



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

**PROCESO DE EXPORTACION DE  
PRODUCTOS PEWTER A ESPAÑA**

**DISEÑO DE UN SISTEMA PARA UNA  
ORGANIZACIÓN QUE PARA OBTENER EL  
TITULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINSTRACION**

**PRESENTA:  
INGRID FONSECA CHAVEZ**

**ASESOR:  
L.A.E. LUIS FERNANDO RUILOBA PEREZ**





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**COASESOR:**

**EUCARIO GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ**

**SOCIO DE LA EMPRESA ALBUHI, S.A.**



***AGRADECIMIENTOS ESPECIALES PARA LA EMPRESA  
ALBUHI Y A SUS COLABORADORES:***

**EUCARIO GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ**

**HECTOR RUIZ TLAPALAMA**

**SANDRA HERRERA GARDUÑO**

**VICTORIA GARCÍA PALMA**

**QUE CON EL APOYO DE ELLOS FACILITÓ LA CONCLU-  
SIÓN DE MI TESIS**

**MIL GRACIAS.....**



## **AGRADECIMIENTOS:**

### A Dios:

Por permitirme alcanzar uno de mis más grandes sueños, ser Licenciada en Administración.

### A Mi Universidad y FCA:

La UNAM, que me vio en sus aulas desde los 11 años desde iniciación universitaria, he ido crecido junto a ella, y la admiro por todo lo allí se genera.

### Al Profesor Luis Fernando Ruiloba:

Por toda su cuidadosa revisión y sus oportunas indicaciones y sus palabras de motivación.

### A Mis Padres:

Por todo su infinito apoyo y cariño incondicional, por permitirme elegir mi destino y por forjarme con valores, a los dos les dedico esta tesis. Mi carrera es la mejor herencia que ustedes me pudieron dar. Los quiero mucho.

### A Mis Hermanas:

Por estar siempre donde y cuando las necesito, y por todo su apoyo moral para la conclusión de este trabajo, y a Liz le mando *un gros bisous, et bonne chance a Rennes, France*.

Y a Quenita le deseo todo mejor del mundo.

### A Roberto M. Salinas de TV Azteca:

Por enviarme tan gentilmente un artículo para mi tesis. Y por tener una intervención en la televisión didáctica e interesante de temas tan complejos como lo es la economía mexicana.

### A mis Amigos y Amigas:

Por todo su cariño y porque a pesar de todas las tareas, trabajos y desveladas que tuvimos que hacer siempre hubo tiempo para la amistad.

## Negociaciones internacionales

### *Puntos de Interés:*

- No hay mercado cerrado, el mundo es un solo mercado (R. Mundell).
- Las áreas monetarias óptimas son fundamentalmente áreas de comercio libre de trabas con un ingrediente adicional "libre tránsito de personas".
- La idea de un mundo globalizado es más cercana a la de un libre mercado de ideas, sin costos de transacción.
- El desarrollo del *e-commerce* está derribando barreras comerciales entre países.
- Las estrategias empresariales de alianzas y fusiones han roto los efectos de la regulación y han abierto los mercados de facto.
- La principal lección de la integración, como en Europa y el TLC, es que el comercio es su inicio pero de inmediato demanda nuevas reformas que fortalecen la integración.
- El libre comercio es el *empowerment* del consumidor, ya que ellos son los que deciden que comprar y de donde comprarlo, no la burocracia con sus regulaciones.
- La competencia se ha centrado en marcas, productos y servicios no en países.
- Los países hoy compiten por la prosperidad.
- El consumidor demanda cada vez más valor agregado por el dinero que paga, por ello las compañías se han vuelto globales, necesitan estar a un lado del cliente.
- Comprar en un solo lugar o por medio de una sola terminal todo aquello que el consumidor pueda necesitar es el sueño de las compañías comercializadoras (Elektra).
- El desarrollo tecnológico y la competencia han hecho obsoletas las regulaciones o han menguado la capacidad de los gobiernos para regular las nuevas áreas del comercio.
- Las ventajas comparativas pueden ser destruidas o neutralizadas por la regulación (petróleo en México).
- Los viejos componentes de la competencia internacional (ventaja comparativa) son: factores (tierra, trabajo y capital) por lo que se competía con base en precio y calidad (Smith, Bastiat).
- Los nuevos componentes de la competencia (competitividad) son: factores (capital humano, capital y recursos naturales) regulación, financiamiento, intervención del estado, estrategia empresarial y ambiente de negocios; por lo que hoy se compete por el cliente de por vida (Becker y Porter).
- La apertura y el movimiento de capitales están dejando de lado las barreras comerciales.
- El marco institucional interno detona las capacidades de un país para ser competitivo.
- El comercio debe ser el centro de las negociaciones y todo lo demás como el medio ambiente, el trabajo, los derechos humanos debe dejarse de lado, ya que de otra manera se cerrarían los mercados sólo para aquellos que califiquen, hay que aprender del bloqueo a Cuba.
- Es más sencillo de realizar el regionalismo que el multilateralismo por el número de países que deben ponerse de acuerdo.

**Roberto M. Salinas.**

# ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	-1-
ANTECEDENTES DE LA EMPRESA ALBUHI	-3-
CARTA MAGNA DE LA EMPRESA Y CARACTERÍSTICAS DEL PEWTER	-5-
ORGANIGRAMA GENERAL	-6-
PROCESO PRODUCTIVO DEL PEWTER	-6-
CAPITULO I. EL PAIS	
1.1 GEOGRAFÍA ECONOMICA	-7-
1.2 FORMA Y NATURALEZA DEL GOBIERNO	-9-
CAPITULO II. DATOS ECONÓMICOS BÁSICOS	
2.1 ÍNDICES ECONÓMICOS	-12-
2.2 ESTRUCTURA ACTUAL DE LA ECONOMÍA	-15-
2.3 PLANES DE DESARROLLO ECONÓMICO	-16-
2.4 POLITICA DE INVERSIONES	-16-
ESTUDIO DEL PRODUCTO EN EL PAÍS OBJETIVO	
CAPITULO III. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO ESTUDIADO	
3.1 NOMBRE Y DESCRIPCIÓN	-19-
3.2 ANTECEDENTES DEL ALUMINIO	-19-
3.3 PARTIDA ARANCELARIA E IMPUESTOS DE IMPORTACION	-23-
CAPITULO IV. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES	
4.1 ESTADÍSTICAS (5 AÑOS)	-25-
CAPITULO V. ACCESO AL MERCADO	
5.1 ACUERDOS COMERCIALES ESPECIALES	-26-
5.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA (TLCUEM)	-26-
5.3 LIBRE TRÁNSITO DE MERCANCÍAS, PERSONAS, CAPITAL Y SERVICIOS EN LA UNIÓN EUROPEA	-29-
5.4 SISTEMA MONETARIO EUROPEO	-32-
5.5 SISTEMA TARGET	-36-
5.6 REGULACIONES QUE AFECTAN EL INGRESO Y DISTRIBUCIÓN DE MERCANCÍAS	-39-
5.7 TRÁMITES ADUANALES A REALIZAR POR LAS MERCANCÍAS IMPORTADAS A EUROPA	-46-

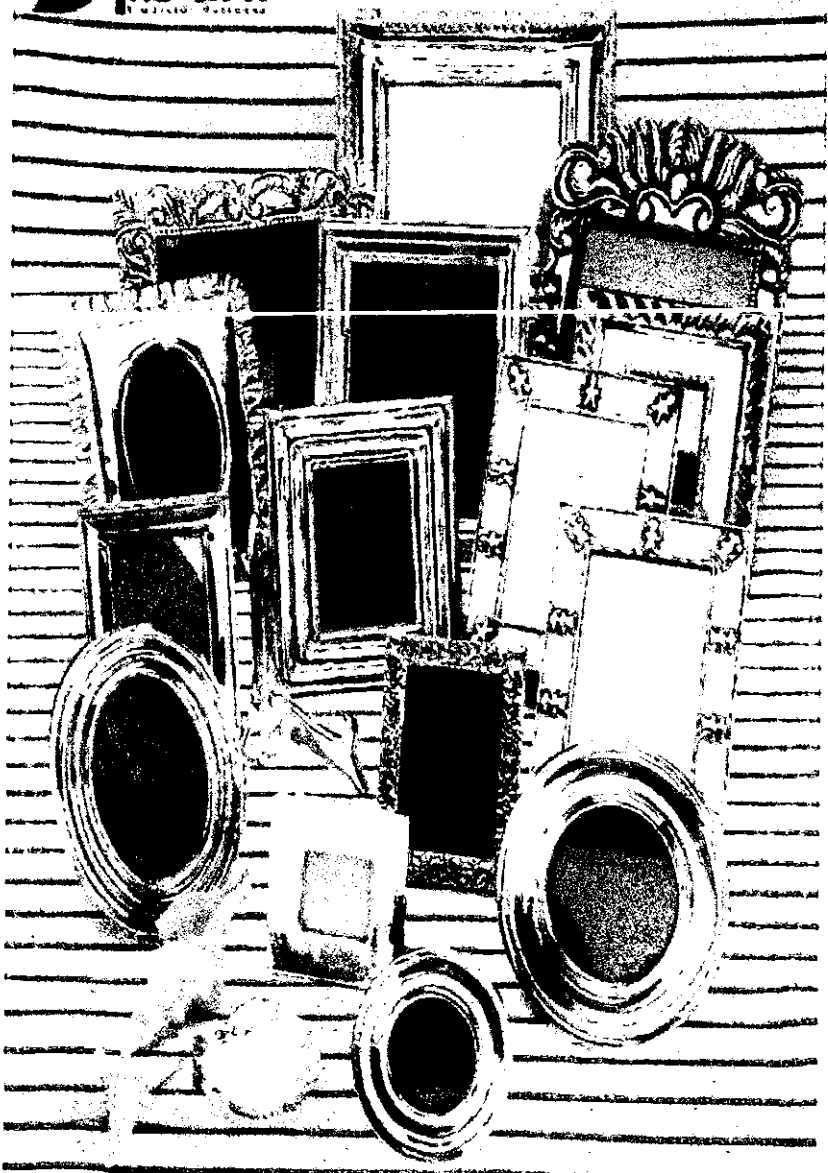
# ÍNDICE

5.8 RELACION Y LA DESCRIPCIÓN DE TODOS LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA IMPORTACIÓN	-47-
CAPITULO VI. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	
6.1 PRINCIPALES TIPOS	-49-
6.2 CARACTERÍSTICAS DEL COMPRADOR, CONSUMIDOR Y/O USUARIO	-49-
6.3 POSICIÓN COMPETITIVA PARA CON OTROS PRODUCTOS TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE FABRICACIÓN NACIONAL	-50-
6.4 SITUACIÓN GENERAL DEL MERCADO PARA ARTICULOS DE REGALO	-50-
6.5 TENDENCIAS DEL MERCADO	-51-
CAPITULO VII. PRECIOS Y COTIZACIONES	
7.1 PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS COMPARABLES Y DEL NIVEL DE COMPETITIVIDAD	-52-
7.2 MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN	-52-
7.3 INCOTERMS PREFERIDO POR LOS IMPORTADORES	-52-
7.4 MODALIDADES DE PAGO	-55-
CAPÍTULO VIII. REQUISITOS COMERCIALES	
8.1 EMBALAJE PARA EL TRANSPORTE	-55-
8.2 ENVASADO Y EMPAQUETADO PARA EL CONSUMO	-60-
CAPÍTULO IX. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
9.1 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN	-63-
CAPITULO X. PROMOCIÓN DE LAS VENTAS Y PUBLICIDAD COMERCIAL	
10.1 CARACTERÍSTICAS Y TÉCNICAS MÁS UTILIZADAS	-62-
10.2 OPORTUNIDADES PARA EL EXPORTADOR	-65-
10.3 RECOMENDACIONES PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS	-66-
CAPITULO XI. TRANSPORTACIÓN DEL PRODUCTO	
11.1 SERVICIOS INTERNACIONALES	-67-
11.2 MEDIDAS DE TRANSPORTE	-84-
MANUAL PARA LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL	
JUSTIFICACIÓN	-88-
OBJETIVOS	-89-
DIAGRAMA JERÁRQUICO DEL TRANSPORTE	-90-

# ÍNDICE

PROCEDIMIENTOS	-91-
DIAGRAMAS	-100-
GLOSARIO	-107-
BIBLIOGRAFÍA	-119-
ANEXOS	
ANEXO I. COMO ELABORAR UNA OFERTA COMERCIAL	-124-
ANEXO II. FACTURA PROFORMA	-126-
ANEXO III. COTIZACIONES DE EMPRESAS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	-127-
ANEXO IV. MATRIZ DE COMPARACIÓN SOBRE COSTOS DE FLETES	-132-
ANEXO V. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCIAS	-133-
ANEXO VI. CARTA DE INSTRUCCIONES	-135-
LISTA DE EMPAQUE	-137-
ANEXO VII. LIQUIDACIÓN DE FLETES	-138-
ANEXO VIII. HOJA DE COSTOS DE EXPORTACION VIA AEREA	-140-
HOJA DE COSTOS DE EXPORTACION VIA MARITIMA	-142-
ANEXO IX. CERTIFICADO DE ORIGEN EUR.1	-144-
FACTURA COMERCIAL	-150-





Pewter

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Introducción

España es el mercado más importante para México en Europa y el cuarto a nivel mundial, después de Estados Unidos, Canadá y Japón. Los españoles demandan cada vez más artículos de regalo y decoración, entre ellos los productos elaborados en pewter (aluminio fundido) y después de la firma del Tratado de Libre Comercio que México firmó con la Unión Europea (TLCUEM) en julio de 2000, los productos mexicanos ya pueden entrar al mercado español con preferencias arancelarias.

Para los empresarios mexicanos el mercado español representa varias ventajas entre las que se encuentran que en su mayoría se comparte el mismo idioma y cultura; opción para diversificar mercados; volumen de compra adecuado a pequeña y mediana empresa; mercado a largo plazo con importadores leales; demanda identificada de Artículos de Regalo y decoración.

El TLCUEM será más que beneficioso para aquellos que busquen vender sus productos en ese continente, y aprovechen la calidad estratégica de España, ya que una vez que los productos han sido legalmente importados a ese país, podrán circular y venderse libremente en cualquier área de la Unión Europea.

Es por ello que este trabajo, da un panorama general del proceso de exportación de los productos pewter a España, realizado para la empresa ALBUHI S. A. ya que esta es una empresa que fabrica y comercializa Pewter, para el cual espero que este trabajo sirva de apoyo para sus estrategias de crecimiento y exportación en el mercado español.

Por lo cual primero presentamos una reseña histórica de la empresa, y las características del pewter que ofrece Albuhi, y el proceso productivo de dicho producto, así como su misión, visión y objetivo general de la empresa.

En el Capítulo I, se presenta un estudio del país en el que se informa de las características principales de la geografía económica y como está conformado el gobierno español.

En el Capítulo II, se muestran los principales índices económicos de España, la estructura actual de su economía y sus planes de desarrollo económico y política de inversiones.

En el Capítulo III, ya dentro del estudio del producto en el país objetivo, se informa de manera detallada los antecedentes del Aluminio, el nombre y descripción del producto y la partida arancelaria e impuesto de importación que le corresponde.

En el Capítulo IV, se observan las estadísticas correspondientes a la fracción arancelaria del Pewter, tanto de su importación, como de su exportación.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

En el Capítulo V, como acceder al mercado español y cuales son los acuerdos comerciales que tiene firmado España y en especial el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) y las regulaciones que afectan el ingreso y distribución de las mercancías y los trámites para su importación.

En el Capítulo VI, se realiza un análisis de la demanda a través de conocer las características del comprador, la posición competitiva con otros productos tanto de importación como de fabricación nacional y la situación general para artículos de regalo y decoración, así como las tendencias del mercado.

En el Capítulo VII, se analizan los precios de los principales productos comparables y el nivel de competitividad de los productos pewter mexicanos, además de los márgenes de intermediación, y los Incoterms, preferidos por los importadores y las modalidades de pago que se presentan.

En el Capítulo VIII, se informan los requisitos comerciales que hay que cumplir para que nuestros productos pewter ingresen al mercado español, el envasado y etiquetado para el consumo.

En el Capítulo IX, los canales de distribución para la venta de los productos pewter.

En el Capítulo X, la promoción de las ventas y la publicidad comercial.

En el Capítulo XI. Transporte Internacional. Características del transporte aéreo y Marítimo.

Y finalmente un Manual de Contratación del Transporte Internacional tanto vía aérea, como vía marítima, para que el usuario conozca del manera detallada los procedimientos para la selección y contratación del transporte internacional.

### **Antecedentes de la Empresa Albuhi**

La Empresa Albuhi S.A. fue fundada en el año de 1992, por un grupo de mexicanas entusiastas, concebida fundamentalmente para dar a conocer una pequeña parte de las artesanías mexicanas fuera del territorio nacional a través de la exportación, motivo por el cual el 95% de su producción se destina a la exportación a varios países del mundo y cuyo giro es el de diseño, fabricación, comercialización de una gran gama de artículos de regalo y decoración.



La línea de producción de "Albuhi"® está basada en el arte y la creatividad de artesanos mexicanos que por su belleza, colorido y buen gusto han obtenido un gran prestigio internacional; los materiales base de esta producción son el pewter, artículos de tipo talavera y vidrio soplado, los cuales, aunados con la ya reconocida calidad de las artesanías mexicanas y la incorporación de modernos diseños hacen de cada una de sus piezas un objeto bello y original.

A través de los años, la experiencia comercializadora de "Albuhi" se ha visto enriquecida con su activa participación en diversos eventos internacionales de primer nivel, como lo son las ferias comerciales en Dallas, Texas; High Point en Carolina del Norte y en el Gift Mart de Atlanta Georgia donde mantienen una distribución y exposición permanente, todo esto en los Estados Unidos de Norteamérica. Igualmente "Albuhi" ha presentado parte de su amplia colección de artículos artesanales para regalo en renombradas ferias de Europa como son Mogar e Intergift de Madrid en España.

Después de algunos años de haber iniciado este negocio que comenzó como una aventura personal y familiar para darle una razón positiva al tiempo libre, nos dimos cuenta que existía una disyuntiva para hacerlo crecer; ya que teníamos que decidir si nos convertíamos en una empresa manufacturera con los sabidos y conocidos problemas de maquinaria capacitación, personal, creación de una tecnología, etc., o nos encaminábamos por la vía de la maquila.

Al tomar la decisión de convertir "Albuhi" en una empresa comercializadora y de que fincara su producción en la maquila influyeron muchos y varios argumentos que bien analizados le dieron a nuestra marca más prestigio tanto a nivel nacional como internacional, pensamos que la maquila basada en crear alianzas con artesanos mexicanos, bien calificados, con deseos de progreso, con un gran sentido artístico, pero sin la oportunidad de llegar con su productos a mercados más sofisticados, era una excelente oportunidad para crecer y a la vez participar con estos artesanos mexicanos en una aventura que por esta alianza nos diera la oportunidad de crecer a ambas partes, mejorando nuestras economías, enseñándonos a ser profesionales en nuestra actividad y sobre todo a fijarnos una meta futura de éxito comercial.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Después de una gran selección de entre muchísimos artesanos mexicanos llegamos a seleccionar los que consideramos los mejores en su ramo, esta es una de las razones por las que "Albui" goza de un gran prestigio; aunado a lo anterior, también influyeron factores significativos para hacer que estos artesanos mexicanos mejoraran su tecnología y la perspectiva de su negocio a través de crear con un diseño más profesional nuevos artículos que actualmente están dentro de la competencia de un excelente mercado internacional.

Obviamente que también la parte económica jugó un papel importante ya que, en la mayoría de los casos hemos financiado a nuestros proveedores aliviándoles en sus necesidades económicas, conviniendo en el caso de materias primas de mejor calidad elevando el nivel de sus trabajadores y sobre todo, a través de esta alianza obtener resultados económicos favorables que antes no los tenía.

Sin que suene utópico consideramos que "Albui" es una empresa mexicana basada en un "socialismo sui generis" por el que, a través de esta alianza se dividen las funciones de los involucrados en la operación y así unos diseñan, otros fabrican, otros dan el terminado al producto, y otros lo comercializan; si cada una de estas partes consciente de su responsabilidad cumple con su encargo estamos seguros de que vamos encaminados al éxito que todos queremos obtener de la actividad que desempeñamos.

Podemos afirmar que la calidad de nuestros productos y conocimiento de las necesidades de nuestros clientes y el servicio que en cuanto a fecha y forma de entrega nos ha permitido que nuestra cartera de clientes aumenten considerablemente.

Actualmente dicha empresa esta ubicada en: Calle de Sierra Picacho Número 3, Lomas de Chapultepec, México D.F. C. P. 11000.

El principal producto de venta de esta compañía es el Pewter ya que alcanza hasta 75% de ventas. Es un producto hecho a mano de alta calidad y que cuenta con análisis del Control Total de Calidades, S. A. de C. V. y *Technitrol Expertise Inc* (Canadá).

Es por ello que el pewter que ofrece "Albui", es uno de los mejores de México.

Los talleres de la empresa se encuentran fuera del Distrito Federal principalmente en Chalco y en Pachuca, ya que las disposiciones gubernamentales en materia de seguridad ambiental, no permiten que operen en el D. F. a pesar de que los hornos en los que funden han cambiado de petróleo a gas natural.

### **Carta Magna de la Empresa**

#### **Misión**

Elaborar artículos de regalo y decoración de la más alta calidad, para dar a conocer a través de la exportación, la labor de artesanos mexicanos, promoviendo entre ellos una fuente permanente de trabajo e ingresos, proporcionando un excelente servicio de comercialización que nos permita aumentar nuestra participación en mercados internacionales.

#### **Visión**

Incrementar la participación en mercados internacionales integrándonos a economías de escala que nos permita convertirnos en una compañía globalizada.

#### **Objetivo General**

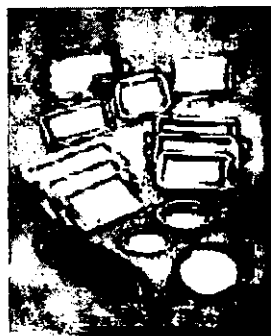
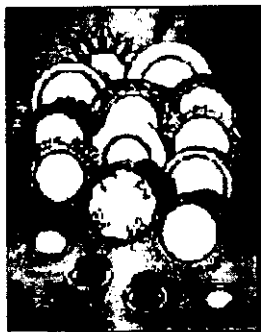
Conseguir la consolidación de diseños originales aunados a un rígido control de calidad del producto, así como el establecimiento de sistemas de mercadeo electrónico que nos permita consolidarnos a un muy alto nivel de competencia en el mercado internacional.

### **Características del Pewter de ALBUHI**

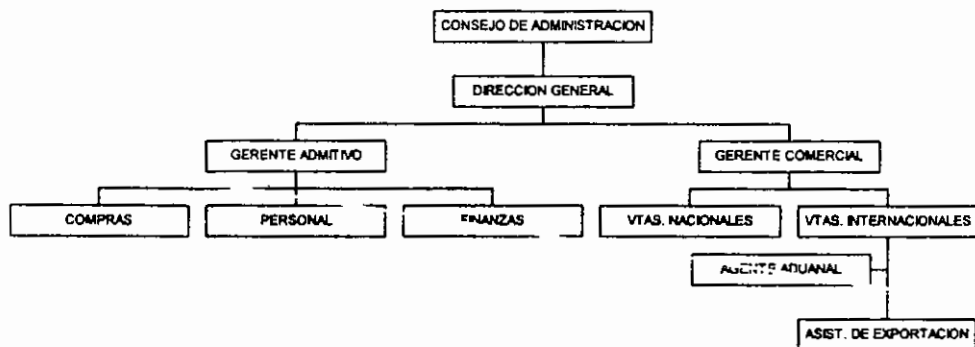
El pewter es una aleación basada en aluminio, que al ser combinado con bajas cantidades de cobre y silicio, lo cual no es tóxico, da como resultado un producto resistente, de fácil cuidado y de gran versatilidad.

Por ser totalmente térmico tiene una excelente retención del calor y del frío. Su acabado al alto pulido permite que no sufra despostillamientos, quebraduras o ennegrecimiento y no influye de forma alguna al sabor de los alimentos y evita que estos se peguen.

El pewter mexicano es seguro para enfriar o cocinar, puede ponerse directamente al fuego, y lo caracteriza su gran belleza, brillo y la gran variedad de productos que se pueden fabricar, y es fácil de limpiar, con tan sólo un paño húmedo.



**Organigrama General de la Empresa**

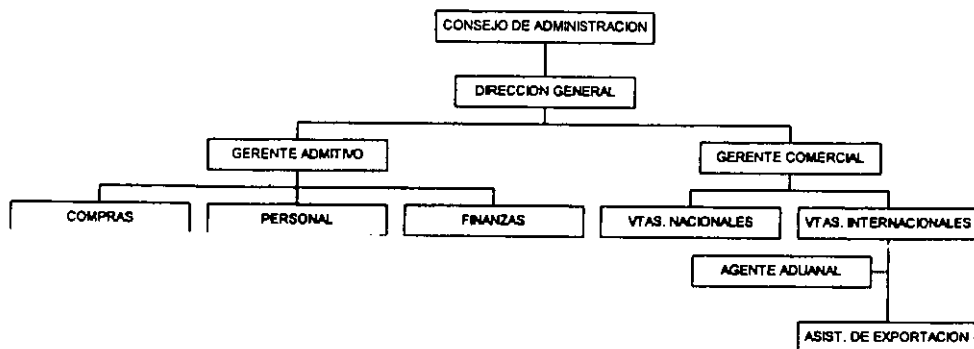


**Proceso Productivo de Productos Pewter**

1. Molde en diferentes formas.
2. Elegir el molde a utilizar.
3. Retocar el molde.
4. moldeo en arenas especiales a diferentes tipos de humedad.
5. Fundición. se controla minuciosamente el tipo de aleación para no obtener ningún tipo de contaminación en el producto final. El aluminio artesanal es exclusivamente 92.92% de aluminio, 7% de silicio metálico y 0.04% de cobre, siendo su temperatura de vaciado de 520 a 550° fundiendo en hornos los elementos necesarios de la aleación, para posteriormente vaciar en los moldes ya preparados.
6. Corte y rebabeado. Se corta la colada o masacota con la cual fue alimentada o vaciada la pieza en el molde de arena, posteriormente, se rebabea (quitarle lo que le sobre a la pieza) en un motor esmeril para quitar todos los residuos de metal en la orilla de la misma para pasar a limar partes interiores de la misma.
7. Pulido. Aquí se trabaja con motores pulidores de 5 a 7 hp. con los pasos siguientes: asentamiento de la pieza con una rueda de sisal con abrasivos de 240 a 320, posteriormente sislear con ruedas de pedacería (trapo) remateado con una pasta para obtener el brillo.
8. Lavado. El lavado es manual de cada una de las piezas mediante diferentes tipos de desengrasantes a baja temperatura, enjuagando y secando. Finalmente se trata con algodón para obtener su brillo final y paralelamente su revisión final.
9. Empaque. Se embolsa y se empaqa cuidadosamente.

<sup>1</sup> Fuente: <http://www.albuhi.com> e información obtenida en la empresa.

**Organigrama General de la Empresa**



**Proceso Productivo de Productos Pewter**

1. Molde en diferentes formas.
2. Elegir el molde a utilizar.
3. Retocar el molde.
4. moldeo en arenas especiales a diferentes tipos de humedad.
5. Fundición. se controla minuciosamente el tipo de aleación para no obtener ningún tipo de contaminación en el producto final. El aluminio artesanal es exclusivamente 92.92% de aluminio, 7% de silicio metálico y 0.04% de cobre, siendo su temperatura de vaciado de 520 a 550° fundiendo en hornos los elementos necesarios de la aleación, para posteriormente vaciar en los moldes ya preparados.
6. Corte y rebabeado. Se corta la colada o masacota con la cual fue alimentada o vaciada la pieza en el molde de arena, posteriormente, se rebabea (quitarle lo que le sobre a la pieza) en un motor esmeril para quitar todos los residuos de metal en la orilla de la misma para pasar a limar partes interiores de la misma.
7. Pulido. Aquí se trabaja con motores pulidores de 5 a 7 hp. con los pasos siguientes: asentamiento de la pieza con una rueda de sisal con abrasivos de 240 a 320, posteriormente sislear con ruedas de pedacería (trapo) remateado con una pasta para obtener el brillo.
8. Lavado. El lavado es manual de cada una de las piezas mediante diferentes tipos de desengrasantes a baja temperatura, enjuagando y secando. Finalmente se trata con algodón para obtener su brillo final y paralelamente su revisión final.
9. Empaque. Se embolsa y se empaca cuidadosamente.

<sup>1</sup> Fuente: <http://www.albuhi.com> e información obtenida en la empresa.



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Estudio del País

#### I. El País

España (Reino de).

##### 1.1 Geografía Económica

##### 1.1.1 Superficie

El Reino de España ocupa un superficie de 504,750 km<sup>2</sup> situado en el extremo sudoeste de Europa, siendo el tercer país de mayor tamaño de la Unión Europea. El territorio de España abarca la mayor parte de la Península Ibérica, que comparte con Portugal; el territorio español incluye asimismo las Islas Baleares en el Mediterráneo, las Islas Canarias en el Océano Atlántico y las ciudades norteafricanas de Ceuta y Melilla.<sup>2</sup>

Escudo de España



##### 1.1.2 Población

##### *Población de España en 1999*

Total	Hombres	Mujeres
40,649,703*	19,878,234.3*	20,771,468.7*
Menores de 19 años	Entre 19 y 65 años	Mayores de 65 años
23%	60%	17%
Densidad (Hab./Km <sup>2</sup> )	Mortalidad Infantil (por c/1000 hab.)	Población Urbana (%)
77.8%	6	75%
Esperanza de Vida	No. de habitantes por familia	Estado Civil
Hombres 74 años Mujeres 82 años.	3.7 miembros	Casados 55% Solteros 45%

Fuente: Elaboración propia con datos de INE 1999. (\*) Datos de INE 2000

<sup>2</sup> Fuente: Garrigues/Andersen. "Guía de Negocios en España 1999". ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior. p. 10.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Rasgos Distintivos de la economía española

#### Gasto de la Población Española

Otros Bienes y Servicios	23%
Alimentos, Bebidas y Tabaco	19%
Vehículos y Transporte	13%
Renta	12%
Ropa y Calzado	8%
Ocio	7%
Alquiler	7%
Salud	6%
Total	100%

Con 40 millones de habitantes y un ingreso per cápita de US\$14,000 anuales, España es el mercado más importante para México en Europa y el cuarto a nivel mundial, después de Estados Unidos, Canadá y Japón. Con un flujo de turistas de 60 millones de personas cada año, y una tradición de nexos históricos con América Latina, los españoles demandan cada vez más productos y servicios de nuestro país.

#### 1.1.3 Idiomas

El idioma oficial de España es el Castellano con 74%, Catalán 17%, Gallego 7%, Vasco 2% (estas tres últimas son también lenguas importantes en España de las comunidades autónomas de Cataluña, Galicia y el País Vasco, respectivamente).

#### 1.1.4 Regiones y principales centros comerciales e industriales

- Arco del Triunfo, Barcelona
- Gran Vía, Madrid
- Valencia, España
- El Alcázar de Sevilla, España
- Zaragoza, España
- Bilbao, España
- Santander, España

#### 1.1.5 Geografía y clima

##### Geografía

España ocupa el 85% de la península Ibérica y está rodeada de agua por casi el 88% de su perímetro; su costa mediterránea mide unos 1.660 Km. de largo y la atlántica unos 710 Km.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Fuente: Garrigues/Andersen "Guía de Negocios en España 1999". ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior. pp. 10, 11.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

La amplia y continua cadena montañosa de los Pirineos, que se extiende a lo largo de 435 Km. desde el golfo de Vizcaya hasta el mar Mediterráneo, forma frontera natural con Francia, al norte; en el extremo sur, el estrecho de Gibraltar dista menos de 13 Km. entre la península y el norte de África. La característica topográfica más importante de España es la gran planicie central, poco arbolada, llamada la Meseta central, que tiene una inclinación general descendente de norte a sur y de este a oeste, con una altitud media de unos 610 m.

La Meseta se encuentra dividida en una sección norte (submeseta norte) y otra sur (submeseta sur) por cadenas montañosas irregulares, las más importantes de las cuales son la sierra de Gredos y los montes de Toledo. Entre muchas de las montañas hay valles estrechos drenados por ríos rápidos. La llanura costera es estrecha, no suele medir más de 32 Km. de anchura, y en muchas áreas está quebrada por montañas que descienden abruptamente hasta el mar formando promontorios rocosos. El área costera noroccidental tiene varios puertos destacados, en particular a lo largo de la costa gallega.

### **Clima**

España tiene un clima típicamente mediterráneo, marcado por temperaturas extremas excepto en el norte, y por lo general con precipitaciones insuficientes, aunque las diferentes características físicas del país determinan diferencias climáticas pronunciadas. El clima es más uniforme a lo largo de las costas del mar Cantábrico y del océano Atlántico, por lo general húmedo y fresco. La Meseta central tiene unos veranos tan áridos que muchos riachuelos se secan, la tierra se agosta y las sequías son frecuentes. La mayor parte de España recibe menos de 600 mm. de precipitaciones anuales; las regiones montañosas del norte son más húmedas. En la zona centro, el invierno es frío, mientras que las temperaturas durante el verano se pueden elevar hasta superar los 40° C. Como contraste, la costa sur mediterránea goza de un clima subtropical; Málaga tiene una temperatura invernal cuyo promedio anual es de 13.9° C. Las Islas Canarias tienen su propio clima, con temperaturas constantes durante todo el año de aproximadamente 20° C. y muy pocas variaciones de temperatura entre estaciones y entre el día y la noche.

#### **1.2 Forma y naturaleza del gobierno**

##### **1.2.1 Constitución**

La Constitución española de 1978, es la que se encuentra vigente ya que a finales de la década de 1970 el gobierno de España sufrió una transformación, desde el régimen autoritario (1939-1975) de Francisco Franco a una monarquía parlamentaria bajo la Constitución de 1978. Esta Constitución establece los derechos fundamentales, las libertades públicas y asigna el poder legislativo a las Cortes Generales (Parlamento), el poder ejecutivo al Gobierno de la nación y el poder judicial a los jueces y magistrados.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Fuente: "España". Enciclopedia Microsoft® Encarta ® 99. © 1993-1998 Microsoft Corporation.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### 1.2.2 Poderes del gobierno central y autoridades regionales

España es una monarquía parlamentaria. El Rey es el jefe del Estado y su principal cometido es arbitrar y moderar el correcto funcionamiento de las instituciones de acuerdo con la Constitución. Asimismo ratifica los nombramientos de cargos en los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, y es también comandante en jefe de las Fuerzas Armadas.

#### **Poder ejecutivo**

El poder ejecutivo está en manos del presidente del gobierno, quien es propuesto por el monarca y es elegido para el cargo por el Congreso de Diputados. Él es el encargado de nombrar los miembros del Consejo de Ministros.

Así mismo, hay un cuerpo consultivo que es el Consejo de Estado.

#### **Poder legislativo**

En 1977 las Cortes unicamerales de España fueron reemplazadas por un Parlamento bicameral formado por un Congreso de Diputados, con 350 miembros, y un Senado, integrado por 208 miembros elegidos directamente y 48 representantes regionales elegidos por las comunidades autónomas. Los diputados son nombrados para periodos de cuatro años, por sufragio universal de todos los ciudadanos a partir de los 18 años, bajo un sistema de representación proporcional. Los senadores elegidos directamente se votan para periodos de cuatro años sobre una base regional. Cada provincia de la península elige 4 senadores y otros 20 son elegidos por las circunscripciones de Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla.

#### **Partidos políticos**

De acuerdo con las elecciones generales de marzo de 1996, los dos grupos mayoritarios fueron el Partido Popular (PP), un partido conservador que había absorbido a los cristianodemócratas y a los liberales, y el Partido Socialista Obrero Español (PSOE). Otros partidos con representación parlamentaria significa son Izquierda Unida (IU), una federación de grupos de izquierda que engloba al Partido Comunista de España, entre otros, y los partidos nacionalistas catalán, Convergencia Izquierda de Unión (CIU), y vasco, Partido Nacionalista Vasco (PNV), entre otros de carácter regional.

#### **Gobierno local (Comunidades Autónomas)**

La Constitución de 1978 permitió dos tipos de comunidades autónomas, cada una con poderes diferentes. Cataluña, País Vasco y Galicia estaban definidas como "nacionalidades históricas" y utilizaron una vía más simple para alcanzar la autonomía. El proceso para otras regiones fue más lento y complicado. Las comunidades autónomas han asumido considerables poderes de autogobierno y aún continúan las negociaciones con el gobierno central para conseguir mayores competencias. España está dividida en 19 Comunidades Autónomas (incluyendo las Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla en el norte de África), cada una integrada en general por una o más provincias; el número total de provincias es de 50.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Cada Comunidad Autónoma ejerce las competencias que le atribuye la Constitución y que se especifican en los Estatutos de Autonomía.

Estos Estatutos contienen además la regulación institucional de la comunidad que consiste habitualmente en: una Asamblea Legislativa elegida por sufragio universal que promulga la legislación aplicable en la Comunidad; un Gobierno con funciones ejecutivas y administrativas, dirigido por un Presidente elegido por la Asamblea que es el representante máximo de la Comunidad; y un Tribunal Superior de Justicia que ostenta el poder judicial en el territorio de la Comunidad. Existe además en cada Comunidad un Delegado del Gobierno nombrado por el Gobierno Central, que dirige localmente la Administración Estatal y la coordina con la de la Comunidad.

Las Comunidades son financieramente autónomas, pudiendo compartir los ingresos que provienen de los impuestos recaudados por el Gobierno central así como establecer los suyos propios. Asimismo, las Comunidades Autónomas reciben asignaciones de los presupuestos generales del Estado.

### **Poder judicial del Gobierno Local**

El sistema judicial en España está regido por el Consejo General del Poder Judicial, cuyo presidente es el del Tribunal Supremo. El más alto tribunal del país es el Tribunal Supremo de Justicia, dividido en 7 secciones, cuya sede se encuentra en Madrid. Hay 17 tribunales superiores territoriales, uno en cada comunidad autónoma, 52 tribunales supremos provinciales y varios tribunales menores que se ocupan de los casos penales, laborales y de menores. El otro tribunal importante del país es el Tribunal Constitucional que controla el cumplimiento de la constitución.

#### 1.2.3 Clima político

La victoria socialista obtenida en las elecciones de 1982 por mayoría absoluta, con un programa capaz de atraer a diez millones de votantes, simbolizó la reconciliación nacional y la normalización de la vida pública. El liderazgo ejercido por Felipe Gonzáles, presidente del gobierno y secretario general del PSOE (Partido Socialista Obrero Español) por espacio de trece años, se correspondió con una declarada vocación europeísta y un empeño modernizador difícil de negar. Sin embargo, la escalada de la corrupción, el incremento del desempleo, los titubeos en la redistribución de recursos y la crisis ideológica que atenaza al pensamiento occidental en estos últimos años han defraudado muchas esperanzas. En las elecciones generales de marzo de 1996, el Partido Popular se hizo con las riendas del gobierno por un estrecho margen de votos, lo que le condujo a pactar con los nacionalistas vascos y catalanes. Esto entraña una serie de dificultades para el Partido Popular a la hora de llevar a la práctica el programa de gobierno propuesto durante la campaña electoral. La alternancia democrática está garantizada, pero los retos que tiene por delante el gobierno de José María Aznar, en especial el cumplimiento de los acuerdos de Maastricht y la convergencia con Europa, exigen más que buenas intenciones. Para lograrlo, el Partido Popular ha adoptado unas medidas de austeridad y recorte presupuestario dentro del marco de una importante reforma económica y laboral, para tratar también así de solventar el problema del desempleo, llegando a un acuerdo con los agentes sociales (empresarios y sindicatos).<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Fuente: "España". Enciclopedia Microsoft® Encarta ® 99. © 1993-1998 Microsoft Corporation.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Al mismo tiempo, el gobierno de Aznar debe hacer frente a la violencia de ETA y de los miembros de Jarrai (grupo juvenil de Herri Batasuna, considerada la rama política de ETA), así como el esclarecimiento de los atentados perpetrados por el Grupo Antiterrorista de Liberación (GAL) llevados a cabo contra militantes de ETA entre 1983 y 1987. Actualmente ha tratado de conciliar con todos estos grupos de izquierda pero sin mayor éxito, ya que la ETA sigue cobrando víctimas, aunque las políticas de seguridad social promovidas por el presidente Aznar, han bajado abruptamente la tasa de mortalidad, víctimas de esta organización.

