

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE DERECHO

**OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO EN LAS EXPORTACIONES
PROVENIENTES DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS A LA
REPÚBLICA ÁRABE DE EGIPTO APLICADOS A LAS MERCANCÍAS
CLASIFICADAS EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS REFERENTES
A CHICLES O GOMAS DE MASCAR (1704.10.01), CAMELOS DUROS
(1704.90.99) Y CHOCOLATES (1806.90.99)**

**TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
ESPECIALISTA EN DERECHO DEL COMERCIO EXTERIOR**

**PRESENTA
GILBERTO TIRADO LÓPEZ**

**CON ASESORÍA DE LA
MAESTRA EUNICE HERRERA CUADRA**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MÉXICO	4
1.1 Industria de la confitería mexicana.....	5
1.2 Fracciones arancelarias: 1704.10.01, 1704.90.99 y 1806.90.99.....	7
CAPÍTULO 2: NORMAS INTERNACIONALES DE LOS ALIMENTOS	14
2.1 <i>Codex Alimentarius</i>	14
2.2 El <i>Codex Alimentarius</i> y el comercio internacional.....	16
2.3 Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMFS).....	18
2.4 Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC).....	21
CAPÍTULO 3: PROCESO DE EXPORTACIÓN HACIA LA REPÚBLICA ÁRABE DE EGIPTO	24
3.1 Introducción.....	24
3.2 Panorama económico, político y social de la República Árabe de Egipto.....	25
3.3 Operación y logística.....	26
3.4 Compañías navieras.....	30
CAPÍTULO 4: REQUERIMIENTOS A LA EXPORTACIÓN	39
4.1 Necesidades del producto final.....	39
4.1.1 Programa de verificación de conformidad.....	40
4.1.2 Certificación Halal.....	42
4.2 Documentación.....	44
4.2.1 Factura comercial.....	45
4.2.2 Certificado de origen.....	48
4.2.3 Certificado de exportación.....	49
4.2.4 Lista de empaque.....	51
4.2.5 Certificado de seguro.....	52
4.2.6 Conocimiento de embarque.....	52
4.2.7 Certificado de inspección.....	54
CAPÍTULO 5: EMPRESAS CERTIFICADORAS	57
CAPÍTULO 6: CONJUNTO DE PROBLEMAS EN LAS EXPORTACIONES HACIA LA REPÚBLICA ÁRABE DE EGIPTO	63
CONCLUSIONES	75
BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXOS	85

INTRODUCCIÓN

La industria de alimentos y bebidas es de vital importancia para los Estados Unidos Mexicanos. Es una realidad indiscutible que vivimos en un mundo globalizado, en donde la industria alimentaria cada vez es más popular entre la población internacional, por lo que es indispensable que se encuentre en constante crecimiento y transformación. Sin embargo, el número de normas y reglamentos técnicos adoptados por los países han aumentado de gran manera en este sector; ya que, al tratar de satisfacer estas exigencias y requerimientos, se generan considerables costos tanto para productores como exportadores, provocando que no se abran nuevos mercados y baje el número de operaciones comerciales.

Por esta razón, se deben de armonizar entre los países las normas técnicas, para homologar criterios y propiciar la transparencia de éstas, con la finalidad de evitar obstáculos técnicos al comercio en las exportaciones, para que no se vea interrumpida la innovación ni se provoque que las partes renuncien a introducir nuevos productos o mayor variedad a los distintos mercados del mundo y aumentar el bienestar de los consumidores, ya que logra que alcancen una amplia y novedosa gama de productos desde el punto de vista económico entre los cuales elegir,

La finalidad de esta investigación es determinar si en los reglamentos y normas técnicas de la República Árabe de Egipto existen obstáculos técnicos al comercio que van más allá de su objetivo normativo legítimo con respecto a los chicles o gomas de mascar, caramelos duros y chocolates, que se encuentran en las fracciones arancelarias 1704.10.01, 1704.90.99 y 1806.90.99n respectivamente.

Para la construcción del marco teórico-conceptual de la presente investigación, se utilizaron los métodos hipotético deductivo, documental, teórico y empírico; dando como resultado el siguiente capitulado:

CAPÍTULO 1: INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MÉXICO

El crecimiento de la industria alimentaria en el mundo es cada vez más grande y sobre todo tratándose del sector de la confitería, lo que provoca un aumento en las exportaciones de este tipo de productos, como lo son los chicles o gomas de mascar,

caramelos duros y chocolates; que se identifican con las fracciones arancelarias 1704.10.01, 1704.90.99 y 1806.90.99.

CAPÍTULO 2: NORMAS INTERNACIONALES DE LOS ALIMENTOS

Los productos alimenticios se encuentran acorde a organismos internacionales que han desarrollado un Sistema Internacional de Normalización de Alimentos como son: la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), LA Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La FAO y la OMS fueron las encargadas de crear un “Código Alimentario” en donde se establecen los requisitos y criterios que deberá cumplir un determinado producto alimenticio, para que estos puedan ser aptos a distintos países. Por otro lado, la OMC juega un papel decisivo por estar relacionada al comercio de alimentos, teniendo la necesidad de elaborar reglamentos en la materia, tal como el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (AMFS) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (AOTC).

CAPÍTULO 3: PROCESO DE EXPORTACIÓN HACIA LA REPÚBLICA ÁRABE DE EGIPTO

Se desarrolla un panorama político, económico y social de la República Árabe de Egipto para comprender mejor la situación comercial en la que se encuentra actualmente, haciendo énfasis en los aspectos que intervienen en las exportaciones a este país, como la operación y logística, tipos de contenedores, principales puertos de carga y destino, rutas, compañías navieras, fletes y costos adicionales.

CAPÍTULO 4: REQUERIMIENTOS A LA EXPORTACIÓN

Los productos alimenticios deben cumplir con determinados requerimientos para poder ser exportados, de acuerdo a lo establecido por el país de destino al que se dirigen y posteriormente con una serie de documentos que serán necesarios para su internación: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, certificado de exportación, certificado de seguro, conocimiento de embarque y certificado de inspección.

CAPÍTULO 5: EMPRESAS CERTIFICADORAS

Las empresas certificadoras son las encargadas de realizar los servicios de verificación, certificación, análisis e inspección de mercancías, para determinar su calidad e integridad al momento de realizar una exportación o importación.

Estas empresas son las encargadas de emitir el certificado de inspección, que es uno de los documentos más importantes en las exportaciones que se dirigen a la República Árabe de Egipto, así como la inspección previa de la mercancía antes de llevar a cabo la carga del contenedor.

CAPÍTULO 6: CONJUNTO DE PROBLEMAS EN LAS EXPORTACIONES HACIA LA REPÚBLICA ÁRABE DE EGIPTO

Se señalan las complicaciones que se presentan a lo largo del proceso de exportación de los Estados Unidos Mexicanos hasta la importación a la República Árabe de Egipto; así como los gastos, costos y tiempos extraordinarios que comúnmente atraviesan este tipo de mercancías.

CAPÍTULO 1: INDUSTRIA ALIMENTARIA EN MÉXICO

La industria alimentaria es un conjunto de distintas empresas que suministran la mayoría de los alimentos que se consumen en el mundo. Esta industria abarca aspectos como: la agricultura, crianza de ganado, pescados y mariscos, fabricación, agroquímica, agricultura, maquinaria y suministros agrícolas, procesamiento de alimentos, preparación de productos frescos para el mercado y fabricación de productos alimenticios preparados; comercialización, promoción de productos genéricos y nuevos, publicidad, campañas de marketing, relaciones públicas, distribución mayorista y alimentaria, logística, transporte, almacenamiento, supermercados, mercados de agricultores, mercados públicos y otras actividades de venta al por menor.¹

Durante la última década el crecimiento de la industria alimentaria ha sido más notorio gracias a la internacionalización de las compañías de alimentos de origen mexicano y a la llegada de empresas extranjeras a nuestro país con la finalidad de desarrollar productos tropicalizados para ser vendidos en nuestro mercado.

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) a través de sus estadísticas determinó que en 2017 el sector de alimentos, bebidas y tabaco generó el 3,5% del producto interno bruto de México, apuntando un fuerte crecimiento para 2020, lo cual demuestra un panorama positivo para la industria.²

En el momento en que el consumo interno de productos mexicanos crece, los inversionistas extranjeros ven en nuestro país, un nicho de oportunidad para participar en el sector alimenticio, sin mencionar la importancia de los tratados internacionales y programas de fomento al comercio exterior con los que contamos.

Este crecimiento se debe en gran parte al sector joven de la población en México, siendo el mayor consumidor y el que determina la complejidad de los productos en el mercado. Por este motivo los productores se deben ajustar a distintas necesidades económicas y sociales, para que éstos sean aceptados con mayor facilidad; lo que nos lleva a una competencia sumamente fuerte en el mercado.

¹ DVA, <https://www.dva.mx/industria-alimentaria-en-mexico/>, consultado el 20 de noviembre de 2019.

² Industria alimenticia, <https://www.industriaalimenticia.com/articles/89355-informe-anual-de-m%C3%A9xico-2018>, consultado el 15 de junio de 2019.

Dentro del sector de alimentos, bebidas y tabaco encontramos el mercado de alimentos ultraprocesados, en donde México es de los mercados más importantes por generar un consumo de más de 214 kilos *per capita* de este tipo de productos.

Los alimentos ultraprocesados cuentan con distintas categorías y dentro de ellas podemos encontrar a los cereales, bebidas azucaradas, botanas y dulces, siendo estos últimos los protagonistas de la industria de la confitería.³

1.1 Industria de la Confitería Mexicana

La industria confitera en México, de acuerdo con estadísticas del INEGI, espera generar 25,155.9 millones de pesos para el año 2021; sin embargo, ha sufrido bajas a partir de 2016 especialmente por la implementación del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) a los productos que cuenten con un valor calórico elevado, así como el alza de dólar.⁴

A pesar de que dicha industria no se encuentra en su mejor momento en el mercado global, se espera una sobreproducción de azúcar alrededor del 30% para finales de 2019, lo que puede generar una baja de precios y con esto beneficiar de gran manera la industria nacional.

Dentro de los principales productos que integran a la industria de la confitería encontraremos en primer lugar al chocolate que presentó un notorio crecimiento en el año 2017. En segundo lugar, se posicionarán los chicles o gomas de mascar y en tercer lugar los caramelos.

La industria de la confitería puede ser dividida en dos grandes sectores: el de chocolates y el de dulces o golosinas, los cuales a su vez se pueden llegar a subdividir en las siguientes categorías:

³ RAMÍREZ CORONEL, Maribel, "El peso de la industria mexicana de alimentos procesados", 09 de junio de 2019, <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/El-peso-de-la-industria-mexicana-de-alimentos-procesados-20190609-0075.html>.

⁴ RODRÍGUEZ, María Alejandra, "México es un caramelo para Mondelez", 10 de agosto de 2017, <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-es-un-caramelo-para-Mondelez-20170810-0099.html>.

Sectores de la industria de la confitería

Chocolates	Dulces o golosinas
<ul style="list-style-type: none">• Con Leche• Blanco• Oscuro• Relleno• Macizo• De estuchería	<ul style="list-style-type: none">• Caramelos duros y suaves• Dulces típicos• Comprimidos• Gomitas• Confitados• Malvaviscos• Paletas• Gomas de mascar

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al chocolate, es uno de los productos de confitería más vendidos en el mundo y su industria genera a nivel mundial aproximadamente 14 mil millones de dólares, con tendencia a crecer y superar los 187 mil millones para el año 2026, de acuerdo con la plataforma de datos Statista.⁵

El consumo en países como Suiza llega hasta los 10 kilos *per capita*, siendo éste el país número uno en consumo. No obstante, la Asociación Nacional de Fabricantes de Chocolate, Dulces y Similares (Aschoco), menciona que de acuerdo con sus cifras, en México se consumen al año 700 gramos de chocolate por persona, colocándolo en el undécimo puesto en cuanto a la producción mundial de chocolate.⁶

Las compañías dedicadas a la producción de confitería generalmente se dedican a la producción de las tres principales categorías (chocolates, caramelos y chicles), sin embargo, existen algunas que se enfocan solamente a un tipo de producto para satisfacer necesidades específicas del mercado, de acuerdo con las características especiales de sus plantas productoras.

Esta industria significa la generación de empleos directos, una sólida fuerza de venta en el mercado interno y la exportación de productos a mercados internacionales.

Al mismo tiempo la confitería se enfrenta a una fuerte protección nacional de sus principales materias primas: el azúcar y el chocolate, ya que éstos también son producidos en México y se tiene que defender a su industria nacional de sus competidores internacionales.

⁵ Statista, <https://es.statista.com/>, consultado el 15 de junio de 2019.

⁶ NAVA, Ivan, "Infografía: El mundo con sabor a chocolate", 19 de julio de 2019, <https://www.merca20.com/infografia-el-mundo-con-sabor-chocolate/>.

Es por esta razón que los productores de confitería nacional se ven en la necesidad de comprar sus insumos a precios más elevados, ya que la materia prima nacional es más costosa y, en ocasiones, no cumple con los estándares específicos de calidad e inocuidad necesarios para la exportación del producto terminado.

Por otro lado, la imposición de medidas arancelarias y no arancelarias a la importación de los insumos provoca que el precio del producto final se eleve y con esto las ventas sean considerablemente más bajas, quitándoles competitividad con respecto a productos elaborados en otros países.

1.2 Fracciones arancelarias: 1704.10.01, 1704.90.99 y 1806.90.99

Es importante contar con un lenguaje común para hablar el mismo idioma en materia de comercio internacional, así se facilitan las negociaciones, estadísticas e imposición de regulaciones.

Por esta razón en 1947 los trece miembros del Comité de Cooperación Económica Europea acordaron la creación de un grupo de estudio con la finalidad de establecer una sola unión aduanera entre los distintos países europeos, de acuerdo con los principios del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Este grupo de estudio creó en 1948 dos comités: económico y aduanero. El comité de carácter económico fue el predecesor de la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económicos (OCDE), y el aduanero se convirtió en el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA).

Fue hasta 1952 cuando se creó el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA) por medio del convenio del 15 de diciembre de 1950, entrando en vigor el 4 de noviembre de 1952, y realizando su primera reunión el 26 de enero de 1953.

El CCA adoptó en junio de 1994 el nombre de “Organización Mundial de Aduanas” (OMA) en lugar de Consejo de Cooperación Aduanera, con la finalidad de crear una institución intergubernamental de carácter mundial.

Actualmente la OMA representa a 180 países y sus miembros operan en los cinco continentes, representando el 98% de las operaciones del comercio mundial, abarcando todas las etapas que se presentan en el desarrollo económico. Desde 1988 México forma parte de la OMA. ⁷

⁷ SIICEX, http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/actualiza/informacion_historico.htm, consultado el 15 de mayo de 2019.

Con la creación de la OMA, se vio la necesidad de establecer el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (Sistema Armonizado), el cual se aprobó en 1983 por medio del proyecto del Convenio Internacional del Comité del Sistema Armonizado sobre el “Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías” y fue hasta el 1º de enero de 1988 que éste entra en vigor al mismo tiempo que su Comité.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) en su glosario de términos define al Sistema Armonizado como “La nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas, basada en una clasificación de las mercancías conforme a un sistema de códigos de 6 dígitos aceptado por todos los países participantes. Éstos pueden establecer sus propias subclasificaciones de más de 6 dígitos con fines arancelarios o de otra clase”.⁸

El Sistema Armonizado es el sistema que más se utiliza en el mundo en cuanto a la clasificación arancelaria para el comercio internacional de mercancías; donde se establecen las mismas especificaciones en cuanto a su aplicación, materia constitutiva y origen.

Es importante mencionar que dicho sistema ampara y clasifica todos los bienes tangibles, a pesar de que no existieran en el momento en que se constituyó. Esta nomenclatura internacional se clasifica a través de 6 dígitos, los cuales son aplicados por 206 países, territorios y uniones aduaneras o económicas. Sus miembros tienen la obligación de utilizar todas las partidas y subpartidas de dicho sistema sin ninguna especie de adición o modificación. Sin embargo, los participantes pueden tener la oportunidad de subdividir a un nivel superior de seis dígitos en su propia nomenclatura, con la finalidad de clasificar detalladamente las mercancías de acuerdo con los requisitos y necesidades propias de cada país; el número de dígitos que puede contener la tarifa arancelaria oscila entre 8 y 10. La fracción arancelaria del Sistema Armonizado se divide numéricamente de la siguiente manera:

-Las mercancías son agrupadas en 21 secciones de acuerdo con el grado de elaboración, aplicación u origen.

