calidad utilizados por cada fabricante; el costo de producción del fabricante industrial se desconoce.

El precio es uniforme en el mercado nacional y en el extranjero, regularmente sólo varía un poco hablando de la fabricación industrial, en la construcción artesanal se maneja el mismo precio. Cabe mencionar que a estos últimos les da lo mismo vender sus productos en el mercado interno que en el externo; siempre y cuando los clientes acepten los requisitos que cada uno tiene establecido, como costo y tiempo de espera para poder cumplir los pedidos; esto sucede aunque para la mayoría es importante la proyección internacional que les dan sus clientes.

Por el contrario en el caso del fabricante industrial cubre primero el mercado extranjero y el excedente lo coloca sin problemas en el mercado nacional; lo anterior se debe a compromisos pactados con sus clientes extranjeros.

Como se aprecia en la tabla, el marcador de ingresos por exportaciones a través de la utilidad bruta es prometedora; si lo traducimos a ingreso mensual (depurado) del fabricante artesanal de menores ingresos gana arriba de 10,000 pesos mensuales, lo que significa que se encuentran bien situados en la escala de sueldos a nivel nacional y también que el tamaño de su producción no es grande, aunque sí de especial dedicación y cuidado en cada detalle para hacer de cada pieza una obra de arte.

En la fabricación industrial no se cuenta con el dato exacto por desconocer los gastos y costos que implica al producción; sin embargo, la calidad que GUICONSA ha logrado es la mejor en su nivel y tiene gran aceptación en Estados Unidos, específicamente en Texas.

**B) CUADRO 1B: EXPLOTACIÓN DE MERCADO**

La producción anual de la muestra de exportadores hace un total de 17459 guitarras que van principalmente a Estados Unidos especialmente a los estados de California, Nueva York, Los Ángeles y Chicago, Dinamarca, España y Alemania entre otros países de Europa.

Lo que quiere decir que desde hace un tiempo ya son conocidas las guitarras que en Paracho se fabrican: su calidad, su costo, quien las fabrica y que garantía les ofrece esto.

El mercado al que se dirige esta producción es principalmente a estudiantes de música clásica, seguidos de profesionales de la guitarra y finalmente concertistas

Para los entrevistados el nicho de exportación explotable es el mundo entero, el cual: "Solo podremos penetrar y conquistar con calidad".

**C) CUADRO 2A: CLASIFICACIÓN DE LAS GUITARRAS**

En esta tabla encontramos que para la fabricación industrial el primer lugar corresponde a la guitarra tejana, el bajo sexto y el requinto respectivamente, cabe mencionar aquí que esto se debe a la tendencia musical del mercado al que está posesionado este fabricante, que distribuye principalmente en Texas, E.U.

Para la producción artesanal, que es la misma que distribuyen los comerciantes el primer lugar es para la guitarra clásica de estudio y para concierto igualando en esta posición, en segundo lugar tenemos a la guitarra tipo flamenco, que se ha hecho muy popular actualmente.

**D) CUADRO 3A: TIEMPO QUE HAN EXPORTADO Y COSTO DE LOS TRÁMITES DE EXPORTACIÓN**

El análisis que a continuación se presenta muestra hasta que punto los fabricantes industriales o artesanales y los comerciantes de guitarras cumplen con los trámites de exportación y así mismo el mercado al que van dirigidos sus productos

La mayoría de los fabricantes son "jóvenes" en cuanto a exportación se refiere; pues la mayoría tiene 5 años o menos exportando. En segundo lugar se encuentran los del rango de 10 hasta cinco años y finalmente un solo laudero con más de 10 años de exportador.

Como puede verse en la tabla la mayoría de los fabricantes no están capacitados para realizar los trámites requisitarios que marca el gobierno. Sabemos también que por el momento y dado el tipo de exportación que realiza cada uno no ha sido indispensable que los aprendan.

En la parte de los trámites que realizan aunque las opiniones se dividen, es notorio que todos buscan involucrarse lo menos posible con las entidades gubernamentales. Se palpa un visible rechazo dado que se tiene un mal concepto del gobierno, además de la mala idea generalizada de lo que representa con sus servicios y sus entidades para los mexicanos.

La mayoría de los fabricantes no tiene un costo de exportación, pues los clientes son quienes cubren este monto, el costo además es pequeño dados los trámites que realizan. Por otro lado se encuentran el fabricante industrial y el comerciante que más que costo de exportación es un costo de transporte, este costo, por lo tanto no es gravoso según sus opiniones, es decir, que se compensa.

Ningún exportador está inscrito en programas de apoyo gubernamental porque el SIEM puede decirse que es un servicio que prestan las cámaras CANACO y CANACINTRA.

Esto también se debe a la dimensión de la producción que exportan, como es pequeño no creen necesario auxiliarse de entidades del gobierno.

Todo esto es justificado por el concepto que se tiene del anteriormente señalado; además en esto intervienen malas experiencias personales de los fabricantes en el mismo caso: "Aquí el gobierno no ayuda a exportar, por eso hacemos así las cosas"; "El apoyo más directo por parte del gobierno al artesano son, los concursos que se hacen tres veces al año".

#### **E) CUADRO 4A: UTILIDADES NETAS ACTUALES DE LOS FABRICANTES EXPORTADORES DE GUITARRAS EN PARACHO**

Para analizar la utilidad que tienen los fabricantes al exportar debemos conocer primero los costos y gastos en los que incurrir; En esta tabla como ya mencionamos, entran los costos de exportación, costo de producción y el costo de comercialización, aunque, los fabricantes artesanales en su mayoría como antes se mencionó tienen básicamente costo de producción, los demás gastos corren por cuenta de los clientes. El fabricante industrial tiene costo de transporte al igual que el comerciante. Cabe mencionar que los costos del fabricante no se nos proporcionaron por el mismo y por lo tanto no se puede obtener un resultado para poder interpretar.

Todo esto nos muestra una buena utilidad anual para los lauderos, fabricantes y comerciantes exportadores de guitarras de Paracho según se pudo observar.

#### **F) CUADRO 5A: COMERCIALIZACIÓN DE GUITARRAS EN EL EXTRANJERO**

En esta tabla se analizan los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas a los fabricantes, artesanos y comerciantes exportadores de guitarras en la localidad, preguntas como cual es la promoción que considera la más efectiva para sus productos entre otras.

Como lo muestra la tabla, todos los fabricantes artesanales tiene la fortuna de que guitarristas famosos de renombre nacional e internacional prefieran sus instrumentos por la calidad, el diseño y hasta cierta exclusividad que ofrecen estos excelentes lauderos.

La publicidad obtenida por este medio es considerada entre un rango de cuatro criterios que comprenden: mala, buena, muy buena y excelente; como "muy buena" por la mayoría de los entrevistados, esto, gracias a la fama y prestigio que significa para ellos; además que se obtiene una proyección internacional.

Todos los entrevistados llevan a cabo lo que a su criterio es la mejor forma de comercializar sus instrumentos, de manera que respondan a sus respectivas capacidades de producción. Todo lo anterior es su mejor justificación de apoyo para lo antes mencionado.

#### **G) CUADRO 6A: CALIFICACIÓN Y MANEJO DE LA CALIDAD EN PARACHO**

La presente tabla muestra lo que cada entrevistado define como calidad, que es lo que hacen para obtener la calidad en sus instrumentos y su opinión del punto en que hoy se encuentra Paracho en el camino hacia la calidad de aceptación internacional; a continuación se presenta un análisis de los comentarios de los exportadores de guitarras entrevistados.

Como primer punto tenemos que todos los lauderos tienen como mínimo un 98% de calidad en la fabricación de sus instrumentos, lo que respalda la posición de cada uno en el mercado internacional, es importante señalar que el fabricante industrial maneja un 80% de calidad en el total de la producción; lo que quiere decir, que de cada 100 guitarras que se construyen en su fábrica 80 salen con una calidad al 100% y las otra 20 que es el margen posible de error que se tiene salen con pequeños defectos o que sufrieron algún daño en el proceso que les impide calificar para la exportación y por lo tanto se dejan para el mercado interno que es menos exigente.

Los fabricantes basan su concepto de calidad en la satisfacción total del cliente y todos ellos cumplen con sus propias expectativas.

Para cumplir con lo anterior cada fabricante se establece metas y objetivos que los hace que formen parte de su vida cotidiana. Como cada uno ha llegado a obtener reconocimientos por su trabajo, consideran necesario seguir respondiendo a quienes en ellos confían como clientes, amigos, la comunidad y hasta el compromiso con ellos mismos.