### 1.2.4 Política económica y social

#### **Política económica**

Tradicionalmente España ha sido un país agrícola y aún es uno de los mayores productores de Europa occidental, pero desde mediados de la década de 1950 el crecimiento industrial fue rápido y pronto alcanzó un mayor peso que la agricultura en la economía del país. Una serie de políticas económicas que se iniciaron en 1964, ayudaron a expandir la economía, pero a finales de la década de 1970 comenzó un periodo de recesión económica a causa de la subida de los precios del petróleo y un aumento de las importaciones. Con posterioridad, el gobierno incrementó el desarrollo de las industrias del acero, astilleros, textiles y mineras. La actual política económica, la terciarización de la economía y de la sociedad española queda clara tanto en el producto interior bruto, como la tasa de empleo por sectores.

Los ingresos obtenidos por el turismo permiten equilibrar la balanza de pagos. El 1 de enero de 1986 España ingresó como miembro de pleno derecho en la Unión Europea.

#### **Política social**

La política social de España ha sido reforzada los últimos 15 años, para lo cual se mantiene un sistema de pensiones de jubilación y prestaciones por enfermedad y maternidad sufragados por un fondo derivado de recaudaciones a patronos y empleados que prevé, además, el apoyo a los grupos más necesitados, garantiza el subsidio de desempleo y cubre las necesidades sanitarias de toda la población.

## **II. Datos económicos básicos**

### **2.1 Índices económicos**

#### **2.1.1 Moneda Nacional, tipo de cambio y estabilidad**

El 1 de enero de 1999, a las 0:00 a.m., el euro se ha convertido en la moneda oficial de 11 estados miembros de la Unión Europea y entre ellos España, con un tipo de conversión fijo respecto de sus monedas nacionales. A partir de ahora, el valor del euro frente al dólar y las restantes monedas, incluidas las de los cuatro Estados miembros que se quedan fuera de la zona del euro, fluctuará de acuerdo con las condiciones del mercado. Aunque las monedas y billetes en euros no verán la luz hasta<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Fuente: "España". Enciclopedia Microsoft® Encarta ® 99. © 1993-1998 Microsoft Corporation.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Al mismo tiempo, el gobierno de Aznar debe hacer frente a la violencia de ETA y de los miembros de Jarrai (grupo juvenil de Herri Batasuna, considerada la rama política de ETA), así como el esclarecimiento de los atentados perpetrados por el Grupo Antiterrorista de Liberación (GAL) llevados a cabo contra militantes de ETA entre 1983 y 1987. Actualmente ha tratado de conciliar con todos estos grupos de izquierda pero sin mayor éxito, ya que la ETA sigue cobrando víctimas, aunque las políticas de seguridad social promovidas por el presidente Aznar, han bajado abruptamente la tasa de mortalidad, víctimas de esta organización.

### 1.2.4 Política económica y social

#### **Política económica**

Tradicionalmente España ha sido un país agrícola y aún es uno de los mayores productores de Europa occidental, pero desde mediados de la década de 1950 el crecimiento industrial fue rápido y pronto alcanzó un mayor peso que la agricultura en la economía del país. Una serie de políticas económicas que se iniciaron en 1964, ayudaron a expandir la economía, pero a finales de la década de 1970 comenzó un periodo de recesión económica a causa de la subida de los precios del petróleo y un aumento de las importaciones. Con posterioridad, el gobierno incrementó el desarrollo de las industrias del acero, astilleros, textiles y mineras. La actual política económica, la terciarización de la economía y de la sociedad española queda clara tanto en el producto interior bruto, como la tasa de empleo por sectores.

Los ingresos obtenidos por el turismo permiten equilibrar la balanza de pagos. El 1 de enero de 1986 España ingresó como miembro de pleno derecho en la Unión Europea.

#### **Política social**

La política social de España ha sido reforzada los últimos 15 años, para lo cual se mantiene un sistema de pensiones de jubilación y prestaciones por enfermedad y maternidad sufragados por un fondo derivado de recaudaciones a patronos y empleados que prevé, además, el apoyo a los grupos más necesitados, garantiza el subsidio de desempleo y cubre las necesidades sanitarias de toda la población.

## **II. Datos económicos básicos**

### **2.1 Índices económicos**

#### **2.1.1 Moneda Nacional, tipo de cambio y estabilidad**

El 1 de enero de 1999, a las 0:00 a.m., el euro se ha convertido en la moneda oficial de 11 estados miembros de la Unión Europea y entre ellos España, con un tipo de conversión fijo respecto de sus monedas nacionales. A partir de ahora, el valor del euro frente al dólar y las restantes monedas, incluidas las de los cuatro Estados miembros que se quedan fuera de la zona del euro, fluctuará de acuerdo con las condiciones del mercado. Aunque las monedas y billetes en euros no verán la luz hasta<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Fuente: "España". Enciclopedia Microsoft® Encarta ® 99. © 1993-1998 Microsoft Corporation.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

el 1 de enero del año 2002, la nueva moneda podrá usarse por consumidores, minoristas, empresas de todo tipo y Administraciones públicas desde el 1 de enero de 1999 en forma escritural, es decir, por medio de cheques, cheques de viaje, transferencias bancarias, tarjetas de crédito y de pago y monederos electrónicos.

### Tipo de Cambio

Aunque actualmente la moneda en curso es la Peseta, hay que aclarar que el 30 de diciembre de 1998 se fijó una tasa cambiaria fija entre las monedas de los países participantes y el Euro, con el fin de garantizar la estabilidad cambiaria.

1 Euro = 166.386 Pesetas.

A pesar de la euforia de las primeras semanas en las que el Euro se consolidaba como moneda fuerte frente al dólar, a lo largo de 1999 y principios de 2000, el Euro se ha ido depreciando hasta alcanzar límites inferiores a la paridad con la moneda Estadounidense.<sup>2</sup>

### Tipo de Cambio Promedio Mensual Unidades: Pesetas (Ptas.)

	1996	1997	1998	1999	2000
Dólar USA \$1.00	126.66	146.41	149.40	143.39	175.31

Fuente: INE

### 2.1.2 Balanza de pagos, reservas de moneda extranjera y situación de la deuda pública.

#### Balanza de Pagos de España (Millones de Dólares USA)

	1998	1999	2000
Balanza Comercial	-29.057	-17.643	-31.235
Exportaciones	55.440	92.523	114.564
Importaciones	84.497	110.166	145.799
Balanza de servicios	11.851	17.759	20.864
Ingresos	-3.520	-3.985	-6.210
Transferencias corrientes netas	2.794	5.131	4.096
I. Cuenta corriente	-17.933	1.263	1.551
II. Cuenta de capital	1.441	5.909	5.167
Inversiones de España en el exterior	4.793	4.097	53.278
Inversiones del exterior en España	23.868	27.050	26.687
Otras inversiones	3.529	-30.819	23.748
Reservas oficiales	-6.959	-6.863	70.5
III. Cuenta financiera	15.644	-1.018	-1.526
IV. Errores y omisiones netos	853	-6.157	-5.191

<sup>2</sup> Fuente: Garrigues/Andersen. "Guía de Negocios en España 1999". ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior. pp. 12-18.



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Nota: Un signo positivo en los saldos de las balanzas por cuenta corriente y de capital indica superávit (ingresos mayores que pagos) y, por tanto un préstamo al resto del mundo (aumento de la posición acreedora o disminución de la posición deudora), mientras que un signo positivo para el saldo de la cuenta financiera significa una entrada neta de financiación, es decir, un préstamo neto del resto del mundo (aumento de la posición deudora o disminución de la posición acreedora).

### Reserva de moneda extranjera

	1999	2000
Nivel de Reservas (Millones de euro)	36831,4	42393,0

Datos de fin de periodo 2000.

Fuente: DA, BE y SGAM.

### Deuda Pública (% PIB)

1998	1999	2000
63.00	64.10	61.00

En millones de Euros datos provisionales expresados en medias mensuales.

En miles de millones de pesetas.

Fuente: Eurostat y DG II, última actualización 01/03/2000.

### 2.1.3 Producto Nacional Bruto

	1998	1999	2000
España	4,00	3,60	3,60

Fuente: Eurostat y DG II Última Actualización 02/03/2000

### 2.1.4 Ingreso Nacional y por habitante

Población debajo de la pobreza: NA%

Ingreso de la casa o consumo en porcentaje:

Mas bajo 10%: 2.8%

Mas alto 10%: 25.2%

Proporción de inflación: 2% en 1999.

Mano de obra: 16.2 millones. <sup>2</sup>

<sup>2</sup> Fuente: Garrigues/Andersen. "Guía de Negocios en España 1999". ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior. pp. 12-18.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios \*

	1996	1997	1998	1999
Ganancia media por trabajador y mes (miles de pesetas) (a)	191	199	208	215
Ganancia media por hora trabajada (pesetas) (a)	1.307	1.370	1.443	1.501
SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL (pesetas por día).	2.019	2.090	2.164	2.221

(\*) Media de los datos mensuales del periodo.

(a) Ganancia media en jornada laboral y extraordinaria. Pagos totales.

Fuente: Banco de España (Boletín Estadístico).

#### 2.1.5 Índice de Precios al Mayoreo y al Consumidor

##### Índice del Precios al Mayoreo y al Consumidor (Base 1992)\*

	1997	1998	1999
ÍNDICE GENERAL	115,1	119,2	121,6
Índice general sin alimentación	115,6	119,6	122,7
Alimentación	113,9	118,2	118,8
Bienes industriales	112,7	116,4	118,5
Servicios (Sin alquiler)	119,3	123,5	127,7

(\*) Medias anuales.

Fuente: INE (Boletín Mensual de Estadística).

#### 2.2. Estructura actual de la economía

##### 2.2.1 Distribución por sectores del Producto Interno Bruto con el Costo Actual de los factores.

##### Estructura del PIB (% del total, precios constantes base 1986).

Sector	1990	1995	1997	1999
Agricultura y pesca	5,6	3,9	4,3	4,2
Industria	29,7	29,9	27,9	28,4
Construcción	8,6	8,0	6,9	7,1
Servicios	56,1	58,2	60,9	60,3

Fuente: Dirección General de Previsión y Coyuntura, Instituto Nacional de Estadística.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Crecimiento del PIB  
(% del total, precios constantes base 1986).

Crecimiento	1990	1995	1997	1999
Crecimiento en España	3,7	2,8	3,2	3,8
Crecimiento en UE	2,9	2,5	2,6	2,9

Fuente: Dirección General de Previsión y Coyuntura, Instituto Nacional de Estadística.

### 2.2.2 Distribución del empleo

	Actual	Previo	Previsión
España	3,20 (1999)	3,60 (1998)	2,60 (2000)

Fuente: INE (Instituto Nacional de Estadística de España)

### 2.2.3 Capacidad y característica de los sectores económicos que tienen mayor interés comercial para el país exportador

### 2.3 Planes de desarrollo económico

Los apoyos mixtos a la economía capitalista de España se han reflejado en un aumento considerable del PIB, propiciado por el bienestar de las demás economías europeas. Su nueva moneda el euro, lanzada con éxito permitirá que la economía crezca, aunque no han logrado igualar al dólar. La proporción de déficit es de 2.1%, la proporción de deuda esta alrededor de 68%, y la inflación es aproximadamente 2%. La administración de Aznar ha continuado defendiendo la liberalización, privatización, y desregulación de la economía y ha presentado algunas reformas del impuesto a ese extremo. El gobierno, por razones políticas, a realizado un gran progreso en cuanto a las leyes obreras y reformando los esquemas de jubilación, que son una importante señal del los avances de su gobierno. El ajuste de las políticas económicas monetarias y otras de la Unión Europea pondrá desafíos difíciles a España en los próximos años.

### 2.4 Política de Inversiones

#### 2.4.1 Para hacerlas en el exterior

El ingreso de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) afecta la normatividad reguladora de movimientos de capital. En un principio España negoció el aplazamiento de tres a cinco años para la aplicación de la libertad de inversiones de cartera e inmuebles en el exterior; sin embargo, aun sin tener de momento la obligación de hacerlo, el gobierno español decidió aproximarse a los requerimientos de la CEE con el decreto número 2374/1986 del 7 de noviembre de 1986, dando un primer paso en esa dirección propiciando por el buen momento de sus reservas exteriores y, sin duda, tratando de evitar una adaptación brusca en un momento posterior. <sup>4</sup>

<sup>4</sup> Fuente: Bancomext. "Como Exportar a España". 1997. pp. 91-95.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

El decreto establece básicamente las definiciones de inversiones e inversionistas en el exterior así como clases y formas de aportación, y sólo se añaden a la lista de sujetos las sucursales que las empresas extranjeras tienen en España. Dichas sucursales podrán efectuar inversiones en el exterior considerándose como españolas (reinversión en el exterior de rendimientos de inversiones previas).

En las inversiones directas no se introducen grandes modificaciones ya que desde 1979 son libres, sometidas a un simple proceso de verificación administrativa previa en la Dirección General de Transacciones Exteriores de España.

Las inversiones de cartera se dividen en tres categorías:

- a) Inversiones totalmente libres. Son las que se hacen en renta fija de emisiones españolas o de organismos multilaterales internacionales de los que España forma parte.
- b) Operaciones libres sometidas a topes cuantitativos para cada sujeto inversionista. Son valores de renta fija o variable; los topes pueden alcanzar el 30% de los recursos propios del inversionista, o más si el monto es inferior a 50 millones de pesetas, siempre que los títulos estén denominados en ECUS o divisas convertibles y que la adquisición se haga en Bolsa.
- c) Inversiones de cartera que no estén denominadas en divisas o en ECUS ni están cotizadas en Bolsa o que excedan los topes por inversiones. Estas podrán efectuarse previa autorización administrativa.

Las inversiones en bienes inmuebles siguen sometidas a autorización administrativa previa; no obstante, los compromisos ante la CEE determinan que la compra de inmuebles en el exterior quedará libre de tal autorización a más tardar el 31 de diciembre de 1990.

Finalmente, el artículo 64 del Acta de Adhesión de España a la CEE impone la liberalización inmediata de las adquisiciones en Bolsa que realizan los sujetos que siguen: a) las compañías de seguro y bancos hasta un máximo de 10% del incremento de sus recursos propios, b) los fondos y sociedades de inversión mobiliaria hasta un 20% de su patrimonio neto, y c) cualquier residente cuando se trata de valores de renta fija emitidos por las Comunidades Europeas y Banco Europeo de Inversiones.

En síntesis, la normatividad actual de inversión en el extranjero ha avanzado para ensanchar el grado de libertad que gozan los residentes en España, ya que además no introduce discriminación alguna según el país de destino y no limita a los que se realicen fuera de la CEE con ningún compromiso previamente adquirido.

Lo anterior significa una nueva experiencia tanto para los inversionistas españoles privados o institucionales, como para los mediadores profesionales en los mercados de capitales, que en el nuevo contexto podrán invertir con mayor libertad y ampliar su campo de actuación.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Fuente: Bancomext. "Como Exportar a España". 1997. pp. 91-95.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### 2.4.2 Para efectuarlas en el país

La necesaria adaptación de la normatividad española al régimen comunitario sobre liberalización de movimientos de capital y derecho de establecimiento han hecho posible la adecuación del Reglamento de Inversiones Extranjeras en España mediante el Real Decreto nº 2077/1986 del 25 de septiembre de 1986.

El alcance de la liberalización contenida en ese reglamento permite efectuar inversiones libremente, salvo en tres casos diferentes para los cuales se requiere autorización de las instancias administrativas correspondientes. Esos casos se dan cuando intervienen razones de suelo (inversiones realizadas por entes públicos extranjeros ...), del medio de pago (inversiones efectuadas en medios de pago atípicos...), y de la movilidad de la inversión (constitución de sucursales o establecimientos de empresas no residentes...),

Cuando la inversión se realiza con la participación en una sociedad española, habrá que determinar si se trata de una inversión directa o de cartera para considerar el régimen de libertad absoluta o solicitar la autorización en su momento. Para tal efecto la inversión se define como directa cuando representa una participación superior a 20% del capital de la sociedad y como de cartera cuando dicha participación sea inferior.

La reinversión de beneficios se ha incluido como una modalidad de inversión, directa o de cartera, según el criterio mencionado.

Además de la adquisición de títulos de renta variable, fondos públicos, títulos de renta fija y participación en fondos de inversión mobiliaria o entidades de inversión colectiva, el concepto de inversión de cartera incorpora la adquisición en Bolsa de letras, pagarés y otros efectos de comercio admitidos. Las inversiones extranjeras en España sólo pueden transferirse en el extranjero (entre no residentes), previa aprobación de la autoridad administrativa competente, y en la compra-venta de títulos de sociedades españolas realizadas en Bolsas extranjeras donde no se requiere autorización alguna por la propia naturaleza de la operación.

El juego, las actividades relacionadas con la defensa nacional, radio, televisión y transporte son sectores con reglamentación específica, excluidos del régimen general expuesto.

Finalmente, cabe señalar que en caso de graves dificultades en el mercado de capitales o de balanza de pagos, el gobierno de España puede limitar los derechos de establecimiento y de movimiento de capital.

La responsabilidad administrativa de los diferentes aspectos relacionados con la inversión extranjera compete al Consejo de ministros del gobierno, el Ministro de Economía y Hacienda, la Dirección General de Transacciones Exteriores y la Junta de Inversiones Extranjeras.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Fuente: Bancomext "Como Exportar a España". 1997. pp. 91-95.

## Estudio del producto en el país objetivo

### III. Definición del producto estudiado

#### 3.1 Nombre y descripción

Nombre del Producto: Artículos de Aluminio (Pewter).

Sector al que pertenece: Regalo doméstico.

Descripción:

- a) Campanas, campanillas, gongos y artículos similares, que no sean eléctricos, de metales comunes; las campanas y demás dispositivos avisadores similares que no sean eléctricos, de todos los materiales comunes, como las campanas de iglesias, edificios públicos, de escuelas, cerceros para el ganado, esquillas, cascabeles y similares con imágenes o inscripciones; badajos, mangos de campanillas, botones y pulsadores, así como las partes metálicas de campanas, cascabeles y timbres.
- b) Estatuillas y demás objetos de adorno, como artículos muy diversos de todos los metales comunes con la característica principal de ser decorativos de viviendas, oficinas, despachos, etc.
- c) marcos para fotografías, grabado o similares, espejos de metales comunes; incluso con partes de otros materiales como cartón o madera, comprendido también, los espejos de acero o de latón cromado, niquelado o plateado, excepto los elementos de óptica.<sup>6</sup>

#### 3.2 Antecedentes del Aluminio

En 1821 el francés Pierre Vertier encuentra en Provenza una piedra rojiza a la que llamó Bauxita y que posteriormente de ella se extraería la alúmina. Inicialmente se probaron diferentes métodos químicos para aislar el metal, pero la unión metal-oxígeno de la alúmina superaba los métodos clásicos. En 1854 el francés Saint-Claire Deville presentó dos formas de obtención. Una química y otra por electrólisis a la Academia de las Ciencias de París. El primer lingote de aluminio se presentó al mundo en 1855 en la Exposición Universal. 30 años más tarde, en 1886 simultáneamente el francés Paul Heroult y el americano Charles Martín Hall hallarían el procedimiento industrial para la obtención del aluminio a partir de la electrólisis. La presencia del aluminio en la arquitectura se remota desde 1897 con la construcción de la cúpula de la iglesia de Saint Joaquin con aluminio impuro y que hoy en día aún se conserva en buen estado. El hierro por ejemplo hizo su aparición en la arquitectura en 1872 con un edificio construido completamente en este metal como es la Chocolatería en Noisel Sur Marme. A partir de esta época empieza el auge del aluminio tanto para edificios como para artículos de regalo y decoración, como los elaborados en Pewter (Aluminio Fundido). El desarrollo que ha tenido la estructura de acero ha labrado el camino para este nuevo metal no ferroso.

##### 3.2.1 Extracción del Aluminio

El aluminio es de los metales más abundantes de la tierra. Constituye aproximadamente el 8% de su corteza. Es el tercer elemento más abundante del planeta. Sólo el silicio y el oxígeno son más abundantes. Los grandes yacimientos de bauxita rica en aluminio se encuentran en Venezuela y Canadá.<sup>5</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext. Consejería Comercial de España. "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. p. 3

<sup>5</sup> Fuente: <http://www.imedal.com.mx/usos.html>  
[http://alumina.com.co/alumiclub/hist\\_alum.htm](http://alumina.com.co/alumiclub/hist_alum.htm)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Las fabricas de alúmina (óxido de aluminio) más importantes están en los países de Europa y Estados Unidos y se extiende a países en vías de desarrollo en los cuales su disponibilidad energética garantiza una producción competitiva. La alúmina la obtienen a partir del método químico austriaco Karl Joseph Bayer que consiste en la obtención del óxido de aluminio por medio de una serie de reacciones químicas desencadenadas cíclicamente, una extracción selectiva de hidróxido de aluminio obtenido de la mezcla de la bauxita triturada con sosa cáustica líquida y calentada a baja presión. La separación del residuo insoluble (lodo rojo), precipitación, enfriamiento y posterior calcinación del hidróxido, obteniéndose así la alúmina con apariencia de un polvo blanco como la sal de cocina.

Para la extracción del aluminio se requiere de alúmina, criolita, carbono y energía. La alúmina es descompuesta en oxígeno y aluminio con corriente continua mediante el proceso de electrólisis. La electrólisis se realiza en cubas especiales para resistir la temperatura de fusión de la alúmina pura que es de 1600 grados Celsius, por lo cual hay que mezclarla con criolita para fundir a 950 y 1000 grados de temperatura. El electrolito es criolita fundida y el carbono como fondo catódico de las células de electrólisis y para los ánodos que entran en el baño.

De este proceso sale, el aluminio con una pureza entre 93.3% y 99.8% de pureza. Las tensiones en los bornes que registran son de 4-5 voltios bajo una intensidad de 10000 amperios. Para producir una tonelada de aluminio se requieren de cinco toneladas de bauxita para dos toneladas de alúmina con un consumo de 13000 Kw/H.

El aluminio obtenido se denomina primario y no es utilizado en esta forma sino aleado con otros metales que le aumentan sus cualidades y propiedades como resistencia a la corrosión y características mecánicas y de elasticidad. Las aleaciones del aluminio se presentan en forma de tochos para extrusión, placas para laminación y lingotes para fundiciones y son materia prima para las industrias transformadoras.

La producción del aluminio todavía requiere de una serie de complejas operaciones que requieren un elevado consumo energético que puede ser reducido gradualmente mediante los avances tecnológicos para el desarrollo de procedimientos que requieran menor consumo de energía. Por motivos ecológicos se prefiere la energía de origen hidroeléctrico.

Hoy en día los avances tecnológicos han logrado reducir de 25 Kw para obtener un kilo de aluminio a 13 Kw/H. Los procesos de reciclaje del aluminio si requieren de mucho menos energía. Es la industria del futuro y de las más rentables.

Las reservas mundiales se estiman en 40.000 millones de toneladas que se calculan bastan para cuatro siglos más. Pero si tenemos en cuenta los casi 7 millones de toneladas de aluminio recicladas, a un menor costo que el aluminio electrolítico, la disponibilidad de este metal está asegurada.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Fuente: <http://www.imedal.com.mx/usos.html>  
[http://alumina.com.co/alumiclub/hist\\_alum.htm](http://alumina.com.co/alumiclub/hist_alum.htm)

### 3.2.2 Características del Aluminio

El aluminio Metal del Siglo XXI es el más importante de los metales no ferrosos, el ser el elemento más abundante en la corteza terrestre después del sílice, su bajo peso específico, su resistencia a la corrosión, su alta conductividad térmica y eléctrica así como su alta resistencia mecánica una vez que es aleado con otros metales le permiten tener una gama de aplicaciones donde el único límite es la inventiva del hombre.

El aluminio es sinónimo de claridad, robustez y de confort, es moderno y a la vez de alta tecnología. El aluminio tiene una amplia experiencia validada por numerosas construcciones. Las aleaciones de aluminio al ser fabricadas bajo estándares internacionales garantizan al que lo utiliza de disponer siempre de un material igual independientemente del fabricante y del origen. Esto es una ventaja pues con otros materiales sintéticos o plásticos no hay el mismo control que en aluminio con la aleación arquitectónica por excelencia es la 6063.

La aleación arquitectónica es inalterable en sus propiedades mecánicas y dimensionales, al efecto de los rayos ultravioleta en su apariencia y resistencia con el paso de los años que al contrario de otros materiales que van perdiendo sus propiedades mecánicas reduciendo las posibilidades de una amplia gama de colores. Su límite elástico ofrece resistencias mecánicas cuatro veces superiores a las del PVC que necesita reforzarse con piezas de acero.

### 3.2.3 Ventajas del uso del Aluminio

#### **Resistencia a la Corrosión**

Se presenta por la gran afinidad del aluminio por el oxígeno formando con el paso del tiempo una fina capa de óxido en la superficie del metal que lo protege y que puede mejorarse aún más con tratamientos de superficie como los anodizados. Puede constatare en construcciones de más de 40 años sin presencia de alteraciones por corrosión.

#### **Excelente Conductor**

Tiene un excelente poder de reflexión. Siendo un excelente conductor térmico, se pueden obtener ventajas considerables en cubiertas de edificaciones. El aluminio es "transparente al calor", no acumula el calor que le llega, lo deja pasar por eso se utiliza para intercambiadores de calor y radiadores.

#### **Auto magnético**

No induce corrientes eléctricas, no genera chispas, no es tóxico por eso se utiliza en empaques de alimentos, es incombustible y seguro pues no genera gases venenosos en combustión y es 100% reciclable con un alto valor de recompra de la chatarra. Algo muy importante de aclarar es que el aluminio es un excelente conductor eléctrico pero el proceso natural de oxidación y el anodizado neutraliza esta conductividad en la superficie.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Fuente: <http://www.imedal.com.mx/usos.html>  
[http://alumina.com.co/alumiclub/hist\\_alum.htm](http://alumina.com.co/alumiclub/hist_alum.htm)



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### **Elevada Resistencia**

Su elevada resistencia a agentes atmosféricos, por su alto carácter estético, por la reducida necesidad de conservación, por la elevada relación resistencia-peso y la libertad de formas que le confiere el proceso de extrusión.

### 3.2.4 Generalidades del Aluminio

#### Características Atómicas

Número Atómico: 13

Peso Atómico: 26,974

#### Características Térmicas

##### Temperatura de Fusión

Al%	Punto de Fusión °C
99,97	660,24
99,70	658,90
99,50	658,40

##### Coefficiente de Dilatación (pureza 99,9%)

Temperatura °C	Coefficiente de Dilatación
-33	21,07x10exp -6
0	22,00x10exp -6
20 a 100	23,80x10exp -6
100 a 300	25,70x10exp -6
300 a 400	29,50x10exp -6

#### Características Ópticas

Poder reflector del Aluminio Pulido

Para el ultra-violeta	20 a 85%
Para luz blanca	85 a 90%
Para el Infra Rojo	90 a 98%

### 3.2.5 Aluminios Fundidos

#### **Aleaciones del grupo Cien**

Alta conductividad eléctrica, buena apariencia al anodizar las piezas. Puede usarse en procesos de Die Casting, moldeado en arena y molde permanente.

Usos: Pistones, válvulas, cabezas de cilindros, engranes, partes automotrices de tipo estructural en general.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Fuente: <http://www.imedal.com.mx/usos.html>  
[http://alumina.com.co/alumiclub/hist\\_alum.htm](http://alumina.com.co/alumiclub/hist_alum.htm)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### **Aleaciones del grupo Trescientós**

Propiedades mecánicas moderadas, muy buena fluidez, fácil de soldar. Se usa en cualquier proceso de fundición pero su mejor aprovechamiento es en el proceso de inyección a presión.

Usos: sus usos van desde reflectores y parrillas decorativas hasta aplicaciones en la industrias aeroespacial.

Al alear el aluminio con otros metales, en proporciones muy pequeñas, pueden cambiarse radicalmente las propiedades y características del metal original con esta ventaja usted podrá obtener la pieza, parte o elemento que requiera.

### 3.3 Partida arancelaria e impuesto de importación.

Los artículos de pewter (aluminio fundido), se encuentran ubicados dentro del capítulo 83 de la Nomenclatura Combinada Comunitaria, bajo las siguientes subpartidas:

Código	Designación de la mercancía
8306.29.90	Los demás metales comunes
8306.30.00	Marcos para fotografías, o grabados o similares; espejos.

En dicho capítulo se clasifican diversos productos manufacturados de un amplio grupo de metales, denominados metales comunes, entre los que destacan cobre, níquel, aluminio, plomo, estaño, bismuto, tungsteno (volframio), antimonio, cadmio, titanio, berilio, manganeso.

Conviene aclarar que en ambas fracciones se incluyen productos elaborados no sólo de aluminio fundido (pewter) sino también de los metales mencionados en el párrafo precedente.

### **Clasificación Arancelaria en México**

Esta clasificación se basa en el sistema basado en una nomenclatura para la clasificación de Mercancías, con fines aduaneros. Su nombre oficial es Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Su base es la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), con sede en Bruselas, Bélgica. En forma general se pueden considerar que es la suma de dos sistemas: La clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) y la Nomenclatura Aduanera de Bruselas (NAB).

La codificación de la mercancía es en seis dígitos, con base en una secuencia en su nomenclatura pasando de lo general a lo particular de lo más simple a lo más complejo y de lo menos a lo más elaborado.

Se basa para su operación en Secciones, Capítulos, Subcapítulos, Partidas y Subpartidas. Como complemento de criterio, indica: Notas legales de Sección y de Capítulo, Notas de Subpartida y Reglas Generales.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext. Consejería Comercial de España "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. p. 2

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Código	Designación de la mercancía
8306.29	Los demás
8306.30	Marcos para fotografías, grabados o similares; espejos.

### Clasificación Arancelaria en España

El Arancel de Aduanas está integrado por la nomenclatura arancelaria (capítulos, partidas y subpartidas) y la tarifa arancelaria (gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas). La Nomenclatura arancelaria de la Comunidad Europea se denomina Nomenclatura Combinada. En esta nomenclatura la identificación de las partidas y subpartidas se efectúa por medio de un código numérico de ocho cifras.

basándose en la nomenclatura Combinada y en el Arancel, la Comisión de las Comunidades Europeas ha establecido un Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC), que incluye, además de la codificación de la Nomenclatura Combinada, subdivisiones complementarias denominadas subpartidas TARIC, necesarias para la designación de aquellas mercancías que sean objeto de medidas específicas.

En el TARIC, la identificación de las partidas y subpartidas se efectúa por medio de un código numérico de 10 cifras.

Código	Designación de la mercancía
8306.29.90.00	De los demás metales comunes.
8306.30.00.00	Marcos para fotografías, grabados o similares; espejos.

### Impuesto de importación:

Arancel General de Importación: 0  
Arancel Preferencial para México: 0  
Otros impuestos: IVA 16%

### Régimen Arancelario (resumen)

Fracción Arancelaria	Derechos Terceros Países %	Derechos SPG1 %	IVA %
8306.29.90.00	0	0	16
8306.30.00.00	2.7%	0	16

Fuente: arancel comunitario de importación (TARIC), 1 de febrero de 2001.

### Preferencias arancelarias

Todos los productos procedentes de México deben cubrir un derecho arancelario al que se suma el IVA.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext. Consejería Comercial de España "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. pp. 2, 3.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Los artículos originarios de México pueden beneficiarse con el TLCUEM, que representan una ventaja respecto a los derechos para Terceros Países, únicamente cuando estén acompañados por el certificado de origen "Certificado de Circulación de Mercancías" EUR. 1 y la "Solicitud de Certificado de Circulación de Mercancías" EUR.1 que se puede obtener en la Secretaría de Economía.

### IV. Exportaciones e Importaciones

#### 4.1 Estadísticas (5 años).

El mercado del Pewter es difícil de cuantificar, debido a que es un país no productor de estos artículos, y el Instituto Nacional de Estadística no cuenta con información en este renglón.

#### Comercio exterior global

Por las características de la partida, el pewter forma parte de un grupo de productos agrupados bajo las fracciones arancelarias: 8306.29.90 y 8306.30.00, razón por la cual, las estadísticas de comercio exterior que se presentan engloban a los productos elaborados por uno o varios metales que participan dentro de esta clasificación.

España: Comercio Exterior Global  
1995-1999  
(miles de USD)

	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	27,907	19,700	33,226	30,820	35,907
Importaciones	40,152	34,200	36,492	32,108	44,152
	-12,245	-14,500	-3,266	-1,288	-8,245

Fuente: Elaborada a partir de datos de la Agencia Tributaria. Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales del Ministerio de Economía y Hacienda de España.

Es importante resaltar que durante los últimos años, España ha mantenido un déficit de comercio exterior global correspondiente a estas partidas, quienes destacan como proveedores son China, India, Tailandia y Taiwán como asiáticos e Italia como país comunitario.

España: Comercio Exterior con México  
1996-2000  
(Miles de USD)

	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	106	418	308	376	273
Importaciones	571	75	96	106	78
	-465	-343	-212	-270	-195

Fuente: Estadísticas de Bancomext,

dirección electrónica: [http://chaos.cta.com.m.../e\\_fraexpdef.asp?id?G7&ID2=8306](http://chaos.cta.com.m.../e_fraexpdef.asp?id?G7&ID2=8306)

Las exportaciones de México se concentran en un alto porcentaje en productos de aluminio, mientras que los que España vende a nuestro país se elaboran con diversos metales.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext. Consejería Comercial de España "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. pp. 4-7.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Los artículos originarios de México pueden beneficiarse con el TLCUEM, que representan una ventaja respecto a los derechos para Terceros Países, únicamente cuando estén acompañados por el certificado de origen "Certificado de Circulación de Mercancías" EUR. 1 y la "Solicitud de Certificado de Circulación de Mercancías" EUR.1 que se puede obtener en la Secretaría de Economía.

### IV. Exportaciones e Importaciones

#### 4.1 Estadísticas (5 años).

El mercado del Pewter es difícil de cuantificar, debido a que es un país no productor de estos artículos, y el Instituto Nacional de Estadística no cuenta con información en este renglón.

#### Comercio exterior global

Por las características de la partida, el pewter forma parte de un grupo de productos agrupados bajo las fracciones arancelarias: 8306.29.90 y 8306.30.00, razón por la cual, las estadísticas de comercio exterior que se presentan engloban a los productos elaborados por uno o varios metales que participan dentro de esta clasificación.

España: Comercio Exterior Global  
1995-1999  
(miles de USD)

	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones	27,907	19,700	33,226	30,820	35,907
Importaciones	40,152	34,200	36,492	32,108	44,152
	-12,245	-14,500	-3,266	-1,288	-8,245

Fuente: Elaborada a partir de datos de la Agencia Tributaria. Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales del Ministerio de Economía y Hacienda de España.

Es importante resaltar que durante los últimos años, España ha mantenido un déficit de comercio exterior global correspondiente a estas partidas, quienes destacan como proveedores son China, India, Tailandia y Taiwán como asiáticos e Italia como país comunitario.

España: Comercio Exterior con México  
1996-2000  
(Miles de USD)

	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	106	418	308	376	273
Importaciones	571	75	96	106	78
	-465	-343	-212	-270	-195

Fuente: Estadísticas de Bancomext,

dirección electrónica: [http://chaos.cta.com.m.../e\\_fraexpdef.asp?id?G7&ID2=8306](http://chaos.cta.com.m.../e_fraexpdef.asp?id?G7&ID2=8306)

Las exportaciones de México se concentran en un alto porcentaje en productos de aluminio, mientras que los que España vende a nuestro país se elaboran con diversos metales.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext. Consejería Comercial de España "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. pp. 4-7.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Y. Acceso al mercado

#### 5.1 Acuerdos comerciales especiales.

Además de la participación en negociaciones multilaterales y actividades administrativas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), España tiene una amplia gama de acuerdos comerciales con varios de sus socios:

- Acuerdos de cooperación entre el Instituto Español de Comercio Exterior ICEX y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Bancomext, firmado por dos años, el 25 de enero de 1996, dicho acuerdo es prorrogable en forma automática. Su objetivo es desarrollar las relaciones comerciales entre los dos países, así como promover las inversiones y la transferencia tecnológica.
- Acuerdo de cooperación entre el Instituto de Crédito Oficial ICO y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Bancomext, firmado por dos años, el 26 de enero de 1996, dicho acuerdo es prorrogable en forma automática. Su objetivo es llevar a cabo las acciones necesarias para promover el desarrollo financiero y crediticio, así como la cooperación técnica entre México y España a fin de hacer expedito el acceso a los créditos a proyectos de inversión en México con participación de empresas de ambos países.
- Se tiene firmado un convenio con la CIA. Española de Financiación del Desarrollo COFIDES S.A. (firmado el 11 de abril de 1994) en el que por la parte mexicana participan con capital de riesgo tanto Bancomext como Nafin. Su objetivo es promover la cooperación de empresas mixtas hispanoamericanas.
- Acuerdo económico entre el Reino de España y los Estados Unidos Mexicanos, firmado en 1990, mismo que es parte del Tratado de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano. Dicho acuerdo ha permitido intensificar las relaciones comerciales, cuya prórroga se firmó en noviembre de 1998, durante la visita del Vicepresidente español, Sr. Rodrigo Rato.
- Una de las contribuciones importantes del acuerdo económico entre España y México fue la de sentar las bases para lograr la eventual suscripción de un acuerdo destinado a terminar con la doble tributación, mismo que entró en vigor el 6 de octubre de 1994. Dicha iniciativa se presentó de forma oficial el 24 de julio de 1992.
- Convenio de cooperación entre la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Madrid 4 de febrero de 1998 para fomentar los intercambios comerciales y los flujos de inversión española en México. El acuerdo de cooperación permitirá llevar a cabo todas las acciones promocionales necesarias para incrementar las relaciones comerciales y el desarrollo de proyectos de inversión y alianzas estratégicas entre empresas españolas y mexicanas.
- Acuerdo para la Promoción y Protección recíproca para la Inversión en México y España (1994).<sup>2</sup>

#### 5.2 Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM).

##### 5.2.1 Base legal y procedimientos del TLCUEM

Este tipo de acuerdos comerciales se fundamenta en los artículos 110 a 115 del Tratado de Roma, destacando la labor del Parlamento Europeo en la adopción de los mismos.

---

<sup>2</sup> Fuente: Garrigues/Andersen "Guía de Negocios en España 1999". ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior. pp. 29, 30.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Por su parte, el consejo de Ministros autoriza a la Comisión para negociar cuestiones comerciales, ratifica dichos acuerdos por mayoría cualificada, a excepción de los acuerdos de asociación donde es necesaria la unanimidad.

En cuanto a la Comisión Europea, ésta negocia todos los acuerdos de comercio exterior en representación de la Unión, basándose en el poder otorgado por el Consejo. Maneja acuerdos y propone la legislación apropiada al Consejo cuando es requerida.

### 5.2.2 Antecedentes y Desarrollo del TLUEM

El primer antecedente de un acuerdo de negociación y fomento al comercio exterior entre México y la Unión Europea se remota a 1975, cuando fue suscrito el Acuerdo Global con el Consejo de la Comunidad Europea. Ya desde entonces México reconocía el carácter estratégico de la Europa Occidental y de ahí que se haya buscado el fortalecimiento de los nexos existentes con esa región. Por ello, es que dicho acuerdo fue renovado en octubre de 1980.

Nuestras relaciones comerciales con la Unión Europea (UE) se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación (de tercera generación), firmado el 26 de abril de 1991. Posteriormente, el 2 de Mayo de 1995 se firmó entre ambas partes la Declaración Conjunta Solemne por virtud de la cual se estableció el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promoviera el intercambio comercial, incluso mediante la liberalización bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios.

Para el cumplimiento de los objetivos establecidos en la Declaración Conjunta, el 8 de diciembre de 1997 se firmaron con la UE tres nuevos instrumentos jurídicos, con los que prácticamente se dio entrada a la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Estos instrumentos fueron:

- Acuerdo Global o Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus estados miembros y los Estados Unidos Mexicanos.
- Acuerdo Interino.- establece las bases para iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia.
- Declaración Conjunta.- Establece las bases para la negociación de servicios, movimientos de capital, pagos y propiedad intelectual.