⁸Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/sistema_armonizado_s.htm, consultado el 15 de enero de 2019.

-Las secciones se dividen en 99 capítulos (2 dígitos), los cuales corresponden a las actividades económicas más relevantes:

- Sección I (capítulos 1 a 5, animales vivos y productos del reino animal);
- Sección II (capítulos 6 a 14, productos del reino vegetal);
- Sección III (capítulo 15, grasas y aceites animales o vegetales);
- Sección IV (capítulos 16 a 24, productos de las industrias alimentarias, bebidas y líquidos alcohólicos, tabaco);
- Sección V (capítulos 25 a 27, productos minerales);
- Sección VI (capítulos 28 a 38, productos de las industrias químicas);
- Sección VII (capítulos 39 y 40, plástico y caucho);
- Sección VIII (capítulos 41 a 43, cueros y artículos de viaje);
- Sección IX (capítulos 44 a 46, madera, carbón vegetal, corcho);
- Sección X (capítulos 47 a 49, pasta de madera, papel y cartón);
- Sección XI (capítulos 50 a 63, materias textiles y sus manufacturas);
- Sección XII (capítulos 64 a 67, calzado, paraguas, flores artificiales);
- Sección XIII (capítulos 68 a 70, piedra, cemento, productos cerámicos, vidrio);
- Sección XIV (capítulo 71, perlas finas, metales preciosos);
- Sección XV (capítulos 72 a 83, metales comunes);
- Sección XVI (capítulos 84 y 85, máquinas eléctricas);
- Sección XVII (capítulos 86 a 89, material de transporte);
- Sección XVIII (capítulos 90 a 92, instrumentos de óptica, aparatos de relojería, instrumentos musicales);
- Sección XIX (capítulo 93, armas y municiones);
- Sección XX (capítulos 94 a 96, muebles, juguetes, manufacturas diversas);
- Sección XXI (capítulo 97, objetos de arte, antigüedades).⁹

-Los capítulos a su vez se subdividen en grupos, denominadas partidas (4 dígitos).

-Las partidas se subdividen en subpartidas (6 dígitos), las cuales se tratan de especialidades.

⁹ INEGI. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). 2019, <https://www.inegi.org.mx/contenidos/app/scian/sa.pdf>, consultado el 10 de febrero de 2019.

-Por último, la Fracción Arancelaria que es una división propia de cada país de acuerdo con sus necesidades (de 8 a 10 dígitos).

En México la codificación numérica llega a nivel de fracción arancelaria y consta de 8 dígitos, a su vez esta clasificación arancelaria contiene notas explicativas que corresponden al Sistema Armonizado.

Esta clasificación la podemos encontrar en nuestro Sistema Jurídico Mexicano dentro de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE), la cual se compone únicamente de 2 artículos:

En el primero artículo podemos encontrar la definición de Tarifa o impuesto de dicha Ley, también conocida como TIGIE y en el segundo artículo se van a establecer las Reglas Generales y Complementarias para interpretarla.

A través de la TIGIE se define la política comercial del país, ya que por ser un instrumento jurídico indica los impuestos a la exportación e importación de todos los distintos tipos de productos que se encuentran en el comercio y, por otro lado, proporciona estadísticas comerciales con la finalidad de realizar políticas públicas y análisis económicos especializados.

En la TIGIE se ubica la clasificación arancelaria de las mercancías a través de fracciones arancelarias y se realiza aplicando las notas de sección, notas de capítulo, las reglas complementarias y las notas explicativas de la misma tarifa; estructurándose de la siguiente manera:

- 22 secciones
- 98 capítulos
- 1,231 partidas
- 5,212 subpartidas
- 12,498 fracciones

Todas las mercancías se encuentran clasificadas de manera armonizada, sistemática y codificada, en la que cada una se identificará a través de una serie de números que se van a leer por pares de izquierda a derecha, identificando en los primeros dos dígitos el capítulo, los siguientes la partida, subpartida y fracción arancelaria respectivamente.

En los primeros seis dígitos se identifican las mercancías a nivel mundial, es decir, que de esta manera se ubican en todas las aduanas del mundo y los últimos dos (fracción arancelaria) los asigna nuestro país con la finalidad de establecer impuestos al comercio exterior.¹⁰

Los encargados de clasificar las mercancías son los apoderados y agentes aduanales, es por esta razón que se les tiene que proporcionar toda la información necesaria de los productos, para que ellos puedan identificar sus características y así poder llevar a cabo una correcta clasificación, ya que a partir de ésta se determinará el pago de aranceles y el cumplimiento de medidas no arancelarias.

Las fracciones arancelarias a las cuales nos vamos a enfocar en esta investigación son las referentes a los chicles o gomas de mascar (1704.10.01), caramelos duros (1704.90.99) y chocolates (1806.90.99), las cuales se pueden encontrar y clasificar en la TIGIE de la siguiente manera:

Desglose fracción arancelaria 1704.10.01	
Capítulo: 17	Azúcares y artículos de confitería
Partida: 17.04.	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).
Subpartida: 1704.10.	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar.
Fracción arancelaria: 1704.10.01	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar

Desglose fracción arancelaria 1704.90.99	
Capítulo: 17	Azúcares y artículos de confitería
Partida: 17.04.	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).
Subpartida: 1704.90.	Los demás
Fracción arancelaria: 1704.90.99	Los demás

¹⁰ SIICEX, http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/actualiza/informacion_tarifa.htm, consultado el 23 de marzo de 2019.

Desglose fracción arancelaria 1806.90.99	
Capítulo: 18	Cacao y sus preparaciones
Partida: 18.06.	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.
Subpartida: 1806.90.	Los demás
Fracción arancelaria: 1806.90.99	Los demás

Fuente: Elaboración propia con datos de la LIGIE ¹¹

Cabe destacar que estas tres fracciones están exentas del pago del impuesto general de exportación (IGE) y en cuanto a la importación tienen un arancel mixto que se establece de acuerdo con los términos de los artículos 4o. fracción I y 12 fracción III de la Ley de Comercio Exterior.

Las fracciones referentes a chicles (gomas de mascar) y caramelos duros las podemos localizar en el mismo capítulo 17 de “Azúcares y artículos de confitería”, solo que a nivel de subpartida es donde ya se pueden diferenciar entre sí debido a las características y cualidades de cada producto.

En cuanto a la fracción de los chocolates, la encontramos en el capítulo 18 de “Cacao y sus preparaciones”, ya que a pesar de que la mayoría de los “chocolates” que encontramos en el mercado son hechos a base de grasas vegetales con sabor chocolate y no 100% chocolate, tienen en su preparación algún porcentaje de cacao o manteca de cacao.

Es importante mencionar que el chocolate blanco no forma parte del capítulo 18 de “Cacao y sus preparaciones”; ya que este se produce sin la necesidad de utilizar cacao, por lo que se clasifica con la fracción arancelaria 1704.90.99 al igual que los caramelos duros.

Estas tres fracciones arancelarias son las que se estudiarán para poder analizar el comportamiento de las mismas en exportaciones provenientes de los Estados Unidos Mexicanos hacia la República Árabe de Egipto. Como hemos podido observar, cada fracción tiene distintas características y cualidades especiales de acuerdo con el tipo de producto al que corresponden y por lo tanto cada una tiene distintos requerimientos y especificaciones para su elaboración, envasado, etiquetado, distribución y comercialización.

¹¹ Cámara de Diputados, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>

Cuando la comercialización de estos productos se presenta de manera internacional, es necesario evaluar los requisitos y necesidades que tienen los países de destino, ya que no se trata de una simple venta, sino que entran en juego diversos factores como pueden ser la protección de sus nacionales, flora y fauna de riesgos que puedan presentarse por contaminantes, organismos patógenos, aditivos y toxinas que pueden provocar enfermedades, plagas y otros perjuicios ocasionados a un país con la entrada de productos provenientes de otra nación.

Es por esto, que los países exportadores se ven en la necesidad de acudir a la aplicación de preceptos, normas, directrices y recomendaciones de carácter internacional, las cuales son emitidas por organizaciones mundiales con la finalidad de establecer un uso y control adecuado de los productos, orientadas a proteger al consumidor y también a la facilitación del comercio internacional.

Con el paso del tiempo la cantidad de alimentos que se comercializan de manera internacional ha aumentado significativamente, brindándonos mayor calidad y variedad de productos, por lo que es necesaria esta armonización de requerimientos para estandarizar las necesidades de los distintos países.

De esta manera se podrá propiciar un ambiente en donde los intercambios comerciales se realicen de una manera más libre y fluida, sin que se presenten obstáculos innecesarios o excesivos en las operaciones.

CAPÍTULO 2: NORMAS INTERNACIONALES DE LOS ALIMENTOS

2.1 *Codex Alimentarius*

Siempre se ha tenido la necesidad de homologar normas y criterios respecto a los alimentos, por esta razón desde hace varios años se inició la idea de establecer un sistema internacional de normalización de alimentos. Esto comenzó en una reunión que se llevó a cabo en 1943 durante una conferencia de Naciones Unidas en Alimentación y Agricultura; donde se planteó la creación de una organización que tuviera la función de dar asistencia a los distintos gobiernos para elaborar y verificar normas a fin de mejorar el contenido nutricional de los alimentos que tuvieran relevancia dentro de su mercado interno o en el ámbito del comercio internacional, con el fin de proteger al consumidor y facilitar el comercio. Esta conferencia fue el punto de partida para la creación de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura también conocida como FAO. La FAO es una organización intergubernamental fundada el 16 de octubre de 1945 que cuenta actualmente con 194 miembros, dos miembros asociados y la Unión Europea como organización miembro (incluidos los Estados Unidos Mexicanos y la República Árabe de Egipto desde su fundación). La misión de la FAO es acabar con el hambre mundial, lograr una seguridad alimenticia en todos los sentidos y con esto garantizar el acceso a alimentos de buena calidad y suficientes para que la población pueda tener una vida saludable.

Con la fundación de la FAO también vino el desarrollo del Código Europeo de Alimentos (*Codex Alimentarius Europaeus*), este fue el predecesor del *Codex Alimentarius* bajo el que actualmente estamos regidos. Este último *Codex*, se dio como consecuencia de una conferencia conjunta que se llevó a cabo en 1962 entre la FAO y la OMS (Organización Mundial de la Salud) sobre Normas alimentarias.

En esta conferencia se tomó la decisión de crear la Comisión del *Codex Alimentarius* con el objetivo de elaborar normas de carácter mundial en el sector alimenticio. La primera reunión de dicha Comisión se celebró en 1963 y la última en julio de 1995, dando un total de 21 reuniones hasta la actualidad.¹²

¹² MÉNDEZ, Eduardo R., “*Codex Alimentarius: Una normativa dinámica*”, sin fecha /consultado el 13 de mayo de 2019, <http://www.fao.org/3/v9723t/v9723t02.htm>

Estas reuniones sin lugar a duda han influenciado de gran manera el campo del comercio internacional de los alimentos. Para darnos una idea de la importancia y el impacto que tienen sus resoluciones hemos de considerar que en este programa participa un 97% de la población mundial, beneficiando a varios países con sus recomendaciones, principalmente a los países en vías de desarrollo que constituyen un 70 % de los miembros de la Comisión. Son precisamente éstos en donde se puede notar más el impacto debido a que son los principales proveedores y productores de materia prima en el mundo.

El *Codex Alimentarius*, o “Código Alimentario”, son un conjunto de normas, códigos de prácticas y directrices de carácter voluntario, aprobados por la Comisión del *Codex Alimentarius* y para ser aplicables deben ser colocados en la legislación o reglamentos internos de cada país.

Las normas del *Codex* pueden ser tanto generales como específicas. Las generales se aplican y hacen mención a la totalidad de productos y categorías de productos, abordando principalmente temas de etiquetado, aditivos, prácticas de higiene, certificación, inspección, residuos de medicamentos veterinarios y nutrición; como los son las normas, directrices y códigos de prácticas.

Mientras que las específicas son las normas aplicadas a un tipo de producto en particular. Sin embargo, la tendencia del *Codex* es crear normas para un grupo o tipo de productos con la finalidad de armonizar las normas de carácter alimentario.

El proceso de elaboración de las normas del *Codex* inicia con la formulación de una propuesta por parte de un gobierno nacional o un comité auxiliar de la Comisión. Después se prepara un documento de debate en el que se plasma el objetivo al que quieren llegar para someterlo a discusión y posteriormente un documento de proyecto en donde establecen un plazo y prioridad para la implementación de la norma propuesta.

La Comisión a lo largo de este proceso, examina el documento del proyecto y dictamina si la norma debe elaborarse de la manera en que fue propuesta, cabe mencionar que dichas normas pueden llegar a tardar varios años en su elaboración. Posteriormente es sometida a la opinión de los Estados miembros y observadores con la finalidad de emitir observaciones; para que finalmente pueda ser aprobada por la Comisión y sea añadida al *Codex Alimentarius* con la publicación en su sitio web oficial. El objetivo principal del *Codex Alimentarius* es garantizar la inocuidad y calidad de los

alimentos para todas las personas y en cualquier lugar del mundo. A pesar de que el comercio internacional de alimentos existe desde hace años, anteriormente la producción, venta y consumo se realizaban internamente en un país y a partir del último siglo la cantidad de alimentos que se comercializan de manera internacional ha aumentado significativamente, brindándonos mayor calidad y variedad de productos.

Gracias a todas estas implementaciones, con el paso del tiempo los consumidores pueden confiar en que los productos que consumen tienen un estándar óptimo de calidad que les permite mantenerse saludables y los importadores pueden confiar en que los alimentos que están adquiriendo cumplen con un mínimo de requerimientos que se ajustan a las necesidades y especificaciones de cada país en general.

Debido a lo anteriormente expuesto, es normal que surjan controversias internacionales que involucren al *Codex*, ya que los temas tratados en sus reuniones son de vital importancia para cada uno de los gobiernos que participan. Por esta razón las normas del *Codex* están basadas en información científica que realizan órganos internacionales independientes de evaluación o por la OMS y la FAO.

A pesar de que las normas del *Codex* son de aplicación voluntaria por parte de los Estados miembros, éstas llegan a utilizarse como base de la legislación nacional de un país, con la finalidad de establecer un uso y control adecuado de los productos, orientadas a proteger al consumidor y también a facilitar el comercio internacional tanto en exportaciones como importaciones.¹³

2.2 El *Codex Alimentarius* y el comercio internacional

Como hemos podido ver, el *Codex* y el comercio internacional guardan una estrecha relación entre sí, ya que el comercio de productos alimentarios ha crecido significativamente con el paso de los años.

A pesar de que la Comisión del *Codex* no tiene como finalidad la facilitación del comercio exterior, esto se produce cuando los países deciden armonizar sus normas internas con las normas del *Codex*, provocando la eliminación de barreras comerciales y con esto un tránsito más libre de alimentos, contribuyendo a generar prácticas comerciales más equitativas y condiciones de igualdad para los socios comerciales.

¹³ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/home/es/>, consultado el 30 de octubre de 2018.

Es por esta razón que la Organización Mundial del Comercio (OMC) reconoce formalmente las normas, directrices y recomendaciones establecidas por la Comisión del *Codex*, considerando sus normas con carácter científico y aceptadas como guía para la evaluación de medidas y reglamentos internos.

La OMC es la única organización mundial que cuenta con el mandato de encargarse de las normas que regulan el comercio internacional. En ésta sus miembros se reúnen con la finalidad de negociar normas y supervisar su aplicación a través de consensos. A su vez se encarga de la vigilancia de políticas comerciales de los países que la integran.

Uno de sus principales objetivos es propiciar un ambiente en donde los intercambios comerciales se den de una manera más fluida y libre; lo que es importante para lograr un desarrollo económico sustentable, el bienestar de sus habitantes, la mitigación de la pobreza y la mejora de las condiciones de vida.

Los consensos generados por los miembros adoptan la forma de Acuerdos Comerciales, con la finalidad de abarcar distintos tipos de medidas y problemáticas que pueden llegar a afectar al comercio internacional, sin llegar a tratarse exclusivamente de medidas arancelarias.