#### H) CUADRO 6B: PERSPECTIVAS DE CALIDAD EN PARACHO

Los fabricantes y comerciantes reconocen que apenas se están tomando las medidas necesarias para iniciar cambios importantes, pero saben que es el primer paso dentro del camino correcto para que en un futuro no sólo sea importante quienes tocan el instrumento, o quienes componen la música que se toca con la guitarra; sino, también lo sea quien construye cada guitarra que es el instrumento sobre el cual se apoyan las otras formas de arte y como tal es de gran importancia.

De igual manera todos se sienten comprometidos con el cambio y este lleva consigo un control de calidad al 100%.

CUADRO 1A: DEMOSTRACIÓN DE LAS VENTAJAS DE EXPORTACIÓN EN RELACIÓN A LA UTILIDAD BRUTA ANUAL

Fabricante/Comer.	Tipo de Fabricación	Producción Anual	Tipo de Guitarra	Cto. Total de Producción	Precio de Venta		Utilidad Bruta Anual
					Nacional	Extranjero	
Sr. Carlos Piña	Artesanal	36 guitarras	Clásica palo rosa	Flamenco 280 usd.	Flamenco 700 usd.	Flamenco 700 usd.	32400 usd
			Clásica paloescrito	P. Escrito 340 usd.	P. Escrito 860 usd.	P. Escrito 860 usd.	
			Flamenco	P. Rosa 500 usd.	P. Rosa 1250 usd.	P. Rosa 1250 usd.	
Fructos Zalapa	Artesanal	20 guitarras	Concierto prof. fina	600 a 700 usd.	Alrededor de 1000 usd.	Alrededor de 1000 usd.	20000 usd
Sr. Daniel Caro L.	Artesanal	10 guitarras	De estudio clásica y tipo flamenco	\$ 3000 pesos más o menos	2000 usd.	2000 usd.	20000 usd
Abel García López	Artesanal	12 a 14 guitarras	De concierto clásica y de estudio clásica	\$5000 pesos más o menos	3000 usd.	3000 usd.	36000 usd a 42000 usd
GUICONSA	Industrial	21,600 guitarras	Mandolina plana de cedro	No	\$310.00	\$250.00	27.46 usd
			Mandolina 1/2 calabaza fina	Proporcionado	\$340.00		29.6
			Requinto de aile		\$410.00		33.23
			Requinto de cedro		\$570.00		46.2
			Requinto de zapelli		\$760.00		77
			Bajo sexto de rosa de lujo		\$440.00		108.96
			Bajo sexto de cedro		\$530.00		47.05
			Bajo sexto de zapelli		\$560.00		55.92
			Bajo sexto de rosa		\$1560.00		93.5
			Tnejana aile cimaa, encapsulada		\$410.00		122.96
			Tnejana cedro cimaa, encapsulada		\$470.00		44.11
			Tnejana de zapelli artesaque y Uspruce		\$750.00		55.44
			Tnejana de rosa de lujo y Uspruce		\$1000.00		91.7
			Clásica de aile		\$380.00		127.36
			Clásica de aile 1/pino canadience		\$420.00		41.9
			Clásica de cedro		\$460.00		47.2
Clásica de zapelli		\$570.00		52.67			
Clásica de rosa Usnglenman spruce		\$850.00		77			
Para concierto y música flamenco				113.19			
Alejandro Cardiel	Comerciante	100 guitarras		Costo de compra de 70 a 80% del precio de venta	xxx	200% del costo de las guitarras	



**EXPLICACIONES AL CUADRO 1A**

- 1.- La columna cinco se repite en el cuadro 4A porque se considera importante que esté en ambos lados.
- 2.- Para conocer el precio de venta de los artículos que produce el fabricante industrial se deberán complementar las columnas seis y siete con la número cuatro.
- 3.- La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.
- 4.- Para asignar el precio de venta de los instrumentos del fabricante industrial se sumó el total de precios y se dividió entre el número de instrumentos con el fin de obtener un promedio; esto, debido a que, se venden en una misma proporción todos los instrumentos, sin especificarse cantidades exactas.
- 5.- Se tomó de la misma manera un promedio de todas las cantidades en la cuales teníamos un rango o parámetro de ellas; ya sea en cuanto a la calidad de productos fabricados, los costos de producción y los gastos en que se incurren; todo esto con el fin de dar razonabilidad a la información y no basarnos en criterios personales.

CUADRO 1B: EXPLOTACION DE MERCADO

FABRICANTE	LUGAR AL QUE EXPORTA	MERCADO AL QUE SE DIRIGE	Nicho de exportación
Sr. Carlos Pina	E.U.: Sta. Bárbara, San Francisco, Los Angeles, otros.	Estudiantes y Profesionales	Explotable Todo el mundo Especialmente E U y Canadá.
Fructuos Zalapa	E.U.: California, N.Y., Chicago, Chile, España Dinamarca, Polonia.	Estudiantes prof. 45% Concertistas 45% Aficionados 10%	Todo el mundo
Sr. Daniel Caro L.	E.U., Japón, Alemania, Noruega, Dinamarca.	Estudiantes que atienden a profesionales	Todo el mundo pero con calidad, sin calidad el mercado no crece.
Abel García Lopez	E.U.: California, N.Y., Chicago; España; Madrid, Bilbao, Barcelona y Valencia, Italia.	A concertistas y estudiantes de música clásica	Mientras se trabaja con calidad todo el mundo.
GUILCONSA	E.U.: Texas y Hawái	Estudiantes	Hawái, Puerto Rico, Venezuela y todo el sur de América.
Alejandro Cardiel	Los Angeles, Holanda Canadá, Alemania, Dinamarca	Público profesional de la guitarra y que esté en su medio de vida	Para g. comercial todo el mundo, para g. fina Asia, E.U. y Europa

## NOTA:

La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.

**CUADRO 2A: CLASIFICACIÓN DE LAS GUITARRAS  
TIPOS DE GUITARRAS MÁS POSESIONADAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL**

Fab/Artes/comer.	Comercial	Estudio	Clasica de Concierto	Tipo flamenco	Otras
Sr. Carlos Piña		1.Paloescrito 3.Palo de rosa		2	
Fructuoso Zalapa			1		
Sr. Daniel Caro L.		1	2	3	
Abel García L.		1	1		
GUICONSA					1.Tejana 2.Bajosexto 3.Requinto
Alejandro Cardiel			2	1	
<b>TOTAL PUNTOS</b>		10	10	5	6

**NOTA:**

Se les dió el siguiente valor a cada lugar de posicionamiento en el mercado:

1er lugar = a 3 puntos

2do lugar = a 2 puntos

3er lugar = a 1 Puntó

El criterio de valoración es personal

La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.

CUADRO 3A: TIEMPO QUE HAN EXPORTADO Y COSTO DE LOS TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Fabi/Artes/Comer	Tiempo que lleva exportando	Que trámites Realiza	Costo que implica	Justificación
Sr. Carlos Piña	4 años	Vende a un agente de ventas.	xxx	No ha sido necesario
Fructuos Zalapa	3 años	Manda como muestra o regalo	xxx	Es mucho trámite y poco apoyo.
Sr. Daniel Carp L.	38 años	Manda como muestra o regalo	xxx	Es tardado y no ha sido necesario.
Abel García López	10 años	Manda como muestra o regalo	xxx	No cree en ello.
GUICONSA	E.U 3 años Hawaii: 1 año.	Export. a E.U.: se manda la mcía. a un agente aduanal. Export. Hawaii: se envía la mcía. a la aduana estatal y de ahí manda por UPS servicio aéreo	E.U.: \$1790.95 más IVA Hawaii: 2.99 usd por Kg. 58 usd p/seguro por cada 48 ukuleles	Le ha dejado mala experiencia.
Alejandro Cardiel	7 años	Importa c/ amigo ricano p/facilitar los trámites.	Correo 60 usd. \$100 UPS	Nadie da buena información. Mala experiencia.

## NOTAS

Los fabricantes artesanales no están preparados para exportar sólo lo están el fabricante industrial y el comerciante

Ningún fabricante está inscrito en programas del gobierno para la facilitación de estos trámites.

La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.