La negociación comercial inició formalmente el 14 de julio de 1998, con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Después de las reuniones preparatorias para definir el programa de trabajo y estructura de la negociación, se llevaron a cabo nueve rondas de conversaciones en sedes alternativas de Europa y México. En las rondas participaron más de 120 representantes de los sectores productivos.

El acuerdo quedó dividido en 11 capítulos:

- Acceso a mercados
- Reglas de Origen
- Normas técnicas
- Normas sanitarias y fitosanitarias
- Salvaguardas <sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM. "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea". 1<sup>era</sup>. Edición. Mayo 2000. pp. 48, 49.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- Inversión y pagos relacionados
- Comercio de servicios
- Compras del sector público
- Competencia
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

Después de nueve rondas de negociación, con fecha 24 de noviembre de 1999, concluyeron formalmente las negociaciones técnicas del TLCUEM. El Consejo de Ministros de la Unión Europea aprobó, el 14 de febrero de 2000, el resultado de las negociaciones con México y reafirmó la importancia política y económica de aplicar lo antes posible las resoluciones.

La negociación con la Unión Europea permitira garantizar el acceso preferencial y seguro de los productos mexicanos al mercado más grande del mundo, mayor aún que el de los Estados Unidos de América.

También facilitará la diversificación de las relaciones económicas de México tanto por la exportación de productos a nuevos mercados como por la identificación de fuentes alternas de insumos para las empresas mexicanas, sin dejar de mencionar el que tendrán la inversión extranjera directa, la transferencia tecnológica y el establecimiento de alianzas estratégicas.

México se convertirá así en la única economía del mundo con acceso preferencial a 375 millones de consumidores en la Unión Europea y a casi 300 millones en Estados Unidos y Canadá, sin contar los seis países latinoamericanos con los que ya se han suscrito convenios semejantes.

El TLCUEM reconocerá la diferencia en el nivel de desarrollo otorgado un trato asimétrico a favor de México; la desgravación arancelaria europea concluirá en el 2003, mientras que la mexicana lo hará en el 2007. La Unión Europea tomará como tasa de desgravación los aranceles vigentes en el Sistema Generalizado de Preferencias para las exportaciones mexicanas. El 100% de los productos industriales mexicanos ingresarán al mercado comunitario libres de arancel a más tardar el primer día del año 2003. Al momento de entrar en vigor el TLCUEM facilitará que el 82% de las exportaciones de productos industriales mexicanos ingresen exentos de arancel a los países de la Unión.

Por otro lado, el 95% de las exportaciones agrícolas actuales de México a la UE gozarán de acceso preferencial. En virtud de la sensibilidad que para los países comunitarios representan los productos agropecuarios, el plazo de desgravación de la mayor parte de ellos se estableció hasta el 2010.

Bajo el TLCUEM, México conservará intacta su soberanía comercial en relación con otros países, así como su derecho de adoptar medidas necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal, vegetal o la moral pública.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM. "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea". 1<sup>era</sup>. Edición. Mayo 2000. pp. 49, 50.



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Las reglas de origen determinarán qué bienes recibirán trato arancelario preferencial destacando aquellas negociadas para la cadena textil, el sector de transporte y auto partes, electrodomésticos, calzado y plástico.

Se acordó conservar el derecho de adoptar y hacer cumplir normas técnicas, siempre y cuando no se conviertan en obstáculos innecesarios al comercio. Para el efecto se establecerá un comité especial para fomentar la cooperación en materia de sistemas de normalización y solución de problemas de acceso atribuibles a normas técnicas.

Se podrá adoptar salvaguardas por un período máximo de tres años para brindar alivio temporal a aquellos sectores que enfrenten daños serios o amenaza de daño por incrementos sustanciales en las importaciones. En todos los casos la aplicación de salvaguardas requerirá de una compensación.

Para garantizar un ambiente propicio a la actividad empresarial se promoverá a competencia y se combatirán las prácticas monopolísticas.

Se establecerá un Consejo Conjunto integrado por miembros ministeriales del gobierno de México, del Consejo de la Unión Europea y de la Comisión Europea para supervisar la aplicación del Tratado. Este Consejo será presidido alternadamente por las partes.

Con el TLCUEM se espera incrementar las exportaciones mexicanas, ampliar la oferta disponible de insumos y servicios para la industria nacional, aumentar la inversión productiva y la transferencia tecnológica, pero sobre todo generar más y mejores empleos.

**5.3 Libre tránsito de mercancías, personas, capital y servicios en la Unión Europea.**  
Desde 1986 se habla en Europa de la existencia de un mercado único, concepto bastante amplio que implica un campo de actuación que va más allá de la idea tradicional de zona de libre comercio.

En efecto a lo largo de toda la Unión Europea, millones de ciudadanos y cientos de empresas (de las más pequeñas a las más grandes), se benefician de las ventajas ofrecidas por el mercado único.

**5.3.2 La Noción del Mercado Único**  
Desde 1993, las fronteras internas de la Unión Europea han desaparecido dando lugar a la posibilidad para las empresas de tener acceso a nuevos mercados y así concluir acuerdos asociativos transnacionales, reestructurando su producción para adaptarla a las exigencias de un mercado de más de 370 millones de consumidores.

La noción de Mercado Único gira en torno a cuatro libertades o principios básicos garantizados todos ellos por los tratados (Tratado de Roma, Tratado de Maastricht y más recientemente, Tratado de Ámsterdam).<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM. "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea". 1<sup>era</sup>. Edición. Mayo 2000. pp. 63-65.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

En conjunto los cuatro pilares sobre los que se fundamenta esta idea de Mercado Único son:

- Libre circulación de bienes
- Libre circulación de personas
- Libre circulación de capitales
- Libre circulación de servicios

Este concepto permite avances considerables en la supresión de las barreras arancelarias existentes. Prueba de ello, es que los controles que se venían realizando en las fronteras y que afectaban de manera directa a las mercancías desapareciendo a partir de 1986 con la firma del Acta Única Europea.

La Comisión Europea pone gran interés en el desmantelamiento progresivo de las barreras arancelarias y no arancelarias que todavía puedan existir. Tan es así que constantemente se someten a revisión las reglas y normativas nacionales existentes en la materia para evitar cualquier posible abuso.

Inicialmente la estrategia a seguir para la puesta en marcha del Mercado Único fue elaborada por la Comisión en 1985 y posteriormente sometida a la aprobación de los países miembros. En su libro Blanco<sup>8</sup>, la Comisión enumero cerca de 300 textos legislativos europeos que debían de modificarse con el fin de armonizar los ordenamientos jurídicos nacionales, marcados por grandes diferencias, que limitaban el ejercicio de las cuatro libertades de circulación.

En ocasiones, dicha armonización no es necesaria, esto ocurre cuando una determinada materia no está contemplada a nivel europeo, sino tan sólo a nivel nacional. En dicho caso, cada país miembro debe reconocer las disposiciones legislativa y reglamentarias del resto de los países. Es lo que se denomina principio de reconocimientos mutuo.

A pesar de la existencia de estas medidas (normas comunitarias, armonización y reconocimiento mutuo), la realidad demuestra que todavía existen deficiencias para la puesta en marcha de las cuatro libertades de circulación.

Aunque el 92% de las directivas elaboradas dentro del programa de 1985 han sido adoptadas hasta la fecha por el derecho interno (nacional) de los Estados miembros, el progreso es lento y en ciertos sectores como la apertura del mercado público de bienes y de servicios, la legislación necesaria no ha sido completamente asimilada por todos los países.

La Unión Europea tiene la firme intención de hacer que todos los ciudadanos disfruten de las ventajas del mercado único, aunque ciertos sectores de la población todavía no creen ser conscientes de dichos beneficios. A continuación se mencionan una serie de ventajas que ofrece este mercado único:<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM. "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea", 1<sup>era</sup>. Edición. Mayo 2000. pp. 63-65.

<sup>8</sup> "Libro Blanco": documento elaborado por la Comisión Europea en donde se marcan las pautas del mercado comunitario.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- Los controles aduaneros desaparecen completamente y las largas filas en los pasos fronterizos pertenecen al pasado. A pesar de ello, todavía persisten algunos controles de identificación en ciertas fronteras consideradas "sensibles". El objetivo último es conseguir su total desaparición.
- La posibilidad para los ciudadanos comunitarios de vivir, trabajar y estudiar en otro país miembro distinto del suyo. Un número creciente de trabajadores (acompañados de su familia) de estudiantes y de jubilados hace uso de estos derechos.
- Mejora de las condiciones laborales, gracias a la legislación comunitaria adoptada en cuestiones de salud, seguridad en el lugar de trabajo, reducción de la jornada laboral, derecho de concertación de los trabajadores, etc.
- Mejora en la calidad de servicio ofrecida a los consumidores, que tienen la posibilidad de acceder a una amplia gama de productos y servicios a un costo menor. Es un hecho que gran número de empresas trabajan hoy en día buscando en el continente aquello que les permita reducir sus costos y mejorar su competitividad, gracias a una ampliación de la producción en serie.
- Mejora de los servicios Interbancarios. Los giros transfronterizos de pequeñas cantidades han evolucionado y son más rápidos. Los ciudadanos comunitarios tienen la posibilidad de utilizar los distribuidores automáticos ubicados en entidades bancarias de cualquier país miembro.
- Aumento de las alianzas y asociaciones comerciales intracomunitarias entre pequeñas y medianas empresas, con el fin de aumentar el volumen de sus exportaciones.
- Libertad de prestación de servicios bancarios, aseguradoras y empresas de inversión. Todo este tipo de servicios financieros puede ser ofrecido y realizado en el territorio comunitario, mediante un acuerdo único firmado por las autoridades nacionales.<sup>7</sup>

A pesar del éxito que representa la puesta en marcha de este mercado único, lo cierto es que los diferentes actores que participan en el mismo, principalmente empresas, tienen que afrontar ciertos problemas encontrados en el trayecto, tales como:

- Diferencias entre los países miembros a la hora de aplicar los textos comunitarios. Se pueden llegar a crear auténticas barreras comerciales, que implican inseguridad e impiden que las compañías tomen ventaja del mercado único.
- Problemas en la aplicación de la normativa existente para bienes y servicios. El principio de reconocimiento mutuo de normas nacionales todavía no se lleva a la práctica. Cada año, la comisión recibe cerca de 300 quejas en esta materia, lo que ha obligado que a partir de 1997, los Estados miembros estén obligados a aplicar el principio de reconocimiento mutuo en cada obstáculo que se presente.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM. "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea". 1<sup>ra</sup>. Edición. Mayo 2000. pp. 63-65.

<sup>9</sup> Texto basado en el artículo "Marché intérieur", Dirección electrónica: [http://europa.eu.int/pol/sjngl/info\\_fr.htm](http://europa.eu.int/pol/sjngl/info_fr.htm)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- En lo que concierne a la libre circulación de personas, mucho queda por hacer. A fin de evitar que la apertura de fronteras no beneficie el aumento de la criminalidad, de la inmigración ilegal, etc., se proponen una serie de medidas de compensación, como la instauración de una cooperación entre las fuerzas policíacas y la puesta en marcha de controles eficaces dirigidos a personas provenientes de terceros países.
- En el ámbito fiscal, todavía existen problemas en torno a la doble imposición a las empresas, la discriminación ejercida en contra de ciudadanos de otros países miembros o la deducibilidad de ciertos servicios (Como los seguros o las hipotecas) ofrecidos a partir de otro Estado miembro.<sup>9</sup>

### 5.4 Sistema Monetario Europeo

#### 5.4.1 ¿Qué es la Unión Económica y Monetaria (UEM)?

A raíz del tratado de Maastricht, el concepto de Unión Europea ha estado ligado al de Unión Económica y Monetaria (UEM); pero ¿qué es la Unión Económica y Monetaria? Dos son sus componentes, que hay que analizar de forma separada:

- La política económica. Su principal misión es coordinar las diferentes políticas macroeconómicas de los estados miembros.
- La política monetaria. Implica la existencia de una zona monetaria (en este caso región del Euro) dentro de la cual la política monetaria y cambiaria se llevan a cabo de forma conjunta para poder lograr los objetivos comunes.

Es el Tratado de Roma (tratado constitutivo), se puso de manifiesto la necesidad de coordinar las políticas económicas de los estados miembros, a través de un acercamiento progresivo de las mismas.

La primera manifestación se realizó en la Haya (Holanda) en diciembre de 1969, durante la conferencia de Jefes de Estado y de Gobierno. En dicha reunión surgió el primer informe (informe werner), que ponía de manifiesto la necesidad de "armonizar la política económica con objeto de mejorar el funcionamiento del mercado común, proponiendo como solución (...) la implantación de una moneda única, para los países.

Estas primeras manifestaciones se vieron obstaculizadas en la década de los 70 por la crisis económica internacional, que aisló en actitudes proteccionistas a la mayor parte de los países miembros de la CEE. La crisis se resolvió poniendo en marcha un sistema de fluctuación de las monedas en una banda no superior a  $\pm 2.25\%$ , conocida como "serpiente monetaria".

Esta primera experiencia, sirvió de antecedente para la posterior creación, en 1978, del SME o Sistema Monetario Europeo, basado en la colaboración de los diferentes bancos centrales de los países miembros. El objetivo pretendía la creación en Europa de una zona de estabilidad cambiaria que se conseguiría gracias a un bajo nivel de inflación.

La creación del SME, se estructuró en dos etapas. La primera transición y la segunda en la que se procedería a consolidar y crear el Fondo Monetario Europeo.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Texto basado en el artículo "Marché intérieur", Dirección electrónica:

[http://europa.eu.int/pol/singl/info\\_fr.htm](http://europa.eu.int/pol/singl/info_fr.htm)

<sup>10</sup> [europa.eu.int/index-es.htm](http://europa.eu.int/index-es.htm)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Tres eran los elementos básicos del Sistema Monetario Europeo:

- El ECU (European Currency Unit). Fue creado en 1979 y su definición exacta sería la unidad de cuenta. Puesto que no tuvo existencia física tan sólo "permitía valorar las mercancías o servicios de una misma unidad". Fue concebida como elemento central del sistema y se podría comparar a una "moneda cesta" compuesta por el conjunto de monedas de los países miembros.
- Los mecanismos de cambio y de intervención. El SME se organizaba en torno a un sistema de cambios fijos en un margen de fluctuación de  $\pm 2.25\%$  para todas aquellas monedas pertenecientes a los países miembros cuyas economías estaban saneadas, permitiéndose un margen de fluctuación mayor (hasta el 6%), para aquellas monedas más débiles (formaron parte de este grupo la Lira Italiana, la Peseta española, la Libra esterlina y el Escudo portugués).
- Los mecanismos de crédito. Los bancos centrales estaban obligados a intervenir desde el momento en que el margen de fluctuación superara el índice  $\pm 15\%$  procurando no sobrepasar dicho límite.

El proceso del SME dio una cierta estabilidad monetaria al continente, aunque a fin de cuentas no tuvo todo el éxito esperado, debido en gran parte a que, algunos Estados miembros no adoptaron el mecanismo de cambio o participaron con márgenes de fluctuación mucho más amplios. Por otro lado, la falta de convergencia suficiente entre las políticas presupuestarias de los Estados miembros dio lugar a tensiones (incluso ciertas devaluaciones) que acabaron por amenazar la unidad del mercado interior.

### 5.4.2 Las fases del proceso de creación de la U.E.M.

En su afán por seguir avanzando en el proceso de unificación europeo, dando mayor estabilidad al mercado único y afianzando las libertades de circulación, las autoridades comunitarias acordaron la puesta en marcha de una moneda única.

Basándose en un proyecto presentado en 1989 en el Consejo Europeo de Madrid por el entonces presidente de la Comisión Europea, el francés Jacques Delors, se acordó establecer los principios generales que iban a conducir a la Unión Económica y Monetaria.

El proceso delineado por Delors instauraba tres fases para poder llegar a la UEM. En una primera etapa, el Tratado de Maastricht fijaba los criterios de convergencia necesarios para poder incorporarse a la moneda única.

La segunda etapa de la UEM se inició el 1 de enero de 1994 y tenía un carácter transitorio con el fin de llegar al máximo punto de convergencia entre las economías de los países miembros. Con tal motivo, se creó en Francfort (Alemania) el Instituto Monetario Europeo, cuyo objetivo era reforzar la coordinación de las políticas monetarias, promover el ECU y preparar la futura creación del Banco Central Europeo.

Dentro de esta etapa y en un Consejo de Jefe de Estado y Gobierno que tuvo lugar en Madrid en el mes de diciembre de 1995, se fijaron las pautas a seguir para poner en marcha la nueva moneda, en aquel entonces bautizada con el nombre de Euro.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> [europa.eu.int/index-es.htm](http://europa.eu.int/index-es.htm)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Efectivamente, dentro de los criterios de acceso a la tercera y última etapa, se acordaron los siguientes:

- Estabilidad de precios. La tasa de inflación no debía ser superior al 1.5% de la media existente entre los tres primeros Estados con más baja inflación.
- Tasas de interés. Las tasas de interés a largo plazo no podrían variar más del 2% con relación a la media de las tasas de los tres Estados más bajos.
- Déficit. Los déficit presupuestarios nacionales debían ser próximos o inferiores al 3% del PNB.
- Deuda. La deuda pública no podía exceder el 60% del PNB salvo que tendiera a descender hacia ese nivel.
- Estabilidad monetaria. Una moneda nacional no podría ser devaluada en el transcurso de los dos últimos años precedentes, debiendo haber permanecido dentro del margen de fluctuación del 2.25% previsto por el SME.

La tercera etapa de la UEM dio comienzo el 1 de enero de 1999. Con anterioridad, el 2 de mayo de 1998 los ministros de economía y finanzas de los Estados miembros habían predeterminado aquellos países que estarían dentro del grupo de cabeza en la adopción del Euro. Esto es, los países que habían cumplido con los criterios establecidos por el Instituto Monetario Europeo (IME).

Once fueron los países seleccionados: Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Austria, España, Portugal, Irlanda y Finlandia. Sólo uno, Grecia, no cumplió con los requisitos establecidos, los otros tres, Reino Unido, Dinamarca y Suecia, se habían abstenido voluntariamente de participar en la moneda única, adquiriendo sus gobiernos el compromiso de intentarlo posteriormente.

En los últimos día del mes de diciembre de 1998, el Consejo de la Unión Europea adoptó el tipo de cambio fijo e irrevocable según el cual se iba a llevar a cabo el reemplazo de las monedas nacionales al Euro. Por su parte, el Banco Central Europeo y el Sistema de Bancos Centrales comenzaron en esa fecha el ejercicio de sus nuevas funciones.

### 5.4.3 El proceso de transición

- Del 1-1-1999 al 31-12-2001. El Euro no estará disponible como unidad de cambio siendo utilizadas las monedas nacionales para cobros y pagos físicos. Sin embargo, el Euro sí podrá ser utilizando para transacciones mercantiles y financieras.
- Del 1-1-2002 al 30-6-2002, como fecha límite. Comienzo de la circulación de billetes y monedas en Euros. Las monedas nacionales seguirán en circulación y se seguirán utilizando como medio de pago. En este periodo se comenzará gradualmente el retiro de la monedas nacionales.
- A partir del 1-7-2002. Los billetes y monedas en Euros se convertirán en los únicos de curso legal para los países que están en la UEM.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> [europa.eu.int/index-es.htm](http://europa.eu.int/index-es.htm)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### 5.4.4 El Euro y la empresa

En principio, las empresas no financieras no están obligadas a adaptarse automáticamente a la entrada de la nueva moneda. La estrategia a seguir depende de la empresa y de su posición en el mercado.

### 5.4.5 Adaptación de las empresas mexicanas

En el caso de las empresas mexicanas, existen ciertos motivos que pueden llevarlas a adaptarse los más rápidamente al Euro, entre ellos:

- La posibilidad de que clientes o proveedores europeos ya estén utilizando el Euro en sus transacciones.
- Por imagen de marca de la empresa, esta idea irá asociada a la noción de empresa competitiva y adaptada a las tendencias mundiales.
- Por simplificar procedimientos, especialmente en aquellas empresas mexicanas que tengan intereses o exporten a varios países europeos (ahorro en el costo de las transacciones).

En cuanto a la forma de dicha adaptación, existen diferentes posibilidades en función del tamaño de la empresa. Lógicamente las grandes empresas acostumbradas a la exportación, no tendrán problema alguno en adaptarse desde el principio, capacitando a parte de su personal de forma paulatina. Por su parte, las pequeñas y medianas empresas que ya exporten al mercado europeo o piensen iniciar algún proyecto de este tipo deberán hacerlo a medida que se vaya acercando la fecha final del 31 de diciembre del 2001.

Una de las cuestiones a las que deberán hacer frente las empresas mexicanas, será el aumento de la competencia. Con una misma moneda, el mercado europeo se ha'ra muy atractivo para empresas procedentes de diversos países, lo que en alguna medida, traerá consigo una mayor competitividad.

La mejor manera de luchar contra esto, será invirtiendo en ofrecer un producto de calidad al mejor precio posible, lo cual se podrá combinar con otro tipo de medidas como:

- Formar alianzas estratégicas con empresas europeas, con el fin de que la ganancia sea al 50%.
- Especializarse en una zona geográfica determinada.
- Intentar mejorar en la medida de lo posible el producto que se ofrece e invertir en nuevos diseños y tecnología.

En efecto, al contrario de lo que pudiera pensarse, en un lugar de aumentar indiscriminadamente los precios, la llegada del Euro va a forzar a numerosos empresarios a adaptarse a una mayor competitividad y, de esta manera, reducir el costo de los productos.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM. "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea". 1<sup>era</sup>. Edición. Mayo 2000, pp. 102, 103.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### 5.4.6 Facturación y euro

A aquellos exportadores mexicanos que tengan interés en incursionar en el mercado europeo y que deseen prestar un mejor servicio a sus clientes, sería aconsejable que publicaran el precio de sus productos en ambas monedas, sin olvidar que esta medida (doble etiquetado) será obligatoria durante el período comprendido entre el 1/01/2002 y 30/06/2002. a partir del 1/07/2002, el precio de los productos irá marcado exclusivamente en Euros.

Con el doble etiquetado, se quiere ir dando a conocer al público la nueva moneda. Ahora bien, el hecho de que exista un doble etiquetado de productos durante el período transitorio no significa que el empresario esté obligado a aceptar pagos en Euros, no hay que olvidar que el principio básico es el de "no obligación, no prohibición", según el cuál, nadie será obligado a utilizar el Euro en las transacciones, pero al mismo tiempo, si así es su deseo, nadie podrá prohibirselo.

En cuanto al etiquetado, se prevee que durante el período de transición las etiquetas y facturas lleven incluido el símbolo del Euro. Sin embargo, no hay que olvidar que durante este período la utilización del Euro será opcional y restringida a cuestiones de contrato o escriturales.

### 5.5 Sistema TARGET

TARGET, siglas de *Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer*, es el sistema de pagos del Euro con liquidación bruta en tiempo real.

#### 5.5.1 ¿Cómo funciona TARGET?

TARGET reúne a los quince sistemas nacionales de pagos y al mecanismo de pagos del Banco Central Europeo, conectados entre sí, con el fin de proporcionar una plataforma homogénea para el procesamiento de pagos transfronterizos.

TARGET es un sistema en tiempo real, pues en circunstancias normales los pagos llegarán a su destino en un par de minutos, cuando no en unos pocos segundos, después de ser adecuados en la cuenta del participante presentador. Todos los pagos recibirán el mismo tratamiento, independientemente de su importe.

TARGET proporciona seguridad, pues la liquidación será firme una vez que los fondos hayan sido abonados en cuenta. El dinero recibido será dinero abonado en cuentas de un banco central, siendo posible reutilizar estos fondos varias veces al día. La liquidez quedará inmovilizada sólo el tiempo necesario para efectuar la liquidación en tiempo real.

Un gran número de participantes podrá tener acceso a TARGET, pudiendo ser utilizado por la mayor parte de las entidades de crédito con el fin de efectuar pagos por su propia cuenta, sin depender de otros participantes.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Información obtenida del BCE [http://www.ecb.int/target/gi/tagies\\_1.htm](http://www.ecb.int/target/gi/tagies_1.htm)



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

TARGET es muy fácil de utilizar ya que para iniciar un pago transfronterizo mediante este sistema, el participante transmitirá simplemente su orden de pago al sistema de pagos del Euro, con liquidación bruta en tiempo real, utilizando para ello el formato de mensaje nacional con el que están familiarizados, ocupándose TARGET del resto. El participante beneficiario recibirá el mensaje de pago en su formato nacional.

### 5.5.2 Objetivos para los que ha sido diseñado TARGET

TARGET ha sido diseñado para cumplir tres objetivos principales:

- Proporcionar un mecanismo seguro y fiable de liquidación bruta en tiempo real de los pagos transfronterizos.
- Incrementar la eficacia de los pagos transfronterizos entre los países de la Unión Europea y, sobre todo, responder a las necesidades de la política monetaria del Sistema Europeo de Bancos Centrales.
- Esto supone existencia de un sistema integrado de pagos para toda la UEM con el fin de garantizar que la liquidez pueda transferirse de un participante a otro con seguridad, facilidad y rapidez dentro de la nueva área monetaria, tal como ocurre actualmente en las zonas monetarias nacionales.

### 5.5.3 ¿Qué pagos serán posibles y quién podrá utilizar TARGET?

A través de este sistema podrán realizarse todas las transferencias de pagos posibles, todas aquellas realizadas en Euros entre los países de la Unión Europea, TARGET procesará tanto los pagos interbancarios como los de clientes y no habrá ningún límite superior o inferior en cuanto al importe de los mismos.

Muestran más de 5,000 participantes de sistemas de pagos con liquidación bruta en tiempo real en TARGET y casi todas las entidades de crédito de la Unión Europea serán accesibles a través de este mecanismo.

A menos que tanto la entidad presentadora como la entidad beneficiaria tengan acceso directo al mismo sistema alternativo de pagos, TARGET podrá ser también la mejor opción para pagos transfronterizos al por mayor. En estos pagos, el factor tiempo puede ser efectivamente crítico y las cantidades muy elevadas. Si la entidad beneficiaria no pudiera abonar los fondos recibidos, será posible devolver los fondos a la entidad presentadora a través de TARGET.

TARGET ha sido diseñado principalmente para grandes pagos. No obstante y a pesar de que el número de pagos transfronterizos sea limitado, también se podrá considerar el uso de TARGET para la totalidad de los pagos transfronterizos realizados en Euros. En este modo, dichos participantes evitarán depender de los servicios de un competidor incluso las entidades pequeñas podrán seguir ofreciendo un excelente servicio.

### 5.5.4 Ventajas de TARGET

- Gestión flexible de liquidez
- Conexión con diferentes infraestructuras de pago, lo que requerirá la gestión de múltiples posiciones de liquidez en Euros.

Con el sistema TARGET, los participantes podrán, en principio, disponer de liquidez en todo momento, TARGET será un sistema de pagos fluido y bien articulado. Los bancos centrales nacionales concederán crédito sin coste para los participantes en TARGET hasta un importe cuyo monto podrá determinarse mediante la constitución de una

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

garantía adecuada. Los participantes no estarán sujetos a ningún tope máximo de débito o crédito, pudiendo efectuar sus pagos cómo y cuándo lo deseen.

### **Reducción de riesgos**

TARGET proporcionará una firme base para la gestión de riesgos de los sistemas de pagos. Ofrecerá a los participantes la posibilidad de liquidar los pagos sobre cuentas del banco central con firmeza inmediata, eliminando así el riesgo de liquidación entre participantes inherentes a otros mecanismos de pagos.

Los pagos en TARGET serán firmes para los participantes receptores una vez que hayan sido abonados en su cuenta en el banco central nacional. Esto significa que, en principio, los pagos recibidos para clientes podrán ser trasladados por los participantes al beneficiario último, inmediatamente y sin riesgo de crédito.

### **Funcionamiento en tiempo real**

Para los pagos transfronterizos de TARGET, en circunstancias normales, el tiempo medio entre el adeudo en cuenta del participante presentador y el abono en cuenta del participante beneficiario será sólo de un par de minutos, inclusive pocos segundos. El rápido proceso de los fondos, que se abonarán en la cuenta correspondiente con carácter firme, se traducirá en beneficios directos para los participantes.

Con TARGET, las empresas internacionales podrán mejorar sensiblemente su gestión de tesorería. La ejecución en tiempo real de pagos en TARGET reducirá los fondos en tránsito y permitirá optimizar la gestión de tesorería en Euros.

### **Horario de funcionamiento**

Para responder a las necesidades de sus clientes y de los mercados financieros en general, TARGET tendrá un prolongado horario de funcionamiento, común a todos los países de la Unión Europea. El sistema funcionará desde las 7:00 hasta las 18:00 hrs. (Hora de Francfort-Alemania), cerrándose para los pagos de clientes a las 17:00hrs.

La sesión diaria de TARGET coincidirá totalmente con la del sistema Fedwire de la Reserva Federal de Estados Unidos y, en las primeras horas de la mañana, con la del Sistema de Pagos del Banco de Japón.

Por otro lado, a través de TARGET se podrá acceder a casi todas las entidades de crédito establecidas en la Unión Europea y por lo tanto, a todos sus clientes. Los Códigos de Identificación Bancaria (BIC- Bank Identifier Code) de los participantes figuran en el directorio BIC de TARGET. Con este sistema, ya no será necesario ni un acuerdo de servicios con otros participantes ni el intercambio de claves S.W.I.F.T.

En TARGET, ninguna información relacionada con pagos se perderá. Siempre y cuando una orden de pago se envíe de acuerdo con las normas, se transmitirá el contenido completo del mensaje al participante beneficiario.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Información obtenida del BCE [http://www.ecb.int/target/qi/tagies\\_1.htm](http://www.ecb.int/target/qi/tagies_1.htm)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### 5.6 Regulaciones que afectan el ingreso y distribución de mercancías

#### 5.6.1 Barreras Arancelarias

La conclusión de la Ronda de Uruguay, en abril de 1994, marcó un paso importante hacia la liberalización del comercio internacional de mercancías y el inicio de la liberalización del comercio de servicios. Sin embargo, también dio lugar a que muchas de las economías desarrolladas enfatizaran su preocupación por garantizar la calidad de los productos, la seguridad del consumidor y la protección del medio ambiente.

La Unión Europea se comprometió a disminuir entre 1995 y el 2000, los aranceles de los productos manufacturados en un promedio de 37% en relación a la tarifa aplicable en 1994. Entre los productos que verán desaparecer por completo los aranceles se encuentra el Pewter (Aluminio Fundido).

Por otro lado, se considerarán posibilidades de importación equivalentes al 3% del consumo interno el cual al finalizar el periodo de 6 años, se aumentará al 5%.

La U.E. mantiene políticas de comercio preferencial con regiones del centro y oriente de Europa, así como con algunos países en desarrollo. En el primer caso destacan los acuerdos de asociación suscritos con Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaquia en 1991; el convenio con Rumania y Bulgaria suscrito en 1993 y los acuerdos de libre comercio firmados con Estonia, Lituania y Letonia en 1995.

En el segundo caso, la U.E. ha firmado acuerdos comerciales con los países denominados ACP (71 estados de África, Caribe y Pacífico) y ciertos países del Mediterráneo (Turquía, Malta y Chipre).

Igualmente, ha establecido acuerdos de cooperación global con los países del Maghreb (Argelia, Túnez y Marruecos) y los del Mashrek (Egipto, Líbano, Siria y Jordania). Acuerdos similares se han firmado con Yugoslavia e Israel.

La Unión Europea no tiene acuerdos específicos de *carácter preferencial con América Latina*, excepto las negociaciones que para la firma de acuerdos de libre comercio inició con Chile en octubre de 19965 y con México en 1997.

Existe sin embargo, un acuerdo marco Inter-regional de cooperación económica y comercial con la finalidad de concretar en el año 2010 un acuerdo de libre comercio con el MERCOSUR.

La U. E. únicamente concede a los países latinoamericanos algunas reducciones arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), así como un programa temporal de ayuda al desarrollo.

En virtud de que la aplicación del *SGP europeo no favorece cabalmente la exportación de productos mexicanos a esa región*, nuestro país ha impulsado la firma de un tratado de libre comercio a través del cual se conceda un mejor trato a sus exportaciones similar o mejor al que ya reciben otros países.

Así en diciembre de 1997, México suscribió tres instrumentos jurídicos con la Unión Europea:

- El acuerdo global
- El acuerdo interino sobre comercio
- La declaración conjunta o acta final

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

El acuerdo interino es el instrumento que establece las bases para negociar una liberalización comercial. Como consecuencia de lo anterior, el 14 de julio de 1998 se instaló el Consejo Conjunto México - Unión Europea, con el que se inició formalmente la negociación del Tratado del Libre Comercio entre ambas partes.

### 5.6.2 El Sistema de Preferencias Europeo

Los países en desarrollo quedan, por lo general, exentos de los principios de reciprocidad y no discriminación establecidos por el GATT y la OMC y son beneficiarios de la aplicación de preferencias arancelarias.

El SGP europeo garantiza el acceso libre de impuestos a casi la totalidad de los productos industriales originarios de esos países. Igualmente, cerca de 400 productos agrícolas también disfrutan de ese acceso preferencial.

El nuevo Sistema Generalizado de Preferencias europeo entró en vigor el 1 de enero de 1995. En ese contexto, se denomina Arancel Aduanero Común (AAC), al impuesto que se aplica a los productos importados a la U.E. originarios de países ajenos a la región.

De acuerdo con el nuevo SGP, continuará la reducción de los aranceles para productos industriales de países en desarrollo, sin restricciones cuantitativas, lo que implica la supresión progresiva del sistema de cupos y techos arancelarios.

Para su aplicación, el SGP europeo establece dos mecanismos de elegibilidad:

1. Mecanismo de gradación
2. Mecanismo de solidaridad

Dichos mecanismos implican que la preferencia arancelaria deja de considerarse necesaria en el caso de determinadas naciones favorecidas con niveles de competitividad suficientemente altos, situación que de ocurrir faculta a la autoridad aduanera europea a aplicar el Arancel Aduanero Común vigente.

El mecanismo de gradación consiste en diferenciar las naciones favorecidas en función de criterios de desarrollo y especialización. Las categorías de productos que de acuerdo con los criterios mencionados sean suficientemente competitivas, perderán sus preferencias arancelarias. Uno de los criterios básicos dentro de este esquema es el PIB per cápita.

El mecanismo de solidaridad consiste en eliminar las preferencias cuando las exportaciones de una categoría determinada de productos procedentes de una nación beneficiada, sobrepasen el 25% de las exportaciones de todas las naciones favorecidas por la U. E.

Las reglas del SGP revisado establecen la aplicación de impuestos de importación preferenciales a productos procedentes de países en desarrollo, en función de las categorías que a continuación se enumeran.

- a) Productos altamente sensibles

A estos productos se les otorga un margen preferencial del 15%; es decir, pagarán el 85% del Arancel Aduanero Común.

Ejemplos de productos dentro de esta categoría son los textiles y las confecciones.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### b) Productos sensibles

Se les otorga un margen preferencial del 30%; es decir, pagarán el 70% del AAC.

### c) Productos semi sensibles

Se les confiere un margen preferencial del 65%; es decir, pagarán el 35% del AAC.

En las categorías de sensibles y semi-sensibles se incluyen muchos productos entre los que se encuentran: químicos, fertilizantes, tintes, productos de caucho, productos de madera, calzado, artículos de piel, productos metálicos, electrodomésticos, instrumentos ópticos, instrumentos de precisión, cerámica, artículos de vidrio y piedras preciosas, entre otros.

Se recomienda consultar la tarifa de Importación europea para determinar con exactitud el arancel aplicable al producto en su totalidad.

Cabe señalar que los países menos desarrollados se benefician de un arancel 0% para sus productos industriales. La misma preferencia se aplica a los productos industriales originarios de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, como estímulo en la lucha contra la producción y comercio de coca.

La aplicación del arancel preferencial queda sujeta a dos condiciones:

- Sólo las mercancías originarias del país beneficiario se podrán acoger al SGP.
- Las mercancías deberán ser directamente transportadas del país exportador a la U.E.

Como prueba de origen, se deberá presentar el certificado EUR.1

La UE estableció que a partir de 1998 podrían aplicarse incentivos especiales (Régimen de Fomento), de hasta el 20% extra en la reducción del arancel para aquellos países que destaquen por sus avances en materia de protección del ambiente, prohibición del trabajo infantil, eliminación del trabajo forzado, seguridad, sanidad, máximos de horas de trabajo y libertad sindical.

La importación de algunos productos a la Unión Europea está prohibida, como es el caso de residuos químicos tóxicos. También pueden establecerse prohibiciones por razones de salud y seguridad a las medicinas, los pesticidas, plantas vivas, alimentos, aparatos eléctricos, plantas y animales exóticos (sirva como ejemplo el caso de las vacas locas y los colorantes azoicos). Así mismo existe un convenio (CITES) que evita el comercio de especies de flora y fauna en peligro de extinción.

Prevalece una categoría de impuestos locales que se aplican indistintamente a productos europeos o importados. Cada país comunitario establece el nivel de dichos impuestos, siendo los productos frecuentemente más gravados los siguientes: bebidas alcohólicas, bebidas no alcohólicas, tabaco, aceites minerales usados como combustible y los aceites y productos oleaginosos (a estos últimos se les aplica el <<impuesto verde>> destinado a financiar medidas de protección ambiental).

### 5.6.3 Barreras no arancelarias

La Unión Europea ha establecido estándares de peso, medida, ingredientes, etc., que son de observancia tanto para los productos locales como para los importados. Estos estándares son denominados "CEN" o "CENELEC" y facilitan la identificación de los productos haciendo posible su comparación.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

En virtud de que el principal propósito de la integración europea es el establecimiento de un mercado común, en donde los fabricantes y/o distribuidores puedan comercializar sus productos en cualquier parte de los 15 países miembros, es preocupación de las autoridades garantizar la calidad, sanidad, seguridad y protección del ambiente respecto de los productos que serán adquiridos por los consumidores europeos. Es por ello que con independencia de las reducciones arancelarias dispuestas, han proliferado una serie de normas y reglamentaciones que dificultan el acceso de los exportadores de países en desarrollo y/o en transición al mercado de la UE.

Lo anterior no sólo es producto de la legislación Impuesta por los gobiernos europeos, sino una forma de respaldar la actitud del consumidor de esta región, cada vez mejor informado y con deseos de evitar al máximo los efectos perjudiciales del consumo (desperdicios, residualidad, bajo valor nutritivo, etc.)

Desde este punto de vista, el mercado común europeo no sólo busca reducir los costos de producción y distribución, sino estimular una mayor libertad de competencia que redunde en mejores productos para los consumidores. Las medidas para la protección del consumidor y del ambiente han sustituido a las medidas destinadas a proteger los intereses del productor y del empleo. Desde el punto de vista europeo, estimulando la competencia se promueve la eficiencia y por ende mejores precios para los consumidores.

Además de la seguridad y la sanidad de los alimentos, el tema del medio ambiente es la preocupación más importante que ha influenciado la emisión de normas. Entre los problemas ambientales que más inquietan tanto a las autoridades como a los consumidores europeos se pueden citar los siguientes:

- Reducción de la capa de ozono
- Lluvia ácida
- Contaminación del agua de ríos, lagos y océanos
- Desertización
- Erosión del suelo
- Explosión demográfica
- Presencia de cloro en la atmósfera
- Destrucción de bosques y selvas

De tal suerte que se rechazarán todos aquellos productos, incluidos sus empaques y embalajes, que representen riesgos para algunos de los aspectos listados.

Así, poco a poco el mercado de la Unión Europea se ha ido haciendo cada vez más sofisticado por lo que los exportadores que deseen acceder a él, deberán recabar además de la información del régimen arancelario, el conjunto de reglamentos y directivas que de manera específica afectan el ingreso de su producto.

Por otra parte, la carencia de la certificación ISO 9000 prácticamente impide el acceso de productos metal-mecánicos, eléctrico-electrónicos y automotrices al mercado de la UE. Las frutas y hortalizas que se destinen a dicho mercado deben satisfacer los requerimientos sanitarios y ambientales establecidos, usando materiales reciclables en el empaque y embalaje.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Existen muchas regulaciones y restricciones sobre empaque y desperdicios de empaque en todos los países europeos, que han dado origen a la Directiva Europea sobre empaque y desperdicios.