Algunas de estas medidas que pueden llegar a afectar al comercio desde otra perspectiva, son los reglamentos y normas internas de cada país, lo que dio origen al Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (AMFS) y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (AOTC) de la OMC.

Estos Acuerdos brindan un balance entre el derecho que tienen los países que forman parte de la OMC a emitir reglamentos para alcanzar sus objetivos legítimos, y por otro lado que éstos no se conviertan en un obstáculo innecesario o excesivo al comercio internacional.

Es por esto que la participación de los miembros en las instituciones de normalización es de suma importancia, ya que, al encontrarse con diferentes tipos de economías y niveles de desarrollo, las normas que se elaboren van a estar más apegadas a la realidad actual de la sociedad y se adecuarán más a las dificultades que se puedan presentar.

2.3 Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (AMFS)

El Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC (AMFS) entró en vigor el primero de enero de 1995, el cual se refiere a la aplicación de reglamentos relativos a la inocuidad de alimentos y prescripciones en materia de sanidad animal y vegetal.

Para su creación, los negociadores se basaron en la experiencia y conocimientos de organismos internacionales técnicos como es el caso de la FAO y la Comisión del *Codex Alimentarius*. Es importante mencionar que dentro de estos organismos internacionales participan bastantes países en desarrollo, lo cual es muy interesante por el punto de vista y perspectiva que pueden aportar.

De acuerdo con la FAO, la inocuidad es vista como la ausencia, o niveles seguros y aceptables, de peligro en los alimentos que pueden dañar la salud de los consumidores.¹⁴

Con esta definición pueden surgir varios dilemas, como lo es el garantizar que los alimentos sean inocuos para los consumidores internos, establecerse diferentes criterios de inocuidad y que estos mismos no sean una excusa para proteger a los productores nacionales. Por esta razón es que se deben de establecer reglas básicas para la normativa sobre inocuidad y éstas se pueden dividir en tres sectores: alimentos, salud animal y preservación de vegetales.

El Acuerdo MFS de la OMC autoriza y reconoce el derecho a que los miembros puedan realizar sus propios reglamentos o normas, siempre y cuando se encuentren fundados científicamente con el propósito de proteger y salvaguardar los tres sectores anteriormente mencionados; sin que se discrimine de manera arbitraria entre los miembros para que todos se puedan encontrar en igualdad de condiciones.

Es por eso por lo que dichas prescripciones tienen que abarcar todo lo relativo en materia de producto final, la transformación de éste, inspecciones, certificación, tratamiento o envasado y etiquetado que se relacionen con la inocuidad de los alimentos.

Generalmente se alienta a que los países utilicen normas y recomendaciones internacionales para que éstas sean similares y pueda ser más fácil su aplicación; de no

¹⁴ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, , <http://www.fao.org/food-safety/es/>, consultado el 20 de enero de 2019.

existir alguna de éstas, pueden crear una nueva e incluso llegar a ser más estrictas, siempre y cuando se justifiquen científicamente con la misma aplicación tanto para sus productos nacionales que para los que provienen de otros países.

Cuando un país se ve en la necesidad de establecer medidas con la intención de proteger a sus nacionales de la competencia económica se llama Proteccionismo y al no tener que estar justificadas pueden convertirse en un instrumento muy eficiente para evitar la entrada de productos extranjeros a su territorio nacional, siendo muy difícil de impugnar por su complejidad técnica.

El Acuerdo MFS de la OMC afirma el derecho soberano que tiene un Gobierno a garantizar un determinado nivel de protección que sea apropiado de acuerdo con sus necesidades y que esto no se traduzca en obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Por estas razones es sumamente importante la armonización, la cual se puede lograr al establecer normas sanitarias y fitosanitarias en consonancia de las normas, directrices y recomendaciones internacionales; estas medidas deben de ser adaptadas al país y a los productos, ya que juegan varios factores en su aplicación como lo es el clima, plagas y enfermedades propias de cada región.

Por otro lado, es posible que un país pueda demostrar que las medidas que él aplica garantizan un mismo nivel de protección sanitaria y es por lo que se pueden llegar a aceptar como equivalentes.

La mayoría de los países en desarrollo han optado por utilizar normas internacionales como las aprobadas por la Comisión del *Codex* e incluirlas en su sistema interno, para evitar los gastos que se puedan generar por dedicar recursos a la elaboración de nuevas prescripciones o medias que posiblemente se duplicarían con las que los expertos han formulado para organismos internacionales; aquí la importancia de que estos países participen de manera activa en los mismos, para que puedan aportar a la creación de normas internacionales nuevas, en donde se puedan ver sus necesidades aplicadas a la realidad que están viviendo actualmente. El Acuerdo MSF de la OMC prevé mediante sus disposiciones que los miembros se comprometan a que se facilite la asistencia técnica a los países en desarrollo por medio de las organizaciones internacionales o directamente de forma bilateral con el país que quieren tener relaciones comerciales.

También se realizan constantemente programas para brindar asistencia en materia de inocuidad de alimentos y control sanitario de animales y vegetales por parte de la FAO, OMS y OMC; con la finalidad de que los países en desarrollo tengan información más detallada de las medidas que corresponden a este tipo de productos para que conozcan los derechos y obligaciones que ostentan.

Para que un país pueda adoptar este tipo de medidas, se debe de realizar una evaluación adecuada de los riesgos reales y existentes, haciendo públicos los criterios y procedimientos que tomaron en cuenta para determinar los parámetros aceptables. Es por esto por lo que muchos países ya incluyen la evaluación de riesgos en materia de inocuidad, sin embargo, el Acuerdo MSF de la OMC tiene la intención de fomentar el uso de la evaluación sistemática de riesgos por todos los miembros que forman parte de la OMC, aplicada a todos los productos que pueden ser susceptibles de aplicación de dichas medidas.¹⁵

El principal beneficio de dicho Acuerdo está dirigido principalmente hacia los consumidores de todos los países, ya que se brinda un marco internacional para cualquier tipo de potencia sin importar su economía, política o capacidad tecnológica con la que cuente, además de brindar asistencia para su correcta aplicación.

Con esto los consumidores tienen la posibilidad de contar con más información para poder decidir entre una mayor gama de productos alimenticios aptos y de poder ser beneficiados con una competencia sana entre productores internacionales. Generalmente las medidas sanitarias y fitosanitarias se aplican de forma bilateral entre los países o por medio de organizaciones internacionales, sin embargo, en ocasiones los países en desarrollo son beneficiados por verse en una situación de desventaja en cuanto a su capacidad tecnológica.

En cuanto a los exportadores de productos relacionados al Acuerdo MSF de la OMC, estos son beneficiados con la eliminación de obstáculos al comercio que se puedan dar de manera injustificada a sus productos, ya que la finalidad del Acuerdo es evitar la incertidumbre en cuanto a las condiciones de venta en destino y si la inocuidad de sus productos es la necesaria para ingresar a otro mercado sin que los limiten arbitrariamente con medidas proteccionistas.

¹⁵ Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm, consultado el 15 de enero de 2019.

Por otro lado, los importadores de productos alimenticios y agropecuarios también se ven beneficiados en cuanto a las medidas que se establecen en la frontera, ya que las medidas sanitarias y fitosanitarias son más claras para poder determinar si estas son injustificadas para poder impugnarlas, eliminando la incertidumbre en futuras operaciones comerciales.

Como hemos podido observar, el Acuerdo MSF de la OMC comprende medidas adoptadas para disminuir los riesgos de la contaminación microbiológica de los alimentos o la sanidad animal y vegetal, pero cuando se trata de determinar la manera de reglamentar los productos sin que se discrimine, ni se limite de manera innecesaria el comercio internacional, tenemos que recurrir al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (AOTC).

Ambos Acuerdos alientan a que los miembros de la OMC basen sus medidas en recomendaciones y directrices internacionales, para lograr un equilibrio entre el derecho que tienen los miembros a establecer reglamentos con la finalidad de cumplir objetivos legítimos, pero con la seguridad de que éstos no se vuelvan un obstáculo arbitrario o innecesario al comercio internacional.

2.4 Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (OTC)

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (AOTC) es el resultado de la Ronda de Uruguay y una revisión del Acuerdo del mismo nombre que surgió de las negociaciones durante la Ronda Tokio del GATT, que se llevó a cabo en la década del 70.

El Acuerdo OTC de la OMC otorga el derecho a los miembros de escoger libremente cómo realizar los reglamentos de sus productos para llegar al cumplimiento de sus objetivos, pero de una forma en que no se discrimine entre operadores comerciales, ni se limite de manera innecesaria el comercio de productos.¹⁶

También confirma la responsabilidad de éstos para tomar las medidas razonablemente necesarias que puedan asegurar el cumplimiento por parte de su gobierno local e instituciones no gubernamentales.

¹⁶ Organización Mundial del Comercio , https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm, consultado el 18 de noviembre de 2018.

Los reglamentos técnicos y normas son de vital importancia en el comercio internacional, pero surge un problema al momento en que éstas puedan variar de un país a otro; ya que, por tener bastantes normas distintas, se complica la operación de productores y exportadores. Es por este motivo que las normas pueden llegar a convertirse en obstáculos técnicos para el comercio. Sin embargo, también son necesarias para lograr el cumplimiento de objetivos de política pública, como proteger el medio ambiente, salud y seguridad de las personas, transparencia y protección al consumidor, así como la calidad de los productos en general.

Uno de los principales objetivos del Acuerdo OTC de la OMC, es prevenir y evitar el uso de requerimientos técnicos internos o regionales como obstáculos injustificados al comercio internacional, amparando todo tipo de producto y toda norma que exista, incluyendo requisitos de calidad para los alimentos, que es el tema que nos concierne dentro de la presente investigación.

Por otro lado, el Acuerdo OTC de la OMC no es aplicable a requisitos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias cubiertas por el Acuerdo MSF de la OMC, ya que este cubre medidas que tengan la finalidad de garantizar la protección al consumidor en cuanto al engaño y fraude económico.¹⁷

La condición que establece el Acuerdo OTC de la OMC a las normas y reglamentos es que éstos deben de tener una finalidad legítima y el costo o impacto de los mismos deben de ser directamente proporcionales al propósito que quieren obtener.

También dispone que, si existen dos o más formas de lograr el mismo objetivo se debe tomar la opción menos restrictiva para el comercio. El Acuerdo OTC de la OMC de igual manera alienta el uso de normas internacionales y que los miembros de la OMC se obliguen a aplicarlas de manera total o parcial, a excepción de las que sean consideradas como inapropiadas o ineficaces para su nación.

Del mismo modo que el Acuerdo MSF, el Acuerdo OTC de la OMC también persigue y alienta la armonización de normas y obliga a la participación de sus miembros, poniendo el mismo cuidado en el trato de los bienes extranjeros que el que se le pondría a los nacionales, en caso de que estas disposiciones ya no sean necesarias o apropiadas, deberán ser suprimidas.

¹⁷ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/3/x7354s/X7354s03.htm>, consultado el 10 de enero de 2019.

Los procedimientos que se utilizan para determinar si un producto está conforme con las normas, deben de ser justos y equitativos; sin favorecer a la producción nacional y fomentando el reconocimiento mutuo entre países en cuanto a los procedimientos.

El Acuerdo OTC de la OMC comprende el comercio de todo tipo de mercancías, tanto agropecuarias como industriales y es aplicable a tres categorías de medidas: procedimientos de evaluación de la conformidad, normas y reglamentos técnicos.

Los procedimientos de evaluación de la conformidad son utilizados para verificar el cumplimiento de las prescripciones correspondientes a los reglamentos técnicos o las normas. Estos procedimientos incluyen los de muestreo, inspección, prueba, evaluación, garantía de la conformidad, verificación, acreditación, aprobación y registro.

En cuanto a las normas, son documentos que aprueban instituciones internacionales que son reconocidas y responsables de establecer directrices, criterios y reglas para los productos, procesos y métodos de producción. Su carácter no es obligatorio y también puede ser que incluyan elementos en materia de terminología, símbolos, envasado, marcado o etiquetado.

Los reglamentos técnicos determinan las características con las que debe contar un producto y los procesos o métodos de producción que se llevan a cabo para su elaboración. Su cumplimiento es de carácter obligatorio y también se pueden establecer en éstos prescripciones en materia de símbolos, envasado y terminología de etiquetado o marcado.

CAPÍTULO 3: PROCESO DE EXPORTACIÓN HACIA LA REPÚBLICA ÁRABE DE EGIPTO

3.1 Introducción

Las exportaciones que realizan los productores de confitería hacia la República Árabe de Egipto tienen la finalidad de dar a conocer sus productos en un nuevo mercado que no se encuentra completamente explorado, a diferencia de otros en donde la competencia es cada vez más grande.

Los productores de confitería mexicana tienen que enfrentarse a un mercado interno en el que los actores comerciales aumentan día con día, tanto nacionales como extranjeros que llegan con nuevas propuestas y productos. Esto sin duda es benéfico para nuestro país, sin embargo, la situación de los productores nacionales se complica cada vez más.

Es por esta razón por la que los productores nacionales tienen que hacer frente a este tipo de situaciones con estrategias tendientes a compensar la innovación y competencia que se presenta en esta rama de la industria nacional.

Una de estas estrategias es la exportación de sus productos hacia países en donde la competencia no se ve tan marcada, ya que generalmente se apunta a exportar a mercados como el occidental o el europeo, que se encuentran muy saturados por la amplia gama de productos con los que cuentan.

El mercado africano es un área de oportunidad en la que los exportadores pueden incursionar para ingresar sus productos y generar una presencia de marca más fuerte. Por otro lado, cuentan con la ventaja de que sus productos son novedosos para los consumidores y así poder generar más ventas.

Los productos que se pretenden exportar deben de adaptarse y tropicalizarse de acuerdo con el país al que se van a dirigir, para que sean aceptados con mayor éxito por los consumidores locales y distribuidores. También deberán respetar la legislación del país de destino para que el producto cumpla con lo requerido y no tenga problemas a su arribo.

3.2 Panorama Económico, Político y Social de la República Árabe de Egipto

La República Árabe de Egipto se encuentra situada al norte de África entre el Mar Mediterráneo y el Mar Rojo, colindando al oeste con Libia, al sur con Sudán y al noreste con Israel y el territorio palestino de Gaza. Cuenta con una superficie de 1,001,450 km² y su población ha aumentado en la última década alcanzando en 2018 los 104 millones de habitantes, convirtiéndolo en el país más poblado del Medio Oriente.¹⁸

Su idioma es el árabe y la religión oficial es el Islam, por lo que la mayoría de su población es musulmana sunní, mientras que los cristianos coptos ortodoxos son la minoría más numerosa.¹⁹

En cuanto a su forma de Estado, se establece a través de una República semipresidencialista y unicameral, en la que el presidente dura en su mandato cuatro años con la posibilidad de reelegirse y el parlamento durará cinco años, siendo elegido por medio de un sistema mixto de distritos uninominales y listas nacionales, con salvaguardas constitucionales para la representación de minorías: jóvenes, campesinos mujeres, y coptos. Es importante mencionar que su Constitución Política actual entró en vigor el 18 de enero del 2014.

El Poder Judicial lo encabeza el Tribunal Supremo Constitucional, que cuenta con facultades correspondientes a la revisión constitucional. Sin embargo, no se considera como última instancia, ya que cuenta con un Tribunal de Casación.

La división territorial de la República Árabe de Egipto comprende cinco niveles administrativos:

-Gobernaciones:

Alexandria, Asiuat, Asuán, Beheira, Beni Suef, Kaliobiya, Dakhaliya, Damietta, El Cairo (capital), Fayum, Gharbeya, Giza, Ismailia, Kafr el Sheikh, Luxor, Matruh, Mar Rojo, Minya, Menufiya, Nuevo Valle, Port Said, Quena, Sharkiya, Sinaí Septentrional, Sinaí Meridional, Suez y Sohag.

-Regiones administrativas

-Ciudades

-Distritos urbanos

-Municipalidades rurales

¹⁸ Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/egypt/geographic-information>, consultado el 16 de abril de 2019.

¹⁹Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/EGIPTO_FICHA%20PAIS.pdf, consultado 16 de abril de 2019.