**CUADRO 4A: UTILIDADES NETAS ACTUALES DE LOS FABRICANTES EXPORTADORI  
GUITARRAS EN PARACHO**

Fabric/artes/comer.	Produc.anual	\$ venta.	\$ exportación	\$ producción	\$ comer.
Sr Carlos Piña	12 guitarras	Flamenca 700 usd	El cliente paga	Flamenca 280 usd	No tiene
	15 guitarras	Paloescrito 850 usd		Paloescrito 340 usd	
	9 guitarras	Palo de rosa 1250 usd		Palo de rosa 500 usd	
Fructuoso Zalapa	20 guitarras	1000 usd	El cliente paga	600 o 700 usd	No tiene
Sr Daniel Caro L.	10 anual	2000 usd	El cliente paga	400 usd	No tiene
Abel García López	12 a 14 anual	3000 usd	El cliente paga	650 usd	1500 a 1700usd
GUICONSA	21800 guitarras	88.02 promedio	\$103,638 anual	Dato no proporcionado	No tiene
Alejandro Cardiel	100 guitarras	200% costo	7200 usd	3600a18000usd (60 a 80% del \$ de venta)	9600 usd

## NOTA:

El signo \$ significa precio y en la columna número seis se encuentra abreviado precio de comercialización.

La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.

CUADRO 5A: COMERCIALIZACIÓN DE GUITARRAS EN EL EXTRANJERO

Fabric/Artes/Comer	Guitarristas famosos que utilicen sus guitarras	Cual considera que sea la mejor promoción	Cual es la razón de su respuesta
Sr. Carlos Piña	Nadia Borislova y Carlos Lagunas	El que nos reconozcan por nuestra calidad; satisfacción de los clientes que nos recomiendan.	El mérito está en que otras personas se preocupen por los que acá sobresalen.
Fructuoso Zalapa	David Mosqueda, Jorge Luis Zamora, Miroslav Mirek, Miguel Angel Gutierrez y Martín Madrigal.	En revistas internacionales especializadas, la calidad, que algún guitarrista famoso nos prefiera, la asistencia a ferias internacionales.	Si nos conocen la élite de nuestro medio tendremos más oportunidades.
Sr. Daniel Caro L.	Pepe Romero, Alfonso Moreno, Roberto Limón, Juan Carlos Laguna, Angel Romero, Iván Rijos, Jesús Ortega, David Moreno.	La mejor promoción es la calidad de nuestro trabajo.	La calidad es lo que nos recomendamos y al mejor publicidad nos la dan los clientes satisfechos.
Abel García López	Pepe Romero, Alfonso Moreno, Gerard Ederly, Juan Carlos Laguna, Andrews Schulman, Muigel Angel Lejarza, Cuarteto los Romero, Celedonio Romero (padre), otros.	La anterior, asistencia a ferias internacionales, presentación de nuestras guitarras en conciertos, entrevistas en revistas especializadas publicación de un artículo.	Todas las anteriores las considero las mejores promociones y trato de seguir las todas.
GUICONSA	Ninguno	Contacto con los clientes y catálogos.	En realidad es a medias aún ya que se contacta con los clientes pero como esta es una empresa joven no cuenta con los recursos para financiar dicha promoción.
Alejandro Cardiel	Ninguno de primer nivel.	Festivales internacionales revistas especializadas internacionales.	La primera si y la segunda no porque es muy caro; al rededor de 3000 usd mensual.

## NOTA:

Los fabricantes artesanales y el industrial utilizan lo que consideran que es la mejor promoción, en cambio, el comerciante no lo hace.

Los fabricantes artesanales y el comerciante consideran entre muy buena y excelente que guitarristas famosos utilicen sus guitarras; mientras que el comerciante industrial, por su tipo de fabricación sólo lo considera bueno.

La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.

**CUADRO 6A: CALIFICACIÓN Y MANEJO DE LA CALIDAD EN PARAGUAY** Evaluación de Guitarras

Fabric/Artes/comer.	%calidad trabajo	Su concepto de calidad	como cumple con lo anterior
Sr. Carlos Piña	98%	Hacer las cosas a conciencia para que todo salga bien.	Mi agente de ventas nos maneja un control de calidad, porque es un guitarrista conocedor.
Fructuoso Zalapa	99% En lo que respecta a satisfacción del cliente.	Estar presente en la revista especializada Salon Guitar International con los mejores lauderos lo que para mí satisfacción de mis clientes.	Estamos haciendo análisis, investigación, experimentación y el resultado de esto da a los clientes lo que ellos esperan.
Sr. Daniel Caro L.	100%	El tiempo no es lo que importa, ser buen guitarrero se lleva en la sangre en cada guitarra se hace una obra de arte.	Cuando no existen todos los factores necesarios para lograr una garantía de calidad, mejor no trabajo. La calidad es lo que me ha recomendado en mis 54 años de fabricante. La calidad es en un 70 a 80% la mano de obra con la habilidad del buen guitarrero, paciencia y amor al trabajo. También me baso en mi experiencia y mi perfeccionismo, busco calificarme a mi mismo y superarme.
Abel García López	99%	En la parte técnica que se cumplan los requisitos de control de temperatura, humedad, barnices naturales, pegamentos impermeables y cálculos precisos. Que el sonido esté definido, claro, limpio, peso ligero, que no lastime los dedos. La calidad es entonces es la técnica de como hacer la guitarra para que cumpla con todos estos objetivos.	Cumpro con lo anterior, constantemente busco superarme a mi mismo y encontrar la manera de lograr lo que para mí sena el sonido perfecto.
GUICONSA	80%	Satisfacer 100% al cliente en sus exigencias, acabados perfectos y empaque especial.	Estamos invirtiendo en investigación y desarrollo, lo que nos resulta en repetición de ventas.
Alejandro Cardiel		Satisfacer a nuestros clientes con nuestros productos.	Les compro guitarras sólo a lauderos que trabajan con una buena calidad, además yo mismo califico los instrumentos antes de adquirirlos y distribuirlos.

**NOTA:**

El porcentaje de calidad que se menciona en la segunda columna se define con base en el concepto propio de cada fabricante. Además, todos consideran que cumplen con dicho concepto.

La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.

CUADRO 6B: PERSPECTIVAS DE CALIDAD

Fabric/Artes/comer.	Que cree que esté pasando con la calidad en Paracho
Sr. Carlos Piña	Hay mucha oportunidad de introducir al mercado internacional nuestras guitarras; pero falta calidad
Fructuoso Zalapa	Mucha gente en Paracho se está preparando para que el mundo volte los ojos hacia acá.
Sr. Daniel Caro L.	La pasión ahora es ganar dinero, no es la pasión por el arte mismo. Desde el año 1974 que inició la feria de Paracho y con esto ha aumentado la calidad en la localidad. Influye mucho la mentalidad mexicana: queremos los beneficios para nosotros mismos cuando se trabaja para un patrón, no les importa a los trabajadores la calidad " al fin que ni paga bién" y de alguna manera influyen para que quebren los negocios.
Abel García López	Ya nos estamos preparando para que la visión de todos los fabricantes de guitarras de Paracho sea hacia un enfoque de calidad; hoy ya no es una vergüenza ser un laudero, es un orgullo.
GUICONSA	Estamos mejorando día a día, ese es nuestro compromiso.
Alejandro Cardiel	Los mexicanos empiezan a comprender el control de calidad, somos más abiertos y se busca la comprensión de las políticas extranjeras. En Paracho se empiezan a conocer las ventajas y se está trabajando en ello, la infraestructura ha mejorado. En la calidad aún nos falta mucho, pero vamos en buen camino, pero todavía tenemos que superar muchas adversidades.

## NOTA:

La fuente de estos datos son las respuestas de las entrevistas efectuadas a la muestra que compone esta investigación.



## CONDENSADO

A continuación se presenta una síntesis o condensado de lo más relevante obtenido durante las entrevistas a los fabricantes y exportadores más destacados de Paracho Michoacán.

La producción anual de la muestra de exportadores hace un total de 17459 guitarras que van a los lugares antes mencionados.

Los tipos de guitarra que más se producen para exportación son la clásica para estudio y para concierto, la tejana y la flamenca.

El mercado al que se dirige esta producción es principalmente a estudiantes de música clásica, seguidos de profesionales de la guitarra y finalmente concertistas.

El costo de producción artesanal de guitarras oscila entre los 2000 y 6000 pesos por cada instrumento.

Para la mayoría de los fabricantes es importante la proyección internacional que les dan sus clientes extranjeros.

El fabricante artesanal de menores ingresos gana arriba de 10,000 pesos mensuales, lo que significa que se encuentran bien situados en la escala de sueldos a nivel nacional y también que el tamaño de su producción no es mucha aunque si de especial dedicación y cuidado en cada detalle para hacer de cada pieza una obra de arte.

Básicamente se fabrican 4 tipos de guitarras para la exportación en Paracho; todas se encuentran muy bien colocadas en el gusto del cliente extranjero y todas ellas están fabricadas con la máxima calidad ofrecida al mercado extranjero por los fabricantes de Paracho.