Muchos tipos de empaque están siendo usados para satisfacer los requerimientos de una amplia gama de formas y propiedades de productos naturales y manufacturados. Por ello, todas las combinaciones producto-empaque deben de ser valoradas para determinar el nivel de riesgo e interacción durante la distribución, almacenamiento y uso del producto.

La Directiva 94/62/EC sobre Empaques y Desperdicios de Empaque establece que los empaques primarios y secundarios, industriales, comerciales y de uso doméstico deben ser recuperables. Prueba de ello, hasta el año 2001, al menos del 50 - 65% de los materiales empleados en los empaques debe de ser recuperable.

Igualmente se establece un contenido mínimo de metales pesados como plomo, cadmio, mercurio y cromo en los empaques. Por otro lado, no deberán excederse los límites siguientes:

- Del 1994 al 1999 menor o igual a 600 partes por millón
- Del 1999 al 2002 menor o igual a 210 partes por millón
- Del 2002 al 2007 menor o igual a 100 partes por millón

La Comisión Europea es la entidad responsable de emitir los estándares respecto de los empaques y sus desperdicios, al igual que de los temas que a continuación se mencionan:

- Criterios y metodologías para el análisis del ciclo de la vida de los empaques
- Métodos de medición y verificación para determinar la presencia de metales pesados
- Criterios para determinar el contenido mínimo de material reciclado en el empaque
- Criterios para marcar los empaques

### 5.6.4 Concepto europeo de calidad

En España y el resto de Europa el consumidor está acostumbrado a una oferta amplia de productos con diferentes atributos de calidad, teniendo un poder de decisión más fuerte que le permite escoger productos de muy buena calidad a precios competitivos.

Para el consumidor europeo un producto es bueno cuando en su elaboración se emplean materias primas y/o componentes de calidad, se siguen métodos de buena manufactura y existen sistemas eficaces de prueba e Inspección. En cuanto un negocio se vuelve más internacional y abierto, los estándares internacionales para las pruebas, las inspecciones y otros factores se vuelven una práctica cotidiana.

La acepción de calidad en el ámbito de la Unión Europea responde a "la capacidad de un producto o servicio para satisfacer todas las expectativas del comprador".

### 5.6.5 Normalización y estandarización

De acuerdo con la *International Organization for Standardisation (ISO)*, un estándar se define como una "especificación técnica disponible para el público, elaborada por consenso entre todas las partes afectadas, basada en resultados científicos, tecnológicos y la experiencia, que se establece para optimizar el beneficio a la

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

comunidad". Un estándar toma la forma de un documento escrito aprobado por una autoridad reconocida, aunque su aplicación no es estrictamente obligatoria.

Las autoridades europeas consideran que la aplicación de estándares y normas tiene un efecto positivo sobre la eficiencia y la calidad de los procesos de producción y de los productos que de ellos se obtienen, al mismo tiempo que se promueve una mayor competencia entre los diferentes proveedores y da mayor transparencia al mercado.

La UE está en proceso de establecer a gran escala el sistema de garantía de calidad denominado ISO 9000. Desde la publicación de dicho sistema en 1987, la serie ISO 9000 son un requisito para las empresas que quieren hacer negocios con la UE.

Por su parte, los institutos europeos de normalización CEN (*European Comité for Standardisation*), CENELEC (*European Comité for Electrotechnical Standardisation*) y ETSI (*European Telecommunication Standards Institutes*) han elaborado por lo menos 600 estándares desde 1995.

Un alto porcentaje de estas nuevas normas se basa en los lineamientos de ISO e IEC (*international Electrotechnical Comisión*).

La estandarización puede ser definida también como el vehículo para "asegurar un nivel de desempeño satisfactorio en el uso de los productos".

El proceso de estandarización en Europa se construyó con los estándares que ya existían en algunos países europeos y consistió en alcanzar un consenso en varias soluciones técnicas entre los países miembros. Existen 3 niveles de estandarización:

- La norma europea (EN). Es estándar sencillo adoptado sobre una base fundamental para la exclusión de cualquier otro estándar competidor.
- *The Harmonised Document* (HD). Es un tipo de estándar más flexible, a pesar de que sea fundamental, que tiene prioridad sobre otro tipo de estándar. El HD ofrece la ventaja de proveer un grado de flexibilidad en las soluciones técnicas, permitir la identificación y consideración de algunas características nacionales específicas vinculadas a regulaciones que varían de un miembro de la UE a otro. Este tipo de estándar se utiliza a menudo en el área de electricidad, bajo la competencia del CENELEC.
- *The European Pre-Norm* (ENV). Por el cambio rápido de algunas tecnologías avanzadas, como las de información, esta categoría comprende estándares provisionales y no exclusivos, de naturaleza experimental. Tiene una vida limitada entre 3-5 años, después de los cuales es revisado.

Las empresas cuyos productos pueden cumplir los estándares europeos tienen una gran ventaja sobre sus rivales.

### 5.6.6 ISO 9000

Hay que precisar que el sistema de garantía de calidad llamado ISO 9000 será aplicado a gran escala en todo el mundo desarrollado.

"El consumidor es lo más importante", significa que en la búsqueda de la satisfacción de los clientes, es necesario aplicar un sistema de control de calidad que sea evaluado y certificado por un tercero independientemente que compruebe que se satisfacen los requisitos de un estándar internacional.



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

La "International Organisation for Standardisation" (ISO) ha emitido cinco estándares, que cubren los aspectos fundamentales de un sistema de administración de calidad (de ISO 9000 hasta 9004).

Los estándares ISO 9000 e ISO 9004 dan lineamientos generales. Los estándares ISO 9001, ISO 9002 E ISO 9003 indican diferentes niveles de aplicación del estándar.

- ISO 9003 valora únicamente la habilidad del proveedor para inspeccionar y hacer pruebas.
- ISO 9002 valora la capacidad de una organización en manufacturar e inspeccionar y probar la calidad de productos, pero no evalúa el proceso de diseño.
- ISO 9001 valora la capacidad de una empresa en designar, inspeccionar y probar los productos.

Organizaciones independientes como el "Underwriters Laboratories" (UL) en los Estados Unidos, DQS en Alemania y el "British Standards Institute" (BSI) que operan en todo el mundo certifican empresas con ISO 9000.

No existe ninguna obligación legal en tener el certificado ISO 9000, pero la fuerza del mercado en algunos sectores hace que sea una necesidad tenerlo. La garantía de calidad es aplicable, no solo en las empresas de manufactura o industrial, sino también al sector de los servicios como los bancos, salud, etc.

### 5.6.7 Certificación

La Comisión Europea ha efectuado reuniones durante los últimos años sobre la igualdad de las técnicas de regulación y normas para evitar barreras de importación.

El objetivo de la UE es que la importación de bienes procedentes de un tercer país pueda hacerse sin dificultad. Por ello, se crearon grupos de certificación para supervisar que el fabricante haga sus productos de acuerdo con las regulaciones técnicas vigentes.

La certificación es una declaración emitida por un instituto reconocido que da fe de que determinado producto se ajusta a los requisitos establecidos.

Hay que notar que las empresas no están obligadas a seguir la estandarización europea, si bien corren el riesgo de que los países europeos rechacen los productos que no cumplan las normas. Para certificar un producto, existen dos posibilidades:

- La inspección y supervisión se hace por una entidad independiente, imparcial y experta.
- El proveedor declara que su producto se ajusta con los requisitos.

Hay que notar que ISO 9000 y la marca CE son muy diferentes y que tener el certificado ISO no es una defensa válida y legal si el producto o servicio en realidad es de mala calidad. Efectivamente, ISO 9000 permite de manera más fácil, el acceso al mercado de la UE, siendo un ejemplo de la importancia de la internacionalización de la aplicación de normas estándares que caracterizan el comercio mundial.

Dentro de los institutos de certificación con amplia reputación internacional destacan: Lloyd's, BSV, SGS, Bureau Veritas, KEMA y TUV.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### 5.6.8 Seguridad y salud

En junio de 1993, una Directiva emitida por la Comisión Europea estableció la obligación para todos los bienes de consumo vendidos en la UE de llevar una garantía de seguridad.

"*European Product Safety Directive (92/59/EC)*" Esta Directiva está enfocada a proteger a los usuarios/consumidores finales de un producto (alimenticio o no). El país miembro tiene que reportar el descubrimiento de un producto/sustancia peligrosa a la Comisión Europea. Al mismo tiempo, el fabricante tiene la obligación de informar al consumidor de los riesgos que no se pueden reconocer inmediatamente, debiendo marcar sus productos para identificarlos, llevar a cabo investigaciones e informar a los distribuidores.

El distribuidor, por su parte, también participa en la seguridad de los productos dando a los consumidores información.

Los exportadores hacia la UE tienen que respetar la siguiente regla general:

- Si un producto muestra características que utilizado en circunstancias normales resulte ser peligroso para la salud y/o seguridad, éste no podrá ser admitido en la Unión Europea.

También establece que cuando se exporta a la UE, las especificaciones o indicaciones podrán ser discutidas con las autoridades, a fin de obtener la admisión en dicho mercado. Los exportadores tienen que saber que en caso de amenaza de salud y/o seguridad el importador de esos productos será el responsable de los daños.

### 5.6.9 La marca europea

Para demostrar que un producto satisface las normas europeas, se introdujo la marca CE ("*Conformité Européenne*"), que indica que el producto satisface los requisitos de seguridad, salud, ambiente y protección del consumidor.

Un producto que lleva la señal CE puede entrar a cualquier país miembro de la UE.<sup>7</sup>

### 5.7 Trámites aduanales a realizar por las mercancías importadas a España

Entre los trámites aduanales a realizar por las mercancías importadas a España y la Unión Europea se incluye:

- Llevar y presentar las mercancías ante el despacho aduanal correspondiente.
- Entregar una declaración detallada para asignarles un régimen aduanal específico.
- Entregar los documentos necesarios (según la regulación aplicable al producto), para apoyar dicha declaración.
- Pagar los derechos de aduana a la importación.

Para la declaración se debe utilizar un documento impreso que se podrá obtener en los diferentes despachos aduanales (Documento Administrativo Único).<sup>13</sup>

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea". 1<sup>era</sup>. Edición. Mayo 2000. pp. 208-212.

<sup>13</sup> Fuente: <http://www.reingex.com>

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Los datos que deben de incluirse dependen del destino que se pretenda dar a la mercancía (régimen aduanal que les corresponda). Dentro de los regímenes aduanales se podrá optar entre:

- Pagar los derechos o aranceles aduanales, cumpliendo con las formalidades y requisitos necesarios, con el fin de disponer libremente de las mercancías.
- Ubicar las mercancías bajo un régimen aduanal eventual (regímenes aduanales económicos).

### 5.7.1 Período

El período de entrega de dicho documento o declaración es, por regla general, de 24 horas desde la llegada de la mercancía. Dicha declaración puede ser:

- Detallada o completa, con el fin de asimilar un régimen aduanal a las mercancías
- Declaración general, si se pretende almacenar la mercancía en zonas específicas de forma temporal.

### 5.7.2 Lugar

Realmente no existe ninguna normatividad comunitaria que de forma expresa obligue a realizar la declaración aduanal desde el momento de la entrada física de la mercancía en el territorio comunitario. Así, es posible que las mercancías provenientes de terceros países puedan circular en el interior del espacio comunitario bajo el régimen de "tránsito", hasta su llegada al Estado miembro en el que el operador desea fijar el régimen económico correspondiente.

## 5.8 Relación y la descripción de todos los documentos requeridos para la importación.

Los principales trámites de importación son:

- Factura Comercial

Documento que extiende el exportador, según su propio modelo y que recoge el precio de la mercancía y las condiciones definitivas en que se efectuará la venta. En determinados casos, la factura comercial sirve de contrato de venta y de forma de cobro, por lo que debe ser firmada e incluir las cláusulas arbitrales correspondientes a los contratos de compra venta internacionales. Debe incluir la información completa, como es la dirección del exportador, del importador, descripción del producto, clasificación arancelaria, valor, etc.

- Lista de empaque "*Packing list*"

Documento que acompaña a la factura comercial y relaciona todos y cada uno de los bultos y su contenido.

- Documentos de Transporte

Para transporte aéreo se incluirá la carta de porte aéreo que constituye:

- o El contrato de transporte
- o El recibo de las mercancías por parte de la compañía aérea.

Para el transporte marítimo es Conocimiento de embarque.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Fuente: <http://www.reingex.com>

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- Seguros

Es recomendable cubrirse de determinados riesgos mediante el correspondiente seguro. Los principales seguros se figuran a continuación:

a) Seguro de Transporte

Cubre los riesgos derivados del transporte de la mercancía y de la modalidad de entrega acordada.

b) Seguro de Crédito a la Exportación

Cubre al exportador frente a una serie de riesgos, de muy diversas índoles, a saber:

- Riesgos comerciales: Rescisión de contrato, Impago por parte del comprador (riesgo de crédito).
- Riesgos políticos
- Riesgos extraordinarios (Guerras, catástrofes, etc.).
- Agentes Aduanales

Para la liberación en España de las mercancías (con valor superior a \$330 USD) se requiere utilizar los servicios de un Agente Aduanal el cual cobrará en función del valor y peso del embarque.

- Valor Transacción

El valor a considerar como base para el cobro de los impuestos arancelarios y del IVA, es el valor CIF de la mercancía.<sup>13</sup>

La Autorización Administrativa de Importación (AAI), que se usa para controlar las importaciones que se encuentran sujetas al régimen de cuotas. También la Notificación Previa de Importación (NPI), que se usa para las mercancías que circulan en el mercado común de la UE y se utiliza con fines meramente estadísticos. El importador debe presentar este documento. Son los importadores quienes solicitan las licencias para productos provenientes del exterior en el Registro General del Ministerio de Comercio o en sus oficinas regionales. Aduanas acepta facturas comerciales que hayan sido enviadas por fax. Una vez concedida la licencia puede tener una duración de hasta 6 meses. Tome en cuenta que las mercancías que llegan a la aduana española sin los documentos en regla pueden enfrentar altos costos por demoras. Es por ello que una de las tareas de los exportadores mexicanos consisten en asegurarse antes del embarque, que su contraparte tenga los permisos necesarios y confirmar en cada uno de los casos, que no haya requisitos nuevos. Existen diferentes formas de documentación de embarques a España. Regularmente se requiere de la *factura comercial, conocimiento de embarque y tres copias del certificado de origen*. El reglamento aduanero español establece multas a *cualquier* acción que retrase el curso normal del procedimiento de importación. Las multas pueden oscilar — siempre y cuando no sean fraudulentas — entre los cuarenta y 50 dólares. Cabe mencionar que quienes llevan muestras comerciales deberán acompañar sus productos con una factura sin valor comercial y certificando que no son para venta. La carta puede certificarse en el consulado español más cercano.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Fuente: Revista *Entrepreneur* Volumen 9, Número 2. pp. 74 y 75.

<sup>13</sup> Fuente: <http://www.reingex.com>

### VI. Análisis de la demanda

#### 6.1 Principales tipos y calidades que existen en el mercado

Existe una gran variedad de artículos de pewter, que han sido introducidos en el mercado español, entre los que se encuentran ceniceros, charolas (bandejas), cajas, portarretratos, fuentes y candelabros, y debido a que los diseños varían mucho es difícil clasificarlos. En cuanto a la calidad de los productos existe una gran competencia con países como China y Taiwán, ya que ellos elaboran productos de pewter en forma industrial, lo que permite tener precios muy bajos, a diferencia de los mexicanos que están realizados con técnicas ancestrales, y con una gran variedad de tipos, formas y dimensiones que hacen la diferencia con los demás mercados y que se convierte en una ventaja competitiva para nuestro país.

#### 6.2 Características del comprador, consumidor y/o usuario.

Los artículos de pewter tienen gran demanda en el mercado español, por lo que podemos considerarlo como un mercado potencial para los productos mexicanos.

El mercado del pewter en España es difícil de cuantificar, debido a que es un país no productor de estos artículos, y el Instituto Nacional de Estadística no cuenta con información en este renglón.

Los artículos pertenecientes a las partidas 8306.29.90 y 8306.30.00, de origen mexicano han incrementado su presencia en Europa, principalmente debido a los viajes que los importadores europeos ha realizado a México y, aprovechando sus conocimientos en cuanto al gusto y expectativas de sus mercados, realizan directamente sus compras. En ocasiones tienen un representante local que funge como oficina de compra, empaque y despacho.

Actualmente es cada vez más difícil predecir los hábitos de consumo. Los constantes cambios demográficos han dado lugar a un incremento del núcleo de ancianos, lo que ha provocado un cambio en el gasto de este grupo de consumidores, que ya tiene todo lo que necesita. A diferencia de los jóvenes que solicitan productos nuevos, los ancianos requieren más bien de servicios.

En nuestros días, la clave del éxito de un producto es el diseño, no el material con el que está elaborado. Esto implica que la apariencia/diseño, junto con la utilidad del producto, es el factor decisivo para que éste se pueda vender. Por lo tanto los regalos deberán contar con una combinación de materiales para crear nuevas apariencias y formas.

Los principales puntos que se deben de tener en cuenta para la elaboración de artículos de regalo para su venta en España son:

- Productos útiles, no sólo decorativos.
- Productos con la firma de un diseñador, de producción limitada, para enfatizar exclusividad y buen gusto.
- Combinación de materiales.
- Decoración con motivos étnicos.
- Tendencia a los diseños de los cincuenta / sesenta.
- Elaboración de series de objetos basados en temas específicos (América, el desierto, el océano, bosques tropicales, etc.).
- Dar la idea de que el producto es único.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- Diseñar productos para ocasiones especiales.
- Colores que recuerden la naturaleza.

### 6.3 Posición competitiva para con otros productos tanto de Importación como de fabricación nacional

México tiene una serie de competidores tanto en el mismo país como en el resto del mundo, los principales proveedores de artículos de regalo y decoración hacia España en la categoría de productos de bajo precio son los países asiáticos, en particular: China, Hong Kong, Taiwán, India, Tailandia, Filipinas y Malasia.

En los países latinoamericanos los principales proveedores son: México, Perú y Colombia.

Actualmente se pueden considerar competidores de México los países del Este Europeo como Polonia, República Checa, Rusia y Eslovenia, así como Portugal, Italia y Francia.

La ventaja con que cuentan los productos de los países europeos es la cercanía con el mercado meta, lo que les da la posibilidad de ajustarse constantemente a los cambios y tendencias del mercado. Por otro lado, los costos de transporte afectan menos a las cotizaciones de los productos.

Los artículos de pewter mexicanos tienen la ventaja de que existe una gran variedad de artesanías y algunas se combinan con otros materiales con gran variedad de colores. Por lo tanto, la facilidad creativa que distingue al artesano mexicano, le permite diseñar continuamente nuevas líneas de productos.

Los productos mexicanos tienen identidad y personalidad propias, que lo identifica de otros productos asiáticos o de origen latinoamericano, por ello, es importante seguir manteniendo esta característica.

Se pueden diseñar nuevos modelos y formas, cuidando siempre que se identifiquen con el país y tratando de que sean productos únicos.

En cuanto a la competencia en el Mercado Mexicano, en los últimos tiempos, la comercialización del pewter ha cobrado una fuerza impresionante y ya se encuentran negocios de franquicias como son el de Buypewter, pewtermex, pewter.com.

### 6.4 Situación general del mercado para artículos de regalo

En la actualidad, los artículos para el hogar representan aproximadamente el 15% de las ventas del sector de regalos, por lo que podemos considerarlo como un mercado potencial para los productos mexicanos. Hay que tener en cuenta que los productos para exteriores, como macetas y fuentes, tienen que soportar, sin que se deteriores, temperaturas de -20°C, comunes en esos lugares.

Los artículos de decoración y regalo de origen mexicano han incrementado su presencia en Europa, principalmente debido a los viajes que los importadores europeos han realizado en México y, aprovechando sus conocimientos en cuanto al gusto y expectativas de sus mercados, realizan directamente sus compras. En ocasiones tienen un representante local que funge como oficina de compra, empaque y despacho.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Fuente: Bancomext e ITESM. "Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea". 1<sup>era</sup>. Edición. Mayo 2000. pp. 167-173.

### 6.5 Tendencias del mercado

Un estudio elaborado por exportadores latinoamericanos y presentado en Róterdam, Holanda, indica que el sector de artículos artesanales contemporáneos es un nicho con gran proyección comercial no sólo en España sino en la mayor parte de Europa, ellos destinarán cada vez más dinero a la adquisición de artículos para regalo y decoración; invertirán especialmente en aquellos que se basen en diseños actuales y con nuevas aplicaciones.

Estas son las principales características de esta tendencia:

**Colores:** en Europa, al igual que en algunas ciudades estadounidenses, estará de moda el blanco aplicado en casas, unidades habitacionales y algunos comercios. Lo mismo ocurrirá con el gris asfalto, el amarillo viejo y el rojo indio.

Por otra parte, se demandarán artículos decorativos en colores pastel, azul lavanda y dorado. La condición es que estos colores ofrezcan diversas texturas obtenidas de la mezcla de minerales.

**Materiales:** se verá que la tendencia marca el retorno a los productos naturales, tales como vara, tejidos de algodón, cerámica de barro, vidrio, madera y piedra.

Lo ideal es hacer una combinación de esos materiales en cada pieza. El acabado en los metales será oxidado o con pátina simulada.

En cuanto a la madera, se demandarán productos en colores rojizos y matices naturales claros. La de tono oscuro, que proviene primordialmente de artesanías africanas, también tendrá gran demanda pues no se contraponen con la madera de otros colores.

Las grandes lámparas, elaboradas a base de cuentas de vidrio, también serán muy buscadas.

**Estilos:** las decoraciones de tipo étnicas continuarán solicitándose, especialmente aquéllas que son de aplicación útil. Lo mismo se aplicará a los diseños ingenuos y a los de corte infantil (naive).

**Formas:** al igual que ocurre con los materiales, las formas que se buscarán serán aquéllas que se remitan a la naturaleza: animales reales y fantásticos, flores y frutos, así como las combinaciones de los cuatro elementos (agua, tierra, aire, fuego).

Identifique la tendencia que puede acoplar con mayor facilidad a sus productos y déjese llevar por el tren de la Innovación.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Fuente: <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=10589>

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### VII. Precios y cotizaciones

7.1 Precios de los principales productos comparables y del nivel de competitividad. Los precios que a continuación se presentan, son una muestra del promedio de venta al público de diversos artículos detectados en tiendas de regalo, revistas de decoración, folletos y grandes superficies. El nivel de competitividad es bueno, ya que los productos mexicanos gozan de una mano de obra más barata que la europea y con más preferencias arancelarias que terceros países, aunque los países de Taiwán y China, producen artículos en serie más baratos, pero no tienen la misma calidad que los productos mexicanos.

Precios al público representativos de diversos productos en el mercado español (Dólares)

Artículo	Bajo	Medio	Alto
Ceniceros	15	30	63
Charolas (bandejas)	63	150	316
Cajas	39	80	158
Portarretratos	48	75	156
Fuentes	79	150	315
Candelabros	55	100	158

Nota: Estos precios son aproximados, y para el mayoreo varían dependiendo del tamaño, diseño y calidad. Fuente: Diversos importadores 1997, Bancomext.

### 7.2 Márgenes de Intermediación

De acuerdo a la información obtenida por esta Consejería Comercial, los márgenes oscilan entre el 30 y el 60%. Para evaluar el margen de intermediación es necesario tomar en cuenta las condiciones del pedido y el número final de intermediarios.<sup>6</sup>

### 7.3 INCOTERMS, preferido por los importadores.

Los importadores españoles acuden directamente a la planta, lo adquieren bajo un precio EX-WORKS, y ellos se encargan de los trámites para exportarlos, también solicitan que el exportador mexicano cuente con información completa sobre su oferta exportable, que especifique los volúmenes, plazos de entrega, control de calidad, cotizaciones en precios (FOB y CIF) y condiciones de venta (plazos de pago).

### ¿Qué son los Incoterms?

En las transacciones económicas y contractuales que diariamente realiza un empresario, se producen diferentes interpretaciones de los conceptos integrantes de las mismas; tropezamos con diferentes usos y costumbres en función de las zonas geográficas, y toda una serie de elementos que pueden llegar a dificultar la materialización de la operación. Todo esto se ve agravado si lo contemplamos desde la perspectiva del punto de vista del comercio exterior, ya que a lo ya dicho se unen las diferencias culturales, idiomáticas e incluso las de legislación aplicable.<sup>15</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext. Consejería Comercial de España "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. p. 7.

<sup>15</sup> Fuente: Fuente: [http://www.multitrade-spain.es/e\\_incoterms2.htm](http://www.multitrade-spain.es/e_incoterms2.htm) y <http://www.anierm.org.mx/incoterm.pdf> (Incoterms 2000).



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Con el fin de intentar armonizar los conceptos, evitando de esta forma la injerencia de elementos interpretativos perturbadores, la Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional desarrolló lo que se ha dado en llamar "INCOTERMS", vocablo procedente de la expresión inglesa "INTERNATIONAL COMMERICAL TERMS". Se pretendía con ello que con independencia de la nacionalidad de las partes, o el lugar geográfico de su uso, los implicados pudiesen en todo momento saber cual eran los derechos y obligaciones de cada una de ellas en un contrato determinado.

Los **INCOTERMS**, carecen de toda fuerza normativa o legal, obteniendo su reconocimiento de su cotidiano y constante uso a nivel mundial, por lo que para que sean de aplicación a un contrato determinado, éste deberá especificarlo así.

Los **INCOTERMS** contienen un total de trece posiciones, o tipos de contratos diferentes, que pueden luego, mediante el uso de determinadas cláusulas, modificarse parcialmente. Además, a lo largo de su existencia han sufrido sucesivos cambios y modificaciones, para adaptarlos a los cambios en los usos comerciales, técnicas, avances tecnológicos, etc.

### **Cuadro comparativo entre los INCOTERMS 1990 y los INCOTERMS 2000**

<b>EXW</b>	
<p>Descripción: El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. No siendo por tanto responsable, ni teniendo obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía, o el embalaje utilizado, necesitarán de alguna medida o condición de transporte especial. Es el único Incoterm en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación, sin embargo si debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello.</p>	
<b>Incoterms 1990</b>	<b>Incoterms 2000</b>
<p><b>Definición</b> Se define el término, indicando las obligaciones de las partes y la recomendación de hacer uso del FCA en caso de que el comprador se vea imposibilitado de hacer las formalidades de exportación, sea, directa o indirectamente.</p>	<p><b>Definición</b> Debido a los cuestionamientos presentados por diversos comités nacionales con relación a la extensión de las obligaciones del vendedor para asumir los gastos de cargar la mercancía al transporte; se ha incluido un párrafo indicando que en dichos casos, se deberá establecer dicha obligación en el contrato de compraventa. En cuanto al uso del FCA, se agrega que se hará uso de dicho término "(..) siempre que el vendedor consienta cargar a su costo y riesgo".</p>
<p><b>B4: Recepción de la entrega</b> Se señala únicamente que el comprador se hará cargo de la entrega tan pronto como haya sido puesta a su disposición, de acuerdo a lo establecido en A4.</p>	<p><b>B4: Recepción de la entrega</b> Se señala que el comprador debe "Recibir" la entrega de las mercancías cuando hayan sido entregadas de conformidad con A4 y A7/B7" Así, es responsabilidad del comprador hacerse cargo de la mercancía previo aviso del vendedor, estando dicha obligación contenida en A7 (Aviso al comprador) y B7 (Aviso del vendedor).</p>

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### FOB

**Descripción:** El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido, por ejemplo FOB BARCELONA (SPAIN). En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías.

Incoterms 1990	Incoterms 2000
<p><b>Definición</b> Se hacía referencia a que, en el caso de que "(...) la borda no revistiera ningún fin práctico, como en el caso del tráfico roll-on/roll-off o en el contenerizado, es preferible utilizar el término FCA.</p>	<p><b>Definición</b> Se elimina el uso de los términos "roll-on/roll-off" y de "contenerizado"; toda vez que hablar de falta de fin práctico no era lo más ajustado a la práctica usual, sino que más bien la entrega no se producía pasando la borda del buque porque en el FCA el punto de entrega es en un lugar anterior a ésta. Así, el párrafo relativo a la recomendación del uso del FCA, ha quedado como sigue: "Si las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque, debe usarse el término FCA".</p>

### CFR/CIF

**Descripción:** El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza la borda del buque, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo CIF BARCELONA (SPAIN). En la versión 2000, en el CIF ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías. Igualmente es necesaria esta especificación expresa de costos y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).

Incoterms 1990	Incoterms 2000
<p><b>Definición</b> Al igual que en FOB, se eludía el uso del transporte roll-on/roll-off o en tráfico de contenedores para recomendar el uso de CPT en estos casos.</p> <p>AB: Prueba de la entrega (documento de transporte mensaje electrónico equivalente). El vendedor se obliga a proporcionar una copia, de la póliza de fletamento, siempre que el documento de transporte (por lo general el conocimiento de embarque) contuviera una referencia a la póliza de fletamento.</p>	<p><b>Definición</b> Se eliminan los términos roll-on/roll-off y tráfico de contenedores haciendo una propuesta más general para recomendar el uso de CPT en caso de que las partes no desean entregar las mercancías a través de la borda del buque.</p> <p>AB: Prueba de la entrega, documento de transporte o mensaje electrónico equivalente. La práctica ha demostrado que la entrega de la póliza de fletamento ha ocasionado serios problemas, sobre todo cuando el medio de pago utilizado era la carta de crédito. La obligación de hacer entrega de la póliza de fletamento ha sido suprimida, a fin de facilitar el trámite documentario de la operación para el vendedor. Aquí entra a tallar el uso del término "usual" para que se configure la prueba de la entrega documentaria.</p>

<sup>15</sup> Fuente: <http://www.multitrade-spain.es/e-incoterms2.htm>  
<http://www.anierm.org.mx/incoterm.pdf> (Incoterms 2000).



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

A fin de dar una orientación, se mencionan a continuación algunas de estas normas:

### Emblema de los productos mexicanos

La Norma NOM-Z-9-1978 Establece y describe el emblema denominado "Hecho en México"; dicho emblema consta de esta leyenda y la figura gráfica que identifica a los productos mexicanos en el extranjero. La norma establece las dimensiones, formas y proporciones del emblema.



Los productos extranjeros que son ensamblados o envasados en México podrán ostentar la misma figura, cambiando la leyenda "Hecho en México" por la de "Producido o envasado en México".

La leyenda "Hecho en México" es de uso obligatorio en todos los envases y etiquetas de productos hechos en territorio mexicano, no así el emblema cuyo uso es de carácter optativo: esta leyenda puede tener traducciones al idioma del país importador; por ejemplo, la traducción al idioma inglés es Made in México

NOM-EE-52-1979 Terminología de contenedores

NOM-EE-59-1979 Símbolos de instrucciones para el manejo, transporte y almacenamiento aplicables a los embalajes que contengan productos en general.

NOM-EE-85-1979 Envases y embalaje, esquineros, especificaciones.

NOM-EE-84-1980 Prueba de impactos verticales.

NOM-EE-56-1979 Tarimas de madera. Dimensiones.

Por otra parte, cabe mencionar la existencia de la Organización Internacional de Normalización (ISO), *International Organization for Standardization*, cuyo objetivo, es el de promover la estandarización o unificación de normas en todo el mundo, a efecto de simplificar, agilizar y efficientar el intercambio de productos y servicios.

Dentro del comité técnico de envases y embalajes, se han creado reglas parecidas a las NOM que contemplan aspectos relativos a gráficas de instrucciones de manipuleo, dimensiones de embalajes, pruebas de impactos, compresión dinámica y estática para estiba, etc.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> FUENTE: Maubert Viveros, "Comercio Internacional: Aspectos operativos, administrativos. y financieros" Ed. Trillas. México, 1998 pp. 101-123.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### **Reglamentación en la Unión Europea**

En materia de embalaje, se deben tomar en cuenta algunos aspectos relacionados con la protección del medio ambiente, adicional a las características propias que deberán tener el mismo para proteger al producto durante su transportación.

Para exportar a los países de la Unión Europea se debe considerar que habrá de cumplir, entre otras, con la Directiva 94/62/CE la cual tiene por objeto el reducir y prevenir la cantidad de material de empaque que se desperdicia. Por otro lado esta directiva también está relacionada con la política ambiental que rige en todos los estados miembros de la Unión Europea. Por lo anterior, se establecen requisitos mínimos para el envase y embalaje referidos a:

- El proceso de fabricación y composición del envase y embalaje
- La reutilización del envase
- El reciclado de los envases y embalajes

Es importante considerar que en los países de la Unión Europea existe un mercado cuidado e interés por la protección al medio ambiente y con ello, la existencia de disposiciones de entidades públicas y preferencias por parte de los consumidores por productos envasados y embalados con materiales ecológicos.

Para ello se debe considerar lo siguiente:

- Utilizar material reciclado como el papel, cartón, polietileno o polipropileno.
- Se recomienda que el envase secundario sea en cajas de cartón reciclado.
- Se debe evitar el uso de materiales que no son fácilmente reciclables.

Existen tres tipos de cajas de uso común en esta región: 60X40 cm, 50X30 cm y 40X30 cm. En los últimos años se han empleados cajas con la última dimensión, sobre todo por la facilidad de manejo que le proporciona al detallista.

Se prefieren los embalajes nuevos, limpios y 100% reciclables. Las cajas no deben estar enceradas ni contener ningún recubrimiento plástico. En caso de utilizar bolsas y/o películas de polietileno, su espesor no debe exceder las 10 micras.<sup>17</sup>

### **El Marcaje**

En el embalaje es importante el marcaje, junto con el rotulado y el etiquetado ya que son aspectos determinantes para que las artesanías lleguen a su destino en perfectas condiciones y a tiempo.

Es necesario que el exportador esté consciente que un buen marcaje evitará problemas; antes, durante y después del transporte; durante las revisiones aduanales; el almacenaje; la estiba y desestiba; la carga y descarga; etc. (El marcaje es responsabilidad absoluta del exportador).<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Bancomext "Envase y Embalaje para Exportación". pp. 49, 50, 76. Artículos de regalo y decoración en España.

<sup>18</sup> FUENTE: [www.infoport.com.mx/portales/comercio/comoexportar/7\\_3c.html](http://www.infoport.com.mx/portales/comercio/comoexportar/7_3c.html)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

El marcate deberá tener la siguiente información:








- Instrucciones sobre el producto y su manejo a través de pictogramas.
- Nombre y dirección del remitente y del destinatario.
- País y puerto de origen-destino (se debe especificar el puerto de embarque y desembarque).
- Número de serie del despacho y número de bulto o caja dentro del lote.
- Nombre del expedidor, en su caso.
- Estiba máxima y cubicación.

Las marcas deberán ser:


- Claras y legibles.
- Indelebles.
- Completas, suficientes y visibles.
- Discretas sobre el contenido de los bultos o cajas.<sup>18</sup>

Principales pictogramas y su significado

### INTERNACIONAL

		
Levantar con cadenas	Frágil	No utilizar ganchos
		
Protéjase contra la lluvia	Este lado hacia arriba	Protéjase contra el sol
		
Centro de gravedad		

### ESTADOS UNIDOS

	
No rodar	Use carretillas aquí

<sup>18</sup> FUENTE: [www.infoport.com.mx/portales/comercio/comoexportar/7\\_3c.html](http://www.infoport.com.mx/portales/comercio/comoexportar/7_3c.html)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Principales embalajes para la unitarización de la carga

Se debe entender por unitarización, el hecho de agrupar diversos elementos o unidades dispersas, de poco tamaño y de un mismo tipo de embalaje (y que sean o no de un mismo genero o especie), en una sola unidad de mayor volumen.

Se puede hablar de unitarización desde el momento en el que dos o más cajas sueltas son unidas por una cuerda, cinta, fleje, plástico, red o cualquier otro material que les de adhesión; pasando por el contenedor y llegando a los buques.

### Palletas







Son bases constituidas por una o varias plataformas realizadas y que cuentan con espacios suficientes en su base, que permiten la introducción de las uñas de la horquilla del montacargas. Son fabricados con diversos materiales como: aluminio, plástico, madera o materiales compuestos.

La Organización Internacional de Normalización (ISO), es la entidad encargada de estandarizar y unificar medidas de peso y volumen, ha formulado las siguientes recomendaciones de las medidas de paletas, sin que esto signifique que cada región geográfica del planeta, no pueda establecer las medidas que se adecuen a sus necesidades.

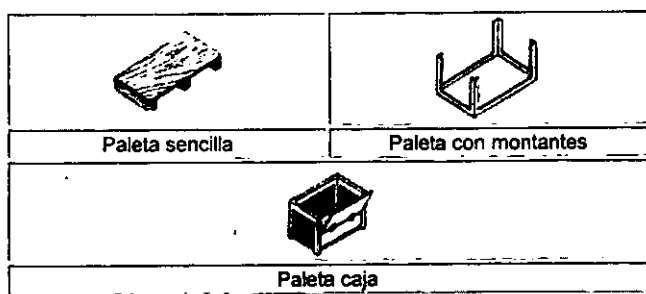
PULGADAS Ancho por largo	MILÍMETROS Ancho por largo
16X24	400X600
32X40	800X1000
32X48	800X1200
40X48	1000X1200
48X64	1200X1600
48X72	1200X1800

El usuario debe tener en cuenta que cada empresa transportista maneja sus propias medidas de paletas, por lo que es necesario establecer consulta con anticipación, debido a que dichas paletas pueden estar diseñadas ex profeso para las bodegas de las embarcaciones que opere la empresa transportista.

### Principales modelos de paletas:

	
Paleta con alas	Paleta con un sólo piso
	
Paleta reversible	Paleta de doble piso
	
Paleta de cuatro entradas	Paleta con dos entradas

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España



### 8.2 Envasado y empaquetado para el consumo.

La Ley 11/1997 de envases y residuos de envases de España, argumenta que los principales objetivos de esta Ley son:

- Prevenir la producción de residuos de envases.
- Reutilizar los envases cuando sea posible.
- Reciclar y recuperación energética (valorización) de los residuos.
- Reducir los residuos destinados al vertedero.

Los envases serán fabricados con una disminución importante del contenido en metales pesados (plomo, cadmio, mercurio y cromo hexavalente), y reduciendo el peso y el volumen al mínimo que sea posible.

También pretende fomentar la reutilización de los envases usados, una vez los envases han sido puestos en el mercado, al tiempo que se favorece el reciclado como opción de gestión de residuos de envases preferible a la valorización energética. Se podrán establecer medidas de carácter económico, financiero o fiscal con la finalidad de favorecer la reutilización y el reciclado de los envases sin perjudicar al medio ambiente.

Se establecen dos sistemas de recolección y recuperación de los residuos de envases nuevos y usados:

- Depósito, devolución y retorno. Es la aplicación de un sistema de consigna. Los productos envasados tienen que ser puestos en el mercado mediante la aportación de una cantidad individual, fijada por el Ministerio del Medio Ambiente, que se retiene en concepto de depósito y que se devuelve tras la entrega del residuo de envase.
- Sistemas integrados de gestión de residuos de envases (SIG). Este sistema se basa en que las empresas financian la recogida de envases aportando una cantidad de dinero por producto envasado que ponen en el mercado. El capital recogido es reinvertido en la recolección, valorización y tratamiento de los residuos. Los envases que se acogen a este sistema vienen caracterizados por el uso de un logotipo determinado.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Bancomext. "Envase y Embalaje para Exportación". 1999. pp. 49, 50, 76. Artículos de regalo y decoración en España.



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Los envases industriales y comerciales no tienen la obligación de usar uno de los sistemas anteriores y podrán mantener el sistema de recuperación que tengan actualmente implantado, aunque si quieren, pueden participar en alguno de los sistemas mencionados.

Esta Ley ha sido brevemente modificada por la Ley 10/1998, del 21 de abril, de residuos.

### **Legislación**

-Ley 11/1997, del 24 de abril, de envases y residuos de envases.

-BOE Nº 99. (25 de abril de 1997).

Y ya que España también forma parte de la CE, también son importantes las siguientes notaciones en materia de empaque.

El aspecto promocional del empaque se relaciona principalmente con el etiquetado los principales ajustes se aplican ante la existencia de ciertas reglas a cumplir para la cual existe una *etiqueta ecológica* o *verde*, cuyo objetivo es fomentar el diseño, producción, comercialización y utilización de productos con un impacto reducido en el medio ambiente durante toda su vida útil. Al mismo tiempo, sirve para informar a los consumidores sobre las incidencias de los productos en el medio ambiente.