En el aspecto económico, ocupa el puesto número 45 de las economías mundiales y su moneda es la libra egipcia, que equivale a 16.58 libras por dólar americano aproximadamente.²⁰

3.3 Operación y Logística

Las exportaciones a la República Árabe de Egipto se pueden realizar por vía marítima o aérea; sin embargo, la operación marítima es la más utilizada por tener un costo más bajo y la posibilidad de cargar una cantidad mayor de producto dentro del contenedor.

Es por esto que se tiene que maximizar el uso del contenedor para que se le pueda introducir la mayor cantidad de metros cúbicos y generar una venta con más rentabilidad respecto al costo del flete marítimo.

Son múltiples los factores que pueden beneficiar o perjudicar la optimización del espacio dentro de un contenedor: un correcto diseño de embalaje, la forma de cargar en los centros de distribución, si es un contenedor cargado con monoproducto y aunque parezca algo irrelevante, las condiciones en que se encuentre el contenedor, ya que si éste viene con golpes o abolladuras puede ocasionar que no se pueda cubicar adecuadamente el producto.

Una de las principales desventajas de la vía marítima es el tiempo de tránsito, ya que se tiene que planear con exactitud la fecha en que tiene que llegar el producto al destino, para tomar todas las precauciones necesarias y poder elegir un buque que cuente con una fecha adecuada de zarpe en función a la disponibilidad del producto, la fecha de entrega requerida por el cliente, temporalidades, clima y transbordos.

Existen distintos tipos de contenedores, los cuales se van a elegir de acuerdo con las características del producto a exportar, presupuesto, requerimientos especiales del cliente y sobre todo el destino a donde se dirige. Generalmente los más utilizados en la industria de la confitería son los siguientes:

²⁰ Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/egypt?agencyPath=mex>, consultado el 16 de abril de 2019.

Tipos de contenedores

Tipo de contenedor	Largo	Ancho	Altura	Metros cúbicos	Max. Carga útil
20' <i>standard</i>	5.90 m	2.35 m	2.39 m	33.20 m ³	28,260 kg
20' <i>reefer</i>	5.45 m	2.29 m	2.16 m	28.30 m ³	27,540 kg
40' <i>standard</i>	12.03 m	2.35 m	2.39 m	67.70 m ³	28,860 kg
40' <i>high cube</i>	12.03 m	2.35 m	2.70 m	76.40 m ³	28,660 kg
40' <i>reefer</i>	11.59 m	2.29 m	2.40 m	67.90 m ³	30,260 kg

Fuente: Elaboración propia con datos de Mediterranean Shipping Company Mexico²¹

Las características anteriormente mencionadas son información general proporcionada por las compañías navieras, pero en la práctica son muy relativas debido a que los metros cúbicos y el máximo de carga útil son menores a lo reportado.

Los contenedores que se utilizan para productos alimenticios deben de estar acondicionados para que se encuentren en óptimo estado, sin importar de qué tipo sean. Por esta razón cuando se pide una cotización a una compañía naviera se debe de solicitar un contenedor “grado A” o grado alimenticio para que ellos puedan acondicionarlo antes de la carga de la mercancía en los centros de distribución.

A pesar de que este acondicionamiento puede incrementar un poco el precio del flete, es muy recomendable, ya que la mayoría de las veces las compañías navieras envían los contenedores que se descargan de importación y puede ser que estos hubieran contenido algún material que dejara en mal estado el interior del contenedor, afectando el producto por algún mal olor, suciedad o filtraciones que pudiera tener.

El contenedor 20' *standard* se utiliza cuando la cantidad de producto a exportar es menor, lo que provoca que por sus dimensiones se disminuya un poco el flete marítimo respecto a contenedores más grandes y se pueda cargar la mercancía de una manera en la que quede fija en su lugar para que no se vea afectada por los movimientos de maniobras en puerto de origen, transbordos y destino hasta ser recibida por el importador.

²¹Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/mex/our-services/dry-cargo>, consultado el 18 julio de 2018.

La desventaja de este tipo de contenedores es que hay poca disponibilidad de unidades, lo que puede afectar la operación por estar esperando a que la compañía naviera pueda colocar uno en las condiciones requeridas por el embarcador, siendo en algunas ocasiones una causa para perder el buque deseado y se tiene que embarcar en el de la siguiente semana.

Los contenedores 40' *standard* generalmente se utilizan por su tamaño para que se pueda cargar una cantidad mayor de mercancías, si bien sube un poco el costo del flete, se compensa por todo el producto que se puede cubicar y que se traduce en una venta más redituable en donde el costo del flete marítimo se compensa dentro de la operación.

El contenedor 40' *high cube* es muy popular debido a que cuenta con 31 cm más de altura en comparación con el 40' *standard*, lo que nos lleva a poder cubicar 8.70 m³ más por el mismo costo, pudiendo optimizar el costo del flete marítimo.

En cuanto a los contenedores 20' y 40' *reefer*, poseen las mismas características que el *standard*; solo que éstos cuentan con un circuito de refrigeración que se utiliza en la exportación de productos perecederos o aquellos que tienen que llegar en perfectas condiciones a destino, como es el caso de la confitería y especialmente hablando de los chocolates, ya que estos se deben de cargar a una temperatura de 18° Celsius, ventilación cerrada y con el 60% de humedad en el contenedor.

En el caso de los chocolates, si no se cumplen con las condiciones anteriormente mencionadas se puede presentar el efecto "*fat bloom*", que consiste en que las grasas que se utilizan para su manufactura se comienzan a derretir y suben a la superficie del producto, donde se vuelven a solidificar de nuevo generando una capa blanquecina que puede generar desconfianza al consumidor, provocar pérdidas económicas por compensación e incluso hasta la devolución del producto.

Este efecto puede presentarse en la etapa del almacenamiento o traslado del producto, y comienza cuando la temperatura empieza a subir a partir de los 30° centígrados, cuando los cristales de la manteca de cacao o similar empiezan a derretirse y al llegar a los 36° centígrados ya se encuentra en estado líquido el chocolate.

Una vez que el chocolate superó los 30° centígrados y después baje su temperatura bruscamente a menos de 14° centígrados, se presenta un choque de temperaturas y provoca ese cambio de aspecto sin afectar su vida útil para consumo.

Se tiene que tomar en cuenta que la utilización de los contenedores *reefer* va en función del destino a donde se dirige la mercancía, ya que puede ser un país cercano que tenga un tiempo de tránsito de una semana pero con una temperatura demasiado alta o simplemente un país que llegue a tener un tiempo de tránsito de hasta 90 días, pudiéndose quedar hasta dos semanas en cada transbordo donde los contenedores se encuentran expuestos a la intemperie hasta ser cargados en el siguiente buque de conexión.

Otro punto para considerar es el tiempo que transcurre desde que los contenedores son cargados en los centros de distribución en origen hasta que llegan a puerto y suben al buque.

Generalmente los contenedores en vía terrestre se tardan un día en llegar a puertos mexicanos y en vía ferroviaria pueden llegar a tardar entre cuatro o cinco días si es que todo fluye de manera correcta, ya que en ocasiones se encuentra congestionado el ferrocarril y puede tardar hasta tres días en que lo suban a las góndolas, generando otros dos o tres días de tránsito al puerto.

Una vez que llega al puerto, el contenedor tiene que ser ingresado, lo que puede demorar un día y esperar en las terminales portuarias hasta que zarpe el buque.

En general el tiempo que puede esperar un contenedor desde que se carga en los centros de distribución hasta que sube al buque en puerto puede ser de cinco a siete días, considerando los cierres documentales y físicos. Por otra parte, una vez que llega el contenedor a destino los clientes no lo liberarán inmediatamente por cuestiones de pago de aranceles, logística y documentación.

El costo de un contenedor refrigerado puede llegar a ser de más del doble respecto al de un contenedor seco, ya que éstos tienen que estar conectados a fuentes de energía todo el tiempo para generar la temperatura que requiere el producto.

La desventaja de este tipo de contenedores es que los tiempos para documentar y los cierres físicos del buque son muy justos, debido a que se genera un cargo por conexión de frío de aproximadamente 100.00 USD diarios hasta el zarpe, es por eso que se debe de cargar el contenedor en el centro de distribución lo más cercano posible al zarpe del buque para evitar estos cargos adicionales.

En cuanto a los contenedores 20' *reefer* son prácticamente inexistentes, ya que varias compañías navieras no cuentan con ese tipo de unidades o tienen muy pocos en

circulación, teniendo que recurrir a cargar la mercancía en un 40 *reefer* donde se va a elevar el costo significativamente y en caso de tener poca mercancía se perderá el margen de ganancia por la relación costo beneficio entre el flete y la venta; sin mencionar que se corre el riesgo de que el contenedor por no ir completamente lleno se pueda mover en el transcurso del viaje y verse afectada la mercancía por las maniobras aplicadas al contenedor.

Existen otras opciones en caso de que el cliente o el proveedor no quieran o puedan absorber el costo de un contenedor refrigerado, una de ellas es colocar una manta térmica, que es una especie de plástico burbuja grande con una capa de aluminio, con la finalidad de que se utilice para insular todo el interior del contenedor quedando lo más sellado posible para que no entre el calor.

En caso de llevar diferentes tipos de productos, se puede dar la instrucción de que el embalaje que contiene el chocolate se coloque al centro del contenedor y envuelto en manta térmica, para que después se coloquen encima el resto de los productos como podrían ser los caramelos o gomas de mascar, formando una especie de barrera protectora.

Es recomendable que el importador al momento de recibir el contenedor en destino, lo coloque en un lugar que se encuentre aproximadamente a 26° centígrados para que la temperatura baje gradualmente y así evitar la aparición de "*Fat Bloom*" en el chocolate, para que después se pueda almacenar en un lugar con ambiente fresco y seco con 20° centígrados y 60% de humedad.

3.4 Compañías navieras

Son compañías que se dedican al transporte de carga de contenedores por medio de vía marítima, ofreciendo la posibilidad de llegar de un puerto a otro a través de las diferentes rutas y servicios que ofrecen.

La industria del envío de contenedores es de suma importancia para la economía mundial, es un negocio multimillonario ya que representa el 90% del comercio internacional, esto se debe a que los buques tienen la capacidad de transportar una cantidad mayor de mercancías a diferencia de cualquier otro tipo de transporte.

La mayoría de las compañías navieras cuentan con sus propios buques y en ocasiones forman alianzas entre distintas compañías con la finalidad de aprovechar el

espacio y maximizar sus rutas, los espacios con los que cuentan los buques portacontenedores se denominan TEU, haciendo referencia al acrónimo en inglés de *“Twenty-foot Equivalent Unit”* que se traduce como unidad equivalente a veinte pies. Un TEU sería la capacidad de carga que tiene un transporte marítimo respecto a un contenedor 20’ *standard*, de tal manera que un contenedor 40’ *standard* equivaldría a dos TEU.

Es por esto por lo que la fuerza e importancia de las compañías navieras se mide de acuerdo con la capacidad de TEU con los que cuenta su flota y a su vez la cantidad de buques portacontenedores con los que cuentan, ya sean propios o arrendados. De acuerdo con la plataforma de datos Alphaliner, se van a mostrar las diez principales compañías navieras más grandes del mundo:

10 compañías navieras más importantes a nivel mundial

Naviera	TEU propios	TEU compartidos	Buques propios	Buques compartidos	Total TEU	Total buques
A.P. Moller-Maersk Group	2,352,769	1,830,703	316	401	4,183,472	717
Mediterranean Shipping Company (MSC)	1,062,805	2,493,624	182	369	3,556,429	551
COSCO Shipping Co. Ltd.	1,528,096	1,400,241	173	308	2,928,337	481
Grupo CMA CGM	1,029,540	1,679,958	129	386	2,709,498	515
Hapag-Lloyd	1,052,321	633,705	112	121	1,686,026	233
Ocean Network Express (ONE)	541,934	1,030,368	74	143	1,572,302	217
Evergreen Marine Corp	579,185	717,373	114	93	1,296,558	207

Yang Ming Marine Transport Corp.	187,835	444,568	41	54	632,403	95
Hyundai	129,439	293,448	14	56	422,887	70
Pacific International Lines (PIL)	161,226	226,394	71	49	387,620	120

Fuente: Elaboración propia con datos de Alphaliner TOP 100²²

Estas diez compañías navieras reúnen la capacidad de 19,375,532 TEU, aproximadamente 9,687,766 contenedores 40´*standard*, que representan el 83.24% de la capacidad mundial total.

A pesar de que existe una amplia variedad de compañías navieras en el mercado, es común que sean pocas las que ofrecen un servicio que se ajuste a nuestras necesidades específicas, ya que cada una se especializa en diferentes zonas geográficas y a pesar de compartirlas pueden variar los servicios y rutas que puedan ofrecer. También es necesario identificar y confirmar el puerto al que se va a dirigir el contenedor, ya que hay ocasiones en que un mismo puerto tiene distintas terminales y no en todos los casos las compañías navieras cuentan con el servicio que requerimos.

Una vez que el contenedor se encuentre en el agua, es muy difícil poder redireccionarlo al nuevo destino y la única opción en caso de que la compañía naviera no cuente con el servicio es que arribe al destino original y de ahí hacer un arrastre a la nueva terminal, incrementando costos por conceptos de flete y maniobras.

Al momento de tomar decisiones en cuanto a qué naviera elegir, es bueno saber cuántos transbordos tiene la ruta que nos ofrecen, ya que entre menos transbordos tendrá menos tiempo de tránsito. Generalmente cada transbordo tarda de 4 a 5 días para que pueda subir el contenedor al nuevo buque de conexión, pero por temas de congestión o condiciones climáticas pueden llegar a tardar más de dos semanas en subir el contenedor.

En ocasiones las mismas compañías navieras son dueñas de las terminales portuarias, lo que nos garantiza que nuestro contenedor tendrá preferencia de subir de manera más rápida a los buques de transbordo.

²² Alphaliner, <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>, consultado el 15 de agosto de 2019.

Otro punto fundamental, a pesar de que parezca algo sin importancia, es el servicio al cliente que proporciona la compañía naviera, ya que ellos son el principal contacto desde que se toma el contenedor para ser cargado en los centros de distribución hasta que arriba a destino y el cliente lo libera.

Ellos son los encargados de liberar el contenedor, confirmar la reserva de acuerdo con la cotización, brindar asistencia en cualquier problema que tenga que ver con la documentación del embarque y en los casos que los contenedores superen los 10 días en un puerto de transbordo se puede recurrir a ellos para que hagan presión y los consideren para que puedan subir en un buque anterior.

El servicio al cliente se vuelve una pieza fundamental en la logística, ya que muchas decisiones y negocios se cierran por este punto, debido a que participan a lo largo de toda la operación, pudiendo facilitar lo más posible la experiencia o entorpecerla a pesar de contar con los mejores tiempos de tránsito y tarifas.

Para las exportaciones provenientes de los Estados Unidos Mexicanos hacia la República Árabe de Egipto, las compañías navieras más utilizadas en función de los puertos a los que se dirigen y sus tiempos de tránsito son: A.P. Moller-Maersk Group, Mediterranean Shipping Company (MSC) y Grupo CMA CGM.

AP Moller-Maersk, conocido popularmente como Maersk, es la compañía naviera número uno a nivel mundial desde 1996 y fue fundada en 1904 con sede en Copenhague, Dinamarca. Es un grupo de organizaciones regionales que abarcan América del Norte, Centro y Sur, África del Norte, Asia, Europa, Lejano Oriente y la zona del Mar Negro; encargadas del transporte y logística internacional de contenedores. Maersk cubre 343 puertos y da servicio a 121 países.²³

Mediterranean Shipping Company S.A. o por sus siglas MSC fue fundada en 1970 y tiene su sede en Ginebra, (Suiza) desde 1978. Ocupa el segundo puesto en el ranking de las compañías navieras más grandes del mundo en cuestión de capacidad de buques portacontenedores y cruceros vacacionales. Su actividad se ha diversificado con la finalidad de incluir el transporte terrestre en origen y destino, desarrollo de terminales portuarias y logística. MSC cubre 500 puertos y da servicio a 155 países transportando anualmente un volumen de 21 millones de TEU.²⁴

²³ Maersk, <https://www.maersk.com/about/our-story>.

²⁴ Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/che/about-us>.