Los actuales exportadores no están capacitados para realizar los trámites necesarios de exportar con todos los requisitos. Es debido a que no ha sido indispensable la realización de estos trámites que no se ha hecho, de alguna manera, caso de ellos.

Para los entrevistados el nicho de exportación explotable es el mundo entero, el cual: "Solo podremos penetrar y conquistar con calidad"

La mayoría de los fabricantes son "jóvenes" en cuanto a exportación se refiere, pues la mayoría tiene 5 años o menos exportando. En segundo lugar se encuentran los del rango de 10 hasta cinco años y finalmente un solo laudero con más de 10 años de exportador.

Todos buscan involucrarse lo menos posible con las entidades gubernamentales. Se palpa un visible rechazo dado que se tiene un mal concepto, además de generalizado de lo que el gobierno representa con sus servicios y sus entidades para los mexicanos. En esto han influido experiencias personales o ajenas.

Una gran parte de los fabricantes no tiene costos de exportación por la forma en que maneja sus ventas al extranjero.

Los fabricantes artesanales en su mayoría y básicamente sólo tienen costos de producción y una pequeña parte invierte en la comercialización de su marca.

Todos los fabricantes artesanales tiene la fortuna de que guitarristas famosos de renombre nacional e internacional prefieran sus instrumentos por la calidad, el diseño y hasta cierta exclusividad que ofrecen estos excelentes lauderos.

Todos los entrevistados llevan a cabo lo que a su criterio es la mejor forma de comercializar sus instrumentos, de manera que respondan a sus respectivas capacidades de producción. Todo lo anterior es su mejor justificación de apoyo para lo antes mencionado.

Todos los lauderos tienen como *mínimo* un 98% de calidad en la fabricación de sus instrumentos, lo que respalda la posición de cada uno en el mercado internacional.

Los fabricantes basan su concepto de calidad en la satisfacción total del cliente y todos ellos cumplen con sus propias expectativas.

Para cumplir con lo anterior cada fabricante se establece metas y objetivos que los hace que formen parte de su vida cotidiana.

## CONCLUSIONES

El resultado de esta investigación va dirigida especialmente a los guitarreros que actualmente no exportan y que sólo fabrican instrumentos para el mercado nacional o interno. Pues ellos serían los que en un futuro muy próximo pudieran penetrar en un mercado extranjero dado su conocimiento en el oficio de la laudería, ya que sólo tendrían que adoptar una mentalidad de calidad total que el mercado internacional exige. La calidad implica satisfacer las expectativas que el cliente y nuestro mercado objetivo exige y para una mejor comprensión de los requisitos de calidad que se piden en el mercado internacional ver la tabla 6A de calificación y manejo de la calidad en Paracho.

Las 17,459 guitarras que se producen para exportación anual, son producidas en sólo 15 días de trabajo a ritmo normal por una fábrica de Asia; lo que significa que en cantidad no podemos siquiera pretender competir.

Los tipos de guitarra que más se exportan son los mismos que la comunidad fabricante de guitarras produce en general. la clásica para concierto, la clásica para estudio y la recientemente muy popular flamenca, por lo tanto, cualquiera que adopte la actitud de calidad podría exportar, claro, si es que cumple mínimo con los requisitos que ya tienen los actuales exportadores. Lo anterior es afirmado por los que actualmente exportan. Sin embargo, no hay que olvidar puntos tan importantes como son la experiencia y compromiso que cada laudero ha pactado a través del tiempo con sus clientes. Esto, les ha dado un reconocimiento nacional e internacional a sus artesanías

Cabe mencionar que el público al que se dirige la producción es creciente y que por lo tanto las oportunidades de penetración en el mercado aumentan.

Por otro lado los costos de fabricación son más o menos iguales para los que exportan y para los que sólo producen para el mercado nacional, la principal diferencia es el cuidado que unos y otros ponen en la construcción de los instrumentos los primeros los llaman sus "obras de arte"

Algunos de los fabricantes exportadores, sin embargo, se quejan de que en México es sumamente difícil y caro adquirir materiales finos, que darían como resultado unas excelentes guitarras. Esto elevaría los beneficios en reconocimiento y en ingresos que a su vez representa un incentivo moral.

Es importante conocer y aprovechar las ventajas que nos ofrecen los tratados comerciales con otros países, los que pudieran representar un mercado potencial para estos productos

Dadas las condiciones actuales de exportación y la probabilidad de que así continúen puede decirse que no es indispensable aprenderse los pasos que señala la ley para la tramitación de las mismas; basta con que se sigan los pasos de los que ahora están exportando.

La exportación de guitarras en México y específicamente en Paracho es joven aún, lo que significa que el mercado está abierto para estos productos, esto también sucede gracias al tipo de producción (la artesanal) que tiene Paracho. Lo anterior nos sugiere que muchos lauderos podrían unirse a este trabajo. Esto ha sido afirmado por todos los lauderos entrevistados sin excepción. Sin embargo, el comerciante afirma que en extranjero se tiene desconfianza hacia los productos que se fabrican en México, pero que poco a poco (muy lentamente) esta percepción ha ido cambiando.

Respecto a este último punto cabe mencionar que actualmente todos los fabricantes artesanos que componen la muestra cuentan con el reconocimiento de famosos guitarristas a nivel internacional que utilizan sus instrumentos y además los recomiendan a sus alumnos y conocidos; lo que representa una excelente publicidad para el trabajo que realiza cada laudero.

El gobierno a través de sus dependencias ha jugado un mal papel en el apoyo a los exportadores de guitarras; pues si bien, los mismos fabricantes (los que ya exportan y los que aún no) y demás personas que intervienen en el proceso como son los abastecedores de las materias primas por ejemplo no se han unido para apoyarse mutuamente, tampoco el gobierno ha visto la posibilidad de explotar lo que actualmente tanto promueve como es la apertura del mercado nacional y beneficiar con esto a la comunidad de Paracho y sus alrededores.

Por otro lado, se encuentran los requisitos legales para cumplir el proceso de exportación de mercancías, las instituciones gubernamentales de apoyo para los exportadores y también los tratados comerciales en que México es parte y que por lo tanto facilitan la penetración a los mercados de estos países al reducirse y facilitarse los requisitos de exportación.

Desgraciadamente para la complementación de esta tesis ninguno de los exportadores entrevistados cumple ni siquiera en parte estos requisitos o procesos. Esto se debe, según se pudo investigar al tamaño de producción de cada fabricante, a los acuerdos tan favorables para ellos que han podido conseguir con sus clientes y a las malas experiencias que han tenido por lo menos la mitad de los entrevistados en el intento de cumplir con los requisitos legales; ya que tachan al gobierno de burocrático y obstaculizador.

Se tiene la posibilidad además para cubrir lo anterior de utilizar los servicios que ofrecen los agentes de ventas; que se encargan de comercializar los instrumentos de los lauderos de Paracho, estos cuentan con el conocimiento y la experiencia para brindar asesorías tanto en construcción, acabados y sonido de los instrumentos para que estos cubran las necesidades de los clientes extranjeros. Esto les dejaría tiempo a los nuevos exportadores para mejorar su técnica mientras delegan la actividad de ventas.

En otro contexto, al recopilar el marco teórico que cubre esta investigación me di cuenta de la gran riqueza histórica que antecede a la guitarra y que llegó precisamente a México con la conquista española la tradición de la fabricación de estos instrumentos a nuestros pueblos, y fue

precisamente Paracho el que heredara el oficio de la fabricación de guitarras decidido así por Don Vasco de Quiroga.

En cuanto a la participación de la Internet en los negocios se puede decir que el 70% de los fabricantes está abierto a esta alternativa y que en un futuro próximo los que aún no la utilizan ya tienen planes para ello.

Paracho tiene la fortuna de que la mayoría de sus habitantes conocen el oficio de la laudería; Esto hoy es motivo de orgullo para la población y con justa razón, pues cientos de pueblos mexicanos no tienen la misma suerte.

Los lauderos de paracho; debido a la situación económica del país y a las ventajas que significa la pujante globalización representada por los tratados de libre comercio -en este caso celebrados entre México y otros países-, tiene la oportunidad de exportar sus productos de calidad a muchos países y con esto obtener beneficios a nivel personal especialmente, ya que los materiales los tienen, el conocimiento lo tienen, existe la oportunidad de hacerlo, sólo les falta hacer un compromiso de calidad para obtener reconocimiento y muy buenas utilidades si se compara la ganancia mensual de un laudero artesanal exportador con un profesionalista colocado en un nivel gerencial de cualquier empresa.