*Queda excluido del ámbito de esta reglamentación* los productos almacenados, las bebidas, los productos farmacéuticos, las sustancias o preparados, y los productos fabricados mediante métodos que puedan perjudicar de modo significativo al hombre y/o al medio ambiente.

El tiempo de validez de las categorías de productos es aproximadamente de tres años, al producto al que se le asigne la etiqueta ecológica será reconocible por el logotipo que lo acompaña y que representa una *margarita*. La atribución de una etiqueta en un país miembro será válida en el resto de la Comunidad. El coste de atribución ascenderá a 500 Euros.

Se publicará en el Diario oficial de las Comunidades Europeas: las categorías de los productos y los criterios ecológicos específicos correspondientes, así como sus períodos de validez, la lista de los productos a los cuales se ha asignado la etiqueta ecológica, el nombre de los fabricantes o importadores, la fecha en que caduca dicha etiqueta y los nombres y direcciones de los organismos competentes.

El empaque debe de tenerse en cuenta en términos del papel promocional, esto implica la elección prudente de colores y formas de acuerdo a las tradiciones y costumbres del país. Actualmente el color negro es famoso y muy utilizado debido a que representa calidad, clase y excelencia.

Por lo tanto para el empaque de los productos pewter, no existe un tipo especial de empaque aunque se recomienda que sea de acuerdo al tipo de artículo que se transporta y más aún, tratándose de artículos que son frágiles como aquellos combinados con cerámica y vidrio.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Bancomext. "Envase y Embalaje para Exportación". 1999. pp. 49, 50, 76. Artículos de regalo y decoración en España.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Este es un punto al que generalmente no se da importancia. Sin embargo este esfuerzo se perderá si el empaque no es el adecuado y el pedido llega en malas condiciones. Cabe señalar que los empaques que utilizan *PVC no son aceptados* por los consumidores españoles.

Los artículos de Aluminio Fundido (Pewter) en el caso de vaya a ser transportado por vía marítima Afirma Roberto Oliveros V. De IMEDAL (Instituto Mexicano del Aluminio A.C.) no corren el peligro de que la mercancía llegue en malas condiciones ya que la aleación es muy resistente, sin embargo, se recomienda usar bolsas de plástico para cubrir las piezas, ya que las protege incluso contra rayaduras.

### 8.2.1 El etiquetado

Los consumidores españoles y el resto de la UE a través de la prensa especializada y de la publicidad conocen calidades y marcas de los productos que se encuentran en el mercado. Por ello es necesario proporcionar la mayor cantidad de información respecto de los artículos de decoración y regalo de México.

Consecuentemente, es muy importante contar con una marca propia, dar información sobre los materiales utilizados, nombre del artesano y garantía de originalidad, de acuerdo con el segmento de consumo al cual va dirigido el producto.

Cada artículo debe contar con su propia etiqueta, hecha en el idioma español, y en el caso de las comunidades autónomas en el idioma que se hable, pero esto no es una obligación, pero si representa una ventaja competitiva e incluir los siguientes datos:

- Materiales utilizados
- Calidad
- País de origen
- Si se requiere, medidas en centímetros o volumen en litros.
- Instrucciones de uso.

Otra información de utilidad que se podría incluir consiste en mensajes tales como: "Productos respetuosos del ambiente" o "Producto fabricado con material reciclado".

En el momento del embarque cada caja debe estar etiquetada, a fin de permitir un mejor control de la mercancía. Es importante que se adhieran marcas o impresos, con caracteres legibles o indelebles: con especificaciones en el idioma español y/o inglés anotando:

- País expedidor
- Nombre y datos completos del productor o distribuidor y del importador.
- Características del producto e instrucciones de uso.
- Especificaciones de manejo.

También es importantes especificar que son productos libres de plomo, cadmio o colorantes azoicos.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Bancomext. "Envase y Embalaje para Exportación". 1999. pp. 49, 50, 76. Artículos de regalo y decoración en España.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### IX. Canales de distribución

#### 9.1 Sistema de distribución

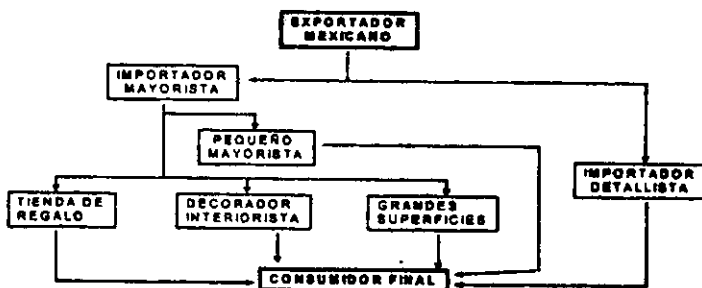
Los artículos de pewter son introducidos inicialmente al mercado español por medio del *mayoreo*, aunque también es frecuente utilizar el procedimiento de importación de *detalle o menudeo*.

De acuerdo a las prácticas de comercialización más comunes, para poder llegar hasta el comerciante al detalle (menudeo) se debe acudir a empresas que se dedican exclusivamente a la distribución, comercialización y promoción de productos de importación especializadas en un solo país o región. Una de las formas más rápidas y eficaces para contactar con este tipo de empresas es a través de ferias especializadas en el sector. El importador mayorista coloca los artículos en grandes almacenes, tiendas de regalo o decoración, inclusive puede distribuir las mercancías a pequeños mayoristas. Si se elige esta opción es recomendable manejar grandes volúmenes para poder desarrollar un adecuado plan de exportación. El importador detallista comercializa directamente las mercancías con el consumidor final. Esta opción es recomendable pues evita que el producto pase por varios intermediarios, sin embargo, para considerar un plan de exportación deben realizarse envíos con frecuencia, ya que por lo general, se manejan pedidos pequeños.

Asimismo, en los últimos años se ha observado un número creciente de tiendas de decoración que entre sus líneas llegan a manejar una especialización de productos de nuestro país e inclusive, en algunos casos, manejan de manera exclusiva productos mexicanos.

En el siguiente esquema se muestra gráficamente los diversos canales de distribución bajo los que estos artículos se introducen en el mercado.

#### Canales de Distribución



#### Canales de Distribución al por menor

La venta al por menor de los artículos de pewter, se realiza a través de establecimientos especializados en decoración y en tiendas de artículos de regalo, ya sean especializadas en productos mexicanos o en artículos de servicio, de mesa y listas de boda.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext. Consejería Comercial de España "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. p. 8.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### X. Promoción de las ventas y publicidad comercial

#### 10.1 Características y técnicas más utilizadas

Por lo que se refiere a la promoción de los artículos de pewter, en España existen diversas ferias y exposiciones especializadas en artículos de regalo y decoración; también es posible encontrar estos artículos en las ferias del mueble.

La participación en ferias y misiones comerciales, en particular las especializadas, sigue siendo eficaz no sólo para quienes desean exportar por primera vez, sino también con fines de diversificación de mercados, así como para conocer las últimas tendencias del mercado y preferencias de los compradores y consumidores finales. En estos eventos se reúne una importante afluencia de compradores y distribuidores españoles e internacionales. Los participantes en éstos eventos aprovechan para tener una clara idea respecto al diseño y mejora de sus productos, al igual que para establecer contacto con nuevos compradores agentes interesados en la representación de sus productos.

Asimismo en estos foros se presentan una serie de folletos y anuncios en publicaciones periódicas (prensa y revistas) especializadas que se distribuyen entre profesionales del sector, y son de gran utilidad para dar a conocer nuestros productos y hacer más fructífera la presencia de empresas mexicanas en estos eventos.<sup>6</sup>

#### Ferias de regalo y decoración

Eventos	Recinto-Ciudad	Fechas
BCN Regal Sector del Regalo creativo Expohogar, Salón Internacional de Regalo, y Artículo para el Hogar.	FIRA, Barcelona	Enero-febrero y septiembre
Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería. Intergift*	IFEMA, Madrid	Enero y septiembre
Feria Internacional de Cerámica, Vidrio y Elementos Decorativos.	Feria Muestrario Intl. Valencia	Septiembre
Exposición de Cerámica, Vidrio, Art. Decorativos e Utilidades Domésticas.	Feria Internacional Do Portuno (Portugal)	Septiembre

Fuente: Perfil de Artículos de pewter a España.

\* Intergift, Comité organizador IFEMA, Feria de Madrid, parque ferial Juan Carlos I, Apdo. de Correos 67,067 28042 Madrid, España. Tel. 34-91-7-225-000 fax: 34-91-7-225-801.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Fuente: Bancomext y Consejería Comercial de España "España: Perfil de Artículos de Pewter". 1997. pp. 8-10.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Ferias del mueble

Eventos	Recinto-Ciudad	Fechas
Semana Internacional del Hábitat	Recinto Ferial Juan Carlos I IFEMA, Madrid	Abril
FIM	Feria Muestrario Internacional de Valencia (FMIV)- Valencia	Septiembre
Expomovel	Feria Internacional do Porto (Portugal).	Abril

Fuente: Perfil de Artículos de pewter a España. Bancomext 1997

### 10.2 Oportunidades para el exportador mexicano

El exportador mexicano cuenta con una serie de ventajas y desventajas a las que debe enfrentarse a la hora de introducir sus productos pewter en el mercado español del regalo.<sup>6</sup>

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Atracción y aprecio por los artículos de pewter procedentes de México.</li> <li>❖ Precios competitivos.</li> <li>❖ Afinidad cultural para las negociaciones.</li> <li>❖ Amplia diversidad en la oferta exportable de artículos mexicanos.</li> <li>❖ Facilidad y disponibilidad para desarrollar nuevos diseños y adecuarlos a los estándares del mercado al que se dirigen ("europeización").</li> <li>❖ Ventajas que presenta el aluminio sobre otros metales, en cuanto a su resistencia, al rallado y la oxidación.</li> <li>❖ Los artículos de pewter no pierden su brillo.</li> <li>❖ Estos artículos se pueden utilizar para cocinar o servir platos calientes sin que se alteren las propiedades de los alimentos.</li> <li>❖ A las ventajas anteriores se suma la diversidad de formas en las que se puede presentar y combinar con otros materiales como cerámica, plástico, vidrio, etc., ampliando el atractivo del pewter sobre lo que ofrecen otros metales con los que compite (plata y estaño).</li> <li>❖ Se pueden diseñar nuevos modelos y formas, cuidando siempre que se identifiquen con el país y tratando de que sean productos únicos.</li> <li>❖ El pewter mexicano tiene identidad y personalidad propias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Competencia de productos similares, como el estaño, de otros países con insumos y mano de obra competitivos (Asia y Europa).</li> <li>❖ Otros productores ofrecen condiciones de pago favorables.</li> <li>❖ Competencia directa de otros países europeos, ya que el precio es más accesible por estar en el mismo continente.</li> <li>❖ La experiencia de la Consejería Comercial es que algunos importadores españoles han manifestado haber tenido casos de poca seriedad por parte del exportador mexicano al no cumplir las condiciones pactadas.</li> </ul>

Fuente: Perfil de Artículos de pewter a España.

<sup>6</sup> Fuente: "España: Perfil de Artículos de Pewter". Bancomext. Consejería Comercial de España 1997. pp. 11, 12.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

10.3 Recomendaciones para la comercialización y promoción de los productos. Es importante contar con material promocional como: Catálogos, folletos, etc. que contengan descripción técnica de los productos incluyendo, si es el caso, las medidas o capacidades. Presentar una lista de precios: Incluir los términos de la venta y el tipo de empaque (los Incoterms más utilizados son FOB y CIF). Y difundirlos las artesanías a través de medios impresos y electrónicos, así como participar en ferias y exposiciones nacionales e internacionales, así como en foros sectoriales tanto en México como en España y el resto de la UE.

Con objeto de que los exportadores mexicanos puedan tener mayores oportunidades para competir en el mercado Español y la Unión Europea:

- Es imprescindible que estén registrados en el padrón de exportadores de la Unión Europea.
- Igualar niveles de calidad (presentación, servicio al cliente, entre otros) que otorgue la competencia.
- Establecer vínculos con importadores consolidados que asesoren a los exportadores mexicanos y promuevan sus productos.
- En una etapa posterior, es recomendable que cuenten, dependiendo del volumen de ventas registradas en los países de destino, con un "Centro de Distribución" en Europa que les permita controlar la comercialización de los productos dentro de la región. Este "Centro de Distribución" podrá localizarse en España, Francia u Holanda.

Las principales ventajas de exportar a través de un "Centro de Distribución" son:

- Poder consolidar el envío de pedidos para varios clientes, ubicados en diferentes países europeos.
- Contar con una bodega de distribución en Europa, para dar el servicio de "justo a tiempo".
- Poder entregar el producto en la bodega o tienda del cliente, en cualquier parte de Europa.
- Tener una mayor penetración en el mercado, que permita surtir directamente tiendas, y supermercados sin tener que pasar por "brokers".<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Fuente: "España: Perfil de Artículos de Pewter". Bancomext. Consejería Comercial de España 1997. pp. 11,12.

## **XI. Transportación del producto**

### **11.1 Servicios Internacionales**

Existen diferentes medios de transporte tales como el Marítimo, Aéreo, Ferroviario, Carretero, Multimodal pero debido que el transporte que se utiliza para el despacho de las mercancías hacia España son el Marítimo, Aéreo, son los únicos que se mencionan en el presente trabajo.

#### **11.1.1 MARÍTIMO**

Tiene mayor posibilidad de transportar grandes pesos y volúmenes de mercancías, gráneles sólidos y líquidos, inclusive existen buques especializados (transportadores de contenedores) y multipropósitos. En relación con los costos y capacidad de carga, el transporte marítimo ofrece las tarifas más económicas.

Últimamente el transporte marítimo ha sufrido grandes cambios, tendientes principalmente a aumentar su capacidad de carga y rapidez, así como su especialización.

Podemos encontrar diversos tipos de buques que se ajustan a las necesidades de carga, como son los que cuentan con bodegas de ventilación o refrigeración, para carga perecedera, graneleros, buques tanques, cementeros, etc., que son diseñados para esa clase de mercancía, o los que se construyen para varios tipos, como los buques porta contenedores o los que pueden cargar mineral, granel y petróleo, o aquellos que pueden llevar un tipo de carga en un sentido de la ruta y cargar otra parte en el viaje de regreso. El bajo costo, comparado con los otros medios de transporte, particularmente para grandes volúmenes y largas distancias, hacen de este modo el más idóneo para un alto porcentaje de los productos que se comercian internacionalmente.

En algunas ocasiones, aún donde el transporte terrestre es una posibilidad, por ejemplo, a lo largo de una costa, se prefiere el tráfico marítimo de cabotaje por razones de economía y de volumen.

El transporte marítimo ofrece diversos tipos de navegación y servicios, de los cuales el usuario utilizará el que más se adapte a sus necesidades y al tipo de volumen de carga. Así tenemos el tráfico de cabotaje, que es aquel que se presta a lo largo de un litoral como un servicio costero y puede ser nacional, cuando sólo toca puertos del mismo país o internacional, cuando arriba a puertos de dos o más países. En México se usa la expresión "Gran Cabotaje" cuando pasan los buques de un litoral a otro a través del Canal de Panamá.

Por el contrario, el tráfico de altura es aquel que es interoceánico.

El embarcador puede encontrar diferentes tipos de servicios en el tráfico de altura: Servicios irregulares y servicios regulares.

### **Servicios Irregulares**

#### Características

Estos servicios son prestados por buques llamados "tramp", cuya característica distintiva es la de servir cualquier ruta en el tráfico mundial y carecen de clientes fijos, razón por la cual no necesitan tener un amplísimo conocimiento de las condiciones imperantes en el mercado para lograr la máxima utilización de los buques. No tienen

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

itinerarios fijos y comercian en todas las regiones buscando carga, principalmente a granel que se transporta en buques completos.

### Contrato de Servicio

La contratación de estos servicios se realiza normalmente en las bolsas de fletes o mercados de fletes, a los que concurren tanto los embarcadores que requieren de los servicios de un buque para el transporte de sus mercancías con los armadores que buscan carga para su flota. Así mismo, un buque "Tramp" puede obtener carga en un país determinado por medio de un representante o consignatario. La negociación se inicia con una oferta en firme de una de las partes y la contraoferta de la otra, hasta que se cierra el trato; éste normalmente suele hacerse en forma verbal, y al ser aceptado se considera obligatorio, puesto que la formalización por escrito suele tardar.

### Modalidades del Servicio Irregular

#### a) Fletamento por tiempo

Por medio de este contrato se autoriza al fletador, durante un tiempo determinado, a realizar los viajes que desee, dentro del área geográfica también determinada y a transportar las mercancías que desee, siempre y cuando se respeten las estipulaciones del contrato. Podemos señalar, que el fletamento a tiempo se presenta en ocasiones como la forma ideal para complementar las necesidades del espacio de compañías armadoras. En casos en que la demanda de espacio es temporal, también es recomendable, ya que esta situación específica resultaría antieconómico adquirir buques para cubrir necesidades temporales.

#### b) Fletamento por viaje

Por medio de este contrato se autoriza al fletador, durante un tiempo determinado, a realizar los viajes que desee, dentro del área geográfica también determinada y a transportar las mercancías que desee, siempre y cuando se respeten las estipulaciones del contrato. Podemos señalar, que el fletamento a tiempo se presenta en ocasiones como la forma ideal para completar las necesidades del espacio de compañías armadoras. En casos en que la demanda de espacio es temporal, también es recomendable, ya que esta situación específica resultaría antieconómico adquirir buques para cubrir necesidades temporales.

#### c) Fletamento por viaje

Por medio de este contrato, el armador (fletante) se compromete a proporcionar un buque para el transporte de determinadas mercancías en uno o varios viajes entre determinados puertos. El fletador participa en estos casos, en diversas formas de la empresa marítima, por ejemplo: asume la responsabilidad por los retrasos en los puertos de carga y descarga, así como por los riesgos y por las dificultades que impidan que el buque realice su viaje.

## **Servicios Regulares**

### Características

Son aquellos servicios que prestan las líneas regulares de navegación y se caracterizan por:

- Operar rutas fijas preestablecidas, sirviendo a un grupo de puertos.
- Tener establecidos itinerarios con fecha de llegada y salida con cierta frecuencia y que normalmente está de acuerdo a las necesidades del tráfico.
- Ofrecer espacio disponible para pequeños embarques y poder transportar carga general y carga heterogénea, pues disponen de buques que se ajustan a



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

diversas necesidades. Así, con este servicio se puede encontrar una gran variedad de posibilidades para transportar diferentes clases de cargas: pequeñas, voluminosas, pesadas, líquidas, secas, perecederas, minerales o vegetales, a temperaturas ordinarias, frías o congeladas.

La función de una línea regular es la de proporcionar un servicio en una ruta determinada, con disponibilidad de espacio, con la regularidad y frecuencia que el embarcador necesita, y aceptar cargas de un gran número de embarcadores destinados a diferentes puertos a lo largo de la ruta.

Dentro de los servicios regulares podemos encontrar líneas que pertenecen a conferencias marítimas y líneas pendientes u "Outsiders".

### Servicios regulares pertenecientes al sistema de Conferencias Marítimas

En términos generales, una conferencia marítima es la reunión de líneas navieras que prestan servicio en una ruta determinada y que convienen en la aplicación de fletes uniformes, así como de ciertas normas; por ejemplo, las bases para el cálculo de flete y para su establecimiento, el embalaje para los diferentes productos, la uniformidad en el conocimiento de embarque, comisiones a corredores, entre otras, con el objeto de presentar un frente común contra la competencia de las líneas independientes, así como entre sus mismos asociados.

Uno de los medios que utilizan las conferencias para asegurar que los usuarios recurran a sus servicios son los llamados "Contratos de Fidelidad" o "Acuerdos de Lealtad", los cuales constituyen un incentivo para emplear únicamente buques de líneas afiliadas a una determinada conferencia.

Mediante estos acuerdos se otorgan descuentos sobre fletes.

### Ventajas y desventajas del sistema de conferencias

Las conferencias aducen a su favor una serie de ventajas que ofrecen a los usuarios de las líneas miembro y que en términos generales se pueden resumir en:

- a) Un mejor servicio, ya que al eliminar entre sus miembros la competencia de los fletes tienen que competir a base de proporcionar mejores servicios.
- b) Seguridad de que dispondrá del buque y equipo adecuado con el tamaño y la velocidad requerida, fletando en ocasiones los buques necesarios.
- c) Fletes fijos y razonablemente uniformes, con lo cual los vendedores pueden ofrecer cotizaciones de sus productos a futuro y, además tienen la certeza de que sus competidores van a pagar las mismas tarifas en la contratación de sus servicios.

Por el contrario, los inconvenientes que se atribuyen al Sistema de Conferencias son: que el nivel de los fletes es demasiado alto debido al carácter monopolístico de la organización que elimina o limita la competencia, tanto entre sus miembros como en el exterior, fijando tarifas sobre la base de lo que es tráfico puede soportar, lo cual en muchos casos lleva a la discriminación de varios productos. Además, fijan los fletes en forma unilateral, sin aceptar la negociación con los usuarios. El establecimiento de los acuerdos de lealtad impide al embarcador la libertad de elegir el transporte deseado, dando origen a la baja calidad de los servicios.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Servicios regulares de líneas independientes

Es necesario, en primer lugar determinar qué comprende el concepto de líneas independientes, a fin de entender sus diferencias con los servicios conferenciados.

Así pues, tenemos que los servicios de líneas independientes son también conocidos como "outsiders", y se puede decir que son servicios regulares que proporcionan fuera de conferencia para el transporte de mercancías que se lleva a cabo en un área geográfica o ruta que es seguida por conferencias por lo que en un momento dado se puede hablar de competencia.

### **Documentación**

#### Conocimiento de Embarque

El conocimiento de embarque es el documento probatorio de un contrato de transporte marítimo de mercancías y puede presentar varias modalidades.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo ha definido al conocimiento de embarque de la siguiente manera:

"Conocimiento de embarque significa normalmente un documento probatorio de la carga de mercancías en el buque".

El conocimiento de embarque se emite para cubrir embarque de carga general, a excepción de cargas que no son comerciales, tales como efectos personales y muestras, para lo cual se utiliza un recibo con carácter de "no negociable".

- a) Nombre del embarcador
- b) Nombre del consignatario
- c) Puerto de Carga
- d) Puerto de Descarga
- e) Nombre y matrícula del buque.
- f) Cantidad, calidad, clase de embarque, peso, medidas y marcas de la mercancía.
- g) Valor de flete.
- h) Estado y/o condición aparente de las mercancías.
- i) Fecha
- j) Número de copias negociables

En la actualidad, el conocimiento de embarque puede desempeñar las siguientes funciones:

- I. Prueba de un contrato de transporte, en el que se estipulan las condiciones de prestación de servicios
- II. Recibo de las mercancías, mediante el cual se reconoce que las mercancías ahí descritas han sido embarcadas en un buque determinado y con destino también determinado, o bien que éstas han sido recibidas por el armador, en custodia, para su embarque. En este caso, el documento debe estar firmado por el porteador o alguna otra persona que actúa en su nombre o representación.
- III. Recibo representativo de las mercancías, es decir, de un valor, y en este sentido se ha convertido en título de crédito transferible y negociable, tratando con ello la negociación de los cargamentos. Bajo este aspecto, se concede al consignatario el derecho de tomar posesión de las mercancías en el puerto destino, pudiendo disponer de ellas mediante el endoso del conocimiento.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Antes de las funciones antes señaladas, el conocimiento de embarque presenta las siguientes modalidades:

### Nominativo

Es decir, cuando el capitán consigna en él que se hará entrega de las mercancías a una persona determinada, pudiendo ser el cargador o un representante el cual puede transmitirse a su vez, por cesión.

### A la Orden

Cuando se especifica que las mercancías se entregarán a la orden del cargador, de un tercero o de los sucesivos endosatarios, en su caso. En este generalmente, se indica al arribo, avisar a determinada empresa o persona física.

### Al portador

Es una forma riesgosa pues la mercancía será entregada a quien presente dicho título; es decir, la entrega se hará al tenedor material del mismo. Por ello, casi nadie lo usa.

### Conocimiento Mixto

Abarca la totalidad del transporte a que se ve sometida una mercancía, desde el interior de un continente hasta el interior de otro, siempre y cuando comprenda un transporte marítimo intermedio.

### Conocimiento Directo

Comprende el transporte marítimo en su totalidad y tiene lugar cuando una mercancía se embarca en un puerto, con destino a otro, el cual no figura entre los de escala del buque, por lo cual se tiene que realizar uno o más transbordos.

### Recibido para Embarque

Nace la necesidad e interés de los cargadores en obtener un "título negociable" en el banco para ahorrar tiempo, por lo que las mercancías se entregan en bodega, y a cambio, se otorga el conocimiento de embarque en espera de ser embarcada. Este conocimiento es muy común que se otorgue en los muelles comisionados a los propios armadores. En nuestro país no puede hacerse, ya que el titular de las bodegas es la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, o bien las empresas de maniobras concesionarias de la zona franca, por lo que el armador no puede hacerse responsable de las mercancías ahí depositadas en espera de la llegada del buque.

### Conocimiento embarcado

Que es el más común, se refiere a aquel en que la mercancía ya ha sido recibida y embarcada en el buque. La importancia del conocimiento de embarque, no solo en lo que se refiere al transporte marítimo, sino también en lo que corresponde a su papel dentro de una operación de comercio internacional, hace necesario que se tenga cuidado en determinados aspectos, como lo es la emisión de conocimientos de embarque "limpios", lo que significa que las mercancías han sido embarcadas en perfectas condiciones y que el número de paquetes es el correcto.

La obtención de un conocimiento de embarque "limpio", va a ser importante para la carta de crédito que se emite para efectos de una operación de comercio internacional.

### **Principales tipos de carga que se transportan por vía marítima.**

Por mar se transportan básicamente dos tipos de carga, que son carga general y a granel.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Carga general

Es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso, y que estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad.

Usualmente la carga general se transporta en buques de línea regular y puede presentarse para su traslado como:

- I. Carga fraccionada: es la mercancía que por su tipo de embalaje se maneja individualmente. Pueden ser sacos, cajas, bultos, huacales y otros.
- II. Carga Unitarizada: es aquella que en forma de pequeñas cargas, uniformes o heterogéneas se unen para formar una unidad pudiendo presentarse a través de paletas (Pallet) o tarimas, en contenedores, a fin de facilitar y darle mayor rapidez a su manejo.

### Carga a Granel

La palabra a granel da la idea de masa, tamaño o magnitud y en terminología marítima, una carga a granel es un producto que es embarcado suelto en la bodega; pero el significado de la palabra no es bastante claro y, por ejemplo, en ocasiones se habla que los automóviles son embarcados a granel, lo que significa que el buque tiene una sola carga o tiene cierta carga como predominante. Generalmente este tipo de carga lo constituyen grandes volúmenes o toneladas de productos homogéneos que no requieren de embalaje para su transporte.

### Carga peligrosa

Son aquellas capaces de causar daños a las personas, a otras cargas de su proximidad o al medio de transporte por sí misma o por interacción con los demás. El tráfico de mercancías peligrosas está sometido a regulaciones internacionales específicas de cada medio de transporte.

### Carga perecedera

Las que por su naturaleza o condición pueden sufrir demérito sensible de su calidad comercial o descomposición en caso de ser deficientemente conservadas y/o transportadas. Generalmente son productos que no han sufrido ningún proceso de transformación y requieren de condiciones especiales para su conservación, siendo la temperatura un elemento fundamental, y por lo tanto de un buen funcionamiento de las cámaras frigoríficas.

### Carga valiosa o ad-valorem

Esta clasificación está referida a aquellos artículos que, aún cuando son pequeños, tienen un gran valor intrínseco, tales como joyas, obras de arte y metales preciosos, entre otros. Se transportan en recipientes de seguridad, adecuadamente equipados para su manejo y colocados en lugares apropiados del medio de transporte, que los buques suelen ser armarios de seguridad.

### Animales en pie

Se refiere al transporte de animales vivos, siendo el más significativo el tráfico de ganado bovino, ovino, porcino y caballar de raza, para su reproducción.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Carga pesada y voluminosa

Estas y las subsiguientes clasificaciones, se adoptan tomando en cuenta otros elementos para su transporte.

En este tipo de carga se consideran aquellas piezas o bultos cuyo peso y/o dimensiones exceden de las que se manejan con equipo convencional; o los que son de peso y dimensiones particularmente grandes, que han de ser transportados en buques o vehículos acondicionados o especialmente contruidos al efecto.

### Carga en tránsito

Es aquella que es desembarcada y almacenada temporalmente, para ser embarcada nuevamente en otro buque sin abandonar el recinto portuario, en virtud de requerirse de un trasbordo para que llegue a su destino final.

### **El Flete**

El flete marítimo es la cantidad que se paga a un transportista por llevar una mercancía desde un puerto de origen hasta uno de destino.

Existe una serie de factores que son tomados en consideración para la fijación de un flete, los cuales han sido estudiados detenidamente por diversos organismos internacionales, siendo hasta hoy 27.

- Naturaleza del producto
- Tonelaje a transportar
- Disponibilidad de carga
- Posibilidad de robo
- Posibilidad de daño
- Valor de la mercancía
- Tipo de embalaje
- Estiba
- Relación peso-medida
- Peso excesivo
- Largo excesivo
- Competencia de productos de otras fuentes de abastecimiento.
- Cargas por vías alternativas
- Competencia de otros transportistas
- Costos directos de operación
- Distancia entre los puertos
- Costos de manipulación de la carga
- Uso de chalanes
- Necesidades de entrega o servicios especiales
- Cargos fijos en determinadas etapas del transporte
- Seguros
- Instalaciones portuarias
- Reglamentaciones portuarias
- Cobros y derechos de puertos
- Derechos de canales
- Localización de los puertos
- Posibilidad de contar con carga de regreso

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Estos factores son determinantes para la fijación de los fletes por parte de las conferencias marítimas y las líneas regulares independientes, los cuales se aplican de manera uniforme para un grupo de puertos comprendidos en una misma ruta.

La aplicación de los fletes definitivos a los productos se hace tomando en consideración los siguientes elementos:

Tarifa básica
Los recargos por diversos conceptos
Los descuentos que puedan aplicar a esta tarifa básica.

### **Tarifas de Conferencia**

Las tarifas básicas de una conferencia consta de la siguiente información:

- Rutas
- Países y puertos de los mismos que quedan comprendidos en una ruta.
- Líneas que participan en la conferencia.
- Reglas y bases para la aplicación de la tarifa
- Lista de productos por clase, clasificación arancelaria u orden alfabético y flete correspondiente.
- Productos especiales: refrigerados, peligrosos, de manejo delicado o frágiles.

El flete asignado a cada producto es el costo que fija la conferencia por efectuar el servicio de transporte sin incluir ningún otro cargo. Dentro de esta tarifa básica hay cuatro tipos de fletes:

- a) Fletes específicos: son los que se otorgan a productos determinados y éstos aparecen en la tarifa en orden alfabético, clasificación arancelaria, o por clases.
- b) Fletes promocionales: son los que se otorgan al usuario que lo solicite con el objeto de promover un producto determinado en el tráfico específico y con una duración limitada, o sea el tiempo necesario para dar a conocer en ese mercado la mercancía. Este flete debe ser solicitado directamente a la línea y sólo se otorga a productos no tradicionales, especialmente manufacturas y semimanufacturas y es más bajo que el flete específico. Se otorgan principalmente a productos provenientes de países en desarrollo.
- c) Fletes para productos no especificados: se aplican a todos los productos que no aparecen dentro de la tarifa y pueden ser aplicados en base a dos criterios: I) Cuando un producto o similares no aparecen en la tarifa, se le aplican el flete general, con la desventaja de que es más alto; o bien, II) Cuando bajo rubro o grupo aparece un producto pero no con las características del que se requiere transportar, se encuentra una leyenda "los demás", el cual en ocasiones es un flete más bajo que el de carga general, pero más alto que el específico. El usuario o exportador puede solicitar a la línea transportista la aplicación de un flete específico, en base a los volúmenes que piensa mover y la periodicidad de los embarques.
- d) Cuotas abiertas (Open rates): son las que están sujetas a negociación, en función de los precios que determinados productos tengan en el mercado

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

internacional, así como la oferta y demanda del espacio para su transporte. Por lo general son para grandes y en volúmenes considerables.

### **Recargos**

Los recargos son establecidos por decisión de las conferencias y las líneas marítimas independientes de servicio regular y, por lo general, obedecen a situaciones específicas que provocan que suban los costos de operación de las líneas navieras. Entre los principales motivos por los que se aplican recargos están:

- a) Recargo por congestión portuario: este cargo se aplica cuando por alguna razón el puerto o los puertos de un país no pueden despachar rápidamente los barcos que llegan, lo cual provoca una mayor estadía de los buques en puerto, durante los cuales están inactivos, lo que implica graves retrasos en los itinerarios, y consecuentemente se incurre en mayores gastos y pérdidas para las empresas navieras, por lo que las conferencias marítimas recurren como una forma de recuperación económica.
- b) Recargo por ajustes cambiarios: Conocimiento como CAC (Currency Adjustment Charge) y FAC (Factor de Ajuste Cambiario) se debe a las pérdidas que representan hacer el cambio de una moneda a otra, sobre todo cuando se trata de monedas sujetas a fluctuaciones; esas pérdidas del armador son transferidas al usuario a través de recargos. En el caso de transporte marítimo generalmente los servicios se pagan en dólares estadounidenses.
- c) Recargos por precios de combustibles: la imposición de estos recargos se ha acentuado a causas de la crisis energética, la que ha provocado que los precios del petróleo varíen constantemente y en consecuencia hay una alteración en los costos de operación del buque; esto se refleja en recargos que los usuarios tienen que cubrir.
- d) Recargo por inseguridad en los puertos: se aplica a los puertos que tienen un alto índice de sustracción de mercancías, o no cuentan con las instalaciones adecuadas para combatir incendios o no tienen señales apropiadas para las maniobras, situación que provoca que las conferencias apliquen un recargo por la inseguridad que representa ese puerto para los buques y/o su operación, así como para las mercancías. Este cargo se conoce también con el nombre de recargo por puerto sucio.
- e) Recargo por diferencial portuario: Es impuesto por la elevación intempestiva en los costos portuarios y en los servicios que los diferentes gremios de trabajadores prestan a los buques.
- f) Recargo por peso excesivo y largo excesivo: en realidad es un cobro adicional al flete, se destina para compensar las dificultades de carga/descarga y estiba/destiba de las mercancías que son muy pesadas o muy largas. Se considera peso excesivo cuando un solo bulto o pieza pesa más de dos toneladas y largo excesivo cuando mide más de 10 metros.
- g) Recargos gubernamentales: frecuentemente son considerados como recargos los impuestos gubernamentales que se aplican a los fletes, sin embargo, deben considerarse como un elemento distinto al transporte.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- h) Recargos por riesgos de guerra (*war risk*): Éste se impone por los riesgos que representa el servir una zona de peligro o guerra, ya que evidentemente aumenta la responsabilidad del armador.

### **Descuentos**

Las conferencias en ocasiones también otorgan descuentos por los siguientes conceptos:

- a) Acuerdo de lealtad o fidelidad: Son documentos a través de los cuales un usuario se compromete a transportar toda su carga en cualquier buque de conferencia, en algunos casos por un tiempo determinado que puede ser de seis meses en adelante y en otros sin plazo fijo a cambio de lo cual se le conceden descuentos a través de bonificaciones sobre el flete normal.

El descuento para los usuarios en virtud de este acuerdo es concedido a través del sistema de doble tarifa -tarifa contratada o bien, el de rebajas diferidas, que son bonos que se cuantifican semestralmente o anualmente, según se haya establecido en el acuerdo de lealtad o fidelidad; una vez transcurrido el lapso acordado, la conferencia bonifica al usuario.

- b) Fletes promocionales: Que como ya se indicó, se conceden para promover un producto no tradicional, manufacturado o semimanufacturado y con una duración limitada.
- c) Requerimiento o fletes especiales: es el que se negocia directamente entre el usuario y la conferencia, en base a un volumen lo suficientemente importante para conceder un flete especial, y el cual puede transportarse en uno o dos viajes.

### **Rutas**

Dentro de los servicios regulares de líneas de tráfico marítimo se manejan rutas en las que prácticamente todo el mundo es unido por este servicio.

Nuestro país se encuentra en una relación directa con los puertos norteamericanos, europeos y latinoamericanos a través de las navieras que tocan los puertos de estas regiones.

A manera de ejemplo señalaremos algunas rutas que actualmente están vigentes para exportadores mexicanos.

#### 1. Lejano Oriente-Estados Unidos-México

Es un servicio completamente contenedorizado con salidas cada 10 días y atiende el tráfico transpacífico entre Japón, Korea, Taiwán, Hong Kong, Estados Unidos, México.

#### 2. Norte de Europa-Estados Unidos-México

Se presta servicio entre los países de Bélgica, Holanda, Alemania, Inglaterra, Estados Unidos y México, con buques de propósito múltiple.

#### 3. Mediterráneo-Estados Unidos-México

Es un servicio entre los puertos de Italia, Francia, España, Estados Unidos, con los puertos mexicanos del Golfo mediante buques de propósito múltiple.



### 11.1.2 AÉREO

Ofrece una mayor frecuencia de servicios, más amplia cobertura y mayor celeridad. Sus tarifas son, comparativamente, más altas que el transporte en los demás medios; no obstante, esta desventaja tiene como contrapartida menores costos de embalaje, costos portuarios, seguros, etcétera, pudiendo estos costos, en algunos casos, compensar y aún exceder la diferencia tarifaria.

Tipos de carga:

- a) Carga de emergencia
- b) Carga perecedera de rutina
- c) Carga de transportación terrestre marítima que puede cambiar en aérea.

Los principales productos que se transportan por vía aérea son:

- Ropa
- Equipo eléctrico, electrónico y sus partes
- Maquinaria y sus partes
- Impresos
- Flores cortadas
- Autopartes y sus accesorios
- Discos, fonógrafos, cintas, televisores, radios, grabadoras.
- Frutas y vegetales.
- Equipo fotográfico, médico y sus partes.
- Medicinas.
- Instrumentos de control, de medición y ópticos.
- Comestibles: carne, verdura.
- Elementos y componentes químicos.
- Animales vivos.
- Maquinas procesadoras de datos.
- Artículos deportivos, juguetes, regalos, etc.

Muchos de estos productos son sensibles a las condiciones estacionales, ya que si no llegan con prontitud a su destino, pueden estar fuera de moda y la pérdida de la demanda puede provocar fuertes pérdidas económicas al tener que rematar la mercancía a precios mucho más bajos.

Muchas empresas florecientes de importación o exportación dependen del transporte aéreo por su principal ventaja: la rapidez o velocidad de desplazamiento. Sin embargo, no debe omitir el ahorro en empaque y embalaje; los costos de almacenaje, ya que en muchos casos los grandes inventarios en puntos básicos de distribución ya no son necesarios; las primas de aseguramiento son más bajas, derivado del mínimo de robos, riesgos de transporte, tiempo de tránsito y manejo.

El transporte aéreo es actualmente un pilar muy fuerte de las economías en todo el mundo. El volumen de carga transportada por avión, expresado en toneladas y comparado con el total mundial transportado por cualquier vía, indica que una pequeñísima parte se manejó por avión, pero si consideramos el valor de los productos transportados, la cifra es sorprendente, ya que supera el 30% del valor total mundial.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Acuerdos Interlineales

La IATA (*International Air Transport Association*) es un organismo mundial que ha facilitado el desarrollo del transporte aéreo, ya que agrupa a la mayoría de los grandes transportistas y sus objetivos básicos son:

- Promover el transporte aéreo seguro, regular y económico en beneficio de los pueblos del mundo; desarrollar el comercio aéreo y estudiar sus problemas.
- Proporcionar medios que permitan la colaboración entre las empresas que participan en forma directa o indirecta en los servicios internacionales de transporte aéreo.
- Cooperar con la organización de Aviación Civil Internacional y con los otros organismos internacionales que de alguna manera tengan relación con el transporte aéreo.

Al agrupar las líneas aéreas, la IATA ha logrado simplificar los trámites para la elaboración de convenios y estandarizar los procedimientos, de tal manera que aún al operar complicadas estructuras de rutas, se ha logrado un crecimiento en los servicios ofrecidos, con una alta eficiencia. A través de la IATA, las líneas aéreas aceptaron un convenio por medio del cual se estandarizaron los procedimientos para el manejo interlineal del tráfico. Este convenio prevé la mutua aceptación de documentos, de los cuales el más importante es la Guía Aérea.