CMA CGM S.A. “*Compagnie Maritime d’Affrètement (CMA) Compagnie Générale Maritime (CGM)*” es una empresa francesa líder en el transporte y envío de contenedores, con sede en Marsella y fundada como tal hasta 1978, pero sus inicios se remontan al año 1851. CMA CGM Group cubre 420 puertos y da servicio a 174 países transportando anualmente un volumen de 15.6 millones de TEU.²⁵

Como se puede observar, cada compañía naviera cuenta con distintas características y ventajas dependiendo de las necesidades que se requieran para la operación. Como se comentó anteriormente, estas tres compañías navieras son las que brindan el servicio hacia la República Árabe de Egipto con los mejores tiempos de tránsito y fletes. A continuación, se detallarán los principales puertos de la República Árabe de Egipto y sus terminales correspondientes:

Principales puertos y terminales de la República Árabe de Egipto

Puerto	Código de Puerto	Terminales
Alexandria	EGALY	- Dekheila Container Terminal - Old Port Container Terminal
Damietta	EGDAM	- Damietta Container Terminal
Port Said	EGPSD	- Port Said East - Port Said West
Sokhna	EGSOK	- Sokhna Container Terminal

Fuente: Elaboración propia con datos de Mediterranean Shipping Company Mexico ²⁶

Egipto se caracteriza por la exportación de petróleo crudo y sus derivados, textiles, algodón, productos químicos, productos metálicos y alimentos procesados. En cuanto a sus importaciones podemos encontrar productos de madera, maquinaria y equipo, productos químicos, combustibles y alimentos.

Los puertos de Alexandria y Port Said son los más comunes en materia de exportación hacía la República Árabe de Egipto y se puede observar que ambos cuentan con distintas terminales dentro del mismo puerto. En ocasiones las navieras tienen la posibilidad de llegar al puerto, pero solo pueden atracar en una sola terminal, por eso la importancia de verificar con el importador a qué terminal tiene que llegar el contenedor exactamente.

²⁵ CMA CGM, <https://www.cma-cgm.com/local/mexico-agencies/about-us>.

²⁶ Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/egypt>.

En cuanto a los puertos mexicanos, generalmente los buques salen de los puertos que se encuentran del lado del Golfo de México para que el tiempo de tránsito pueda ser más corto y evitar transbordos en la ruta. A continuación, se detallan los puertos mexicanos más utilizados para exportar a la República Árabe de Egipto:

Puertos mexicanos más utilizados para exportar a la República Árabe de Egipto

Puerto	Código de Puerto	Terminales
Altamira	MXATM	- Altamira Terminal Portuaria SA. DE CV (ATP)
Puerto Morelos	MXPMS	- Terminal Marítima Puerto Morelos, Quintana Roo
Veracruz	MXVER	-Internacional de Contenedores Asociados de Veracruz (ICAVE) -CICE terminal.

Fuente: Elaboración propia con datos de Mediterranean Shipping Company Mexico ²⁷

El tiempo de tránsito promedio de una exportación a la República Árabe de Egipto zarpando desde el puerto de Veracruz puede ser de 30 a 35 días, sin contar el tiempo que pase el contenedor en los puertos de transbordo.

Las rutas que se tomen van a depender de los servicios y terminales con las que cuenten las compañías navieras, usualmente se tiene un transbordo en la ruta y en ocasiones se puede agregar otro transbordo en caso de congestión en los puertos o por condiciones climáticas. A continuación, se detallan algunas de las principales rutas:

Rutas de México a la República Árabe de Egipto

Puerto de origen	Primer Transbordo	Segundo Transbordo	Puerto de destino	Tiempo en transbordo	Tiempo en agua	Tiempo de tránsito total
Veracruz (México)	Algeciras (España)		Port Said West (Egipto)	6 días	35 días	41 días
Veracruz (México)	Le Havre (Francia)	Damietta (Egipto)	Port Said East (Egipto)	5 días	27 días	32 días
Veracruz (México)	BARCELONA (España) Ocasionalmente	GIOIA TAURO (Italia)	ALEXANDRIA EL DEKHEILA (Egipto)	4 días	31 días	35 días

Fuente: Elaboración propia

²⁷ Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/mexico>.

Como se puede observar, el tiempo de tránsito con transbordos incluidos puede llegar ser de 35 a 41 días. En la primera ruta que se dirige hacia Port Said West Terminal podemos identificar que se tiene solamente un transbordo en Algeciras, sin embargo, este es uno de los puertos más transitados en el mundo y es frecuente que se encuentre congestionado, es por eso que el tiempo de tránsito se eleva a comparación con el resto.

La segunda ruta que se dirige hacia Port Said East Terminal a pesar de ser el mismo puerto que la primera ruta, se dirige a una terminal diferente y por lo tanto cuenta con dos movimientos, uno en Le Havre que puede ser el más tardado por la congestión portuaria y el segundo que es un arrastre interno. Generalmente este tipo de transbordos son de un día aproximadamente. La tercera ruta que se dirige hacia Alexandria normalmente tiene un solo transbordo en Gioia Tauro con cuatro días para que pueda subir al buque de conexión y respeta el tiempo de tránsito informado, sin embargo, hay ocasiones en que se pueda presentar congestión portuaria y sea necesario agregar un segundo transbordo para que el servicio pueda continuar. En este caso llegará primero a Barcelona para después retomar el transbordo original mientras el puerto retoma sus operaciones con normalidad, provocando que el tiempo de tránsito total pueda incrementar hasta 50 días.

Los tiempos de tránsito son muy susceptibles de cambio, es por lo que se debe tener en consideración antes de embarcar la ruta y servicio que nos ofrece la compañía naviera, para saber si los transbordos se encuentran congestionados en la temporada a la que apuntamos exportar.

Los puertos se comienzan a congestionar a partir del segundo semestre, principalmente por las ventas de temporalidades de fin de año y las condiciones climáticas.

Las tarifas que se manejan para exportar desde el puerto de Veracruz hacia la República Árabe de Egipto oscilan entre los 1300.00 USD para un contenedor 20' *standard* y de 2050.00 USD a 2100.00 USD para un contenedor 40' *standard* o 40' *high cube*, sin importar si se encuentra en temporada alta, que comienza a partir del segundo semestre del año.

Lo anterior es un promedio de lo que las distintas compañías navieras manejan, estos costos pueden variar dependiendo del tipo de mercancía, el tiempo de tránsito, puerto y terminal a la que se dirige.

Por otro lado, se podrá negociar una mejor tarifa en función de cuántos TEU se le ofrecen a la compañía naviera, entre más contenedores se exporten por mes con un volumen que se mantenga constante, la compañía naviera podrá bajar el flete marítimo, otorgar días libres de demoras en origen y destino e incluso absorber maniobras en terminales portuarias o disminuir los cargos que se cobren adicionales al flete.

Estos cargos adicionales al pago del flete se cobran en origen a cargo del embarcador y deben de ser cubiertos antes de que el contenedor llegue a destino, para que la compañía naviera pueda entregar el conocimiento de embarque y así proporcionárselo al importador para que libere la mercancía sin ningún problema o gastos adicionales. Los cargos adicionales al flete que se pagan pueden ser los siguientes:

Cargos adicionales al flete marítimo

Cargo	Monto USD aproximado	Descripción del cargo
<i>Carrier Security Fee</i>	11.00	La seguridad que se tenga que cobrar en puertos.
<i>Precarriage</i>	1,400.00	Este cargo es opcional y se refiere al transporte terrestre a cargo de la compañía naviera desde el centro de distribución al puerto de destino.
<i>Food Quality Container Surcharge</i>	100.00	Se refiere al acondicionamiento y limpieza previo del contenedor, para que sea apto y pueda ser considerado de grado alimenticio, este recargo también es opcional.
<i>Low Sulphur Fuel Contribution</i>	20.00	Recargo por concepto de la contaminación que se ocasione a las aguas de la Unión Europea.
<i>Seal Fee</i>	15.00	Es el cargo que emite la compañía naviera por proporcionar un sello de seguridad para cerrar el contenedor.
<i>Documentation Fee</i>	58.00	Cargo por concepto de documentación, es decir la emisión del conocimiento de embarque.
<i>Bunker Recovery Charge</i>	460.00	Es un cargo que se aplica por concepto de emergencia en cuanto al combustible.
<i>Terminal Handling Charge (THC)</i>	350.00	Este cargo generalmente lo cubre el importador a menos que se establezca lo contrario y se refiere a las maniobras necesarias para poder manipular el contenedor en el puerto de destino.

Fuente: Elaboración propia

Si hacemos la sumatoria de los cargos adicionales sin contar el THC que es pagado por el importador en destino, nos da como resultado 2,064.00 USD. Esta cantidad

más un flete marítimo de 2,100.00 USD por concepto de un contenedor 40' *standard* da un total de 4,164.00 USD por la operación. Estos mismos cargos adicionales se van a aplicar del mismo modo a un contenedor 20' *standard*.

Este valor se puede bajar un poco mediante el cargo de transporte terrestre del centro de distribución al puerto de origen, ya que la cantidad de 1,400.00 USD que se coloca en la tabla está en una base de transporte sencillo, es decir, solamente se cargará un contenedor.

En caso de conseguir el empate de un segundo contenedor utilizando el mismo transporte terrestre, la tarifa podría bajar un 30 %; por esta razón es favorable programar la exportación de contenedores en pares para compensar un poco el costo del flete y en ocasiones la misma compañía naviera ofrece empatar con clientes terceros para optimizar la logística. Sin embargo, el empate con terceros en ocasiones no es muy recomendable, puede ser que se cuente con la suerte de ser el primero en cargar el contenedor o en el peor de los casos te coloquen como segunda entrega, teniendo que esperar a que el primer cliente termine para poder seguir con su trayecto a puerto, por esta razón no se debe aceptar un empate cuando los cierres documentales y físicos de un buque se encuentren muy justos al día del posicionamiento del contenedor, los cuales se llevan a cabo cinco días hábiles antes de la llegada del buque de importación al puerto de origen para zarpar a destino al día siguiente.

Las líneas transportistas y compañías navieras otorgan ocho horas para cargar el contenedor sin costo, las horas posteriores se denominan estadías y se cobran por separado, así como el costo generado en caso de que no se termine de cargar el contenedor hasta el día siguiente.

Por estas razones es de vital importancia la logística en la operación, ya que, si se planea con la mayor exactitud posible, se puede ver reflejado el beneficio en los costos y tiempos generados en la exportación.

CAPÍTULO 4: REQUERIMIENTOS A LA EXPORTACIÓN

Las exportaciones hacia la República Árabe de Egipto referentes a los chicles o gomas de mascar (1704.10.01), caramelos duros (1704.90.99) y chocolates (1806.90.99) requieren de distintos factores que se deben de cumplir para poder llevarse a cabo. Estos requerimientos se basan inicialmente en que el producto final a exportar cumpla con lo establecido por el país de destino y posteriormente con la documentación necesaria para su internación.

4.1 Necesidades del producto final

Los productos que se exportan a la República Árabe de Egipto deben de cumplir con determinados requisitos previos a la operación, con la finalidad de garantizar la inocuidad y calidad de los alimentos que serán consumidos por sus nacionales.

Estos requisitos son establecidos por las autoridades del país de destino y se deben de cumplir al pie de la letra para proceder con la exportación sin inconveniente alguno; los cuales se pueden traducir en requerimientos del producto final y registros o autorizaciones previas otorgadas por alguna autoridad.

En cuanto a los requerimientos del producto final, debe contener en sus empaques las palabras “Fabricado por” y “Exportado por” en árabe, así como el fechado de producción, caducidad y datos del importador. Esta información debe estar presente tanto en el empaque primario y secundario. El empaque primario se refiere al material o flexible en el que se envuelven los productos de manera individual, es decir solo una unidad de chocolate, chicle o caramelo y el empaque secundario es el exhibidor en donde se colocarán las unidades envueltas por el empaque primario para su venta y presentación final. Las marcas, instrucciones y etiquetas deben ser legibles, pegadas correctamente y difíciles de quitar del producto.

En el caso de los chocolates, deben contener menos del 2% de “grasas trans”, que se refieren a los ácidos grasos trans que se utilizan en la producción industrial y estos han sido definidos por Comisión del *Codex Alimentarius* como “ácidos grasos insaturados que contienen uno o varios enlaces dobles aislados (no conjugados) en una configuración trans”.²⁸

²⁸Argentina libre de grasas trans, http://www.anmat.gov.ar/grasas_trans/que_son.asp, consultado el 20 de enero de 2019.

Se generan durante el proceso de hidrogenación parcial de los aceites vegetales en estado líquido, con la finalidad de producir grasas semisólidas que son empleadas en alimentos ultra procesados, como es el caso de las coberturas utilizadas para la elaboración de los chocolates.

Las grasas trans son utilizadas en la industria de la confitería por su tiempo de conservación prolongado, solidez y maleabilidad al momento de la elaboración de los productos. Sin embargo, éstas pueden tener efectos dañinos para la salud humana, ya que propician el riesgo de padecer enfermedades cardiovasculares y diabetes, provocando el incremento de colesterol en la sangre.

La tendencia mundial va encaminada a la disminución y eliminación de grasas trans en la industria alimenticia y de confitería, provocando la búsqueda de distintos tipos de materias primas que se encuentren en un rango de precios adecuado, las cuales generalmente suelen ser más costosas.

En cuanto a las gomas de mascar y caramelos los requisitos son menos exigentes y sólo se menciona que los productos no deben contener gomas y resinas no alimentarias, así como ceras minerales, lo cual siempre se cumple y sólo se demuestra con una declaración emitida por el laboratorio del productor.

4.1.1 Programa de verificación de conformidad

Como se mencionó anteriormente, también se deben de cumplir con registros o autorizaciones previas otorgadas por alguna autoridad y este es el caso del “Programa de verificación de conformidad”, donde se evaluará la conformidad de los bienes que se pretenden exportar a través de una revisión documental, pruebas de control, inspección física y conclusión de la evaluación.

El Ministerio de Comercio e Industria de la República Árabe de Egipto emitió los Decretos Ministeriales No. 991 y No.43 en el año 2015 y 2016 respectivamente, en donde se requiere que los fabricantes extranjeros y compañías (que sean propietarias de alguna marca comercial) que tengan la intención de exportar a su país, deberán registrarse previamente a la realización del envío ante la Organización General de Control de Exportaciones e Importaciones, también conocida como GOEIC por sus siglas en inglés, entrando en vigor a partir de marzo de 2016.

Inicialmente este programa se utilizó para productos textiles y de cuero en mayo de 2012, fue hasta 2016 cuando se agregaron nuevos productos como los alimentos,

productos alimenticios y confitería, dentro de los que se incluyen las fracciones arancelarias objeto de la investigación.²⁹

Los productos sólo podrán ingresar a la República Árabe de Egipto siempre y cuando estén registrados en la lista de fabricantes y comercializadores de la GOEIC y los que no se encuentren registrados no podrán despachar su mercancía en la aduana de destino. El proceso para obtener el registro con la GOEIC es el siguiente:

- La empresa deberá presentar el formulario de solicitud correspondiente y los documentos necesarios a través de un tercero, representante legal o importador.
- La persona o entidad autorizada iniciará sesión en el sitio web de la GOEIC y llenará el formulario de inscripción y deberá adjuntar los siguientes documentos dependiendo si se registrará en calidad de fábrica o como propietario de marcas comerciales:

Documentos requeridos para el registro de una fábrica:

- 1.- Copia certificada de la licencia de fábrica.
- 2.- Un documento en donde se enumeren los productos fabricados que se pretenden exportar.
- 3.- Un documento en donde se enumeren las marcas registradas de los productos fabricados que se pretenden exportar, incluyendo el número de licencia de marca registrada y los detalles de la planta de producción (nombre, dirección, país) del fabricante. El Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual (IMPI) es el responsable del registro de marcas registradas y la empresa puede solicitar al IMPI una copia certificada de su registro de marca, en caso de ser necesario.
- 4.- Certificado de control de calidad emitido por una entidad acreditada por la Cooperación Internacional de Acreditación de Laboratorios (ILAC) o por el Foro Internacional de Acreditación (IAF). El único organismo acreditado por la ILAC en México es la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA).