En general el futuro se vislumbra prometedor para aquéllos fabricantes que se decidan a dar ese gran paso hacia un compromiso con la calidad. Periódicamente se celebran cursos de capacitación para los lauderos de Paracho; ya sea por fabricantes extranjeros reconocidos o por los mismos fabricantes parachenses que más sobresalen en su arte. Es cuestión de tomar la decisión y afrontar un compromiso de competitividad con ellos mismos y con los demás fabricantes.

Todo lo anterior comprueba la hipótesis de que se puede obtener un beneficio económico, un incremento en la captación de divisas, una mayor oportunidad de empleo para la población parachense que se refleja necesariamente en una mejor forma de vida de la población y especialmente de los exportadores.

## RECOMENDACIONES

En varios países del mundo como España, Estados Unidos, Alemania y otros Asiáticos se están fabricando guitarras en gran escala; lo que confirma la popularidad de la misma en la actualidad

Esto nos ofrece el mundo entero como mercado potencial a consumir las guitarras que se produzcan en México (especialmente en Paracho en este caso) Ello significa que aunque actualmente no podemos competir en cantidad si lo pudiéramos hacer en calidad, cualidad que podría ser enseñada a los demás fabricantes por los excelentes lauderos que hoy exportan. Ahí es donde está la oportunidad de mostrar al mundo lo "bien hecho en México".

La principal problemática que tendrían que superar los fabricantes de guitarras aspirantes a exportar sería, entonces, cumplir la calidad al 100% que se exige en el extranjero para la aceptación de estos productos como instrumentos musicales artesanales (ver el concepto de calidad que se maneja en las conclusiones).

Una opción para combatir lo anterior sería tomar los cursos que anteriormente se mencionaron; en la casa de la cultura de Paracho se dan por lo menos dos veces al año organizados por el "Club de Lauderos;" independientemente se organizan otros por el reconocido maestro Abel García López en el Centro para la Investigación y Desarrollo de la Guitarra (CIDEG) en Paracho **Ver anexo.**

No hay que olvidar también que el gobierno ofrece apoyos a través de programas que incluyen capacitación y asistencia a ferias internacionales donde promover y distribuir sus productos.

Independientemente también hay en Paracho agentes de ventas que se encargan de colocar las guitarras en el extranjero, principalmente en Estados Unidos; ya sea en casas



comercializadoras, escuelas, entre concertistas y otros. En este punto sólo debe tenerse cuidado de que se respeten las etiquetas del fabricante que significarían posibles pedidos, reconocimiento, conexiones y tener en un momento dado la posibilidad de realizar la comercialización por sí mismos, si así lo deciden, su propia comercialización.

Otro servicio que brindan estas personas es la experiencia que tienen en cuanto a la calidad que se prefiere en el extranjero y por lo tanto orientan a los fabricantes a través de la calificación de la calidad en sonido, construcción, comodidad en el instrumento, etc., evitando así posibles pérdidas de confianza por parte de los clientes que se reflejaría en una mala reputación del laudero.

Los actuales lauderos a mi ver no enfrentan problemas, excepto, que no cuentan con el suficiente tiempo para satisfacer las demandas de sus clientes; esto representaría una ventaja para los próximos posibles exportadores.

Sin embargo, cabe recordar que la unión hace la fuerza y los lauderos no son la excepción; más si lo que se pretende es cambiar la perspectiva extranjera de los productos mexicanos como lo muestra la tabla 6B donde todos coinciden en que mucha gente se está preparando ya para que el mundo voltee los ojos hacia Paracho (respecto a la construcción de guitarras).

Es muy importante recordar que en la exportación como en cualquier otro negocio hay que invertir tiempo y dinero antes de cosechar lo sembrado.

Finalmente vale la pena repetir que si se quiere ganar dinero y se conoce un oficio en el que se producen guitarras, el cual es un instrumento popular por excelencia y está cobrando una gran importancia actualmente en el mundo entero, no hay más que cumplir con los requisitos de calidad que exige el mercado internacional. Los materiales los tiene, el conocimiento lo tienen, existe la oportunidad de hacerlo, sólo les falta hacer un compromiso de calidad para obtener reconocimiento y buenas utilidades.



## ANEXOS

## Explicación de los incoterms

### **EXW:** *Ex Work (en fábrica)*

Significa que el vendedor completa su obligación de entregar cuando ha puesto los artículos dentro de su establecimiento ya sea en su almacén, fábrica u oficina. El comprador acepta todos los riesgos y costos, incluyendo la contratación previa del medio de transporte requerido. Así, no deberá usarse este término cuando el comprador no pueda efectuar directa o indirectamente los trámites de exportación.

### **FCA:** *Free Carrier (transporte libre de porte)*

La obligación del vendedor termina cuando entrega los artículos tramitados para su exportación al transportista que designe el comprador en un lugar convenido. Si el comprador no indica un punto preciso, el vendedor puede escogerlo dentro del lugar o zona estipulada, en cuyo caso la responsabilidad recae en el transportista.

### **FAS:** *Free Alongside Ship (libre junto al barco)*

Se considera que la responsabilidad del vendedor concluye cuando se han colocado los artículos junto al barco, sobre el muelle o en las lanchas de alijo en el puerto de embarque. Por tanto, el comprador asume todos los costos y riesgos por pérdida o daño de la mercancía desde el momento, así como los trámites para la exportación. El término FAS no debe emplearse cuando el comprador no pueda efectuar ese trámite y sólo puede usarse para el transporte marítimo.

### **FOB:** *Free on Board (libre a bordo)*

Una vez que los artículos han pasado por el riel del barco en el puerto de embarque asignado, termina la obligación de entrega por parte del exportador. El comprador tiene que asumir todos los costos y riesgos por pérdida o daño de los artículos desde ese punto. Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y se usa únicamente en el transporte marítimo o fluvial.

**CFR:** *Cost And Freight (costo y flete)*

Implica que el vendedor debe pagar los costos y flete necesario para entregar los artículos al puerto de destino. No obstante, los riesgos de pérdida y daño de la mercancía, así como cualquier costo adicional que se genere después del momento en que los artículos sean entregados a bordo del barco, se transfieren del vendedor al comprador cuando los productos han pasado la barandilla del barco en el puerto de embarque. Este término requiere que el vendedor tramite el despacho de exportación y se usa sólo para el transporte marítimo o fluvial.

**CIF:** *Cost, Insurance And Freight (costo, seguro y flete)*

En éste término, el vendedor tiene las mismas obligaciones que con el CFR, pero además 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.

**CPT:** *Carriage Paid To (flete pagado a...)*

Con éste término, el pago de flete de transporte de la mercancía al lugar asignado corre a cargo del vendedor. El riesgo de pérdida o daño de los artículos, así como cualquier costo adicional por contingencias posteriores a la entrega al transportista, se transfiere del vendedor al comprador si la mercancía se entregó bajo custodia del transportista.

Si se utilizan los servicios de sucesivos transportistas hasta el lugar de destino, los riesgos se transfieren cuando la mercancía se ha entregado al primer transportista. Este término requiere que el vendedor efectúe los trámites de exportación y puede emplearse en cualquier medio de transporte, incluyendo el multimodal.

**CIP:** *Carriage And Insurance Paid To (flete y seguro pagado a...)*

El vendedor tiene las mismas obligaciones que según el término CPT, pero además debe proporcionar el seguro de carga que ampare el riesgo del comprador de perder la mercancía o de que ésta sufra daño durante su transportación. El vendedor contrata al seguro, paga la prima correspondiente y tramita la exportación de la mercancía. Este término puede aplicarse para cualquier forma de transporte incluyendo el multimodal.

**DES:** *Delivered Ex Ship (entregado fuera del barco)*

El vendedor cumple su compromiso cuando los artículos están a disposición del comprador a bordo del barco, sin que haya efectuado trámite alguno de importación en el puerto asignado. El vendedor asume los costos y riesgos por llevar los artículos al puerto de destino. Este término se usa únicamente para transporte marítimo o fluvial.

**DAF:** *Delivered at Frontier (entregado en frontera)*

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando los artículos están disponibles y se ha tramitado su exportación en el punto asignado de la frontera, pero antes de la aduana del país importador. El término se aplica principalmente cuando las mercancías se transportan por ferrocarril o carretera, pero puede usarse en cualquier forma de transportación

**DEQ:** *Delivered Ex Quay (duty paid) (entregados en el muelle (derechos pagados))*

Cuando el vendedor ha puesto los artículos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino asignado y con los trámites de importación efectuados, se considera que ha cumplido su obligación. Por tanto, tiene que asumir todos los costos, que incluyen aranceles, impuestos y cargos de entrega pertinentes. Este término no debe emplearse si el vendedor no puede obtener, directa o indirectamente, el permiso de importación.