Como resultado, una línea aérea puede aceptar los embarques para su transporte aún cuando se involucren tantas otras líneas como sea necesario para hacerlos llegar a su destino final, lo cual asegura una rápida entrega de grandes volúmenes de tráfico interlineal. Además, este convenio estipula el establecimiento de sistemas uniformes de etiquetado de las mercancías, transferencias, cambios de ruta, entrega a los consignatarios, arreglos por adelantado, todos los procedimientos relativos necesarios para un manejo interlineal rápido de la carga y el rastreo y la localización del embarque así como la entrega del mismo a través de una red mundial de telecomunicaciones.

### Aplicaciones de las tarifas

La "Tarifa" es la cantidad que cobra el transportista por el transporte de una unidad de mercancías (Kg./Lb.). tarifas aplicables son aquellas publicadas y en vigor en la fecha en que el transportista o su agente emiten el conocimiento aéreo.

Las tarifas internacionales aéreas son aplicadas en dólares o en la moneda local, ya sea del país de origen o de destino. La base tarifaria en el Kg. o la libra dependiendo de la información que proporcione el embarcador en su lista de empaque y su aplicación es de aeropuerto a aeropuerto, publicándose de ciudad a ciudad; exceptuando la tarifa promocional, todas las demás son acordadas en el seno de la IATA y sometidas a aprobación y escrutinio de los gobiernos respectivos.

Todos los fletes se calcularán sobre el peso bruto de la mercancía o su equivalente en volumen de empaque (factor peso / volumen) considerando el que resulte más alto.

Las particularidades del transporte aéreo de carga internacional han obligado a crear diferentes conceptos tarifarios:

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Entre los conceptos más importantes, podremos encontrar los siguientes, que a la vez sirven como una clasificación tarifaria:

### 1. TARIFA MINIMA (Carga mínimo)

En la transportación de cualquier embarque por pequeño que sea, existe una serie de costos ineludibles. Las líneas aéreas a fin de solventar ese costo, han establecido el concepto tarifario de cargo mínimo. Cuando la tarifa de peso o volumen es menor que la carga mínimo, el cargo mínimo debe ser aplicado y tiene prioridad sobre cualquier cargo menor que resulte del total de la tarifa aplicable por el peso del embarque.

Ejemplo: Un embarque de 13 Kg. Con una tarifa de 1.00 USD en la ruta México-Houston.

1) Se multiplica el peso del embarque por la tarifa

$$13 \times 1.00 = 13.00$$

2) Se compara con el cargo mínimo que supongamos es de 26.00 USD, para ver cual es el mayor. Por lo que en este caso se aplicará el cargo mínimo, ya que es la cantidad superior.

### 2. TARIFA DE CARGA GENERAL

Estas tarifas se aplican a cualquier tipo de mercancía que no sea de naturaleza perecedera.

También se conoce a la tarifa general de carga como tarifa general de comodidad (General Commodity Rate, o RCR).

Las tarifas generales de carga se publican en varios rangos de peso:

- 45 kgs.
- +45 kgs.
- +100 kgs.
- +300 kgs.
- +500 kgs.

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

La tarifa más alta es la del rango de menos de 45 kgs. y entre mayor cantidad de kilos, menor es la tarifa, por lo que es conveniente el envío de mayores volúmenes para la obtención de tarifas más bajas.

### 3. TARIFAS ESPECIFICAS DE COMODIDAD

Las tarifas específicas de comodidad son aplicables a determinados productos y han sido creadas con la finalidad de impulsar tráfico de importación y exportación. Debido a que son tarifas promocionales con niveles bajos y considerando que se pretende favorecer a los embarcadores en lo posible, se debe verificar cual es el contenido del embarque, a fin de ver la posibilidad de aplicar una tarifa específica de comodidad en la ruta en cuestión, antes de aplicar una tarifa general de carga. Siempre que la carga sea exactamente el producto descrito en la tarifa de comodidad.

### 4. TARIFA PROMOCIONAL

Este tipo de tarifas son autorizadas por los gobiernos de acuerdo a los convenios bilaterales, en los cuales se estipula la posibilidad de poder emitir este tipo de tarifas con el objeto de promover un determinado artículo en el mercado de uno de los países en cuestión. Estas cuotas pueden ser más reducidas que las anteriores.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Un embarcador que desee obtener este tipo de tarifa en México, deberá solicitarla directamente ante la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT). La petición deberá contener los siguientes elementos:

- Tipo de producto
- Ruta
- Peso mínimo por embarque
- Programa de exportación
- Cuota solicitada.

### 5. TARIFAS PARA CONTENEDORES

Debido al crecimiento del transporte de carga por la vía aérea, se ha utilizado equipos especiales para el manejo de los envíos. Penando, en una mejor utilización del espacio de los aviones, se crearon unidades de determinado tamaño para el acomodo de los envíos, los cuales se ajustan de acuerdo a la forma interior del avión.

El uso de contenedores implica un mejor aprovechamiento del espacio, una mayor rapidez en la carga y descarga de los aviones, menor posibilidad que las mercancías sufran daño, reducción por pérdidas o robos y aplicación de tarifas reducidas para el manejo de la carga.

### 6. TARIFA PARA MERCANCÍA CLASIFICADA

Son aquellas que se aplican a determinados productos en áreas preestablecidas y en base a porcentaje de incremento o reducción.

Los principales productos con tarifas clasificadas son:

- Animales vivos
- Material impreso
- Valores
- Restos humanos

Los porcentajes aplicables se establecen exclusivamente en ciertas áreas predeterminadas.

Las tarifas para envíos de mercancías clasificadas sólo se aplican si no existe una tarifa específica de comodidad para el embarque.

Determinación del peso cobrable

Para determinar la tarifa aplicable hay que determinar el peso sobre el cual se basará el nivel tarifario correspondiente.

Existen dos sistemas para determinar el peso cobrable y cobrándose en cualquier caso la cantidad que sea mayor y son:

#### a) Peso

El sistema de peso se aplica a embarque como son maquinaria pesada, oro, metal, etc., y se precisa mediante la utilización de la báscula.

#### b) Volumen

El sistema de volumen se aplicará cuando existan embarques ligeros pero voluminosos, se deberá determinar el peso mediante la multiplicación de las medidas

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

máximas de largo, ancho y alto del embarque o bulto, dividiendo el resultado entre el factor de 6,000 cms<sup>3</sup>, factor que se aplicará para la obtención de los kilogramos.

Ejemplo: 6 000 cms<sup>3</sup> = 1 Kg.

Si un bulto peso 3 kgs. y sus dimensiones son las siguientes:

Ancho 45 cms.

Largo 75 cms.

Alto 35 cms.

45 x 75 x 35 = 118 125 cms<sup>3</sup> o 6 000 = 19.68 kgs.

Peso bruto = 3 kgs.

Peso volumen = 20 kgs. (peso calculado).

Una vez determinado el peso por volumen, se compara éste con el peso real y la cantidad que resulte mayor será la base para cobrar la tarifa correspondiente, en este caso será en base a los 20 kgs.

Es importante señalar que las fracciones en kilogramos se aumentan al siguiente envío.

En caso de que los embarques presenten irregularidades con respecto a sus dimensiones deberá siempre buscarse las medidas máximas del envío.

### Cargos Adicionales

Cargo es la cantidad que se paga por el transporte de la mercancía o por servicios incidentales debido a dicho transporte. Depende también del valor declarado por el expedidor para el transporte y del peso / volumen de la expedición. Tanto la tarifa como el cargo son mínimos si no se estipula nada en contrario. Los cargos por transporte se calcularán multiplicando la tarifa aplicable por kilo o libra por el peso a cargar.

### Valuación

Los cargos de valuación se cobrarán por la responsabilidad adicional que la empresa contra el recibir embarques que tenga valor en exceso a la base preestablecida.

### Seguro

Para conveniencia de los usuarios de este servicio, los embarques pueden asegurarse en la propia guía aérea, el seguro es opcional y la solicitud del mismo deberá quedar claramente establecida en la carta de instrucciones dirigida al agente de carga. Una vez expedida la guía aérea no se permite añadir o cambiar cantidades referentes a seguros. El seguro ampara todo riesgo de daño o pérdida por motivos externos, excepto aquellos que resulten de confiscaciones y riesgos de guerra.

El seguro es vigente desde el momento que el transportista recibe el embarque hasta que entrega el mismo al consignatario.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Aquellos embarques que no llenen los requisitos indispensables de seguridad en cuanto a su embalaje, de acuerdo a un manejo normal, es decir, que corran riesgos de ruptura, robo, pérdida, etc., serán manejados "a riesgo absoluto del remitente".

### **Documentación**

#### Carta de Instrucciones

Es el documento que elabora el exportador al agente de carga y su función reviste gran importancia, ya que en él se desglosan detalladamente todos los aspectos relativos al movimiento específico de un embarque. El exportador debe tener cuidado al llenarla y no omitir ninguno de los datos que ese documento se mencionen, ya que un error puede ocasionar grandes problemas.

El documento contiene todos los detalles necesarios para la emisión del conocimiento aéreo y autoriza al transportista para firmar el conocimiento aéreo en nombre del expedidor.

#### Lista de empaque

Es un documento de suma importancia ya que funciona como elemento de control, verificación y prueba para el exportador en el trámite de expedición de su mercancía.

Tal documento en la mayoría de los casos es exigible por el agente aduanal que llevará a cabo el despacho aduanal de las mercancías, resultándole de mucha ayuda también en su control.

#### Guía aérea

La guía aérea es el documento de embarque que se usa en el transporte internacional de mercancías; contiene las instrucciones de embarque para la línea aérea, la ruta que se va a seguir, la descripción de la mercancía, los cargos de transportación aplicables, así como los demás cargos originados por el manejo del destino de embarque, e indica si la liquidación se hará en el origen o en el destino para mayor conveniencia del usuario.

La estandarización de la guía aérea internacional es uno de los logros más importantes de las líneas aéreas en lo que se refiere a simplificación de los documentos para manejar la carga aérea. La guía aérea es el documento básico que cubre el movimiento de los embarques que transportados por avión una sola guía aérea cubre el transporte y sobre cualquier distancia al utilizar tantas líneas aéreas como sea necesario, ya sean internacionales o locales, de tal manera que cuando las mercancías se transportan mediante una línea aérea y es necesario transferirlas a otra y otras, la guía aérea original cubre la transportación desde el origen hasta el destino final. Cada embarque siempre debe ir acompañado de una guía aérea que contenga toda la información necesaria para efectuar un despacho rápido y un manejo adecuado en el origen, en la ruta y en el destino.

La guía aérea también tiene otras funciones importantes y entre ellas podemos destacar que sirve como documento para el pago de los cargos involucrados ya sea por el remitente o por el consignatario; además, es la base de los ajustes de pago entre las líneas aéreas participantes en el transporte de un embarque; también sirve como el documento de control para la línea aérea, ya que al estar numerada en forma

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

progresiva, con solo hacer mención del número correspondiente se puede saber el estado que guarda el embarque de referencia.

La guía aérea también representa la prueba de la existencia de un contrato de transporte entre el embarcador y la línea aérea y al mismo tiempo indica que las mercancías descritas se han recibido en buenas condiciones por la línea aéreas o su agente de carga. Este contrato debidamente firmado por las dos partes tiene fuerza legal propia y crea derechos y obligaciones en cada una de las partes contratantes; así mismo sirve como documento contable tanto para el remitente que la puede utilizar como comprobante de la cuenta de gastos de fletes y gastos accesorios, como para la(s) línea(s) aérea(s) involucrada(s) en el transporte de ese embarque. Como ya se dijo, la guía aérea también sirve como guía de la expedición que ampara, ya que acompaña al embarque desde el origen hasta su destino, y puede servir como declaración de la aduana al facilitar los datos necesarios para la internación de la mercancía en el país destino. En México, la información que proporciona la guía aérea es indispensable para la elaboración del pedimento de exportación, ya que es el documento base para los trámites de aduana. Además de lo anterior, la guía aérea se utiliza como comprobante del recibo de entrega, ya que el consignatario debe firmar en la parte posterior de la copia amarilla su conformidad de haber recibido las mercancías en orden y en buenas condiciones, y la línea aérea guardará copia para que pueda consultar en caso de aclaraciones posteriores. Por otra parte, la guía aérea también sirve como póliza de seguro ya que al solicitarse el seguro por parte del remitente y al anotarse en la guía aérea el monto asegurado y la prima correspondiente, esta se convierte en una póliza de seguros ordinaria; esto es posible debido a los convenios establecidos entre las líneas aéreas y las compañías de seguros, de tal manera que los embarques pueden asegurarse mediante una póliza abierta.

### **Factura Comercial**

Es el documento que ampara el valor y legaliza la propiedad de las mercancías descritas en la misma.

### **TRÁFICO AÉREO**

Pasos para el llenado de la guía aérea (AIR WAY BILL)

1. GUÍA DE RUTAS: Consultar en la parte correspondiente de la tarifa aérea si hay vuelos al destino que se pretende.
2. CAPACIDAD DE ACCESO: Investigar en la hoja correspondiente las medidas máximas de acceso de las puertas de los compartimientos de carga de las naves que efectúen los vuelos.
3. PESO MÁXIMO ACEPTABLE (PMA): Se obtiene de multiplicar largo por ancho por el número de bultos por 0.0732, el resultado serán en kilogramos.
4. PESO DE BÁSCULA: El peso real del embarque, el peso que indique la báscula, el efectivo.
5. PESO VOLUMEN: Se obtiene de multiplicar largo por ancho, por alto, por el número de bultos entre 6000. el resultado es en kilogramos.
6. PESO A COBRAR: El que resulte mayor entre el de báscula y el volumen (El del punto 4 contra el del punto 5) .
7. PESO A COBRAR POR LA TARIFA POR KILOGRAMO
8. VALOR PROPORCIONAL: Se obtiene dividiendo el valor declarado para el transporte entre el peso de báscula (el del punto 4), el resultado será en

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- dólares y: si es mayor de 20 se dice que si tiene "valuación". De ser 20 o menos de 20, se dice que no tiene "valuación".
9. VALUACIÓN: Se multiplica el peso de báscula por 20, lo que resulte se resta del valor declarado para el transporte y el resto será la cantidad objeto de la valuación, misma que se multiplicará por 5%.
  10. INSURANCE-SEGURO: Valor declarado para el seguro por la cuota que le corresponda de zona a zona de acuerdo con lo expresado en la regla 8.
  11. COMISION C.P.D.: Por estar suspendido este servicio, provisionalmente se calculará a base del 1% sobre el valor declarado para el C.O.D.
  12. CONTENEDORES: Ver regla 6.
  13. TARIFA CLASIFICADA: Ver regla 9

### Notas:

- a) largo, ancho y alto en centímetros
- b) todos los valores en dólares
- c) las fracciones menores de 500 gramos se tomarán como 500 gr. Y las mayores de 500 gr. Pero menores de 1000 gr. Se tomarán como 1000 gr.<sup>19</sup>

### 11.2 Impuesto al Transporte Internacional hacia España

#### **Tarifa T-3 mercancías.**

Esta tarifa se exigirá por el acceso, embarque, desembarque y uso de las instalaciones portuarias en general, de sus muelles y pantalanes, accesos terrestres, vías de circulación y zonas de manipulación (excluidos los espacios de almacenamiento o depósito) por las mercancías (esta definición resulta de aplicación desde el 25 de abril de 1995). La Tarifa T-3 para México es de 628.-ptas./ton.

Queda incluido en esta tarifa el derecho a que las mercancías que se embarquen o desembarquen utilizando medios no rodantes ocupen o permanezcan en la zona de tránsito portuaria durante el mismo día de embarque o desembarque y su inmediato anterior o posterior, respectivamente, sin devengar ninguna otra tarifa en relación a la superficie ocupada. Asimismo, queda incluido en esta tarifa el derecho a que los vehículos y los barcos que se transportan mercancía, que se embarcan o desembarcan por medios rodantes, utilicen las rampas fijas y el cantil de los muelles para las operaciones de carga y descarga. Queda excluida de esta tarifa la utilización de maquinaria especializada y elementos singulares tales como rampas mecánicas, pasarelas y otros elementos móviles necesarios para las operaciones de embarque y desembarque, utilización que queda regulada en otras tarifas.

Esta tarifa T3, para mercancía y pasajeros, se tiene que pagar para el ingreso de las mercancías a España de acuerdo a la Ley 7/1997, en el anexo segundo, grupo 4, referente al Transporte Internacional.

La tasa se devengará en función del peso de las mercancías y la clasificación de las mismas se llevará a cabo conforme al mismo repertorio de mercancías aprobado por el Estado.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Fuente: Documentos Técnicos Bancomext. Medios de Transporte Internacional, México 1999.

<sup>20</sup> Fuente: <http://www.ncs.es/legislacion/legislacion/TEXTO141.htm>  
<http://www.anave.es>  
<http://www.puertohuelva.com/t3.htm>



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

La tarifa base será de 32,00 pesetas por tonelada métrica, a cuyo resultado se aplicarán los coeficientes siguientes: a) Coeficiente C1: Según grupo de clasificación.

- Mercancías del grupo 1.o: 1,00
- Mercancías del grupo 2.o: 1,43
- Mercancías del grupo 3.o: 2,15
- Mercancías del grupo 4.o: 3,15
- Mercancías del grupo 5.o: 4,30

b) Coeficiente C2: Según modalidad de navegación de la que procedan o a la que vayan destinadas.

- Navegación de cabotaje: 1,00
- Navegación exterior: 2,00

c) Coeficiente C3: Según operación.

- Para embarque: 1,00
- De desembarque: 1,50

Cuando el bulto contenga mercancías clasificadas en grupos diferentes, se aplicará a la totalidad el grupo al que corresponda la mayor parte de ellas, salvo que puedan clasificarse con las pruebas que presenten los interesados, en cuyo caso se aplicará a cada partida la tarifa que le corresponda.

Está exento el paso de las mercancías por las embarcaciones auxiliares, cuando éstas son utilizadas directamente entre barcos o entre barco y muelle.

Hasta Ahora la principal fuente de ingresos de los puertos ha sido esta tarifa (que se aplica sobre la carga), es frecuente en diversos foros marítimos y aéreos, tanto españoles como europeos, escuchar a los cargadores pedir "La abolición de la tarifa T-3". A este respecto, opinan los transportistas que es muy razonable, desde el punto de vista económico, que una parte substancial del coste de puerto, tal como, por ejemplo, el 40%, se cargue directamente a la mercancía.

En realidad, todos y cada uno de estos conceptos de ingresos de los puertos acaban repercutiéndose, sea directa o indirectamente, al cargador. Por otra parte, mientras se mantenga el criterio de autofinanciación de las Autoridades Portuarias, si se reduce la T-3 deberán aumentarse las otras tarifas (que al final, acabarán también repercutiendo sobre el usuario). Si un componente importante de las tarifas depende de la carga manipulada, al menos en los puertos de mayor actividad, lo que interesará, tanto al puerto como al buque será mejorar la eficacia de la operativa, de modo que pueda reducirse todo lo posible la duración de la escala del buque y el muelle quede libre para ser ocupado por un nuevo buque.

Es evidente, en consecuencia, que la estructura de tarifas estimula la mejora de la operativa portuaria, en beneficio tanto de la naviera como de toda la comunidad Portuaria.<sup>20</sup>

<sup>20</sup> Fuente: <http://www.ncs.es/legislacion/legislacion/TEXTO141.htm>  
<http://www.anave.es>  
<http://www.puertohuelva.com/t3.htm>

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### 12. Conclusión

Los productos pewter como lo hemos mostrado a lo largo de este trabajo, ingresan al mercado español con preferencias arancelarias, gracias al Tratado de Libre Comercio firmado con la Unión Europea. Pero, también se enfrentan a requerimientos, estándares técnicos sobre calidad y regulaciones medioambientales; así como, una creciente competencia de países asiáticos y de algunos países integrantes de la comunidad europea. A pesar de ello, México tiene un producto altamente diferenciado, ya que se basa fundamentalmente en Aluminio Fundido, con mano de más obra barata. Además, de la facilidad creativa que distingue al artesano mexicano que le permite diseñar continuamente nuevas líneas de productos con identidad y personalidad propias; por ello, es importante seguir manteniendo esa característica.

De acuerdo a las prácticas de comercialización más comunes, y conforme a todo lo recabado en esta información podemos concluir que para poder llegar hasta el comerciante al detalle (menudeo) se debe acudir a empresas que se dedican exclusivamente a la distribución, comercialización y promoción de productos de importación especializadas en un solo país o región. Una de las formas más rápidas y eficaces para contactar con este tipo de empresas es a través de ferias especializadas en el sector. Asimismo, en los últimos años, se ha observado un número creciente de tiendas de decoración que entre sus líneas llegan a manejar una especialización de productos de nuestro país e inclusive, en algunos casos, manejan de manera exclusiva productos mexicanos. Los importadores solicitan que el exportador mexicano cuente con información completa sobre su oferta exportable, que especifique los volúmenes, plazos de entrega, control de calidad, cotizaciones en precios (FOB y CIF) y condiciones de venta (plazos de pago). El tamaño de los pedidos se fija de acuerdo a las características del producto, a la demanda existente, precio y tiempo de entrega, siendo recomendable que exista continuidad para elaborar un plan de exportación. Generalmente los importadores realizan pedidos de prueba y requieren pocas piezas, por lo que se debe tratar de negociar una cantidad mínima de por lo menos dos o tres mil dólares. También se puede negociar el pago de un anticipo, fijando el pago del saldo a la entrega de la mercancía. Esto es factible sobretodo cuando se cuenta con un representante en México que supervisa los pedidos. Si los importadores vienen a realizar sus compras a México generalmente dan un anticipo y posteriormente liquidan la totalidad al embarcar el producto. En el caso de pedidos importantes, por contenedores completos, se utiliza por lo regular la carta de crédito confirmada e irrevocable. En este sentido, es muy importante asegurar el pago antes de mandar o entregar la mercancía al importador. Algunos importadores piden exclusividad de distribución para un país o región. En este caso, conviene estipular un contrato por tiempo limitado que especifique la zona donde se va a desarrollar la exclusividad, los montos mínimos de venta a los que se compromete el importador y el foro para el arbitraje en caso de controversias.

Con el objeto de que las mercancías no sufran daños o averías durante su transporte, se recomienda cuidar el diseño de empaques. El exportador tiene que emplear técnicas apropiadas de embalaje para el transporte de sus mercancías, ya que por costo, el medio de transporte empleado normalmente es por vía marítima, hacia cualquier puerto español, aunque en ocasiones se emplea también el transporte aéreo. El exportador debe considerar que en los últimos años en España, se recomienda el uso de materiales de empaque reciclables, o de materiales reciclados, como papel, cartón, madera, plástico y para minimizar problemas de transporte a los comercializadores del Pewter, podrían contactarse con empresas exportadoras de muebles con el fin de que puedan realizarse los envíos conjuntamente, pues es posible que ellos tengan espacios disponibles en los contenedores en el que transportarán sus productos.

---

**MANUAL PARA LA CONTRATACIÓN  
DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL**

---

## JUSTIFICACIÓN

El transporte es un factor muy importante del comercio exterior, por la necesidad de tener siempre que trasladar los productos desde su lugar de fabricación hasta el de consumo, y por la incidencia de esta operación en la competitividad de los bienes exportados.

Los costos que agrega al producto, el transporte y sus servicios complementarios, aunque variables, normalmente son significativos, además de que las condiciones de entrega de las mercancías al comprador, están en buena medida determinadas en proporción directa a la eficiencia con que se realicen las labores de traslado de la carga.

Dado que la empresa Albuhi, desea exportar productos pewter a España y hacer la mejor elección y contratación en cuanto a transporte internacional, en el presente manual se mencionan los aspectos que hay que tomar en cuenta para hacer una buena selección y contratación del transporte en el cual se envíen las mercancías hasta su destino, por lo que se necesita que la empresa que elijamos cuente con la seriedad y experiencia en el ramo, rapidez en el servicio de entrega, que este registrada ante la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y tenga una tarifa de flete competitiva con respecto a las demás empresas transportistas. Se recomienda solicitar a varias compañías transportistas cotización de flete, informándoles de la carga que moverán, si alguna de ellas presenta la tarifa más baja y reúne los requisitos indicados anteriormente, será la empresa adecuada para manejar nuestros productos.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Informar los aspectos básicos que comprenden el transporte y las operaciones complementarias a éste, con el fin de que los exportadores puedan alcanzar un manejo acertado del mismo, y en consecuencia lograr una mayor eficiencia en la movilización del Comercio Exterior.

### **Objetivos Específicos**

Indicar el procedimiento general que fundamentalmente se debe seguir para la selección y contratación del transporte internacional.

Dar a conocer al exportador los documentos esenciales del Transporte Internacional.

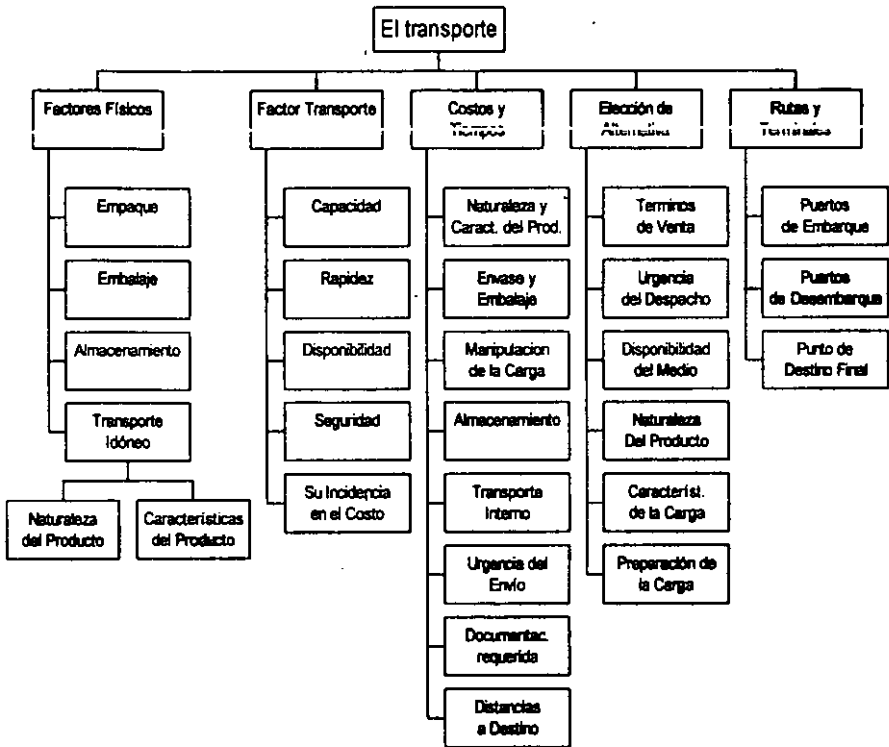
Coadyuvar a que el exportador tome una mejor decisión en cuanto a la elección del modo de transporte.

### **A quien va dirigido**

A las personas encargadas de la exportación de productos pewter en la empresa Albuhi, S.A.

**DIAGRAMA JERÁRQUICO DEL TRANSPORTE**

Antes de encarar una política de transporte y evaluar las alternativas que presenta, es menester tener en cuenta los factores básicos que lo sustentan y que enunciamos de manera grafica a continuación:



Fuente: La clave del comercio. Libro de Respuestas para el Exportador. Elaborado en forma Jerárquica. Pág. 116.

## **PROCEDIMIENTOS**

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional

Responsable	Descripción de Actividades	Formato y/o Doc.
Exportador	1. Comprobar que los productos pewter se pueden exportar conforme a las disposiciones reglamentarias de México e importarse de acuerdo con las que estén vigentes en España.	
Exportador	2. Recabar información de los permisos de importación y procedimientos aduaneros y los derechos arancelarios del pewter que se deben cubrir para introducir estos productos a España.	
Exportador	3. Elaborar una oferta comercial (Anexo I)	Oferta Comercial
Exportador y Cliente	4. Tras los primeros contactos podemos llegar a un acuerdo preliminar con nuestro cliente. En este caso emitimos una factura pro forma o documento provisional expedido por el futuro exportador que informa al comprador del precio de la mercancía y de las condiciones en las que el vendedor esta dispuesto a que se realice la venta. (Anexo II)	Factura Pro-forma
Exportador	7. Allegarnos de una base de datos o directorios de empresas de transporte internacional	
Exportador	6. Consultar con varias compañías aéreas y marítimas que ofrezcan el servicio al país y lugar destino y con viajes frecuentes.	
Exportador	7. Informar a la compañía transportista, el origen de la mercancía (¿dónde se recoge?), destino de la mercancía (¿dónde se entrega?), peso total de la mercancía, ¿qué tipo de empaque tiene?, volumen total de las mercancías, valor factura del embarque. Para que ellos procedan a realizarnos la cotización.	



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional

Responsable	Descripción de Actividades	Formato y/o Docto.
Exportador	<p>8. Recopilar información sobre cada uno de los modos disponibles respecto a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de servicios existentes en la ruta en que vamos a exportar.</li> <li>• Itinerarios ofrecidos y tiempo de tránsito.</li> <li>• Frecuencia con que se ofrecen tales servicios.</li> <li>• Tipos de buques/aviones que operan.</li> <li>• Tipo de carga que transportan.</li> <li>• Empresas que los prestan y su trayectoria en el medio, tarifas y condiciones ofrecidas.</li> <li>• Características de los puertos, aeropuertos, terminales de origen, destino y tránsito que debemos utilizar.</li> <li>• Directorio de proveedores de servicios complementarios al transporte y sus antecedentes, recursos y tarifas.</li> <li>• Red de oficinas que poseen.</li> </ul>	
Exportador	9. Recibir cotizaciones (Anexo III)	Cotizaciones
Exportador	<p>10. Elaborar una matriz de comparación, para seleccionar la mejor alternativa de transporte. Elegir el modo de transporte de acuerdo a la urgencia del envío y el Incoterm seleccionado y la alternativa que represente un mayor ahorro a la compañía. El gran objetivo de esta selección es poder llegar justo a tiempo (<i>Just in Time</i>) con nuestra mercancía al lugar convenido con el comprador, al menor costo posible y en las mejores condiciones. (Anexo IV)</p>	Matriz de Comparación
Exportador y Cliente.	<p>11. Definir el término de compra venta. Una vez que hay aceptación por ambas partes se firma el contrato. Siempre debe ser un contrato escrito. (Anexo V)</p>	Contrato de Compra Venta para Exportación.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional

Responsable	Descripción de Actividades	Formato y/o Docto.
Exportador y Cliente	12. Determinar y definir la fecha de entrega, requisitos sobre embalaje, transmisión del riesgo (título sobre las mercancías), recepción (aceptación de las mercancías, si cumplen las normas y descripción del contrato), y su correspondiente INCOTERM. En el contrato se debe establecerse el modo de pago entre las partes, la moneda de pago también debe fijarse en las cláusulas del contrato. Cuando la moneda del país importador es particularmente inestable, tal vez sea preferible pactar otra moneda más estable.	
Exportador	13. Seleccionar un Agente Aduanal y contratarlo.	
Exportador con Agente Aduanal o Transportista	14. Concertar condiciones del transporte y la fecha en la que se efectuará el transporte y las condiciones de realización del mismo (ruta, itinerario, costos, responsabilidades, requisitos, etc.).	
Exportador	15. Si es necesario contratar servicios adicionales como almacenaje, maniobras etc.	
Exportador y Agente Aduanal.	16. En la fecha próxima a la ejecución del transporte, el exportador deberá precisar por escrito al agente o al transportista directamente, las características básicas de la carga, la operación a realizar y las principales condiciones del contrato, mediante una carta de instrucciones y lista de Empaque (Anexo VI)	Carta de Instrucciones/ Lista de Empaque.
El transportista	17. Diligenciamiento del contrato de transporte. (Tramitación).	

**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**

**Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional**

Responsable	Descripción de Actividades	Formato y/o Documento
El transportista, Agente embarcador o de carga	18. Con la información contenida en la carta de instrucciones, mencionada anteriormente, el transportista elaborará en forma preliminar un documento de transporte que es diferente para cada modo, el cual cuando se perfeccione con la firma de las partes, constituirá prueba de la existencia de un contrato de transporte y servirá para certificar el recibo de la carga, en las cantidades y condiciones allí especificadas por parte del transportista o su representante. En el transporte marítimo se llama <i>Bill of Loading</i> (B/L) o Conocimiento de Embarque, y en el aéreo se llama <i>Air Waybill</i> (AWB) o Guía Aérea.	Conocimiento de Embarque o Guía Aérea.
Transportista.	19. Simultáneamente con la elaboración del contrato, y antes de su perfeccionamiento, el transportista efectúa la liquidación preliminar de los fletes correspondientes. Para el efecto, cada modalidad de transporte tiene establecido prácticas comerciales diferentes, en lo que se refiere a la relación peso/volumen utilizada para la liquidación, los factores que incluyen la misma y en cuanto a la propia cobertura geográfica y de servicios del flete. (Anexo VII)	Liquidación preliminar de fletes
Exportador y Transportista.	20. en el caso del transporte marítimo realizar una hoja de costos de exportación, vía marítima, y en el caso de aérea, realizar una hoja de exportación vía aérea. (Anexo VIII)	Hoja de Costos para Exportación Vía Marítima o Aérea según sea el caso.
Exportador	21. Preparación y alistamiento de la carga. Una vez determinados el modo de transporte, la compañía transportista, la ruta e itinerario, la fecha de iniciación del viaje, así como la magnitud y características del despacho se debe proceder a preparar la carga.	

Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

**Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional**

Responsable	Descripción de Actividades	Formato y/o Documento
Exportador y/o transportista.	22. Embalar y marcar la carga. Se debe tener en cuenta la naturaleza de la misma, los riesgos derivados del almacenaje, la manipulación y el transporte, según el modo e itinerario y principalmente la influencia decisiva que estos tienen sobre la calidad y precio del transporte, de las actividades conexas a éste y de la póliza de seguro. En síntesis la elección del embalaje debe buscar un claro equilibrio entre los factores precio, protección y seguridad.	
transportista.	23. Unitarización de la carga. La organización de las mercancías en unidades como el contenedor o el pallet es una opción que cada vez más tiende a generalizarse, por los beneficios que reporta en materia de eficiencia, agilidad, seguridad y costo.	
Exportador y Empresa transportista.	24. En el caso que sea procedente esta operación, el exportador debe concretar con el naviero el suministro del número de unidades requeridas y planear las operaciones de llenado y/o vaciado en el punto más conveniente. Para el efecto existe la posibilidad de contratar su arriendo de fábrica hasta el local del importador ( <i>House to House</i> ); de de puerto a puerto ( <i>Pier to Pier</i> ); del puerto al local del importador ( <i>Pier to House</i> ) o lo contrario ( <i>House to Pier</i> ).	
Exportador y Empresa transportista.	25. Elegir el tipo de contenedor, este puede ser contratado, para ser utilizado por un solo exportador (Full Container Load - FCL) ó con carga de varios exportadores (Less than container Load - LCL-).	
Exportador y/o Agente Aduanal	26. Contratar el seguro de transporte de mercancías. Cualquiera que sea el modo de transporte a utilizar y dependiendo el término comercial acordado, el comprador y/o el vendedor deberán contratar un seguro que ampare las pérdidas y daños de la carga en su traslado de origen a destino.	

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional

Responsable	Descripción de Actividad	Formato y/o Doc.
Aseguradora y Agente Aduanal	27. Verificar que el seguro del transporte sea el adecuado, como parámetro general para la contratación del seguro se considera el valor comercial de la misma, el costo del seguro y el transporte, mas un porcentaje para cubrir gastos generados en el proceso de movilización.	
Agente Aduanal y/o transportista	28. Notificar al importador la fecha próxima al despacho a España.	
Transportista y Exportador	29. Coordinar el transporte interno. Hasta el punto de recepción de la carga por parte del embarcador, para el efecto el exportador debe determinar, de acuerdo con la carga y el punto en que ésta sale para el exterior, cuál es el modo mas apropiado. Se puede contratar con la misma empresa transportista o de manera independiente	
Exportador	30. Informar al Agente las instrucciones especiales para el manejo o estiba de sus productos, entre otros.	
Agente Aduanal	31. Completar el diligenciamiento de los documentos requeridos para la exportación y el transporte. Documentos para la ejecución del transporte: Previo a la ejecución del transporte, el exportador debe verificar el total cumplimiento de los requisitos y trámites propios de la exportación, cuyos soportes documentales deberá acreditar ante las autoridades competentes en el puerto de destino y entregar copia al transportista. Como factura comercial, certificado de origen, Guía de Instrucciones al Transportador, Contrato de Transporte, Factura de Fletes y Servicios Portuarios, Manifiesto de Carga. (Anexo IX).	Certificado de Origen EUR. 1 y Factura Comercial.

Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

**Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional**

Responsable	Descripción de Actividades	Formato y/o Docto.
Agente Aduanal	32. Entrega de Carga y los documentos al transportista. Después de cumplidos los anteriores requisitos y con la debida anticipación, se debe programar la entrega efectiva de las mercancías al transportista o su representante en el punto y fecha convenidos. Tal programación comprende tanto el traslado físico de la carga al punto de embarque respectivo, como de la documentación y operaciones que se tramitan y ejecutan allí.	
Agente Aduanal	33. Previamente o simultáneo con la llegada de la mercancía a estos sitios se desarrollarán las siguientes etapas: <u>En el modo marítimo:</u> Compra y diligenciamiento del documento de exportación, junto con el certificado de origen. Tramitar solicitud de servicios ante la Sociedad Portuaria Regional correspondiente y orden de ingreso de la carga. <u>En el aéreo:</u> La aerolínea recibe la mercancía del exportador o su agente de carga en la puerta de su bodega en el aeropuerto de salida, según el siguiente procedimiento. El exportador debe comprar y diligenciar los demás documentos complementarios.	
Agente Aduanal	34. Se debe presentar a la Aduana, los documentos de identidad del exportador o la autorización al agente aduanero que realiza la operación, el conocimiento de embarque o guía aérea, la factura comercial, y autorizaciones expresas que requiera el producto. Con estos documentos, la aduana realiza el aforo o reconocimiento de las mercancías y autoriza el embarque de las mismas.	