Documentos requeridos para el registro como propietario de una marca:

- 1.- Copia certificada del registro de marca emitido por el IMPI.
- 2.- Un certificado del propietario de la marca comercial que contenga los centros de distribución que tienen derecho a suministrar los productos que llevan la marca registrada.
- 3.- Certificado de control de calidad emitido por una entidad acreditada por la Cooperación Internacional de Acreditación de Laboratorios (ILAC) o por el Foro Internacional de Acreditación (IAF).³⁰

²⁹ Bureau Veritas, "DATA SHEET EGYPT Verification of Conformity (VoC) Programme", 2019.

³⁰ Bureau Veritas, "Requirements of Ministerial Decree 991/2015 and 43/2016" Ed. 1.2, 2019.

Todos los documentos deben ser enviados a la GOEIC en su forma original o como copias certificadas, legalizados por la embajada de la República Árabe de Egipto y traducidos en árabe, de lo contrario no se tendrán en cuenta para el registro.

Una vez que la GOEIC ha recibido los documentos en línea, procederá con la notificación a la persona autorizada para el registro, informando en el término de una semana si los documentos fueron aprobados o rechazados. En caso de que fueran aceptados, se solicitará que la empresa entregue los documentos originales o copias certificadas a la oficina de la GOEIC en destino y una vez que los reciba físicamente procederá con el registro de la empresa en aproximadamente dos semanas. Si los documentos fueron rechazados, la empresa puede solicitar que la GOEIC envíe a uno de sus representantes a inspeccionar sus instalaciones en México para obtener el registro, teniendo que absorber los gastos del inspector.³¹

También se establece que el etiquetado de los artículos de confitería que se pretendan exportar debe proveer la siguiente información en árabe y/o inglés:

- Nombre y marca del producto.
- Número de lote o identificación del lote.
- Fecha de producción y de caducidad.
- País de origen.
- Nombre y dirección del productor.
- Instrucciones de preservación y/o uso.
- Contenido neto en unidades métricas.
- Listado de ingredientes o aditivos
- Código de barras del producto.
- Nombre del alimento, empacador, distribuidor o importador.

4.1.2 Certificación Halal

Otro aspecto importante en las exportaciones que se dirigen a la República Árabe de Egipto es la “Certificación Halal”. La palabra Halal significa “permitido” por parte de la Religión Islámica y se fundamenta en preceptos que contemplan aspectos de salubridad e higiene. Este término es aplicado para alimentos, nutrientes, saborizantes, cosméticos y medicamentos, ya que la población musulmana requiere de dicha certificación para poder consumir ese tipo de productos.

Un producto se puede considerar Halal para consumo islámico siempre que cumpla con los preceptos que emanen de la doctrina islámica, es decir del Sagrado Corán

³¹ Cámara Arabe Mexicana de Industria y Comercio, “Decree No. 992 for the registration of manufacturing facilities that Export to Egypt”, 2019.

y la tradición profética, donde se establece que no debe contener ningún ingrediente vedado, es decir, que el producto no debe de contener lo siguiente:

- Carne de algún animal que se encontrara muerto
- La sangre
- Carne de cerdo y todos sus derivados
- Los animales que se alimenten con carroña o que tengan garras
- Animales matados por otros animales, muertos por asfixia o que se sacrificaran invocando el nombre de otro Dios que no sea Allah.
- También se consideran prohibidos el alcohol y cualquier otro tipo de embriagante.

La Certificación Halal se solicita a través de un simple formulario de solicitud, en donde se analizará la prefactibilidad del producto. Una vez que se apruebe se le pedirá al solicitante la información acerca de su fábrica, procesos, trazabilidad, buenas prácticas, sistemas de calidad y los tipos de productos que se desarrollen o produzcan en ésta.

Los encargados de realizar la Certificación Halal son las empresas certificadoras en la materia, como es el caso del Consejo Islámico de Alimentos y Nutrición de América, más conocido por sus siglas en inglés IFANCA.

Estas empresas auditarán toda la información que proporcionó el solicitante y una vez que se satisfagan las exigencias de la auditoría, se otorgará la Certificación Halal de la fábrica. En cuanto a la industria de la confitería, lo que se certifica como tal es la línea de producción y después cada uno de los productos que pretendan contar con la Certificación Halal.

El costo de la certificación de la línea es de aproximadamente 3,000.00 USD con una vigencia de tres años, en cuanto a la certificación individual de cada producto el costo es de 500.00 USD con una vigencia anual, por lo que será necesario renovarla anualmente para poder continuar con la Certificación Halal. El tiempo de respuesta por parte de la empresa certificadora es aproximadamente de un mes desde que se envió la solicitud inicial e información requerida hasta que ésta responde con el Certificado Halal en caso de ser aceptada. Mientras se encuentre vigente la certificación, el fabricante tendrá el derecho de colocar el sello Halal de la empresa certificadora en los productos que se encuentran registrados. Este sello generalmente es colocado en el empaque primario y secundario para que el consumidor lo pueda identificar fácilmente.

El proceso de Certificación Halal puede llegar a tomar entre tres y seis meses hasta que tengan la primera producción con sello impreso en el producto, se tienen que tomar en consideración actividades previas a la presentación de la solicitud ante la empresa certificadora; como la compra de materiales aptos para la certificación, así como la adaptación y aprobación de los textos incluidos en los empaques.

El sello Halal en los productos proporciona confianza y empatía hacia el mercado musulmán, reconociendo que las empresas productoras realizan distintos esfuerzos para la implementación de altos estándares de calidad.

Contar con certificación Halal significa la apertura a un mercado con gran potencial de crecimiento, ya que los musulmanes representan aproximadamente el 25% de la población mundial, teniendo presencia en más de 127 países. Este mercado no se limita solamente a países islámicos, también se extiende a otros países en donde el porcentaje de musulmanes es considerable.

Los productos Halal no sólo deben verse como un alimento que se encuentra conforme a la Ley Islámica, también cumplen con altos estándares de calidad, garantizando que un alimento es apto tanto para musulmanes y no musulmanes, sin importar el lugar en donde se encuentren.³²

4.2 Documentación

La documentación es un aspecto fundamental para cualquier exportación, de ésta depende que la mercancía se pueda liberar sin ningún inconveniente al momento del arribo en el puerto de destino.

Dependiendo del destino van a ser los requisitos documentales, es por eso que el importador debe de informar con anticipación cuáles van a ser los documentos que requiere para que la operación se pueda llevar a cabo, ya que la mayoría de las veces se tienen que gestionar documentos con meses de anticipación a la fecha del posicionamiento del contenedor vacío en el centro de distribución.

Se pueden presentar casos en los que la emisión de un documento pueda tardar más que el tiempo de tránsito total de la operación, siendo necesario tomar conciencia de este tipo de eventualidades para evitar que el contenedor llegue a destino y no se pueda liberar hasta contar con la documentación completa, generando costos de

³² Centro Islámico de la República Argentina, <http://www.halal.org.ar/>, consultado el 20 de enero de 2019.

estadías, demoras en puerto, uso de contenedor, almacenamiento y conexiones de frío en caso de tratarse de un contenedor refrigerado; estos costos se cobran por día hasta que el importador toma el contenedor y lo retira del puerto.

Es importante que el exportador antes de realizar la operación investigue la viabilidad y costos de ésta, para que pueda determinar si la venta que va a realizar le deja un margen de ganancia favorable, debido a que en ocasiones el costo total de la operación absorbe las ganancias.

Los documentos que se requieren para exportar las fracciones arancelarias 1704.10.01, 1704.90.99 y 1806.90.99 hacia la República Árabe de Egipto son los siguientes:

- Factura comercial
- Certificado de Origen
- Certificado de exportación
- Lista de empaque
- Certificado de seguro
- Conocimiento de embarque
- Certificado de inspección

A continuación, se va a detallar la información contenida, tiempo de emisión y costos de cada uno de los documentos requeridos para realizar la exportación:

4.2.1 Factura comercial

Es un documento de carácter legal emitido por el exportador y con validez de la Secretaría de Hacienda de los Estados Unidos Mexicanos, en donde se va a reflejar la transacción internacional que se llevó a cabo entre las partes, con la finalidad de plasmar toda la información referente a la venta que realizó con el importador.

La factura comercial es uno de los documentos más importantes en la exportación, ya que a partir de la emisión de ésta se puede iniciar el trámite de la mayoría de los documentos requeridos por el importador.

En la factura se va a reflejar lo pactado por las partes al momento de celebrar la venta, como identificar el método y términos de pago, incoterm, moneda y tipo de cambio en el que se va a realizar la operación.

También se deben incluir todos los datos del vendedor y comprador, es decir su razón social completa, dirección e información fiscal. Esta información debe ser lo más clara posible para que el resto de los documentos tomen correctamente los datos y no se tenga discrepancias entre ellos.

En el cuerpo del documento se debe incluir el número de folio y fecha de emisión para que se pueda identificar correctamente el documento, mencionar el país de origen, la descripción de los productos objeto de la venta, número de producto, fracción arancelaria, cantidad, tipo de unidad, precio unitario y monto total de la transacción.

Otro punto que se debe considerar es la inclusión del monto correspondiente al flete y seguro, en caso de que el importador lo requiera y se hubiera pactado un incoterm CIF o CFR para la venta. Se debe mencionar la cantidad total de unidades, así como el peso bruto, neto y volumen total de las mismas.

La factura comercial generalmente se emite el día de la carga del contenedor y se recomienda que se realice al finalizar la misma, debido a que por alguna razón se puede dar el caso que el producto se maltrate al momento de subirlo, que no cubique la orden completa, cambios de último momento, etc.

Evitando realizar una nota de crédito y tener que volver a facturar la orden, generando un nuevo número de folio.

Para las exportaciones a la República Árabe de Egipto el importador requiere que la factura comercial sea legalizada por la Embajada de su país, con la finalidad de brindarle validez al documento, ya que en destino se requiere el sello de la Embajada para que ésta pueda ser considerada por la autoridad.

Se debe tener en cuenta que la República Árabe de Egipto no forma parte de la Convención de la Haya, mediante la cual se suprime el requisito de legalización de documentos públicos extranjeros a través de la Apostilla, que consiste en la certificación de firmas de los servidores públicos que tienen la facultad para hacer valer la legitimidad de los documentos nacionales en el extranjero, donde una autoridad central adjunta una nota oficial al documento en donde se reconoce la autenticidad de las firmas.

Por lo anteriormente expuesto, se debe seguir con el proceso de legalización del documento, que consiste en la certificación de firmas en cadena de los servidores públicos que intervinieron en la emisión de este para autenticarlo y brindar seguridad jurídica a las autoridades del país de destino, siendo un proceso más complicado. La

legalización sólo se limita a reconocer la autenticidad de las firmas de las personas que intervinieron en el proceso y no la veracidad ni el contenido del documento.

Una vez que se factura la orden, la factura debe ser firmada por el representante legal de la compañía del exportador, para que se solicite a un notario público la ratificación de esta firma, este proceso puede tardar de tres a cinco días hábiles dependiendo de la carga de trabajo de la notaría.

Teniendo la factura comercial con la ratificación de firma, se tiene que llevar al Archivo General de Notarías para que puedan verificar la firma y cargo de la persona que lo presenta, así como el sello plasmado en la factura. El tiempo de entrega es de un día hábil.

El siguiente paso es la entrega del documento a la Secretaría de Gobernación y posteriormente a la Secretaría de Relaciones Exteriores, el tiempo de entrega es de un día hábil por dependencia.

Generalmente después de legalizarse el documento en la Secretaría de Relaciones Exteriores seguiría la legalización final por parte de la Embajada del país en donde va a surtir efectos el mismo, sin embargo, aquí se tiene que incluir un paso adicional, teniendo que presentar el documento a la Cámara Árabe Mexicana de Industria y Comercio para que ésta también lo pueda legalizar.

Todos los embarques que tengan destino a algún país árabe necesitan legalización previa de la factura comercial y algunas ocasiones incluso del Certificado de Origen por parte de la Cámara Árabe Mexicana de Industria y Comercio, donde se le colocará un sello de revisión que es necesario para presentar posteriormente los documentos a la Embajada de la República Árabe de Egipto. Este trámite tiene un plazo de entrega de tres días hábiles.

Finalmente se entregará el documento a la Embajada de la República Árabe de Egipto para su legalización final, teniendo la particularidad de que sólo reciben y entregan documentos los martes y jueves con un tiempo de entrega aproximado de tres días hábiles dependiendo de la disponibilidad de Cónsul.

Costos y tiempos de entrega para la legalización de documentos

Dependencia	Trámite	Costo USD	Tiempos de entrega (días hábiles)
Notaria	Ratificación de firma	195	3
Archivo General de Notarias	Legalización	5	1
Secretaría de Gobernación	Legalización	29	1
Secretaría de Relaciones Exteriores	Legalización	18	1
Cámara Árabe Mexicana de Industria y Comercio	Legalización	50	3
Embajada de la República Árabe de Egipto	Legalización	66	3

Fuente: Elaboración propia

Como podemos observar, si el trámite de legalización de la factura comercial se inicia el mismo día en que se emite la factura, estaríamos hablando de un tiempo estimado de entrega de doce días hábiles, que se traduce aproximadamente en tres semanas, con un costo total de 363.00 USD. En estas cantidades no se ve reflejado el costo por concepto de gestoría.

4.2.2 Certificado de Origen

Es emitido por la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, que tiene como finalidad demostrar que la mercancía o producto que se va a exportar es de origen mexicano, para evitar cualquier problema que se pueda presentar con las autoridades del país de destino (Anexo1).

Este certificado se tramita en base a la factura comercial, ya que de ésta se tomarán los datos referentes al exportador e importador. También se mencionará que los productos a exportar son de origen mexicano y el país a donde se van a exportar.

El presente documento se relaciona con el número de folio de la factura comercial para que se pueda hacer mención en su descripción, así como la cantidad, peso neto y peso bruto total de las unidades que contiene la orden y las descripciones de cada producto.

Un aspecto importante es que se debe colocar la fracción arancelaria de cada producto y el valor de la factura comercial, el cual debe de cuadrar siempre con el monto que se coloque en el Certificado de Origen.

En caso de requerir la modificación de alguna información que venga contenida en la factura comercial, añadir alguna referencia al certificado o que no se coloque el valor factura, se tiene que especificar desde la solicitud inicial para que se tome en consideración al momento de que emitan el documento.

Sin embargo, para las exportaciones que tienen como destino la República Árabe de Egipto es necesario que el Certificado de Origen también se encuentre legalizado por la Embajada del mismo país.

Para iniciar el proceso del Certificado de Origen se debe contar con la factura comercial y ésta se presentará a la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, anexando una declaración bajo protesta de decir verdad que los datos que contiene son el fiel reflejo de la verdad y que los precios indicados son los que realmente prevalecen en el mercado, de igual forma que el país de origen de estas mercancías es México.

La entrega del Certificado de Origen es de tres días hábiles. A partir de que se cuenta con este documento se iniciará el mismo procedimiento que se utilizó para la legalización de la factura comercial, desde la ratificación de firma con Notario Público hasta finalizar con la legalización de la Embajada de la República Árabe de Egipto.

El costo del Certificado de Origen dependerá del valor de la factura comercial y puede ir desde los 28.00 hasta los 137.00 USD, adicionalmente se le deben agregar los 363.00 USD por concepto de legalización sin incluir los costos generados por la gestoría del trámite. Cabe destacar que este certificado no tiene validez para solicitar preferencias arancelarias.

4.2.3 Certificado de Exportación

Este certificado es emitido por la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), en donde se deben mencionar los productos objeto de exportación con sus respectivas descripciones y marcas, con la finalidad de que puedan ser comercializados en el extranjero (Anexo 2).

También se debe incluir la razón social del exportador y productor con sus respectivas direcciones, así como el país al que se pretende exportar.