Si las partes acuerdan que el comprador haga los trámites de importación y pague el arancel, debe usarse la leyenda “impuesto sin pagar” en lugar de “impuesto pagado”.

Si, en cambio, desean eximir al vendedor de hacer alguno de los gastos de la importación de la mercancía (tales como el IVA), debe especificarse “*Delivered Ex Quay, VAT Unpaid* (puerto de destino asignado), es decir, entregado fuera del muelle, IVA sin pagar (puerto de destino asignado) Este término sólo se usa en transporte marítimo o fluvial

**DUU:** *Delivered Duty Unpaid (entregado sin impuestos pagados)*

El vendedor termina su obligación de entrega cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado del país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos al efectuar los trámites aduaneros. El comprador sufraga cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

Si las partes desean que el vendedor efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esa manera.

**DDU: *Delivered Duty Unpaid (entregado sin impuestos pagados)***

El vendedor termina su obligación de entrega cuando los artículos están a disposición del comprador en el lugar acordado del país de importación. El vendedor tiene que asumir todos los costos y riesgos al efectuar los trámites aduaneros. El comprador sufraga cualquier gasto adicional y asume los riesgos por no retirar a tiempo la mercancía de la aduana.

Si las partes desean que el vendedor efectúe los trámites aduanales y absorba los riesgos y costos inherentes, debe añadirse una aclaración que lo especifique de esa manera.

Si las partes desean incluir dentro de las obligaciones del vendedor alguno de los gastos de importación (como el IVA), se debe añadir la declaración pertinente: "Delivered Duty Unpaid", "VAT Paid", o sea "entregado con impuesto sin pagar, IVA pagado" y luego el lugar de destino asignado. Este término se emplea independientemente del modo de transporte.

**DDP: *Delivered Duty Paid (entregado con impuesto pagado)***

Con este término el vendedor finaliza su responsabilidad cuando los artículos están a disposición en el lugar asignado del país de importación. El vendedor debe asumir todos los riesgos y costos incluyendo aranceles, impuestos y otros gastos para la entrega de los artículos, con los trámites aduaneros efectuados para su importación.

Este término no debe usarse cuando el vendedor no pueda obtener el permiso de importación. Si las partes acuerdan que el comprador se encargue del trámite de la importación de la mercancía y del pago del arancel, puede usarse el término

**DDU** Si las partes desean eximir al vendedor de hacer algunos gastos inherentes a la importación de los artículos tales como el IVA, deberá aclararse agregando la palabra explicativa "Delivered Duty Paid, VAT Unpaid" (entregado con impuesto pagado, IVA sin pagar), lugar de destino asignado. En este término se usará el medio de transporte requerido.\*

\* Bancotext ofrece asesoría al respecto, en su Centro de Servicios al Comercio Exterior.

## Modalidades de la carta de crédito

**Revocables.** Conforme al artículo 8 del documento UCP-500, el banco emisor puede, en cualquier momento, modificar o cancelar las cartas de crédito revocables, sin que sea necesario avisar en forma anticipada al beneficiario.

No es recomendable que un exportador acepte vender bajo estas condiciones a menos que tenga plena confianza en su cliente (importador)

**Irrevocables.** En oposición a la carta de crédito revocable, la irrevocable tiene como característica principal que el banco se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones. La única forma de cancelarlos o modificarlos es cuando todas las partes que intervienen en la operación expresan su consentimiento para ese efecto.

En caso de que una carta de crédito no indicara si es revocable o irrevocable, la misma será considerada como irrevocable, de acuerdo con el artículo 6 del documento UCP-500.

En la actualidad esta es la modalidad de carta de crédito más utilizada, pues otorga al exportador mayor seguridad y confianza. Adicionalmente, se debe señalar que en la práctica casi todos los bancos ya cuentan con formatos con la indicación impresa de que la carta de crédito es irrevocable.

**Notificada.** La notificada es la carta de crédito exime a los bancos distintos del emisor a todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que sólo se limitan a “notificar” al beneficiario los términos y las condiciones de la operación; el único banco que se compromete a pagar es el emisor, pero como se señaló generalmente este se encuentra en otro país. El gran inconveniente de este tipo de carta de crédito es que el exportador no cuenta con la obligación absoluta e incondicional del banco “notificador”.

**Confirmada.** A diferencia de la anterior, la carta de crédito confirmada proporciona al exportador (beneficiario) seguridad absoluta de pago. Al efecto, en el artículo 9.b. de las UPC-500, se establece: “ La confirmación de un crédito irrevocable por otro banco (banco confirmador), mediante autorización o a petición del banco emisor, constituye un compromiso



en firme por parte del banco confirmador, adicional al del banco emisor, siempre que los documentos requeridos se hayan presentado al banco confirmador o a cualquier otro banco designado conforme a los términos y condiciones del crédito”.

**Por su disponibilidad de pago.** Todos los créditos deben indicar claramente si se utilizan para pago a la vista, para pago diferido, aceptación o negociación (art. 10 de las UPC-500)

Un gran número de cartas de crédito se clasifican “a la vista”, lo cual significa que el beneficiario obtendrá el pago correspondiente tan pronto como presente la documentación en orden y el banco pagador los haya revisado a su entera satisfacción.

A diferencia de lo expuesto, en ocasiones las cartas de crédito establecen un plazo de pago al vendedor, a este tipo de operaciones se les denomina carta de crédito de aceptación, y por lo general los plazos transcurren a partir de las fechas consignadas en los documentos de transporte. Así por ejemplo, es común que en una carta de crédito se establezca que el pago se efectuará en 30 días, contados a partir de la fecha del conocimiento del embarque.

**Revolventes.** Generalmente las cartas de crédito expiran cuando son utilizadas, es decir, una vez que el beneficiario obtiene el pago de las mismas o cuando termina su vigencia. Pero hay veces que compradores y vendedores requieren establecerlas con relativa frecuencia, por las necesidades propias de sus negocios.

Cabe señalar que esta modalidad de las cartas de crédito puede ser a su vez acumulativa o no acumulativa. En las revolventes acumulativas, los importes no utilizables durante el periodo que indique el crédito (mensual) pasarán a ingresar al límite del crédito disponible durante el siguiente periodo. El no utilizar totalmente el crédito disponible en ese periodo no implica la pérdida de éste, sino la acumulación para el periodo siguiente. Por el contrario, en las cartas de crédito revolventes no acumulativas, el importe señalado para un periodo no es acumulable al siguiente; si el beneficiario no dispone del importe asignado en ese periodo, perderá en ese momento el derecho a utilizarlo.

**Transferibles.** El crédito documentario transferibles es aquel que da derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o más segundos beneficiarios. Normalmente, el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías; sin embargo, por convenio entre las partes el crédito puede estar a favor de una tercera parte.

Es importante señalar que en los términos de lo dispuesto en el artículo 48.C del Documento UPC-500, el banco transferente no está obligado a efectuar la transferencia, salvo dentro de los límites y en la forma expresamente consentidas por dicho banco. También es importante señalar que la transferencia puede realizarse una sola vez, por lo tanto un segundo beneficiario no puede asignar a su vez a un tercer beneficiario.

**Stand by.** Las cartas de crédito *stand by* son utilizadas para garantizar el pago a un acreedor, si su deudor incumple sus obligaciones contractuales; el único requisito para que el beneficiario pueda cobrarla es el que compruebe, normalmente con un documento certificado por un tercero, que su deudor no le pagó en su oportunidad.

Este tipo de carta de crédito puede ser también utilizada en otro tipo de operaciones, que no necesariamente se vinculan con el comercio internacional, como en la adquisición de bienes inmuebles, para el cumplimiento de obligaciones derivadas de licitaciones internacionales, para capital de trabajo, etc.

## Tratado de Libre Comercio de América del Norte

## Certificado de Origen

(Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador:		2. Período que cubre:			
		D D M M A A		D D M M A A	
De: [ ][ ][ ][ ][ ][ ]		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 (los) bien(es):	6. Clasificación arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Como Neto	10. País de origen
Declaro bajo protesta de decir verdad que					
La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa o omisión hecha en o relacionada con el presente documento.					
Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.					
Los bienes son originarios del territorio de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 403.					
Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anejos.					
11. Firma autorizada:		Empresa:			
Nombre:		Cargo:			
Fecha:	D D M M A A	Teléfono:		Fax:	
	[ ][ ][ ][ ][ ][ ]				

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO  
DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

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

**CAMPO 1:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del patrón o el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.).

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro social.

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

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

**CAMPO 4:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocer la identidad del importador, indique la palabra "desconocido". Inclúyase de varios importadores, incluso la palabra "diversos".