**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**

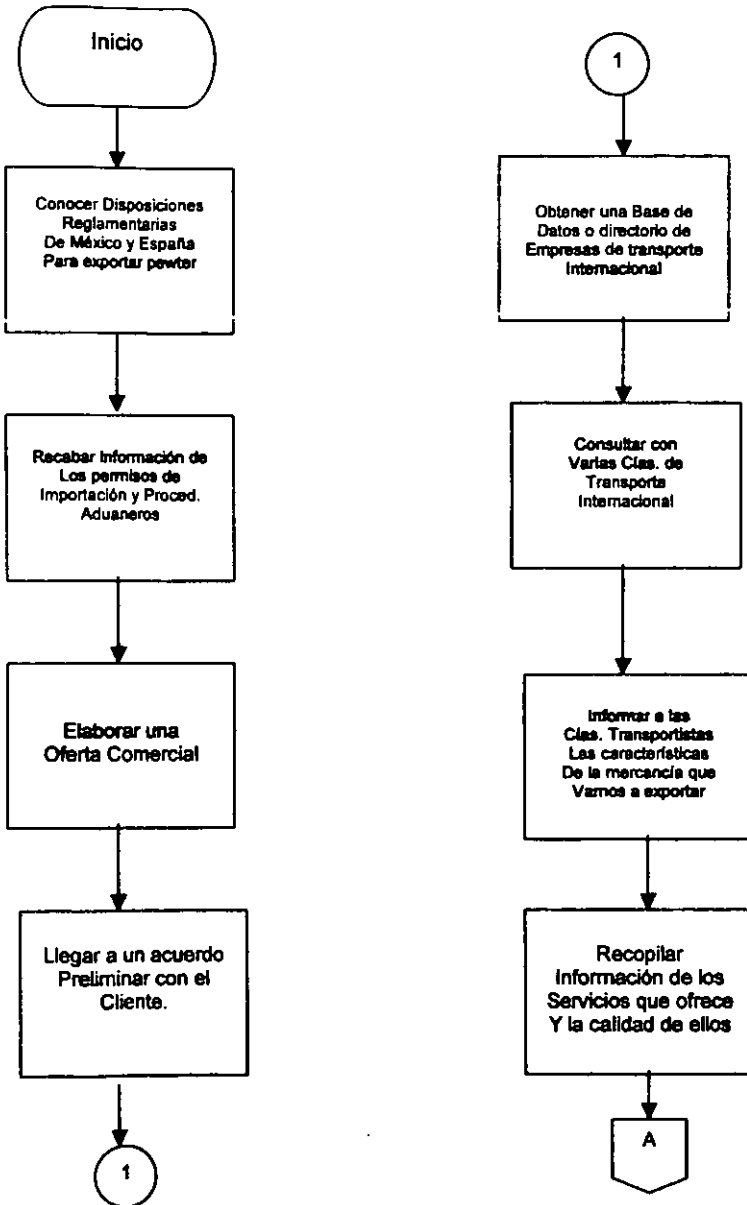
**Procedimientos de Contratación de Transporte Internacional**

Responsable	Descripción de Actividades	Formatos y/o Docco.
Agente Aduanal	35. Realización del pedimento de exportación (documento que formula el Agente Aduanal, conteniendo todos los datos que identifican al exportador, comprador y a la mercancía para que ésta sea exportada).	Pedimento de Exportación
Agente Aduanal	36. Validación (acción realizada por el Agente Aduanal mediante sistema de comunicación vía MODEM, que consiste en verificar por medio de una P. C. conectada a la aduana, la información contenida en el pedimento).	
Agente Aduanal	37. SAAI: Sistema Automatizado Aduanero de Información, nombre del sistema utilizado por las aduanas para la validación de la información.	
Agente Aduanal	38. Pago en la Caja Banco Comercial (banco comercial situado dentro de las instalaciones de la Aduana en donde se paga impuestos y servicios (DTA), cuando procedan).	
Agente Aduanal	39. Paso de las mercancías por el sistema Automatizado (sistema de cómputo mediante el cual indica si la mercancía en cuestión deberá ser revisada físicamente o no).	
Exportador Transportista	40. Con el cumplimiento de estos requisitos y el pago de los servicios portuarios, la mercancía puede ser entregada para su traslado al exterior, después de lo cual la Aduana certifica el embarque de las mismas.	
Exportador y/o Agente Aduanal.	41. Pago de fletes. La forma de pago de fletes es pactada de común acuerdo en cada ocasión entre el exportador y el transportista o su representante. Para el efecto, la cancelación de los fletes puede ser efectuada por el exportador antes de la iniciación del viaje (prepagado) o en destino por parte del importador (al cobro). La opción más adecuada es aquella que permite armonizar el contrato de transporte con el término de compra venta pactado entre el comprador y el vendedor.	

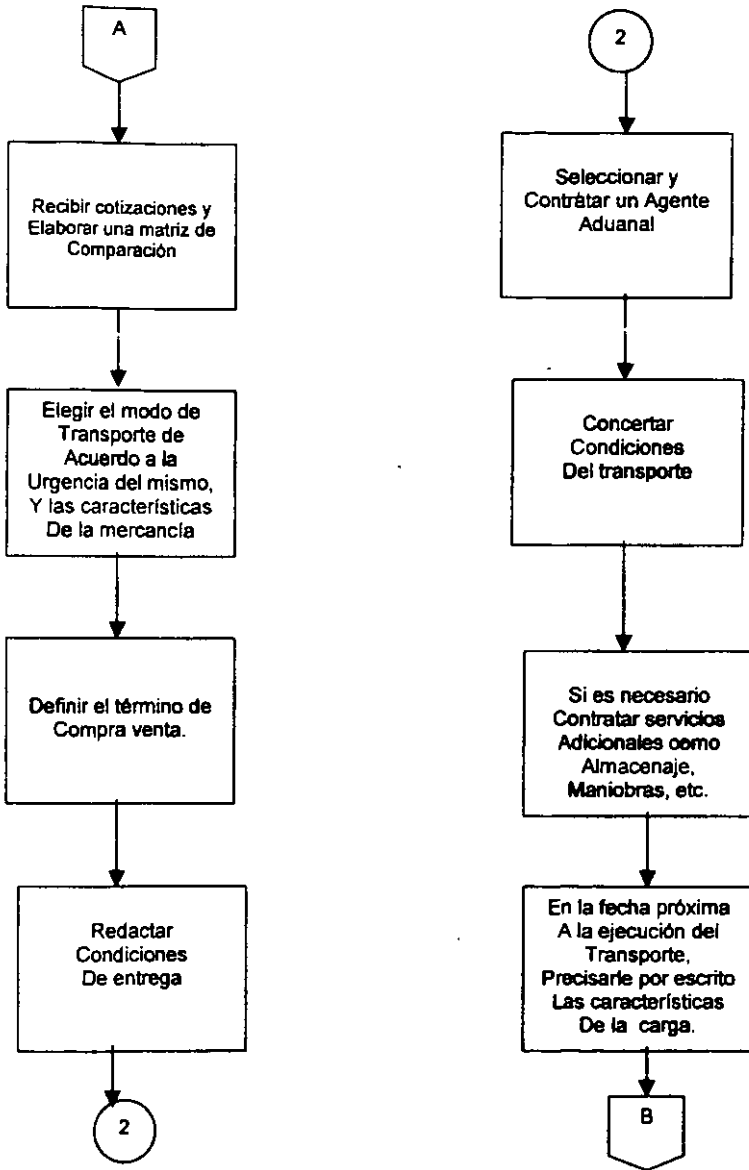
## **DIAGRAMAS**



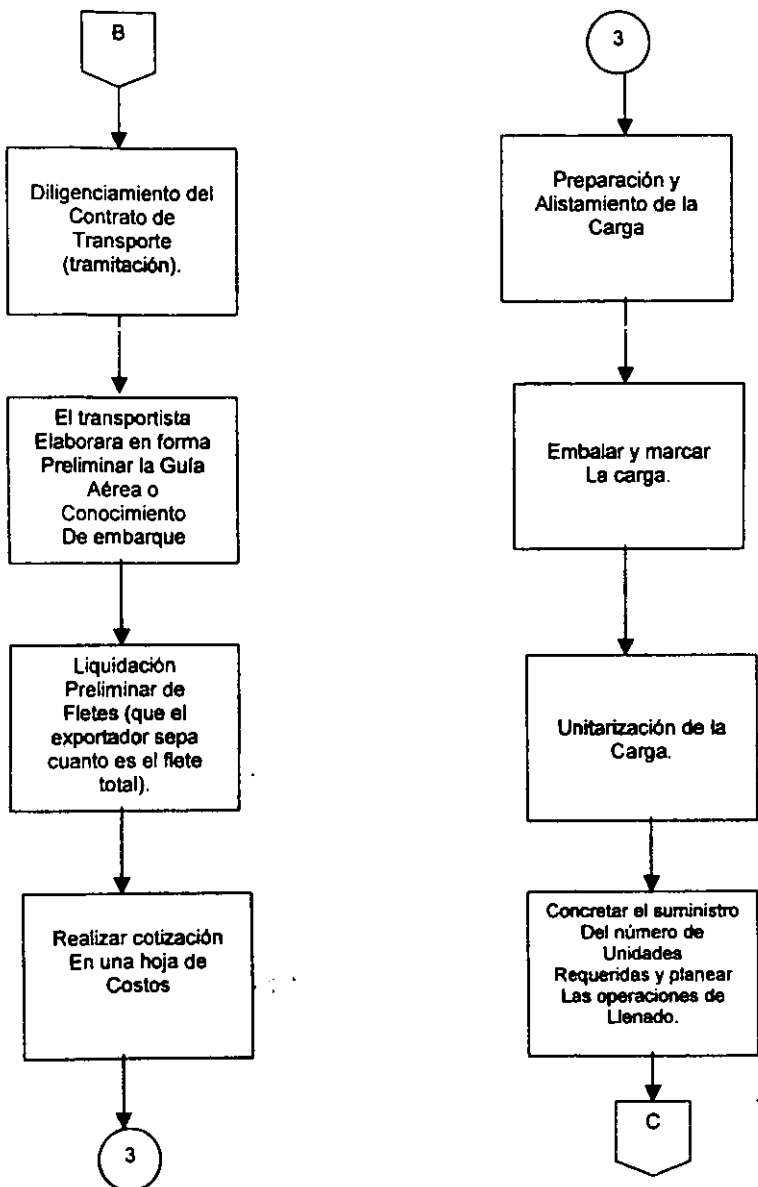
## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España



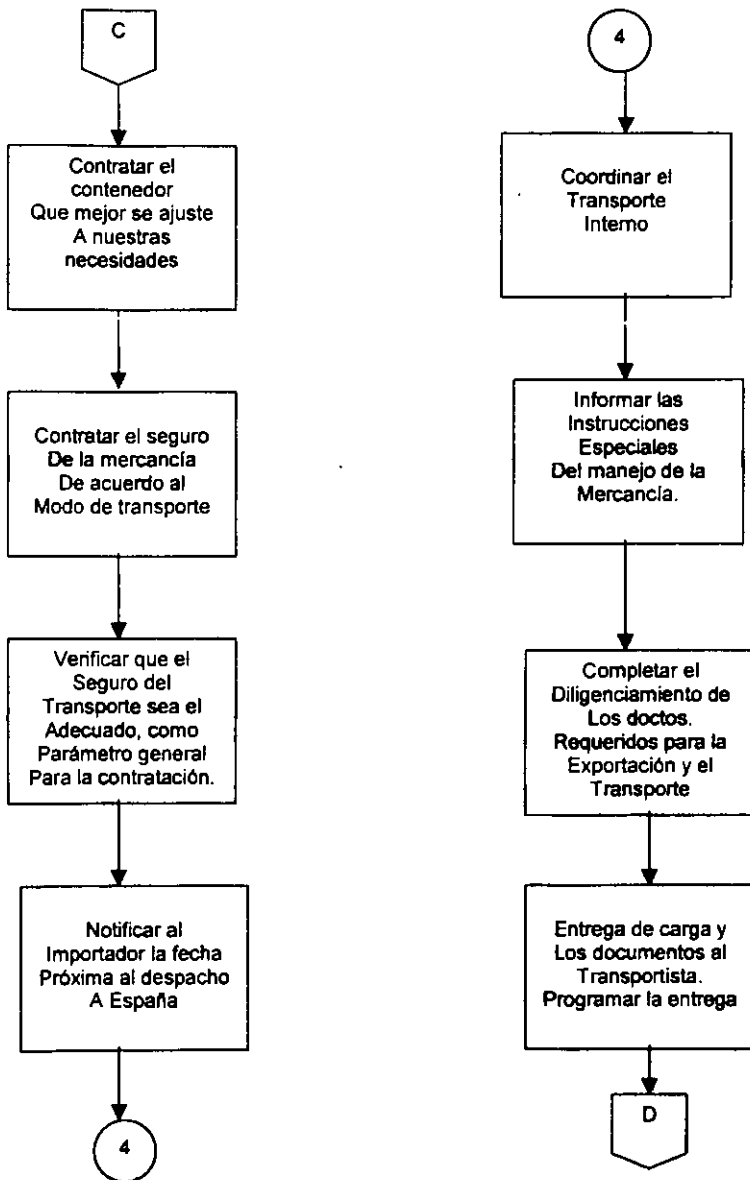
**Proceso de Exportación de Productos Powter a España**



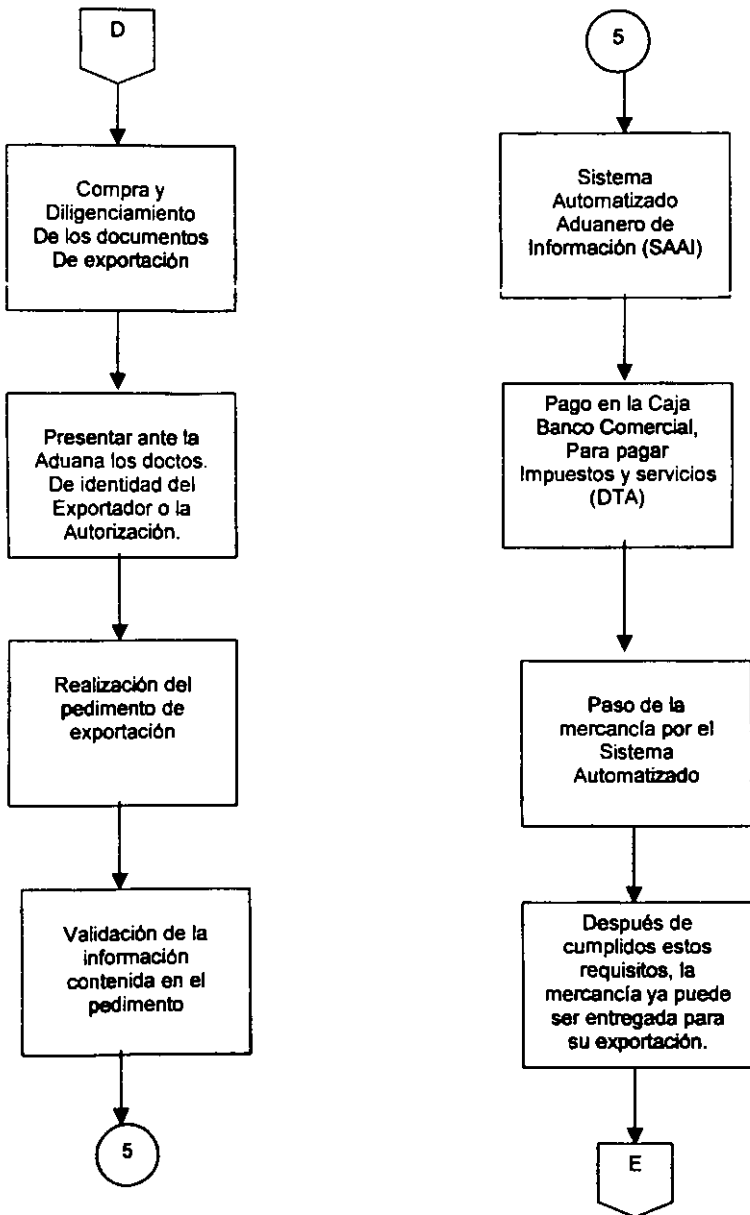
**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**



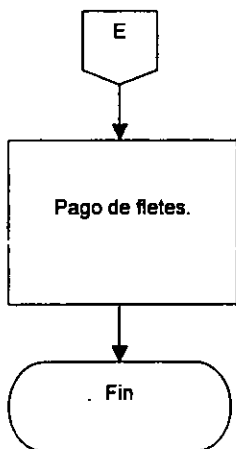
**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**



**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**



Proceso de Exportación de Productos Pewter a España



## **GLOSARIO**

## Proceso de Exportación de Productos Pawter a España

### Acuerdo o Tratado Comercial

Convenio entre dos o más países en virtud del cual las partes firmantes se conceden mutuamente condiciones favorables en materia comercial y aduanera.

### Aduana

Unidad administrativa encargada de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercancías y a los otros tratamientos aduaneros; así como de recaudar y hacer percibir los gravámenes que le sean aplicables.

### Agente Aduana

Persona que por cuenta y autoridad expresa de un tercero (importador o exportador) puede actuar ante las aduanas para la tramitación de operaciones comerciales (despacho de mercancías).

### Agente de Carga

Es la persona natural o jurídica especializada en la coordinación de operaciones de transporte, en representación del propietario de la carga y/o del transportista.

### Agente Marítimo o Naviero

Es un representante de la Empresa Transportista Marítima en tierra, ante autoridades, prestatarios de otros servicios y propietarios de la carga.

### Alianza Estratégica

Acuerdos cooperativos en los que dos o más empresas se unen para obtener ventajas competitivas, comparten riesgos y obtienen beneficios mutuos.

### Arancel

Impuesto o derecho de aduana que se utiliza en las operaciones de comercio exterior. Principalmente los países aplican un arancel a las mercancías que importan, aunque también puede existir algún arancel a la exportación.

### Arancel Cuota

Mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto hasta determinada cantidad, y una tasa diferente a las que excedan tal cantidad.

### Avería

Daños sufridos por el medio de transporte o por la carga que transporta.

### Avería Gruesa

Daño ocasionado por el sacrificio voluntario de parte de la carga, para salvar el buque y los intereses en él involucrados y evitar males mayores como consecuencia de un riesgo conocido y real.

### BAF

(Bunker Adjustment) Es el factor de ajuste de la fluctuación de los precios del combustible.

### Bancomext, S. N. C.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, es la institución financiera de desarrollo del Gobierno Federal encargada de fomentar la competitividad internacional de las empresas y promover el comercio exterior de México, particularmente de las



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

exportaciones no petroleras, así como de impulsar la atracción de inversión extranjera al país y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

### Barreras no Arancelarias

También conocidas como regulaciones no arancelarias. Son las diversas reglamentaciones, medidas, y disposiciones que establecen los países para controlar sus importaciones de mercancías. Existe una gran diversidad de estas barreras al comercio exterior, aunque las más utilizadas son las sanitarias, fitozoosanitarias, etiquetado, calidad, ecológicas y seguridad.

### B/L

(Bill of Lading) Conocimiento de Embarque.

### Broker

En un mercado organizado, es el agente que sirve como intermediario entre el comprador y el vendedor de una mercancía o servicio.

### B.S.

(Bunker Surchage) Sobrecarga de combustible.

### C.A.F.

(Currency Adjustment Factor) es el factor de Ajuste por devaluación de alguna moneda con relación al dólar.

### Carga a Granel

Son mercancías homogéneas (sólidas o líquidas) que se transportan sin el uso de empaque o envase.

### Carga Consolidada

Es la conjunción de varios lotes de mercancías dispersas, con el objeto de formar uno sólo; a estos lotes concentrados en uno, se les conoce como consolidados.

### Carga General

Se refiere a las mercancías que utilizan cualquier tipo de empaque para su transporte, formando unidades de diversa magnitud. Estas mercancías pueden ir sueltas o agrupadas en unidades de carga como el contenedor y el pallet.

### Carriage Paid To (CPT)

Porte pagado hasta...

### Carriage and Insurance Paid to (CIP)

Porte y seguro pagado hasta...

### Carta de Crédito de Exportación

Es el compromiso escrito que asume una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de una persona física o moral (importador/comprador), a favor de otra (exportador/vendedor), a través de una institución de crédito, de pagar o aceptar letras de cambio a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito. Existen diferentes tipos de cartas de crédito, se destacan las revocables, irrevocables, notificadas, confirmadas, a la vista y contra aceptación.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Carta de Encomienda

Instrucciones por escrito que da el destinatario para importación o el remitente en exportación, según sea el caso, al agente aduanal.

### Carta de Porte

Es el documento que ampara el traslado de una mercancía entre un origen y un destino determinado, bien sea por vía aérea o terrestre.

### Certificado de Calidad

Documento que expiden empresas certificadoras o las autoridades competentes para dar fe de la esmerada selección, preparación y presentación de los productos nacionales exportados.

### Certificado de Origen

Es un formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país destino con objeto de determinar el origen de la mercancía a fin de aplicarles los gravámenes arancelarios que proceden (puede haber tratamiento preferencial en zonas de libre comercio, acuerdos, Sistema Generalizado de Preferencias, etc.), y de controlar los contingentes arancelarios concedidos a las importaciones procedentes de un país determinado o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias (*Certificate of origin*, en inglés).

### Certificado Sanitario

Documento que certifica que un producto está elaborado bajo buenas normas de manufactura establecidas por las autoridades oficiales de sanidad de los países importadores que asegure que los productos no representan algún riesgo para la salud humana.

### CI

(Consular Invoice) Factura Consular

### CLD

(Cleared) Despacho Aduanal.

### CO

(Certificat of Origin) Certificado de Origen.

### Cobertura

Es la cantidad líquida en la moneda establecida que cubrirá una compañía aseguradora, en caso de ocurrir alguna de las contingencias indicadas en la póliza respectiva.

### Código de barras

Código Universal del Producto y normalmente se le conoce por sus siglas en inglés UPC (Universal Product Code).

### COMESEC

La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. es una empresa privada que respalda a los exportadores en sus ventas a crédito mediante un Seguro de Crédito, tanto en la República Mexicana como en el extranjero, por las pérdidas que su negocio pudiera tener como resultado de riesgos comerciales relacionados con la exportación.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Commodity Rate

Tarifa preferencial de transporte para un producto o grupo de productos específicos.

### COMPEX

Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. Es un foro abierto para los empresarios que exportan o desean exportar y enfrentan problemas administrativos y técnicos. El compromiso de COMPEX es proporcionar alguna solución a las empresas, a través de la concentración entre los sectores público y privado.

### COMPROMEX

Comisión para la Protección del Comercio de México. Es un órgano mixto y colegiado creado por decreto público en 1956. las principales funciones de Compromex consisten en intervenir como conciliador y árbitro de comercio internacional en controversias en que intervengan empresas mexicanas y extranjeras.

### Conocimiento de Embarque

Documento que justifica el contrato de transporte por mar de una mercancía y que permite al tenedor reclamar la entrega de la misma. Extendido a la orden o al portador es transferible y, por tanto, negociable, para la cual, sin embargo, debe ser nominativo.

### Consignatario

Persona designada por el expedidor de la mercancía para que se haga cargo de ella y la entregue al destinatario; el consignatario y destinatario podrán ser la misma persona física o moral, si así lo determina el remitente de la misma.

### Constancia de Exportación

Documento que emite el exportador directo a su proveedor, el cual es un exportador indirecto.

### Contenedores

Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones acordados internacionalmente (*containers*, en inglés). Recipiente estandarizado, resistente, que permite su uso repetido, con volumen superior a un metro cúbico y que permite agrupar la carga para su manejo y transporte.

### Contrato de Compraventa Internacional

Instrumento jurídico que permite dar más certidumbre a quien participa en operaciones de comercio internacional. En este documento se incluyen los términos y condiciones que acuerdan tanto el comprador como el vendedor, en base a principios aceptados internacionalmente.

### Cost and Freight (CFR)

Costo y Flete.

### Cost Insurance and Freight (CIF)

Costo, seguro y flete.

### Courier

Mensajero (Gastos de Correspondencia Internacional).

### Cuantificación de Mercancías

Identificación de la mercancía, por volumen o cantidad, de acuerdo con la unidad de medida que corresponda en el arancel.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Cuenta Aduanera

Mecanismo que consiste en un depósito, con el cual se cubren o aseguran los impuestos de importación de la mercancía, realizado ante una institución bancaria o casa de bolsa autorizada. Esta mercancía puede ser retomada al extranjero y, por tanto, reembolsada la suma depositada junto con los intereses devengados en el período de estadía en el país.

### Cuotas compensatorias

Derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países, para compensar el monto de la subvención concedida a la producción o exportación de esos productos.

### Cuotas de exportación

Restricción cuantitativa resultado de una negociación, acuerdo o tratado, que permite un acceso arancelario preferencial solo a una cantidad determinada de mercancías de una especie, en el país importador.

### Delivered at frontier (DAF)

Entregada en frontera.

### Delivered Duty Paid (DDP)

Entregada derechos pagados.

### Delivered Duty Unpaid (DDU)

Entregada derechos no pagados.

### Delivered Ex Quay (DEQ)

Entregada sobre muelle.

### Delivered Ex Ship (DES)

Entregada sobre buque.

### Depósito Aduanero

Local perteneciente a la aduana o autorizado por ésta donde se pueden almacenar mercancías sin nacionalizar y sin el pago previo de derechos.

### Derecho de Trámite Aduanero (DTA)

Contribución establecida en la Ley Federal de Derechos por el aprovechamiento de los bienes de dominio público y por los servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho de público en la operación aduanera.

### Desgravación arancelaria

Eliminación progresiva y cronológica de aranceles aduaneros para bienes considerados originarios.

### Despacho Aduanero

Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que deben realizar en la aduana las autoridades fiscales y los consignatarios o destinatarios en las importaciones, y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales (*Custom Clearance*, en inglés).

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### DIEX

Directorio de Exportadores de México. Este directorio le ofrece información detallada de las empresas mexicanas que exportan, así como de diversas entidades y organismos relacionados con la exportación en México.

### Draw Back

Programa de Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores, es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.

### DOF

(Documentation Fee); recargo por elaboración de Conocimiento de Embarque.

### Dumping

Práctica comercial consistente en vender un producto en un mercado extranjero a un precio menor que el que tiene en el mercado interior.

### Embalaje

Todo aquello que envuelve, contiene y protege los productos envasados, y que facilita, protege y resiste las operaciones de transporte, manejo y almacenamiento.

### Embarque

Carga en un vehículo o nave.

### Empaque

Recipiente que contiene el producto, diseñado con fines comerciales de presentación e información para el consumidor.

### Envase

Recipiente adecuado para proteger y conservar al producto.

### Estiba

Es la forma de colocar las cajas una sobre otra en un acomodo alineado; acomodación de las mercancías en las bodegas de un buque.

### Etiqueta

Es todo rótulo, inscripción, marca, imagen u otra materia descriptiva o gráfica, ya sea que esté inscrita, impresa, marcada, grabada en relieve, huecograbado o adherida a un envase, que identifica al producto.

### Exportación

Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

### Exportación Definitiva

Salida de una mercancía de un territorio aduanero y que no regresará al mismo.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Exportación Temporal

Salida del territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, retornando después de cumplir con su finalidad, y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la exportación.

### Exportador Indirecto

Productor y proveedor de bienes que son incorporados a mercancías que son destinadas a la exportación de mercancías.

### Exwork (EXW)

En punto de origen

### Factor de Estiba

Volumen que ocupa un producto por cada unidad de peso (Mts<sup>3</sup>/ton.)

### Factura Comercial

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

### FCL

(Full Container Load) Contenedor Completo.

### FILO

(Free In Liner out Flete) No gastos carga, si descarga.

### Fletador

Persona que toma en alquiler un buque por un tiempo determinado o para la realización de uno o más viajes.

### Fracción Arancelaria

Clasificación particular, en base a un sistema o nomenclatura aduanera, que identifica a una mercancía para el pago de un arancel.

### FRT

(Freight) Flete.

### Free Along Side (FAS)

Libre al costado del barco.

### Free Carrier (FCA)

Libre transportista.

### Free on Board (FOB)

Libre a bordo.

### Garantía de Exportación

Este instrumento protege a los exportadores contra los diferentes riesgos a que están expuestas las operaciones comerciales internacionales, desde falta de pago de los importadores hasta riesgos de tipo económico, político o catastróficos. Puede solicitarlas a Bancomext.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Gravamen

Es un impuesto aduanero o cualquier otro recargo de efecto equivalente, sea de carácter fiscal, monetario o cambiario, que incide sobre las importaciones.

### Guía Aérea

Es el documento que ampara un embarque que se transporta por vía aérea, y se conoce más por su nombre en inglés: airway bill.

### Handling

Gastos Administrativos de manipuleo de carga.

### IATA

La *International Air Transport Association* es la Asociación Internacional del Transporte Aéreo.

### Importación definitiva

Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para consumo en un territorio aduanero.

### Importación temporal

La entrada a un territorio aduanero de mercancías para permanecer en él

### Impuesto ad valorem

Derechos arancelarios que se determinan mediante una tasa porcentual que se aplica sobre el valor de una mercancía.

### Incoterm (International Commercial Terms)

Conjunto de terminus internacionales de comercio y sus reglas, aprobados por la Cámara de Comercio Internacional de París. Estos términos representan los derechos y obligaciones que adquieren el exportador e importador al fijar el precio de compra-venta, dependiendo del medio de transporte.

### Itinerario

Lugares de origen, destino y de escala que comprende una ruta determinada.

### L/C

(Letter of Credit) Carta de Crédito.

### LCL

(Less than Container Load) Menos del contenedor Completo.

### LIFO

(Liner In Free Out Flete) Sí gastos de carga, no descarga.

### Lista de empaque

Relación detallada del contenido de cada una de las cajas, bultos, paquetes o embalajes que conforman cada despacho.

### Marcaje

Identificación de cada envío mediante datos básicos impresos en el embalaje y símbolos pictóricos que indican el manejo que se le debe dar a la carga.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Mora prolongada

Se configura 180 días después de vencido el crédito. Siempre y cuando el exportador compruebe que ejerció las acciones de cobro necesarias para hacer efectivo el pago.

### Multimodal

Es el porte de mercancías a través de dos o más medios de transporte, desde un lugar situado en un país en el cual solamente un transportista se responsabiliza de tomar las mercancías bajo su custodia, hasta un lugar designado para su entrega en otro país, cobrando un flete único y amparándolas con sólo un documento.

### Normas

Medidas que afectan específicamente a productos, establecidas por un órgano reconocido, que prevén una utilización común y repetida, fijando directrices o especificaciones con respecto a características de los productos, a fin de lograr un grado óptimo de orden y que pueden tener como objetivo: proteger la salud humana, preservar la vida y salud de los animales y plantas, el medio ambiente, la fauna y flora silvestres, y evitar las prácticas engañosas.

### Normas Técnicas

Son especificaciones que determinan las características de un producto en cuanto a dimensiones, calidad, rendimiento o seguridad. Las normas pueden incluir también terminología, métodos de prueba, empaque, etiquetado, marcado, entre otros aspectos.

### Pallet

Superficie realizada que permite agrupar mercancías y su manipuleo con montacargas y otros equipos mecánicos.

### Pedimento

Forma oficial aprobada por la SHCP, en donde se asientan los datos referentes al régimen aduanero al que se destina la mercancía, y los necesarios para la determinación y el pago de los impuestos al comercio exterior y de cuotas compensatorias.

### Peso Bruto

Peso de la mercancía sin tener en cuenta su embalaje. En algunos países no se tiene en cuenta tampoco el empaque.

### Peso Neto

Peso de la mercancía sin tener en cuenta su embalaje. En algunos países no se tiene en cuenta tampoco el empaque.

### PPD

(Prepaid) Prepagado.

### Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

Sistema internacional de clasificación de mercancías que se comercian internacionalmente, a fin de facilitar las operaciones, tanto a las autoridades aduaneras, como a los importadores y exportadores.

### Tarifa Básica

Valor específico de transporte para un producto determinado entre dos áreas geográficas, por cada unidad de peso o de volumen.



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Tarifa de Honorarios

Cobro que realiza el agente aduanal por la explotación de su patente en la realización del despacho aduanero a cuenta de un tercero.

### Tiempo de Plancha

Tiempo máximo acordado para cargar y/o descargar las mercancías en transporte marítimo.

### Tiempo de Tránsito

El tiempo que demanda el transporte y demás labores complementarias requeridas para trasladar una mercancía de origen a destino.

### Tránsito de Mercancías

Traslado de una a otra aduana nacional de las mercancías que se encuentren bajo control fiscal, ya sea para efectuar su despacho por aduana distinta a la de la entrada o salida física de las mercancías, o bien para efectuar un tránsito internacional utilizando el territorio nacional como ruta de paso.

### Precio de Exportación

Es el precio al cual debe cotizar el exportador su producto, considerando una serie de factores, principalmente los costos y gastos que se tienen que realizar, desde la producción hasta que la mercancía pueda ser entregada al cliente extranjero, incluyendo las utilidades. Si no ha determinado aún su precio de exportación puede solicitar información, capacitación o asesoría en Bancomext.

### Producto perecedero

Es aquel producto cuya vida comercial es corta.

### Puerto

Lugar de entrada o lugar de salida de un medio de transporte, en donde los funcionarios de aduanas puedan examinar la carga e imponer aranceles.

### Punto de equilibrio

Situación en la cual los ingresos son iguales a los costos y, por tanto, no hay pérdidas ni ganancias.

### Reconocimiento Aduanero

Examen que realiza la autoridad aduanera de las mercancías de importación o exportación o de sus muestras, para allegarse elementos que ayuden a precisar la verdad de lo declarado en el pedimento aduanal.

### Regla de Origen

Requisitos mínimos de fabricación, contenido o elaboración en la región, que debe cumplir un producto para ser considerado como originario de la región. Usualmente se utiliza este término para fines de concesiones comerciales, sean de tipo cuantitativo o de preferencias arancelarias.

### Responsable Solidario

Persona que puede actuar individualmente, respondiendo por el conjunto, aunque luego pueda repercutir proporcionalmente a los otros responsables.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Salvaguardas

Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal; esto es, sin márgenes de *dumping* y sin recibir subsidio.

### SGP

Es el Sistema Generalizado de Preferencias, cuyo objetivo es la exención total o parcial de los impuestos que otorgan los países desarrollados a las importaciones provenientes de países en desarrollo. Esto con el fin de que las mercancías originarias de éstos países sean competitivas en el mercado internacional. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), es un sistema que otorga a los países en desarrollo reducción en aranceles de importación, en forma temporal, no recíproca y no discriminatoria. Este sistema nace en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo (*United Nations Conference on Trade and Development*).

### Tarifa Base

Porcentaje establecido por las Conferencias Marítimas o Líneas Navieras Independientes).

### THC

(Terminal Handling Charge); es el recargo por manejo de carga en terminales.

### Tiempo de tránsito

El tiempo que demanda el transporte y demás labores complementarias requeridas para trasladar una mercancía de origen a destino.

### Unitarización

Sistema para agrupar las unidades comerciales o piezas individuales sueltas en unidades de carga como el contenedor o el pallet.

### Valuation Charge

Cargos por valuación. Derechos que debe pagar el embarcador a una aerolínea, al declarar el valor real a fin de que en caso de siniestro no se apliquen los límites de indemnización vigentes para el transportador aéreo, y se reconozca el valor declarado.

## **BIBLIOGRAFÍA**

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

- Arancel Aduanero Comunitario (TARIC) 2001.
- Banco de datos series 4.01 Tempus, Encuesta Industrial, INE (Instituto Nacional de Estadística de España, 1997.
- Bancomext/CCI. La Clave del Comercio: Libro de Respuestas para el exportador. 1999
- Bancomext. Consejería Comercial de España. España: Perfil de Artículos de Pewter. 1997
- Bancomext. Como Exportar a España. 1997
- Bancomext. Documentos Técnicos. Medios de Transporte Internacional. México. 1999.
- Bancomext. Envase v Embalaje para Exportación. 1999
- Bancomext e ITESM. Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea. 1ª. Edición. Mayo 2000. pp. 48, 49.
- Bañares, Ignacio. Inversiones Extranjeras en España. Ed. Gestión 2000, S.A., Barcelona, 1991.
- Calvo Hornero, Antonia. Organización de la Unión Europea. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. Madrid.
- Cámara de Comercio Internacional. Incoterms 2000.
- Carvajal Contreras, Máximo. Derecho Aduanero 4ª edición, México 1993.
- Celorio Blasco, Carlos. Diseño del Embalaje para Exportación. Bancomext, México, 1993.
- Centro de Comercio Internacional CCI UNCTAD/GATT. Manual de Distribución Física de las Mercancías para la Exportación. Segundo volumen. 1988.
- Comisión Nacional de Fletes Marítimos. Manual para el usuario del Transporte Marítimo., México, S. C. T. 1982
- Enciclopedia Microsoft® Encarta ® 99. © 1993-1998 Microsoft Corporation. España.
- Fuentes Córdova, Avendaño Navarro. Gerencia de Exportación. Bancomext, Primera Edición, enero 1998 Dirección Ejecutiva de Desarrollo de Servicios Promocionales.
- Garrigues/Andersen. Guía de Negocios en España 1999. ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior.
- IATA. The Air Cargo Tariff (TACT).
- ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior. España en cifras. 8ª Edición. Publicado por ICEX, España 1997.
- Informe Anual del Banco de España. 1999.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

Kotler, Philip, Mercadotecnia, 3ª Edición. Ed. Prentice Hall, México, 1998.

Ley General del Impuesto de Importación, México. 1995.

Maubert Viveros. Comercio Internacional: Aspectos operativos, administrativos, y financieros Ed. Trillas. México, 1998

Mercado H. Salvador. Comercio Internacional II. 4ª Edición. Editorial Limusa. 1997.

Suárez Gil, Luis. Diccionario Técnico Marítimo. Alhambra, España. 1980.

### **Direcciones Electrónicas**

<http://www.albui.com>

Página de la Empresa Albuhi

<http://www.anierm.org.mx/incoterm.pdf>

Página de la Asociación Nacional de Exportadores e Importadores de la Republica Mexicana, lo conecta con transportistas hasta tiendas departamentales, además contiene información de los Incoterms 2000.

[http://alumina.com.co/alumiclub/hist\\_alum](http://alumina.com.co/alumiclub/hist_alum)

Historia del Aluminio y sus características.

<http://www.bancomext.com>

Página del Banco Mexicano de Comercio Exterior, que ofrece información de los mercados internacionales.

<http://www.caaarem.org.mx>

Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana.

<http://www.cbm.gob.mx/FrmPg.htm>

Página con información de regímenes comerciales y programas de fomento en México.

[http://chaos.cta.com.m.../e\\_fraexpdef.asp?id?G7&ID2=8306](http://chaos.cta.com.m.../e_fraexpdef.asp?id?G7&ID2=8306)

Página de Bancomext de Estadísticas de Comercio Exterior, para entrar esta página se recomienda entrar desde Bancomext.com ya que se necesita una clave para entrar.

[http://www.cincodias.es/scripts/cincodias/indicadores/cuadro\\_mando.asp?t=7](http://www.cincodias.es/scripts/cincodias/indicadores/cuadro_mando.asp?t=7)

Página del periódico español "Cinco días" con información de los principales indicadores económicos de España.

[http://europa.eu.int/pol/singl/info\\_fr.htm](http://europa.eu.int/pol/singl/info_fr.htm)

Página de la Unión Europea en español.

<http://europa.eu.int/index-es.htm>

Página de la Unión Europea en español.

[http://www.ecb.int/target/qj/tagies\\_1.htm](http://www.ecb.int/target/qj/tagies_1.htm)

Página del BCE, con información del sistema TARGET.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

<http://www.gtotradeshow.com.mx/espanol/manualexpdoc1.cfm>

Página con información para elaborar una oferta comercial de exportación.

<http://www.icex.es>

Instituto de Comercio Exterior de España.

<http://www.imedal.com.mx/usos.html>

Página de IMEDAL (Instituto Mexicano del Aluminio A. C.)

<http://www.ine.es>

Instituto Nacional de Estadística de España.

[http://www.infoport.com.mx/portales/comercio/comoexportar/7\\_3c.html](http://www.infoport.com.mx/portales/comercio/comoexportar/7_3c.html)

Página que proporciona información del Transporte Marítimo Mexicano

[http://www.multitrade-spain.es/e\\_incoterms2.htm](http://www.multitrade-spain.es/e_incoterms2.htm)

Página con información de Incoterms 2000.

<http://www.pci.com.ar/glosario/ing-cas.htm>

Página que muestra diccionario de términos de comercio exterior.

<http://www.reingex.com>

Página de información para el exportador.

<http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=10589>

Página de la revista Entrepreneur dedicada a los negocios.

<http://www.secofi-dgsce.gob.mx/Permisos.htm>

Página de la Secretaría de Economía, con información de los permisos de importación y exportación.

<http://www.ncs.es/legislación/legislacion/TEXTO141.htm>

<http://www.anave.es>

<http://www.puertohuelva.com/t3.htm>

Páginas con información acerca de la Tarifa T-3 para mercancías en España.

<http://www.taric.es/scripts/nettaric.dll/arncl?c=4354057>

Página con información de los Derechos Arancearios (TARIC).

<http://www.taric.es/scripts/nettaric.dll/arncl?c=4354006>

Página con información de los Derechos Arancelarios (TARIC).

## **ANEXOS**

**ANEXO I**

**COMO ELABORAR UNA OFERTA COMERCIAL**

El texto presentado a continuación es una reproducción de las recomendaciones de *The Finnish Import Office for Products from Developing Countries* (Finipo) tomado de la revista de Negocios Internacionales de Bancomext.

Al enviar una oferta comercial a un importador final, se debe de tomar en cuenta lo siguiente:

**Presentación de la empresa**

Elaborar una breve semblanza de la empresa, indicando la fecha de constitución, nombre de propietarios, qué mercado abarca en la actualidad.

**Producto**

La descripción del producto debe ser tan detallada como sea posible y acompañada por muestras, catálogos, folletos o fotografías.

**Precios**

El precio debe incluirse en la primera oferta. Los importadores no suelen enviar comunicados para preguntar por el precio. Los precios deben ser cotizados en una divisa reconocida a nivel internacional y en base a las normas de puerto del país importador.