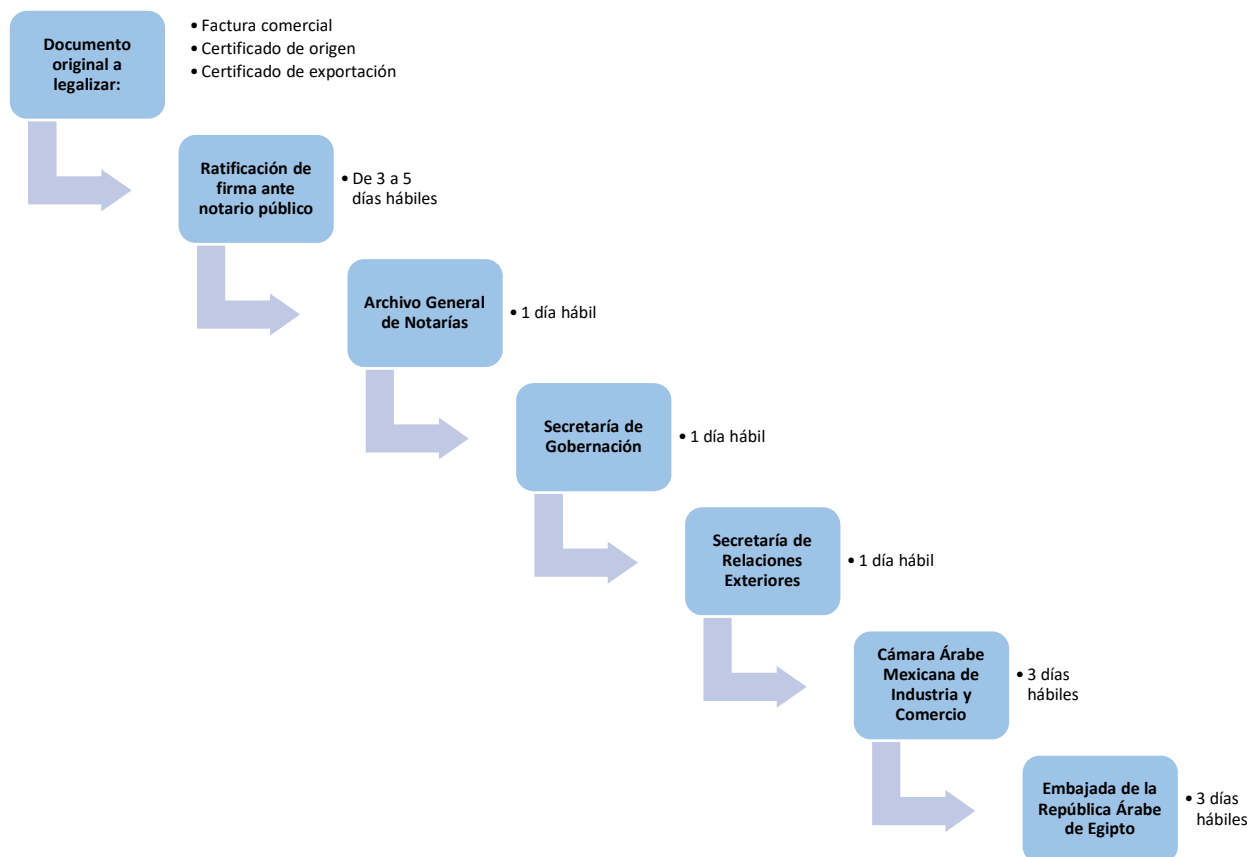
Antes de solicitar el certificado se tienen que registrar ante la Comisión los productos que se necesitan exportar, proporcionando los certificados de análisis y especificaciones correspondientes.

El Certificado de Análisis es un documento que certifica el contenido de un producto, donde se mencionan los resultados de los análisis que se realizaron a las materias primas y materiales utilizados en su fabricación y el resultado de las pruebas que se aplicaron en el proceso. Estos análisis pueden ser realizados tanto por una autoridad oficial o un laboratorio particular que cuente con autorización expresa. Las especificaciones se refieren a las características y cualidades de un producto en particular, donde también se pueden mencionar aspectos relacionados a su fabricación, usualmente son elaboradas por los departamentos de calidad y desarrollo del fabricante.

El trámite del Certificado de Exportación puede tardar de cinco a siete días hábiles aproximadamente y en caso de tratarse de productos que no se hubieran registrado con anterioridad es de diez días hábiles, con un costo de 55.00 USD.

El Certificado de Exportación tiene una vigencia de cinco años y es recomendable solicitar copias certificadas por Notario Público para conservar el original y liberar los contenedores en destino con la copia, de esta manera se vuelve más rápida y económica su emisión; sin embargo, para las exportaciones a la República Árabe de Egipto se requiere el envío del Certificado de Exportación original legalizado por su Embajada, por lo que se le tiene que agregar el costo de 163.00 USD por concepto de legalización, eso sin incluir la gestoría del trámite, dando un total de 218.00 USD. El presente certificado no puede ser utilizado como una autorización sanitaria o con fines publicitarios.

Proceso de legalización



Fuente: Elaboración propia

4.2.4 Lista de empaque

Es un documento elaborado por el exportador en el que se va a incluir toda la información referente al embarque, ya que se mencionan los datos completos del exportador e importador (razón social, dirección e información fiscal). Debe contener un número de referencia u orden para que se pueda relacionar al resto de la documentación.

Es primordial que se incluyan los datos logísticos de los productos que se van a exportar, colocando el número de producto, la descripción completa del mismo (en caso de alimentos debe contener el nombre del producto más la cantidad y gramaje de éste), cantidades, peso neto, peso bruto y volumen de manera total e individual.

Por tratarse de productos alimenticios se deben incluir las fechas de producción y caducidad, así como la fracción arancelaria correspondiente.

En cuanto a la operación marítima, se tiene que indicar el puerto de origen y destino, nombre del buque, número de viaje, fecha de zarpe, referencia de la reserva con alguna compañía naviera, número de sellos con los que fue cerrado el contenedor, número de contenedor (once dígitos alfanumérico) y tipo de contenedor.

La lista de empaque es un resumen de la operación, con ella el Agente Aduanal en origen podrá ingresar y darle correcto despacho al contenedor en puerto, por eso la importancia de la veracidad de la información contenida en el documento.

4.2.5 Certificado de Seguro

El Certificado de Seguro es un documento en dónde se establece una cobertura de riesgos sobre una mercancía determinada de acuerdo con lo pactado por ambas partes, con la finalidad de brindar seguridad en el transcurso del transporte internacional.

Es emitido por una compañía aseguradora y en éste se detallará el número de póliza, cobertura contratada, la información del asegurado y beneficiario, suma asegurada, tipo de transporte, puerto de origen, puerto de destino y fecha de zarpe.

Este certificado también tendrá que estar relacionado con la factura comercial, ya que se debe de incluir el número de folio, así como la cantidad total de mercancías y su información logística (peso neto, bruto y volumen).

Para las exportaciones a la República Árabe de Egipto es necesario que se emita original y duplicado del certificado. Por otro lado, también debe contener las cláusulas de cobertura contra riesgos marítimos y de guerra.

4.2.6 Conocimiento de Embarque

Este documento es uno de los más importantes en las operaciones de comercio internacional, ya que en éste se va a acreditar la propiedad de la mercancía y comprobar que la misma ha sido embarcada en el puerto de origen. Es emitido por las compañías navieras, por lo que hace las veces de un contrato de transporte marítimo celebrado entre la naviera y las partes de embarque (Anexo3).

El conocimiento de embarque, también conocido como "*Bill of lading*", permite transferir la propiedad de las mercancías que vienen dentro del contenedor, ya que con este documento el importador podrá liberarlas en el puerto de destino.

Las partes que intervienen dentro del conocimiento de embarque son las siguientes:

- Embarcador: Generalmente es la persona física o moral que realiza la venta y exporta la mercancía. Es el encargado de preparar la carga y la documentación necesaria para despachar el contenedor en origen y destino, así como el llenado y envío de las instrucciones de embarque que se proporcionan a la compañía naviera para que pueda emitir correctamente el conocimiento de embarque.
- Consignatario: Es el dueño de la mercancía y el encargado de liberarla en el puerto de destino una vez que arribe el buque, tomando el rol de importador.
- Notificado: Es la persona a la que se le notificará que la mercancía arribó a destino, generalmente es la misma persona que el consignatario, sin embargo, puede ser un intermediario involucrado en la operación o en ocasiones el agente aduanal del mismo importador, pudiendo figurar más de un notificado.

Como se mencionó anteriormente, el embarcador es el encargado del llenado de las instrucciones de embarque, las cuales deben contar con la razón social, dirección, información fiscal y contacto de las partes involucradas. Es muy importante que los datos proporcionados sean lo más exactos posibles para evitar problemas al momento de liberar la mercancía en destino. También incluirá el buque y número de viaje en el cual se cargó la mercancía, el número de contenedor, sellos, puerto de origen y destino, descripción de la mercancía exportada, fracción arancelaria, así como la cantidad, peso neto, peso bruto y volumen total de la operación.

A partir de esta información la compañía naviera emitirá un borrador del documento que contiene el conocimiento de embarque y éste debe ser aprobado por el embarcador antes del zarpe del buque en el puerto de origen para no generar multas y cargos por concepto de manifiesto corrector.

Una vez que el embarcador otorga el visto bueno al documento, se le solicitará al departamento de documentación de la compañía naviera que libere el conocimiento de embarque. La forma más popular de liberación es la impresión en origen, con esta modalidad el exportador tiene en su poder el documento original para enviarlo cuando lo considere pertinente. Usualmente se imprimen tres originales y las copias que sean necesarias, pudiendo ir fletadas o no.

Otra modalidad es la liberación contra copia no negociable, se le conoce como “*Seawaybill o Express BI*” y se utiliza para ahorrar tiempo en el proceso documental, pudiendo liberar las cargas en destino de una manera expedita con la presentación de una copia no negociable del conocimiento de embarque y previa instrucción a la compañía naviera. Esta es una de las modalidades más efectivas y mayormente utilizada por los exportadores e importadores.

4.2.7 Certificado de Inspección

Es un documento comercial que certifica que una determinada mercancía se encuentra en buenas condiciones a través de una inspección pre-embarque. Ésta es un requisito para la importación de bienes hacia la República Árabe de Egipto y en ella se verificará lo siguiente:

- Inspección de mercancía, según documentos contractuales.
- Verificación visual del empaque, envase y embalaje.
- Condición, estado, carga y sellado de contenedor.

Es importante que cuando se fije el día de la inspección se tenga en piso del centro de distribución todo el producto que se va a verificar y que el contenedor se encuentre disponible para ser cargado, ya que de lo contrario se pueden llegar a generar cargos adicionales por la espera e incluso la cancelación de la inspección.

El certificado de inspección se emitirá a partir de que se cuente con la factura comercial, en él se va a declarar la información completa del exportador, importador y productor, lugar de la inspección, puerto de descarga, número y fecha de emisión de la factura comercial con la que se debe relacionar y el valor total de la operación.

También se incluirán las descripciones, tipo y número de los productos que se van a exportar, cantidades, tipo de unidad, marca registrada y país de origen. Éste será emitido por una empresa certificadora confiable e independiente, que contará con la autorización de la República Árabe de Egipto para poder realizar pruebas, inspecciones, certificación y verificación de productos (Anexo 4).

El documento original del certificado de inspección se imprimirá en papel seguridad de la empresa certificadora que realizó la verificación, otorgándole un número de referencia y código de barras para que pueda ser validado en la aduana de destino. El tiempo de emisión del certificado de inspección es un tanto subjetivo, pero suele ser de

dos semanas aproximadamente a partir de que se realiza la inspección en el centro de distribución y se le proporciona la factura comercial a la empresa certificadora; generalmente su costo es de 500.00 USD, pudiendo disminuir hasta 350.00 USD si se tienen más de dos operaciones mensuales de manera constante e ininterrumpida.

Todos los documentos que se detallaron anteriormente deberán ser enviados por el exportador vía banco a través de algún instrumento internacional de pago, con la finalidad de garantizar pagos relacionados con compraventas que se realicen entre un comprador y vendedor de distintos países.

Estos sistemas de cancelación de deuda deben ser evaluados en función de la protección que el usuario desea obtener y el costo que éste puede asumir. Es recomendable dar prioridad a la seguridad si el comprador y vendedor están iniciando una vinculación comercial, ya que no se conocen y la intervención de un tercero agrega compromiso de pago a la operación, sin depender solamente de la voluntad y solvencia económica del comprador. Entre más seguridad de cobro aporte el instrumento, mayor será el costo de su implementación y los más utilizados en este tipo de operaciones son los siguientes:

- Carta de Crédito: Es un documento mediante el cual un Banco de la plaza del importador (Banco emisor o apertor) actuando por cuenta del cliente (importador o solicitante), se compromete u obliga frente al beneficiario a efectuar el pago a través de otro Banco (Banco corresponsal), siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones estipulados dentro de la carta de crédito.
- Cobranza Documentaria: Consiste en la tramitación del cobro de documentos comerciales por parte de un Banco, sin más obligación que la de cumplir con las instrucciones que se le proporcionan, aquí no existen garantías bancarias.

La forma de pago más popular de este tipo de instrumentos es a la vista o contra documentos de embarque, donde el exportador podrá solicitar el reembolso inmediatamente después de haberse embarcado el contenedor y cuando los documentos de embarque ya presentados al banco están confirmados por el Banco interviniente.

La carta de crédito suele tener mayor protección por el nivel de seguridad que otorga y a su vez se vuelve más complicada la operación en el aspecto documental,

donde las partes deben seguir al pie de la letra los requisitos establecidos hasta el más mínimo detalle, de lo contrario se generarán discrepancias con un costo que va de los 75.00 a 125.00 USD aproximadamente. Por otro lado, la comisión por apertura de carta crédito es más elevada que otros instrumentos de pago, pudiendo ir desde 60.00 hasta 250.00 USD. Dependiendo del monto de la operación el costo de la comisión incrementará.

En cuanto a la cobranza documentaria, es un proceso más sencillo donde sólo se enviarán los documentos al banco y cotejarán lo solicitado por el importador, más no el contenido de éstos a detalle, lo que hace que la comisión por apertura de cobranza documentaria sea más económica y puede tener un costo entre los 60.00 y 150.00 USD, mejorando los tiempos en la operación.

Adicional al costo de apertura se le agregarán los conceptos de mensajería postal, transferencia de divisas, emisión de *Swift* y enmiendas que pueden llegar a sumar la cantidad de 250.00 USD.

Es importante notar que el costo de las comisiones y cargos dependerán del Banco en donde se emita el instrumento de pago, así como el país del importador a donde se dirige, si se trata de un país que se encuentre en zonas donde se presenten guerras o movimientos sociales frecuentes el costo incrementará notoriamente.

CAPÍTULO 5: EMPRESAS CERTIFICADORAS

Son empresas especializadas en materia de servicios de verificación, certificación, análisis e inspección de productos en cuestión de integridad y calidad para su exportación o importación. Generalmente los servicios básicos que ofrecen se pueden dividir en cuatro categorías:

- Verificación: Se revisará que los servicios y productos estén conforme a los estándares mundiales y las regulaciones locales del país al que se pretenden dirigir. Se aplicará a través de conocimientos técnicos en la materia respecto a todas las etapas que se presenten en la operación.
- Certificación: La certificación se puede referir a procesos, productos y servicios. Con ésta se va a validar que se encuentren conforme a los reglamentos y estándares nacionales o internacionales que requiere el usuario.
- Ensayos: Se realizan con la finalidad de disminuir riesgos, verificar la calidad, seguridad, rendimiento de los productos; cumpliendo con los más altos estándares de seguridad, salud y reglamentación internacional. De esta manera se reducirá el tiempo de acceso del producto al mercado al que se piensa incursionar.
- Inspección: La verificación de los productos comercializados para comprobar su estado, peso, calidad y cantidad; así como el cumplimiento de los requisitos reglamentarios que se exigen de acuerdo con el mercado o región a la que se dirigen.³³

Estas empresas certificadoras deberán de estar registradas y aceptadas ante la Organización General de Control de Exportaciones e Importaciones (GOEIC) que pertenece al Ministerio de Comercio e Industria de la República Árabe de Egipto.

Una vez que se encuentren registradas, las empresas podrán evaluar la conformidad de las mercancías de acuerdo con las Normas Internacionales y del país de destino, a través de una inspección preembarque que incluirá la revisión en cantidad de la mercancía (ítems) y el contenido dentro de ellas como se indica en la factura y/o lista de empaque.

³³ SGS, www.sgs.mx/es-es/our-company/about-sgs/sgs-in-brief, consultado el 12 de agosto de 2018.