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

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

**CAMPO 7:** Identifique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 y en el anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice A-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes).  
NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios:

**Criterios para trato preferencial**

A. El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 413. NOTA: La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en "obtenido en su totalidad o producido enteramente". Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401(a) y 413).

B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el Anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401(b)).

C. El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales pueden no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al artículo 415. Todos los materiales usados en la producción del bien deben calificarse como "originarios", al cumplir con alguna de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d). Si el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F y el Anexo 703.2 (Referencia: artículo 401(c)).

D. El bien es producido en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 401(f). Este criterio es aplicable únicamente a los dos siguientes tipos:

1. El bien se importó al territorio de un país parte del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla general de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o

2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y no se divide en subpartidas; o las subpartidas es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y esta no se divide.

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

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

F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un "producto calificado" conforme al Anexo 703.2, Sección A o B (favor de especificar). Un bien listado en el apéndice 703.2.B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y debe dotarse a recibir trato arancelario preferencial, siempre que cumpla con la definición de "producto calificado" de la Sección A del Anexo 703.2. NOTA 1: Este criterio no es aplicable a bienes que son igualmente originarios de Canadá o los Estados Unidos que se importen a cualquiera de dichos países. NOTA 2: Un artículo que no es una restricción cuantitativa.

**CAMPO 8:** Para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique "NO", seguida por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- (1) se desconoce de que el bien califica como originario,
- (2) su confianza razonable en una declaración escrita del productor (distinta a un certificado de origen) de que el bien califica como originario, o
- (3) en certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor, preparado voluntariamente por el productor al exportador.

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

**CAMPO 10:** Indique el nombre del país ("MX" o "EU") tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá; "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México; o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable con los términos del anexo 302.2, de conformidad con las Reglas de Mercado o en la lista de designación arancelarias en cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique "MX" o "EU", según corresponda, si un bien es originario en ese país parte del TLCAN en los términos del anexo 302.2 y el país de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento efectuado en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique "INT" por producción conjunta (Referencia: Anexo 302.2).

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

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE  
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA  
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

ANEXO 2

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

(Instrucciones al Reverso)

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

1. Nombre y Domicilio del Exportador:	2. Nombre y Domicilio del Productor:	3. Nombre y Domicilio del Importador:
Número de Registro Fiscal:	Número de Registro Fiscal:	Número de Registro Fiscal:

Número y Clase de Certificado	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bienes	7. Criterio para Tratamiento Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias

Declaro bajo protesta de decir verdad que la información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier información falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.

Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.

Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, 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.

Nombre:	Empresa:
Apellido:	Cargo:
Teléfono:	FAX:

Observaciones:

Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL)  
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 trato arancelario 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 formular el pedimento de importación. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el bien, llenada y firmada por el productor del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

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

Bien: Cualquier mercancía, producto, artículo o materia

Número de registro fiscal.

En los Estados Unidos Mexicanos, la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.);  
En la República de Colombia, el número de identificación tributaria (N.I.T.);  
En la República de Venezuela, el registro de información fiscal (R.I.F.).

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

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

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, anexe una lista de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 6. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo".

Campo 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 identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

Campo No. 4: Señale el número y fecha de la factura de los bienes.

Campo No. 5: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 6. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 6-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se impona el bien.

Campo No. 6: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando este exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un cruteno anudado, indique el número de referencia y fecha de emisión del cruteno anudado.

Campo No. 7: Indique el cruteno aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 6. Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes crutenos (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 6-03 del Tratado):

Crutenos para trato preferencial:

- A. sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más Partes;
  - B. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo VI del Tratado;
  - C. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
  - D. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
  - E. sea producido en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado; o
  - F. excipito para los bienes comprendidos en los capítulos 81 al 83 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
    - i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
    - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divida en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes.
- siempre que el valor de contenido regional del bien determinado de acuerdo con el artículo 6-04 del Tratado no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo al artículo 6-03 o en el artículo 6-18 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 (VCR), indique "VT" cuando el valor de transacción del bien haya sido calculado de conformidad con los principios de los artículos 1 y 8 del Código de Valoración Aduanera. En cualquier otro caso, indique "NO".

Campo No. 9: Si para el cálculo del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: "OMI" para de mínima, "MAI" para materiales intermedios, "ACU" para acumulación y "BMF" para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique "NO".

Campo No. 10: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se vendió y firmó.

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 ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA

## CERTIFICADO DE ORIGEN

(Instrucciones al Reverso)

Leer a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta algunas raspaduras, tachaduras o cancelaciones.

1. Nombre y Domicilio del Exportador:	2. Período que cubre:  D D M M A A                      D D M M A A De    / / / / / /                      A:    / / / / / /
---------------------------------------	---

3. Nombre y Domicilio del Productor:  Número de Registro Fiscal:	4. Nombre y Domicilio del Importador:  Número de Registro Fiscal:
--	---

5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Método Utilizado (VCR)	9. Otras Instancias

10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:

- La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.
- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.
- Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 3-17 del Tratado.

Este certificado se compone de \_\_\_\_\_ hojas, incluyendo todos sus anexos.

Firma Autorizada:	Empresa:
Nombre:	Cargo:
Fecha:    D D M M A A / / / / / /	Teléfono:                      Fax:

11. Validación del certificado de origen: (SOLO DE USO OFICIAL)  
(ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)  
Observaciones

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

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

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

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

Bien: Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

Numero de registro fiscal:

En los Estados Unidos Mexicanos, la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.); En la Republica de Bolivia, el registro único de contribuyentes (R.U.C.) y el registro único de exportadores (R.U.E.)

Partes: Los Estados Unidos Mexicanos y la Republica de Bolivia

Tratado: El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Republica de Bolivia

Campo No. 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del exportador.

Campo No. 2: Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a alguna de las Partes en un periodo específico no mayor de un año contado a partir de la fecha de su firma (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (día/mes/año) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito (esta fecha podrá ser posterior a la fecha de firma de certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (día/mes/año) en la que vence el periodo que cubre el certificado. La importación del bien sujeta a trato arancelario preferencial con base en este certificado deberá efectuarse dentro de las fechas indicadas.

Campo No. 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo".

Campo No. 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

Campo No. 5: Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando este exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como la descripción que corresponda 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 como número de referencia único, como el número de orden de embarque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un dictamen antidumping, indique el número de referencia y fecha de emisión del dictamen antidumping.

Campo No. 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeta a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 5-03 del Tratado, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo No. 7: Indique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo V y en el anexo al artículo 5-03 del Tratado).

Criterios para trato preferencial:

- A. sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes;
- B. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que cumplan con los requisitos de conformidad con el capítulo V del Tratado;
- C. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado;
- D. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y se cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado;
- E. sea producido en el territorio de una o ambas Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado; o
- F. excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
  - 1) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado; o
  - 2) la parte para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa parte no se divide en subpartes o la subpartes sea la misma tanto para el bien como para sus partes.

siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 5-04 del Tratado, no sea inferior al 50%, salvo que se disponga otra cosa en los artículos 5-15 o 5-20 del Tratado, cuando se utilice el método de valor de transacción o al 41.66%, cuando se utilice el método de costo neto, y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.

Campo No. 8: Para cada bien descrito en el campo 5, indique "VT" cuando el valor de contenido regional (VCR) del bien haya sido calculado con base en el método de valor de transacción, o "CN" cuando el VCR haya sido calculado con base en el método de costo neto. Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto, indique las fechas de inicio y conclusión (día/mes/año) del periodo de cálculo (Referencia: párrafo 4, sección B, anexo al artículo 5-01 del Tratado). En caso de que el bien no se encuentre sujeta a un requisito de VCR, indique "NO".

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

Campo No. 10: Este campo deberá ser llenado, firmado y sellado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

Campo No. 11: Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.





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

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

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

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

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

**Criterios para trato preferencial**

- A.** sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes.
- B.** sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califiquen como originarios de conformidad con el capítulo V del Tratado.
- C.** sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.
- D.** sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumpla con las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.
- E.** sea producido en el territorio de una o ambas Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado, se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado; o
- F.** excepto para los bienes comprendidos en los capítulos 81 al 83 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
  - i) el bien se ha importado a territorio de una parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 21a del Sistema Armonizado; o
  - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes.

siempre que el valor de contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el artículo 5-04 del Tratado, no sea inferior, salvo que se disponga otra cosa en el artículo 5-27 o en el artículo 5-15 del Tratado, al 50% cuando se utilice el método de valor de transacción o el 47.88% cuando se utilice el método de costo neto y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.