**Cantidad**

Las cantidades cotizadas deben tener relación con el tamaño del mercado que se ataca, así como de la capacidad de producción y tiempo de entrega.

**Calidad**

Los importadores finales son muy cuidadosos en checar que la cantidad del producto sea la misma que la de la muestra enviada. Por lo tanto asegúrese de que sus muestras representen la calidad que alcanzarían sus productos en envíos normales.

**Empaque**

Los detalles de empaque, materiales y dimensiones deben ser incluidos .

**Transporte**

Los datos del transporte y tiempo de entrega a partir de la fecha de la orden son de gran importancia para los importadores.

**Condiciones de Pago**

Las cartas de crédito son generalmente aceptadas; sin embargo, usted puede obtener una ventaja competitiva al considerar condiciones de pago más sencillas. Ej. Efectivo contra documentos.



## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### Referencias

Información como cuentas bancarias, membresías de cámaras de comercio, organismos de comercio, experiencia exportadora, etc. Ayuda a mantener la credibilidad de su oferta.

### Fecha de vigencia

Es importante indicar el tiempo de vigencia del presente documento.

FUENTE: CENTRO DE ASESORIA Y DESARROLLO DE NUEVOS EXPORTADORES (CADNE) COFOCE.

Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

**ANEXO II  
FACTURA PROFORMA**

**FACTURA PROFORMA - PROFORMA INVOICE**

REMITENTE / ~~SHIPPER~~

DESTINATARIO / ~~CONSIGNEE~~

--	--

FECHA \_\_\_\_\_

NR OF PCS  
NR DE BULTOS \_\_\_\_\_

NR OF UNITS  
NR DE PIEZAS \_\_\_\_\_

CONTAINS DESCRIPTION  
DESCRIPCION DE CONTENIDO

COUNTRY OF ORIGIN  
PAIS DE ORIGEN \_\_\_\_\_

VALUE \_\_\_\_\_ USA DOLS

VALOR \_\_\_\_\_ PTAS

VALOR CONSIGNADO A EFECTOS ESTADISTICOS  
MUESTRA SIN VALOR COMERCIAL  
MERCANCIA NO DESTINADA A LA VENTA  
SIN CARGO AL DESTINATARIO

VALUE OFR CUSTOMS PURPOSES  
SAMPLE WITHOU COMMERCIAL VALUE  
NOT FOR SALE OR RESALE  
WITHOUT CHARGE TO CONSIGNEE

FIRMA / SIGNATURE  
SELLO / STAMP \_\_\_\_\_

Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

**ANEXO III**

**Cotizaciones de Empresas de Transporte Internacional**

**Empresa SCHENKER INT'L., S. A. DE C. V.**

Desde Ex-Works Lomas de Chapultepec hasta FOB Aeropuerto de la Cd. De México.

Área México D. F.

Hasta 300 Kg.	Hasta 500 Kg.	Hasta 1000 Kg.
USD 55.00	USD 90.00	USD 145
DIM. 200x100x100 cms.	DIM. 210x140x140 cms.	DIM. 300x180x170 cm.
Máx. 4 m3	Máx. 8 m3	Máx. 13 m3

Despacho Aduanal

Mínimo	USD 115.00
Si el valor declarado rebasa USD 29,700.00	USD 250.00
Corte de guía	USD 25.00
Manejo de Schenker Int. S. A. de C. V.	USD 35.00
Paletizado (otra empresa filial)	USD 700.00

Flete aéreo (Carga Consolidada).

Desde FOB Aeropuerto de la CD. De México hasta libre llegada al Aeropuerto de Madrid.

Origen CD. De México Precio por Kg./Vol.	Servicio A USD	Servicio B USD
Mínimo	75.00 por embarque	No aplica
-45 KG.	6.10 Kg. bruto/tasable	4.75 Kg. bruto/tasable
+45 KG.	5.00 Kg. bruto/tasable	2.30 Kg. bruto/tasable
+100 KG.	4.10 Kg. bruto/tasable	2.00 Kg. bruto/tasable
+300 KG.	3.40 Kg. bruto/tasable	1.80 Kg. bruto/tasable
+500 KG.	3.10 Kg. bruto/tasable	1.70 Kg. bruto/tasable
+1000 KG.	2.95 Kg. bruto/tasable	1.60 Kg. bruto/tasable
Frecuencia de Vuelos:	Diarios (Vía Frankfurt)	Diarios (Vía Madrid)

Fuel Surcharge USD 0.15 kg. Bruto/tasable

Las tarifas antes mencionadas están sujetas a cambio con o sin previo aviso. Los importes indicados deberán ser cubiertos en las monedas referidas y no incluye empaque, estiba de carga de contenedores, demoras, almacenajes, seguro de transporte, gastos en destino, etc.

e-mail: [brenda.zavala@schenker.com](mailto:brenda.zavala@schenker.com)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### **Empresa MAYET/NAVIODAMCO S.A.**

Flete terrestre México/Veracruz	14,550.00 USD.
Flete Marítimo Veracruz/Barcelona	250.00 USD. por kilo
Flete Aéreo México/Madrid	2.25 USD. Por kilo
Despacho Aduanal	125.00 USD.

e-mail: [mayet@prodigy.net.mx](mailto:mayet@prodigy.net.mx)

### **Empresa CORINTE**

**Aéreo**

Recolección	\$950.00 más IVA
Trámites Aduanales	180 USD.
Transporte Aéreo México/Barcelona	USD 6.00 por kg.
Frecuencia de salida	Diario
Tiempo estimado de entrega	3 días

**Marítimo**

Contenedor de 20'	800 USD (Valido al 31 dic. 00).
Transporte terrestre Cd. De México a Veracruz (20')	\$7,500.00 más IVA
Puerto de Salida	Veracruz
Puerto de Llegada	Barcelona
Frecuencia	Semanal
Tiempo de travesía	18 días

### **Empresa TRANSPORT ACCIÓN MÉXICO**

Las tarifas de exportación marítima consolidada de Veracruz a los siguientes puertos de España son:

Barcelona	180 USD TON/M3
Madrid	190 USD TON/M3
Valencia	200 USD TON/M3
Bilbao	190 USD TON/M3
Malaga	230 USD TON/M3

Para cada destino aplican los recargos de:

BAF	5.00 USD TON/M3
DOCUMENT FEE	30.00 USD
FRECUENCIA	SEMANALES
TIEMPO DE TRANSITO	DE 25 A 28 DÍAS.

e-mail: [esther@transportaction.com](mailto:esther@transportaction.com)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### **Empresa TMM LINES MÉXICO**

Producto: Artesanías

Destino: España

Vía Marítima

Contenedor 20' BAF 90.00 USD.	1,250.00 USD + DOC FEE 25.00 USD.
Contenedor 40' BAF 180.00 USD.	1,500.00 USD + DOC FEE 25.00 USD.
Transporte terrestre Cd. De México a Veracruz	\$7,500.00 más IVA
Gastos y Maniobras en el puerto de Veracruz	65.00 USD. APROX.
Puerto de Salida	Veracruz
Puerto de Llegada	Valencia y/o Barcelona
Frecuencia	Semanal
Tiempo de travesía	19 días

Gastos y maniobras en el puerto de destino a ser liquidado por el consignatario de la carga, a la tarifa vigente. Tarifas sujetas a cambio sin previo aviso, estas tarifas no incluyen gastos de aduana, ni seguro, mismos que pueden cotizarse según valor factura.

e-mail: [NJvarez@tmmlines.com](mailto:NJvarez@tmmlines.com)

### **Empresa INTER SHIPPING SEABORNE**

Vía Marítima

Contenedor 20' BAF 110.00 USD.	1,300.00 USD + DOC FEE 50.00 USD.
Contenedor 40' BAF 220.00 USD.	1,900.00 USD + DOC FEE 50.00 USD.
Transporte terrestre CD. De México a Veracruz	\$7,500.00 más IVA
Gastos y Maniobras en el puerto de Veracruz	65.00 USD. APROX.
Puerto de Salida	Veracruz
Puerto de llegada	Valencia y/o Barcelona
Frecuencia	Semanal
Tiempo de travesía	19 días

La tarifa no aplica para cargas peligrosas, seguro de mercancía por riesgo va por cuenta del cliente. Cuentan con Agente en España.

e-mail: [iss@prodiqy.net.mx](mailto:iss@prodiqy.net.mx)

Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

**Empresa LOGÍSTICA EBREX, S. A. de C.V.**

Producto: Artesanías

Destino: España

Vía Marítima

Contenedor 20' BAF 92.00 USD.	1,200.00 USD + DOC FEE 25.00 USD.
Contenedor 40' BAF 184.00 USD.	1,400.00 USD + DOC FEE 25.00 USD.
Transporte terrestre Cd. De México a Veracruz	750. USD APROX.
Gastos y Maniobras en el puerto de Veracruz	65.00 USD. APROX.
Puerto de Salida	Veracruz
Puerto de Llegada	Valencia y/o Barcelona
Frecuencia	Semanal
Tiempo de travesía	25 días

e-mail: [ebrexmex@dsi.com.mx](mailto:ebrexmex@dsi.com.mx)

**Empresa GRUPO ASIMEX**

Cotización Puerta-Aeropuerto México-Madrid

	Min.	+45	+100	+300	+500	+1000
Airfreight	75.00	3.50	2.50	2.30	2.10	1.90

Customs fee	75.00 USD/SHIPMENT
Handling	60.00 USD/SHIPMENT
Air Terminal	0.11 USD/KG. Min. 47.50 USD/SHIPMENT
Cartage	0.09 USD/KG. Min. 55.00 USD/SHIPMENT

e-mail: [info@asimex.net](mailto:info@asimex.net)

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### **Empresa MSAS GLOBAL LOGISTICS MEXICO**

Producto: Artesanías

Destino: España

Vía Marítima

Contenedor 20' BAF 90.00 USD.	1,400.00 USD + DOC FEE 50.00 USD.
Contenedor 40' BAF 180.00 USD.	1,600.00 USD + DOC FEE 50.00 USD.
Transporte terrestre Cd. De México a Veracruz	865 USD POR CONTENEDOR.
Despacho Aduanal	275 USD.
Handling (Gastos Administrativos)	100 USD.
Courier	50 USD.
Gastos y Maniobras en el puerto de veracruz	65.00 USD. APROX.
Puerto de Salida	Veracruz
Puerto de llegada	Valencia y/o Barcelona
Frecuencia	Semanal
Tiempo de travesía	25 días

e-mail: [Cynthia.Garcia@msasglobal.com](mailto:Cynthia.Garcia@msasglobal.com)

### **Empresa AAADAM**

Producto: Artesanías

Destino: España

Via Marítima

Flete Marítimo	95 USD. T/M <sup>3</sup>
Emisión de B/L (Conocimiento de embarque)	35 USD. Mas IVA.
Transporte terrestre Cd. De México a Veracruz	65.00 T/M <sup>3</sup>
Despacho Aduanal	\$1,000.00 Más IVA
Handling (Gastos Administrativos)	100 USD.
Courier	50 USD.
Gastos y Maniobras en el puerto de Veracruz	65.00 USD. APROX.
Puerto de Salida	Veracruz
Puerto de llegada	Valencia y/o Barcelona
Frecuencia	Semanal
Tiempo de travesía	22días

En España cuentan con un agente de carga el cual se encarga de recibir la mercancía y entregarla al destino final.

e-mail: [afreight@aaadam.com.mx](mailto:afreight@aaadam.com.mx)

**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**

**ANEXO IV**

**MATRIZ DE COMPARACIÓN SOBRE COSTOS DE FLETES**

	Opción 1	Opción 2	Opción 3
<b>Medio de transporte</b> (marítimo, aéreo, multimodal, etc.)			
<b>Modo</b> (Container, trailer, carga suelta, etc.)			
<b>Número de unidades Precio ExWorks</b> (en punto de origen).			
<b>Total de Gastos en México</b>			
<b>FOB/FCA</b> (Libre/Franco a Bordo, puerto / Aduana de Salida).			
<b>Días Acumulados</b>			
<b>Flete Internacional</b>			
<b>Seguro Internacional</b>			
<b>CIF/CPT</b> (Costo, Seguro y Flete en Puerto/Aduana de Llegada).			
<b>Gastos en el país destino</b>			
<b>DDP</b> (Entregado en punto final, aranceles pagados).			
<b>DDP por Unidad</b>			
<b>Días Acumulados</b>			

Fuente: La Clave del Comercio "Libro de Respuestas para el Exportador"  
CCI/Bancomext 1999. Pág. 117.



**ANEXO V**

**CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS**

CONTRATO DE COMPRAVENTA QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA \_\_\_\_\_ S.A. DE C.V. A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ "EL VENDEDOR" REPRESENTADO POR EL SR. \_\_\_\_\_, Y LA EMPRESA \_\_\_\_\_ A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARÁ "EL COMPRADOR", REPRESENTADO POR \_\_\_\_\_, DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES:

**DECLARACIONES**

**Declara El Vendedor:**

Que es una sociedad mexicana, constituida por escritura \_\_\_\_\_, con fecha de \_\_\_\_\_ otorgada ante el Sr. \_\_\_\_\_, Notario \_\_\_\_\_, del Distrito de \_\_\_\_\_,

Inscrita en el Registro Público de Comercio de la Ciudad de \_\_\_\_\_, bajo el folio mercantil \_\_\_\_\_.

Que tiene por objeto la compra, venta, importación y exportación de (producto).

Que cuenta con la capacidad y experiencia necesarias en el campo de su objeto.

Que las marcas utilizadas se encuentran debidamente registradas bajo (Indicar datos del registro).

Que a la fecha no se encuentra en estado de insolvencia o bajo cualquier otro impedimento legal o de hecho que le impida cumplir con el presente contrato.

Que su representante cuenta con las facultades necesarias para la celebración del presente contrato y que la personalidad con que comparece no le ha sido revocada ni limitada.

**Declara el Comprador:**

Que es una empresa constituida bajo las leyes de \_\_\_\_\_, y cuya actividad principal es la comercialización e importación de \_\_\_\_\_ (producto).

Que conoce las características y especificaciones del (los) productos (s) objeto del presente contrato.

Que su representante cuenta con las facultades suficientes para obligarlo en términos del presente contrato y que la personalidad con que comparece no le ha sido revocada ni limitada.

Que no se encuentra en estado de insolvencia o bajo ningún impedimento legal o de hecho que le impida obligarse en términos del presente contrato.

**Las partes declaran:**

Que es en interés celebrar el presente contrato y obligarse de conformidad con las siguientes:

**CLÁUSULAS**

**PRIMERA**

Objeto. El Vendedor vende y El Comprador adquiere para sí la mercancía que se detalla en el Anexo C1.

**SEGUNDA**

Precio. El precio de la compraventa es de \$ \_\_\_\_\_

FOB (o INCOTERM) deseado) puerto de \_\_\_\_\_,

Incoterms, 2000, CCI.

**TERCERA**

Forma de pago. El Comprador se obliga a pagar a La

Vendedora el precio señalado en la cláusula anterior,

mediante carta de crédito documentaria, confirmada

e irrevocable pagadera a la vista contra entrega de

los documentos que se detallan en el Anexo C2.

El Comprador se obliga a llevar a cabo todas las

gestiones necesarias de modo que se establezca la

carta de crédito en el banco \_\_\_\_\_, de la Ciudad de

\_\_\_\_\_, con vigencia de \_\_\_\_\_.

Los gastos que genere la obtención de la carta de

crédito serán por cuenta exclusiva de El Comprador.

**CUARTA**

Embalaje. El Vendedor se obliga a entregar a el

Comprador las mercancías señaladas en la cláusula

primera envasadas y embaladas de acuerdo con las

especificaciones señaladas en el anexo C3, dentro de

los \_\_\_\_\_ días naturales siguientes a la recepción de

la confirmación de la carta de crédito a que se refiere

la cláusula anterior.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### CONTINUACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

#### QUINTA.

Marcas. El Comprador se obliga a notificar a El Vendedor y a colaborar con él en caso de que exista cualquier violación a los derechos marcarios de esta última.

#### SEXTA

Imprevisión. Las partes se comprometen a revisar las prestaciones a que se han obligado, en caso de que existan variaciones drásticas en las circunstancias, imposibles de haberse previsto, que impliquen un desequilibrio en las prestaciones pactadas.

#### SÉPTIMO

Rescisión. Las partes podrán rescindir el presente contrato en caso de incumplimiento no remediado dentro del término de \_\_\_\_ días contados a partir de que se le haya notificado o requerido el cumplimiento.

La parte afectada por el incumplimiento dará aviso del ejercicio del derecho de rescisión una vez que se haya cumplido con el término señalado en la cláusula anterior.

#### OCTAVA

Indemnización. La parte que incumpla deberá pagar a la otra parte por concepto de pena convencional la cantidad de \$\_\_\_\_ en caso de retraso en el cumplimiento y la cantidad de \$\_\_\_\_ en caso de incumplimiento.

#### NOVENA

Terminación anticipada. Cualquiera de las partes podrán dar por terminado el presente contrato en forma anticipada cuando la otra parte fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos o insolvente.

#### DÉCIMA

Cesión. Ninguna de las partes podrá ceder total o parcialmente los derechos y obligaciones derivados en el presente contrato.

#### DECIMAPRIMERA

Caso Fortuito. Las partes podrán suspender los derechos y obligaciones derivados en el presente contrato cuando exista caso fortuito o fuerza mayor que imposibilite su cumplimiento y podrán reanudar los efectos de este contrato en el momento en que desaparezca tal situación.

#### DECIMASEGUNDA

Domicilios. Para todos los efectos derivados del presente contrato, las partes señalan como sus domicilios los siguientes:

#### DECIMATERCERA

Ley Aplicable. Para la interpretación e incumplimiento en el presente contrato las partes se someten a las leyes de la República Mexicana, en particular a lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de Compraventa Internacional de Mercancías.

#### DECIMOCUARTA

Foro. Cualquier controversia derivada del presente contrato será resuelta de acuerdo con las reglas de arbitraje de \_\_\_\_, por \_\_\_\_ árbitros, nombrados conforme a dichas reglas. El organismo arbitral será en la Ciudad de \_\_\_\_ y el idioma que regirá el procedimiento será el \_\_\_\_\_. Enteradas de su contenido y alcance legal, las partes firman el presente contrato a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_ del año \_\_\_\_.

---

El Vendedor

---

El Comprador

Anexo C1: Deberá incluir la descripción detallada del producto, con todas sus especificaciones técnicas.

Anexo C2: Deberán detallarse los documentos necesarios para cobrar la carta, tales como conocimiento de embarque y certificado de calidad, etc.

Anexo C3: Se especificará la forma de empaque de la mercancía, para lo cual podrá hacerse referencia a alguna norma técnica o uso internacional.

Este contrato que se proporciona es sólo un parámetro general, el exportador deberá diseñar el que se adapte a su situación.

Fuente: Suplemento especial "Haz Negocio" (Revista) Agosto 2000. Págs. 1 y 2.

*Proceso de Exportación de Productos Pewter a España*

**ANEXO VI**

**CARTA DE INSTRUCCIONES**

**No.**

PARA:
TO:

EMBARCADOR:
SHIPPER:

CLIENTE:
CUSTOMER:

CONSIGNARIO:
SHIP TO:

No. DE BULTOS No. OF PACKAGES	EMBALAJE	DESCRIPCION DE MERCANCIA CONTENTS	DIMENSIONES MEASURES	PESO / VALOR WEIGHT / VALUE

FLETES FREIGHT	GASTOS CHARGES	AD. DE ENT. Y/O SAL COSTS	VIA	SEGURO INSURANCE
( ) PAGADO PREPald	( ) POR COBRAR COLLECT	( ) ( ) PAGADO POR COBRAR PREPald COLLECT		

*Proceso de Exportación de Productos Pewter a España*

---

DOCUMENTOS  
QUE ANEXA:  
ATTACHED  
DOCUMENTS

INSTRUCCIONES  
ADICIONALES:  
ADDITIONAL  
INSTRUCTIONS

*Proceso de Exportación de Productos Pewter a España*

**LISTA DE EMPAQUE**

**COFOCE**

**PROL. BLVD. CAMPESTRE 1519-2**

**LEON, GTO., MEXICO 37150**

**TEL. (52-47) 175510 \* 177933 FAX (52-47) 179487**

**LISTA DE EMPAQUE / PACKING LIST**

FECHA / DATE	No. / NUMBER

CLIENTE / SOLD TO	CONSIGNATARIO / SHIP TO
-------------------	-------------------------

PEDIDO No. / P.O. NUMBER	FECHA PEDIDO / ORDER DATE	PEDIDO POR / ORDERED BY	TERMINOS / TERMS

No. REF. / ITEM NUMBER	CANTIDAD / QTY ORD	UNIDADES / UNITS	DESCRIPCION / DESCRIPTION	No. CAJA / PACKAGE No.	PESO BRUTO / GROSS WEIGHT	VOLUMEN / VOLUME
<b>TOTAL</b>						

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### ANEXO VII

#### LIQUIDACIÓN DE FLETES

Exportación de México D. F. (Lomas de Chapultepec) a Valencia, España vía marítima y vía aérea por Madrid.

54 cajas de Artesanías en Pewter, con peso unitario de 11.7 kg. y las siguientes especificaciones:

Dimensiones de cada caja: 0.40 X 0.40 X 0.30 cms. por caja

#### Vía Aérea

Empresa Transportista Schenker Int'l S.A. de C.V.

Tarifa aérea Aeropuerto Ciudad de México- Aeropuerto de Madrid:

Tarifa: USD \$ 1.80 por Kilo, peso o de volumen.

Recolección Lomas de Chapultepec Aeropuerto de la Ciudad de México: USD \$145.00 tonelada/m<sup>3</sup>

Despacho Aduanal USD \$115.00

Costo de Seguro generalmente 2.5% del valor de la mercancía.

Peso = 54 cajas X 11.71 kg. = 632 kilos

Volumen =  $\frac{40 \times 40 \times 30 \text{ cms.}}{6,000} \times 54 \text{ cajas} = 432 \text{ Kilos}$

#### Liquidación de Fletes

Para cada caso se escoge la mayor dimensión entre peso y volumen respectivo.

Flete = 632 kilos X USD \$ 1.80 (tarifa)	USD \$1,137.60
Corte de Guía	USD \$25.00
Manejo de Schenker	USD \$35.00
Paletizado USD	USD \$700.00
Fuel Surcharge (USD 0.15 KG. X 632 kilos)	USD \$94.80
Recolección	USD \$145.00
Gastos y Maniobras	USD \$65.00
Total	USD \$2,202.40

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### LIQUIDACIÓN DE FLETES (continuación...)

#### Vía Marítima

Empresa Transportista AAADAM

#### Tarifa marítima Veracruz-Valencia:

Tarifa Básica: USD \$95.00 por tonelada/m<sup>3</sup>

Recolección (Flete terrestre México D. F. Veracruz) : USD \$65.00 tonelada/m<sup>3</sup>

Despacho Aduanal 275 USD

Costo de Seguro generalmente 2.5% del valor de la mercancía.

Peso= 54 cajas X 11.71= 632 Kilos (0.632 toneladas)

Volumen= 0.4 X 0.4 X 0.3 cms.= 0.048 X 54 cajas= 2.592 m<sup>3</sup>

#### Liquidación de Fletes

Para cada caso se escoge la mayor dimensión entre peso y volumen respectivo.

Flete = USD \$95.00 x 2.592 M <sup>3</sup>	USD \$246.24
BAF (Recargo de Combustible) USD \$5.00 x 2.592 m <sup>3</sup>	USD \$12.96
Emisión de B/L (Conocimiento de Embarque)	USD \$40.25
Recolección (USD 65.00 x 2.593 M <sup>3</sup> )	USD \$168.54
Handling (Gastos Administrativos)	USD \$100.00
Courier	USD \$50.00
Gastos y Maniobras en el Puerto de Veracruz	USD \$65.00
<b>Total</b>	<b>USD \$682.99</b>

**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**

**ANEXO VIII  
HOJA DE COSTOS DE EXPORTACIÓN VÍA AÉREA**

	VALOR M.N.		VALOR USD		TIEMPO/
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	DIAS
<b>PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:</b>					
PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
EMBALAJE DE EXPORTACION					
MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
<b>EX WORKS (EN FABRICA)</b>				6804.00	
<b>EXW (LUGAR ASIGNADO)</b>					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS:</b>					
PERMISOS					
AUTORIZACIONES					
OPINIONES					
CERTIFICADOS					
VISAS					
<b>RECOLECCION:</b>					
ACARREO DE LA BODEGA DEL EXPORTADOR A LA ADUANA DEL AEROPUERTO DE SALIDA				145.00	
RENTA DE EQUIPO PARA MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
<b>IMPUESTOS:</b>					
DE EXPORTACION (EN SU CASO)					
<b>DESPACHO ADUANAL:</b>					
DOCUMENTACION				150.00	
GASTOS COMPLEMENTARIOS				115.00	
HONORARIOS					
FINANCIAMIENTO					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
HASTA A BORDO DEL AVION					
<b>FREE CARRIER (TRANSPORTE LIBRE)</b>					
<b>FCA (LUGAR ASIGNADO)</b>					
<b>TRANSPORTE:</b>					
FLETE TRANSPORTE AEREO				2057.40	
<b>CARRIAGE PAID TO (FLETE PAGADO A...)</b>					
<b>CPT (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)</b>					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b>					
HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO				1701.00	
<b>CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO...</b>					
<b>CIP (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)</b>				10972.40	
<b>MANIOBRAS:</b>					
DE A BORDO DEL AVION A BODEGA CONVENIDA					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
HASTA BODEGA CONVENIDA					
<b>RECOLECCION:</b>					
MANIOBRAS DE BODEGA HASTA MODO DE					



**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**

TRANSPORTE CONVENIDO					
TRANSPORTE (PAIS DE DESTINO):					
FLETE DE ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
SEGURO DE TRANSPORTE:					
HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
DELIVERED DUTY UNPAID (ENTREGADO CON DERECHOS SIN PAGAR) DDU					
TRAMITACION DE DOCUMENTOS (EN DESTINO):					
PERMISOS					
AUTORIZACIONES					
CERTIFICADOS					
OTROS					
IMPUESTOS:					
DE IMPORTACION (EN SU CASO)					
OTROS DERECHOS					
DESPACHO ADUANAL:					
HONORARIOS					
DOCUMENTACION					
GASTOS COMPLEMENTARIOS					
OTROS GASTOS:					
OTROS GASTOS CAUSADOS EN DESTINO					
DELIVERED DUTY PAID (ENTREGADO CON DERECHOS PAGADOS) DDP					

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### HOJA DE COSTOS DE EXPORTACIÓN VÍA MARÍTIMA

VALOR M.N.		VALOR USD		TIEMPO/ DIAS
UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	

**PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:**

PRECIO DE VENTA EN PLANTA				
EMBALAJE DE EXPORTACION				
MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS				
EX WORKS (EN FABRICA)			6,804.00	
EXW (LUGAR ASIGNADO)				

**TRAMITACION DE DOCUMENTOS:**

PERMISOS				
AUTORIZACIONES				
OPINIONES				
CERTIFICADOS				
VISAS				

**RECOLECCION:**

MANIOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE				
ACARREOS				
RENTA DE EQUIPO PARA MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)				
TRANSPORTE A LA BODEGA DE LA LINEA			168.54	

**TRANSPORTE NACIONAL:**

FLETE				
TRASLADO				

**MANIOBRAS DE UNIDAD DE**

TRANSPORTE A RECINTO FISCAL				
-----------------------------	--	--	--	--

FREE ALONGSIDE SHIP (LIBRE JUNTO AL BARCO) FAS (...PUERTO DE EMBARQUE)				
--	--	--	--	--

**IMPUESTOS:**

DE EXPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO)				
---	--	--	--	--

**DESPACHO ADUANAL:**

DOCUMENTACION			150.00	
GASTOS COMPLEMENTARIOS 1/			275.00	
HONORARIOS				
FINANCIAMIENTO 2/				

**SEGURO DE LA MERCANCIA:**

HASTA EL COSTADO DE BUQUE				
---------------------------	--	--	--	--

FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO) FOB (...PUERTO DE EMBARQUE)				
---	--	--	--	--

**TRANSPORTE DE PUERTO DE SALIDA A PUERTO DE DESTINO PRINCIPAL:**

FLETE			514.45	
RECARGOS				

**Proceso de Exportación de Productos Pewter a España**

<b>COSTO Y FLETE (COST AND FREIGHT CFR (...NOMBRE DEL PUERTO DE DESTINO)</b>					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b>					
HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO				1701.00	
<b>COSTO, SEGURO Y FLETE</b>					
<b>CIF (... PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)</b>				9612.99	
<b>MANIOBRAS:</b>					
DE ABORDO A COSTADO DEL BUQUE					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
HASTA EL COSTADO DEL BUQUE					
<b>DES: DELIVERED EXSHIP (ENTREGADO SOBRE BUQUE) PUERTO DE DESTINO ASIGNADO</b>					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS:</b>					
PERMISOS					
AUTORIZACIONES					
CERTIFICADOS					
OTROS					
<b>DESPACHO ADUANAL:</b>					
DOCUMENTACION					
GASTOS					
<b>IMPUESTOS (*):</b>					
IMPUESTOS DE IMPORTACION					
<b>RECOLECCIÓN:</b>					
MANIOBRAS DE CARGA HASTA EL LUGAR CONVENIDO EN EL MUELLE					
<b>DEQ. DELIVERED EX-QUAY (ENTREGADO FUERA DEL MUELLE) IMPUESTO PAGADO PAIS DESTINO</b>					
<b>TRANSPORTE (PAIS DESTINO):</b>					
FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO					
MANIOBRAS DEL RECINTO FISCAL A LA UNIDAD TRANSPORTADORA					
<b>SEGURO DEL TRANSPORTE:</b>					
HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
<b>DDU. DELIVERED DUTY UNPAID 1/ (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)</b>					
<b>IMPUESTOS:</b>					
DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO).					
OTROS DERECHOS (IMPUESTOS)					
<b>OTROS GASTOS:</b>					
OTROS GASTOS CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO					
<b>DDP. DELIVERED DUTY PAID 2/ (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS)</b>					

## ***Proceso de Exportación de Productos Pewter a España***

---

### **ANEXO IX**

#### **CERTIFICADO DE ORIGEN EUR.1**

**HOMOCLAVE:** SE-03-027

**NOMBRE DEL TRÁMITE:**

Certificado de Circulación de mercancías EUR.1

**FUNDAMENTACIÓN JURÍDICA Y FECHA DE PUBLICACIÓN EN EL DOF DE CADA ORDENAMIENTO:**

Anexo III y apéndices de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea (DOF 26 de junio del 2000);

Artículos 5, fracción IV, y 9 de la Ley de Comercio Exterior (DOF, y Títulos I y II del Acuerdo por el que se establecen las Reglas en Materia de Certificación de Origen de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea (DOF 26 de junio del 2000).

**CASOS EN LOS QUE DEBE O PUEDE REALIZARSE EL TRÁMITE:**

Para personas físicas y morales, establecidas en el país, que exporten productos fabricados en el territorio nacional, hacia los países miembros de la Unión Europea interesados en obtener los beneficios arancelarios previstos en el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.

**MANERA DE PRESENTAR EL TRÁMITE:**

Formato.

**FORMATO CORRESPONDIENTE AL TRÁMITE, EN SU CASO, Y SU FECHA DE PUBLICACIÓN EN EL DOF:**

Certificado de circulación de mercancías EUR.1, publicado en el DOF el 26 de junio de 2000.

**DATOS Y DOCUMENTOS ESPECIFICOS QUE DEBE CONTENER O SE DEBEN ADJUDICAR AL TRÁMITE, SALVO LOS DATOS Y DOCUMENTOS A QUE SE REFIEREN LOS ARTÍCULOS 15 DE LA LEY FEDERAL DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y TERCERO DE ESTE ACUERDO:**

Únicamente se deberán proporcionar los datos y documentos anexos señalados en el formato a que se refiere el numeral 5.1 y el siguiente:

SE-03-017-1 Anexo estadístico, publicado en el DOF el 17 de enero de 2000.

**PLAZO MÁXIMO PARA RESOLVER EL TRÁMITE, EN SU CASO, Y SI APLICA LA AFIRMATIVA FICTA:**

1 día hábil

**LAS EXCEPCIONES A LOS PREVISTO EN EL ART. 15-A DE LA LEY FEDERAL DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO EN SU CASO:**

No aplica.

**MONTO DE LOS DERECHOS O APROVECHAMIENTOS APLICABLES, EN SU CASO, O LA FORMA DE DETERMINAR DICHO MONTO:**

Gratuito.

**VIGENCIA DEL TRAMITE:**

10 meses, contados a partir de la fecha de validación oficial.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

### CRITERIOS DE RESOLUCIÓN DEL TRÁMITE, EN SU CASO:

Se autoriza cuando el producto se encuentre negociado en el tratado con la Unión Europea y previamente se haya aprobado el cuestionario para la obtención del certificado de circulación de mercancías EUR.1 o el carácter de exportador autorizado, publicado en el DOF el 26 de junio de 2000, según lo establecido en la Regla 4 del Capítulo I del Acuerdo por el que se establecen las Reglas en Materia de Certificación de origen de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino sobre Comercio y Cuestiones Relacionadas con el Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea. Diario Oficial del 26 de junio del 2000.

### UNIDADES ADMINISTRATIVAS ANTE LAS QUE SE PRESENTAN EL TRÁMITE:

Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, y Delegaciones, subdelegaciones y oficinas de servicios de la Secretaría de Economía.

### HORARIOS DE ATENCIÓN AL PÚBLICO:

De las 9:00 a las 14:00 horas, de Lunes a Viernes.

NÚMEROS DE TELÉFONO, FAX Y CORREO ELECTRÓNICO, ASÍ COMO LA DIRECCIÓN Y DEMÁS DATOS RELATIVOS A CUALQUIER OTRO MEDIO QUE PERMITA EL ENVÍO DE CONSULTAS, DOCUMENTOS Y QUEJAS:

Teléfono: 52-29-61-00 ext. 3317, 3324 y 3376.

Fax: 52-29-65-29.

Correo electrónico: [iflores@secofi.gob.mx](mailto:iflores@secofi.gob.mx)

Av. Insurgentes Sur No. 1940, piso P.H., Col. Florida, C.P. 01030, México, D.F.

### Quejas:

Contraloría interna en la Secretaría de Economía

Tel. (5)629-95-52 (directo);

Conmutador: (5)6-29-95-00; extensiones 6707, 6708 y 6742;

Fax: (5)6-29-95-94 y 56-29-95-04 y

Bldv. Adolfo López Mateos No. 3025, Col. San Jerónimo Aculco, Deleg. Magdalena Contreras,

C. P. 10700, México, D.F., y SACTEL en el D.F. 54-80-20-00 (Directo);

En el Interior de la República 01-80-00-01-4800, y la Clave Internacional 1-888-594-3372.

La demás información que la dependencia u organismo descentralizado considere que pueda ser de utilidad para los interesados:

No aplica.

Fuente: <http://www.cofemer.gob.mx/reportes/scfi/SE-03-027.html>

El formato de certificado EUR. 1 será de 210 X 297 mm; puede permitirse una tolerancia máxima de 5 mm. de menos y 8 mm. de más en cuanto a su longitud. El papel que se deberá utilizar será de color blanco, encolado para escribir, sin pastas mecánicas y con un peso mínimo de 25 g/m<sup>2</sup>.

Llevará impreso un fondo de garantía de color verde que haga cualquier falsificación aparente a simple vista por medios mecánicos o químicos.

Las autoridades competentes de las Partes podrán reservarse el derecho de imprimir los certificados EUR. 1 o confiar su impresión a imprentas autorizadas. En este último caso, se deberá hacer referencia a esta autorización en cada certificado EUR.1. Cada certificado EUR.1 deberá incluir el nombre, los apellidos y la dirección del impresor o una marca que permita su identificación. Deberá llevar, además, un número de serie, impreso o no, que permita identificarlo.

Fuente: <http://www.economia-snci.gob.mx/Tratados/pdfs/SRE10A.pdf>

# Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

## CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	<b>EUR. 1 No A</b> <span style="float: right;"><b>000.000</b></span> Véase las notas del reverso antes de llenar el impreso	
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mercancías facultativas)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre ..... y ..... (Indíquense los países y/ócupos zonas o territorios a que se refiera)	
	4. País, grupo de países o territorio de donde se comisionan originalmente los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (mercancías facultativas)	7. Observaciones	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)	9. Base bruta (kg) u otra medida (litros, m <sup>3</sup> , etc.)	10. Facturas parciales (mercancías facultativas)
11. VISTADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GOBIERNAMENTAL COMPETENTE Declaración certificada conforme Documento de exportación (3): ..... Modelo ..... No..... Aduana o Autoridad gubernamental competente:..... País o territorio de expedición:..... En:..... <div style="text-align: center;">(Firma)</div>	12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En:..... <div style="text-align: center;">(Firma)</div>	

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

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

(3) Refiérase únicamente a la escritura del país o territorio de expedición o origen.

## Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

<p><b>13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:</b></p>   <p>Se solicita la verificación de la autenticidad y de la regularidad del presente certificado.</p> <p>En ..... de ..... de .....</p> <p style="text-align: right;">Firma</p>	<p><b>14. RESULTADO DEL CONTROL</b></p> <p><input type="checkbox"/> control efectuado ha demostrado que este certificado (*)</p> <p><input type="checkbox"/> No ha sido efectivamente expedido por la oficina o la autoridad gubernamental competente indicada y que la información que contiene es exacta.</p> <p><input type="checkbox"/> No cumple las condiciones de autenticidad y exactitud requeridas (véanse notas adjuntas).</p> <p>En ..... de ..... de .....</p> <p style="text-align: right;">Firma</p> <p>(*) Marque con una X el cuadro que corresponde</p>
---	---

### Notas

- (1) El certificado no deberá llevar raspaduras ni correcciones superpuestas. Cualquier modificación deberá hacerse tachando los datos erróneos y añadiendo, en su caso, los correctos. Tales rectificaciones deberán ser aprobadas por la persona que haya extendido el certificado y ser visadas por las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente del país o territorio de expedición.
- (2) No deberán quedar renglones vacíos entre los distintos artículos indicados en el certificado y cada artículo irá precedido de un número de orden. Se trazará una línea horizontal inmediatamente después del último artículo. Los espacios no utilizados deberán reponerse de forma que resulte imposible cualquier fraude posterior.
- (3) Las mercancías deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificadas.

# Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

## SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

<b>1. Exportador (nombre completo, dirección completa y país)</b>	<b>EUR. 1 No A      000.000</b>	
<b>4. País(es) de origen (mención facultativa)</b>	<p style="text-align: center;">Visarse los datos del reverso antes de firmar el impreso</p> <b>2. Señalar el certificado que debe utilizarse en los intercambios preferenciales entre</b>  <b>y</b>  <i>(Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)</i>	
<b>6. Información relativa al transporte (mención facultativa)</b>	<b>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarias las mercancías</b>	<b>5. País, grupo de países o territorio de destino</b>
<b>8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)</b>	<b>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m<sup>3</sup>, etc.)</b>	<b>10. Ponderos (mención facultativa)</b>
<b>7. Observaciones</b>		

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

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



# Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

## DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el anexo,

**DECLARA** que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo;

**PRECISA** las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos.

**PRESENTA** los documentos justificativos siguientes (1)

**SE COMPROMETE** a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo justificante suplementario que éstas consideren necesario con el fin de ampliar el certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de tales autoridades, de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las anteriores mercancías

**SOLICITA** la expedición del certificado anexo para estas mercancías.

En.....

.....

(Firma)

Por ejemplo: documentos de importación, certificados de autenticación, facturas, declaraciones del fabricante, etc. que se refieren a los productos sometidos a la fabricación o a las mercancías exportadas en particular.

# Proceso de Exportación de Productos Pewter a España

## DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el anverso,

**DECLARA** que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo;

**PRECISA** las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan los requisitos:

.....  
.....  
.....

**PRESENTA** los documentos justificativos siguientes (1)

.....  
.....  
.....

**SE COMPROMETE** a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo justificante suplementario que éstas consideren necesario con el fin de expedir el certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de las autoridades, de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las anteriores mercancías

**SOLICITA** la expedición del certificado anexo para estas mercancías.

En..... a.....

.....

(Firma)

Por ejemplo documentos de inspección, certificados de análisis, facturas, declaraciones del fabricante, etc. que se refieren a las pruebas empleadas en la fabricación o a las sustancias empleadas en la fabricación.