**Campo No. 8** Para cada bien descrito en el campo 5, indique "VT" cuando el valor de contenido regional (VCR) del bien haya sido calculado con base en el método de valor de transacción, o "CN" cuando el VCR del bien haya sido calculado con base en el método de costo neto. Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto, indique las fechas de inicio y conclusión (día/mes/año) del periodo de cálculo. (Referirse párrafo 4, sección B, anexo al artículo 5-01 del Tratado).

**Campo No. 9** Este campo deberá ser llenado únicamente cuando el exportador sea el productor del bien. Si para el cálculo del origen del bien se usaron alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: "DM" (de misma), "MA" (materiales intermedios), "ACU" (acumulación) y "BM" (bienes y materiales limpios). En caso contrario, indique "NO".

**Campo No. 10** Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

**ANEXO 5**

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR: .....

No. de Orden .....	NALADI	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

**DECLARACION DE ORIGEN**

DECLARAMOS que las mercaderías 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 mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- ( 2 ) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro
- ( 3 ) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

CERTIFICADO DE ORIGEN DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN  
INSTRUCTIVO DE LLENADO  
(240-031)

*País importador*

Anotar el nombre del país importador.

*Fecha*

Anotar la fecha de presentación del certificado de origen ALADI.

*Número de orden*

Anotar el número de orden (esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el certificado).

*Razón social, sello y firma del exportador o productor*  
Anotar la razón social y la firma de la empresa exportadora.

*NALADI*

Anotar la fracción de la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADI) que corresponde al producto o productos.

*Observaciones*

En caso de que la mercancía a exportar no esté concesionada por el país importador, anotar en Observaciones la siguiente leyenda:

El producto amparado en el presente certificado no ha recibido concesiones por parte de \_\_\_\_\_

*Denominación de las mercancías*

Anotar la denominación de las mercancías e inmediatamente después trazar una línea de cancelación (lo anotado bajo esta línea será nulo).

\_\_\_\_\_ por lo que se expide únicamente para hacer constar que se cumple con las normas de origen vigentes en ALADI.

*Número*

Anotar el número de factura comercial.

*Certificación de origen*

Sólo para uso oficial.

*Acuerdo (s)*

Anotar el número de Acuerdo que corresponda al (los) producto (s) y que se encuentra señalado en el cuestionario para gestionar certificados de origen de ALADI.

*Observaciones*

a) El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmendaduras y deberá ser llenado con un solo tipo de máquina.

b) El certificado debe solicitarse previamente a cada embarque.

c) En caso de extravío o destrucción del certificado, una vez expedido éste se podrá solicitar un duplicado, por lo que tendrá que llenar nuevamente el certificado con la palabra DUPLICADO en la parte superior derecha y en Observaciones indicar:

El presente certificado es duplicado del original otorgado el día \_\_\_\_\_

y se expide el presente a petición de la empresa interesada.

*Número de orden*

Anotar el número de orden (este punto debe coincidir con el número de orden anterior).

*Normas*

Anotar la norma de origen aplicable a cada mercancía, individualizada por su número de orden (esta norma de origen aparece en la copia de su cuestionario para gestionar el certificado de origen ALADI, autorizado por el Departamento de Certificados de Origen).

d) En caso de que el certificado no sea utilizado, o sea rechazado por las autoridades aduaneras del país importador, se deberá de reportar de inmediato a la oficina que expidió dicho certificado.



## CERTIFICADO DE ORIGEN

 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
 Acuerdo de Complementación Económica 17

CERTIFICADO NÚMERO

--

PAIS EXPORTADOR	PAIS IMPORTADOR
EMPRESA EXPORTADORA	EMPRESA IMPORTADORA
R.F.C. o R.U.T.	R.F.C. o R.U.T.
FACTURA COMERCIAL NÚMERO	

Nº	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DOLLS U.S.

Nº	NORMAS DE ORIGEN

DECLARACION JURADA DE ORIGEN	CERTIFICACION 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.	CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION, QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE  EN ESTA FECHA
SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA	NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA

NOTAS AL REVERSO

240-052

**NOTAS**

---

(1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercederías comprendidas en el presente formulario. En caso de ser subsiguiente, se continuará la individualización de las mercederías en el apartado suplementario de este formulario, numeradas consecutivamente.

(2) En esta columna se indicará la serie de origen que cubra cada mercedería individualizada por su número de origen.

**EL FORMULARIO NO PODRÁ PRESENTAR RASPADURAS, TACHADURAS O ENMIENDAS.**

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

1 Exportador (Nombre, dirección completa, país)	2 Número	
3 Destinatario (Nombre, dirección completa, país)	<b>CERTIFICADO RELATIVO A DETERMINADOS PRODUCTOS HECHOS A MANO (HANDICRAFTS)</b>  <i>expedido para la obtención del beneficio del régimen arancelario preferencial en la Comunidad Europea</i>	
	4 País de radiación	5 País de destino
6 Lugar y fecha de embarque -- medio de transporte	7 Datos suplementarios	
8 Marcas y numeración -- número y naturaleza de los bultos -- DESIGNACION DETALLADA DE LAS MERCANCIAS	9 Cantidad ( <sup>1</sup> )	10 Valor FOB ( <sup>2</sup> )
	<b>11 VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE</b> El abajo firmante certifica que el envío descrito más arriba contiene exclusivamente productos hechos a mano que se ajustan a las definiciones dadas en la lista Nº 4	
12 Autoridad Competente (Nombre, dirección completa, país)	Firma:	Sello:

<sup>(1)</sup> Indique la cifra de un número de piezas, de metros, de kilos, de kilogramos  
<sup>(2)</sup> En la moneda del contrato de compraventa  
<sup>(3)</sup> Facese lo que proceda





CERTIFICACION DE ORIGEN  
DE ARTICULOS MEXICANOS

FOLIO NUMERO

1.- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2.- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO		
3.- NR DE ORDEN	4.- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5.- CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6.- VALOR M/N	7.- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
8.- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA		9.- LUGAR Y FECHA, SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION		

## BIBLIOGRAFÍA

1. **BANCOMEXT** Serie de Documentos Técnicos de Transporte \*, Modalidades de pago internacional, , Bancomext.
2. **BANCOMEXT** ofrece asesoría al respecto, en su Centro de Servicios al Comercio Exterior
3. **BARRADAS** Quiroz, Marco A Modalidades de pago internacional Bancomext, 1995
4. **CIDEG**  
CENTRO PARA LA INVESTIGACIÓN  
Y DESARROLLO DE LA GUITARRA  
PARACHO MICH.
5. **DESMANGUE**  
Revista del Centro Hispanoamericano de Guitarra  
Año 2 N° 2 octubre de 1997
6. **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN**, 3 de Mayo de 1990
7. **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN**, 10 de enero de 1995
8. **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN**, 11 de enero de 1995
9. **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN**, 11 de Mayo de 1995
10. **DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN**, 11 de Abril de 1997
11. **EL ENCORDADO**  
Revista de Guitarra  
N° 5-6 1993
12. **LA CULTURA PURÉ**  
II Coloquio de Antropología e Historia Regionales  
FONOPAS Michoacán  
1981
13. **GARCÍA** López Abel,  
Y las manos que hacen de la madera el canto  
L-Dis -8/T Dis - S/G37Y

14. **GONZÁLEZ** Javier, "Procedimiento de gestión aduanera", Ministerio de Economía y Hacienda
15. **LEY ADUANERA**. Artículos 54 y 195
16. **NAVARRETE** Alberto López  
La Guitarra En México  
Investigador Titular  
Universidad Michoacana
17. **RESÉNDIZ** Salvador Areola  
Michoacán Y Sus Municipios  
(Guía Socio Económica)  
Segunda edición diciembre de 1991
18. **SECOFI, TLCAN**: Fracciones Arancelarias y Plazos de desgravación, Porrúa
19. **TEXTO OFICIAL** del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Art. 318.
20. iso 9000, **THE INTERNATIONAL JOURNAL OF THE ISO 9000**, Form, vol. 3, núm. 1, January/February 1994. Normas iso 9000. Bancomext.

\* Para el caso de Estados Unidos estas regulaciones se pueden consultar en Food Labelling/Nutricional Quality Guidelines for Foods. 21 Code of Federal Regulacions, U.S. Goverment Printing Office, Chapter 1 -Food and Drug Administration, Department of Healt and Human Services. Part 100 to 169. Revised as of April 1, 1994

\*\* Para el caso de Canadá, estas regulaciones se pueden consultar en el Nutrition Labelling Handbook, Food division Costumer Branch, Costumer and Corporate Affairs Canada. November 1992

\* \* \* \* Serie Documentos Técnicos Formación del precio de exportación, Bancomext.