La inspección tendrá los siguientes alcances:

- Verificación visual de los empaques y embalaje.
- Inspección de mercancía, de acuerdo con los documentos proporcionados.
- Inspección de la carga y sellado del contenedor. Se otorgará un sello seriado de la empresa certificadora, que se encuentra incluido dentro del servicio de inspección.
- Evidencia fotográfica de la inspección.

La finalidad de realizar una inspección preembarque es que a través de ésta se podrá emitir un certificado de inspección, lo que significa que la mercancía se encuentra conforme a las regulaciones establecidas por la República Árabe de Egipto y por lo tanto podrá ser ingresada a su territorio nacional sin ningún problema.³⁴

El procedimiento para solicitar una inspección preembarque a una empresa certificadora comienza en una primera instancia con el envío de una proforma que contenga el listado de productos que se van a exportar, así como cantidades y precios; además de un formato llamado “Request for Certification” que la misma empresa certificadora proporciona con la finalidad de brindar la siguiente información:

- País de destino.
- Información de las partes involucradas en la operación (Exportador, Importador y Productor): Razón Social, dirección, teléfono, correo electrónico y persona de contacto.
- Puerto de carga y descarga.
- Método del embarque (marítimo, aéreo, terrestre, ferroviario).
- Tipo de contenedor.
- Estado de los bienes (nuevo, usado, dañado o reconstruido).
- Detalles de la venta (referencia, monto total de la operación, moneda e incoterm).
- Documentos adjuntos (análisis, fotografías, certificaciones, especificaciones del producto).
- Detalles del lugar en donde se realizará la inspección.
- Declaración de conformidad de los bienes (descripción del producto, número de referencia, cantidad, fracción arancelaria, marca, país de origen, dirección y nombre del productor).

El documento anterior tiene que ser firmado preferentemente por el representante legal de la empresa exportadora o, en su caso, por el responsable del área de comercio exterior de la misma (Anexo 5).

³⁴ Bureau Veritas, “Arab Republic of Egypt Verification of Conformity Programme”, 2018.

Es importante mencionar que la información que contiene la proforma debe de ser la misma que se coloque en el formato, así como ser lo más exacto posible en el llenado de éste, ya que la información contenida en el documento será la que se utilizará para la emisión del Certificado de inspección original.

Una vez que se envió esta documentación por correo electrónico a la empresa certificadora, ellos confirmarán su recepción aproximadamente en un día hábil y remitirán la misma a su filial correspondiente en destino, para que ellos puedan revisar la información y regresar con comentarios.

Generalmente la retroalimentación de la filial es sumamente importante en el proceso de emisión del Certificado de Inspección, ya que es en este punto en donde ellos darán la pauta de los requisitos que en ese momento el país de destino requiere para exportar los bienes.

Estos requisitos se dan en base a las fracciones arancelarias que se van a exportar y hasta que se reúnan en su totalidad no se podrá continuar con el proceso. Generalmente estos requisitos pueden ser los siguientes:

- Certificados de análisis
- Especificaciones del producto
- Análisis sensoriales
- Certificados de calidad
- Fotografías del producto
- Renders
- Certificaciones de los laboratorios
- Certificación Halal
- Análisis microbiológicos

Del listado anterior, los documentos que tienen un tiempo de emisión más prolongado son los certificados de análisis, calidad y microbiológicos. La mayoría de las veces estos certificados se tienen que solicitar a laboratorios externos, los cuales tardan en entregarlos entre dos y cuatro semanas a partir de que recolectan las muestras del producto, con un costo aproximado de 245.00 USD por certificado.

En el caso del chocolate suele ser aún más tardada su emisión, debido a que el laboratorio externo tiene que enviar a Italia las muestras del producto.

Una vez que la empresa certificadora cuenta con todos los documentos e información necesaria de los productos objeto de exportación, se le remitirán a su filial en la República Árabe de Egipto para que ésta pueda verificar que la información

proporcionada se encuentra de acuerdo con los requerimientos del país, pudiendo hacer observaciones y requerimientos adicionales a lo largo de la revisión, con la finalidad de esclarecer sus dudas respecto de los productos.

Esta retroalimentación entre el exportador, la empresa certificadora y su filial puede durar aproximadamente dos semanas para dar su autorización de seguir con el proceso. Cuando se tenga la autorización de la filial, se le informará al exportador que ya se puede realizar la inspección, se determinará fecha y hora en que se puede realizar la misma, de acuerdo con la disponibilidad del producto, buque requerido por el importador y fecha de posicionamiento del contenedor.

El día de la inspección las mercancías deberán estar listas en el centro de distribución a la hora exacta que se determinó con la empresa certificadora, ya que ellos otorgan solamente media hora por cualquier inconveniente que se pueda presentar y pasando ese lapso comienzan a cobrar 60.00 USD por hora o fracción adicional. Incluso puede llegar a perderse la inspección y tener que cobrarse nuevamente los 500.00 USD por concepto de la emisión de un certificado de inspección, teniendo que reprogramar la fecha de la inspección.

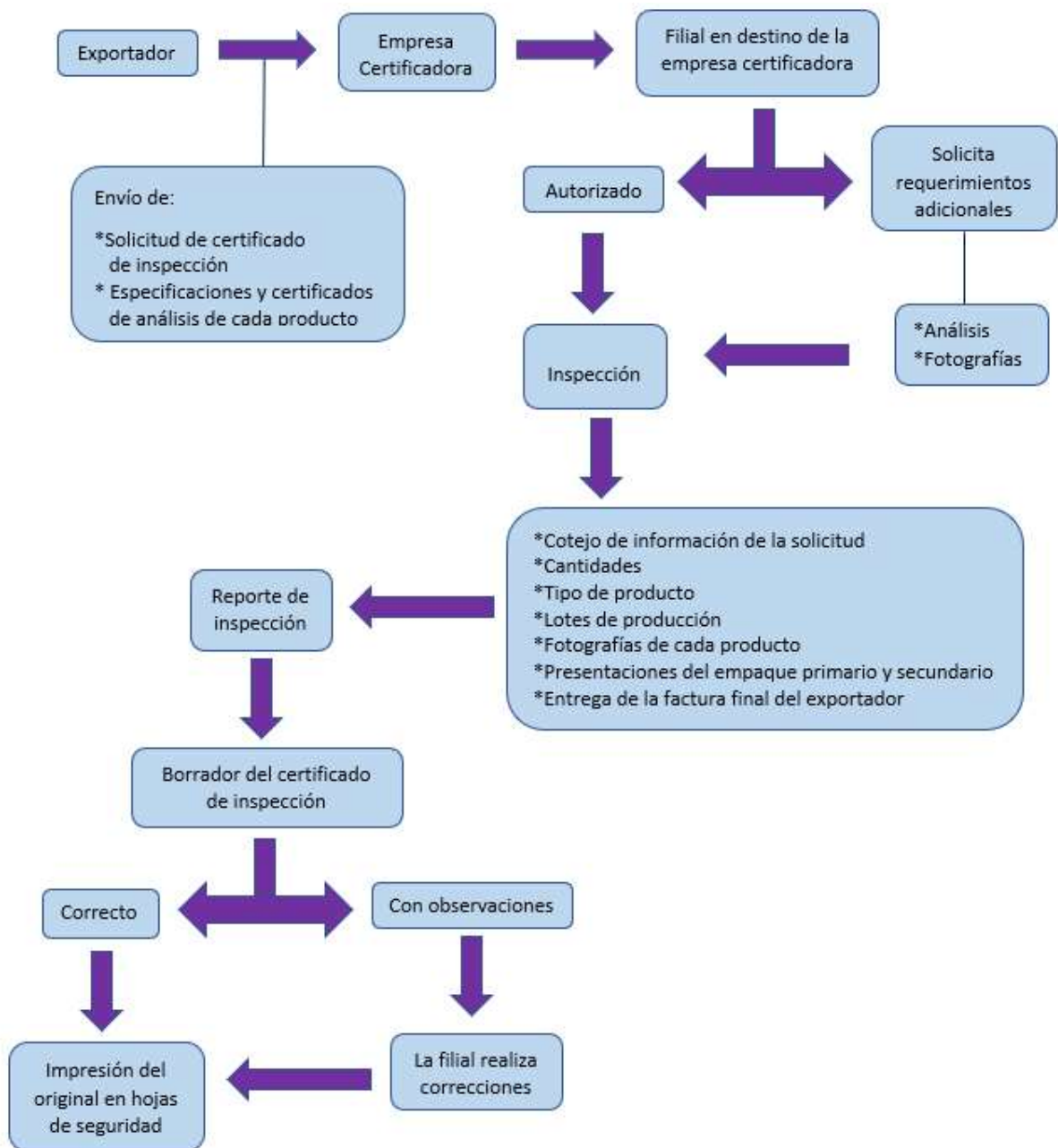
El personal del centro de distribución deberá brindar la ayuda necesaria al inspector para ejecutar el servicio sin ningún inconveniente.

Una vez realizada la inspección se le proporcionará la factura final al inspector, el cual enviará su reporte junto con ésta a la filial de la empresa certificadora en la República Árabe de Egipto, para que puedan cotejar la información inicial con la proporcionada por el inspector del día de la carga.

Es importante mencionar que en esta etapa la filial todavía puede seguir requiriendo información al exportador respecto a la operación y hasta que ésta dé su visto bueno se procederá con la emisión del borrador del certificado de inspección.

El exportador verificará la información contenida en el documento y hará las correcciones pertinentes a la empresa certificadora, una vez que se encuentre correcto se notificará a la filial y ésta enviará a la empresa certificadora la versión final del Certificado de Inspección, el cual se imprimirá en hojas de seguridad seriadas y se entregará físicamente el documento al exportador.

Proceso para la emisión del certificado de inspección



Fuente: Elaboración propia

Las empresas certificadoras cuentan con otra modalidad para la emisión de certificados de inspección, la cual consiste en un registro del exportador con la calidad de empresa frecuente por haber solicitado constantemente servicios de inspección.

Este registro se inicia de la misma manera que cuando se solicita un certificado simple de inspección, sólo que se enviarán todos los productos que se pretendan exportar en un año ya que el registro de empresa frecuente tiene esa vigencia.

La información que se les proporcione a las empresas certificadoras será verificada con más detalle, por lo que pueden llegar a conceder el registro en un mes aproximadamente, el cual tiene un costo de 500.usd por año con posibilidad de renovación.

Una vez obtenido el registro, se evitará el envío de la información y análisis requeridos nuevamente por cada exportación que se realice. Además, ya no será necesario realizar la inspección física preembarque de la mercancía en el centro de distribución el día de la carga. Únicamente se tendrá que enviar la factura final de la operación a la empresa certificadora y pagar el costo de 500.00 USD por concepto de emisión del certificado de inspección, de esta manera la emisión de la versión final será más rápida por contar con este tipo de modalidad.

Este registro de empresa recurrente permite ahorrar costos y tiempos en cuanto a la emisión del certificado de inspección, los cuales son muy notorios y benéficos a lo largo de la operación, ya que otorga un margen de acción en caso de surgir cualquier otro inconveniente.

CAPÍTULO 6 : CONJUNTO DE PROBLEMAS EN LAS EXPORTACIONES HACIA LA REPÚBLICA ÁRABE DE EGIPTO

A lo largo de esta investigación se ha desarrollado el procedimiento y requerimientos necesarios para poder realizar una exportación de los Estados Unidos Mexicanos hacia la República Árabe de Egipto en cuanto a las fracciones arancelarias de gomas de mascar (1704.10.01), caramelos duros (1704.90.99) y chocolates (1806.90.99).

Toda la información, tiempos y costos que se han proporcionado se refieren a un proceso normal de exportación, sin existir ningún tipo de inconveniente o retraso que se pudiera presentar a lo largo de la operación. Por estas razones, ahora se darán a conocer las problemáticas que se pueden llegar a presentar en las etapas de una exportación a la República Árabe de Egipto, tomando como base dieciséis operaciones que se realizaron entre el año 2017 y 2019 a modo de ejemplo, con la finalidad de que se pueda observar su grado de complejidad y subjetividad de estas.

Tratándose de la operación y logística de las exportaciones, el principal inconveniente son los tiempos de tránsito que ofrecen los servicios de las compañías navieras, supuestamente debería ser de 35 a 41 días, lo cual es muy buen tiempo para tratarse de una exportación con destino al continente africano. Sin embargo, se debe tener en consideración que los transbordos de esa ruta se dan en puertos donde la mayoría de las veces se encuentran congestionados y los contenedores pueden llegar a tardar más de dos semanas en subir al siguiente buque de conexión, afectando la llegada del contenedor a destino final por el incremento en el tiempo de tránsito.

En el siguiente cuadro podemos notar que, de dieciséis operaciones, solamente 12 cumplieron con el promedio del tiempo de tránsito y se dio el caso de algunas que llegaron a generar 51 días de los 35 que se ofrecen en el contrato de prestación de servicios las de compañías navieras.

También se podrá observar que se trabajó con tres distintas navieras (MSC, CMA y Maersk) y dos puertos en la República Árabe de Egipto (Alexandria y Port Said con las terminales East y West).

A pesar de que los tiempos de tránsito son muy variados, el puerto East Port Said es más complicado por el arrastre que hace la naviera CMA para llegar a la terminal indicada, por lo cual, para las últimas operaciones se cambió a la terminal West Port Said

con la naviera Maersk para mejorar el tiempo de tránsito, siendo más constante y corto a diferencia de otras compañías.

Tiempos de tránsito y Compañías navieras

Año	Zarpe en origen	Arribo a destino	Tiempo de tránsito	Naviera	Puerto de origen	Puerto de destino
2017	27/02/2017	04/04/2017	36	MSC	VERACRUZ	ALEXANDRIA
2017	02/04/2017	07/05/2017	35	MSC	VERACRUZ	ALEXANDRIA
2017	15/05/2017	22/06/2017	38	MSC	VERACRUZ	ALEXANDRIA
2017	25/09/2017	04/11/2017	40	MSC	VERACRUZ	ALEXANDRIA
2017	23/10/2017	12/12/2017	50	MSC	VERACRUZ	ALEXANDRIA
2017	06/01/2018	11/02/2018	36	CMA	VERACRUZ	EAST POR SAID
2017	06/01/2018	11/02/2018	36	CMA	VERACRUZ	EAST POR SAID
2018	25/01/2018	17/03/2018	51	CMA	VERACRUZ	EAST POR SAID
2018	25/01/2018	17/03/2018	51	CMA	VERACRUZ	EAST POR SAID
2018	01/02/2018	21/03/2018	48	CMA	VERACRUZ	EAST POR SAID
2018	10/07/2018	13/08/2018	34	MAERSK	VERACRUZ	WEST POR SAID
2018	22/08/2018	21/09/2018	30	MAERSK	VERACRUZ	WEST POR SAID
2018	02/10/2018	05/11/2018	34	MAERSK	VERACRUZ	WEST POR SAID
2018	05/11/2018	09/12/2018	34	MAERSK	VERACRUZ	WEST POR SAID
2018	27/12/2018	03/02/2019	38	MAERSK	VERACRUZ	WEST POR SAID
2019	19/06/2019	30/07/2019	41	MAERSK	VERACRUZ	WEST POR SAID

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los requerimientos del producto final, los productos alimenticios con destino a la República Árabe de Egipto se tienen que producir de acuerdo a los estándares establecidos en su legislación nacional.

La dificultad de esto se presenta cuando se tienen que adecuar los textos legales e información nutrimental impresa en los empaques primario y secundario, debido a que no se pueden incluir por su tamaño en un material de otro producto utilizado con mayor frecuencia para otra región, por lo que se deberán desarrollar materiales de empaque exclusivos para este país, elevando los costos de la operación y la posibilidad de generar un inventario obsoleto que puede llegar a caducar.

El desarrollo de un nuevo material puede llegar a tardar entre uno y dos meses, adicional a este tiempo se tiene que considerar la compra del mismo. Una vez que se encuentra adecuado el nuevo material y se genere su orden de compra, el tiempo promedio de entrega es de 45 días.

Con respecto a la Certificación Halal de los productos, también se trata de un proceso largo y laborioso, donde se verifica con anticipación cada insumo que intervenga en la fórmula del alimento, confirmando si son aptos y cuentan con la misma Certificación Halal requerida.

El proceso de reunir el paquete de información que se proporciona a las certificadoras y la búsqueda de proveedores de insumos que sean Halal puede llegar a tardar de dos a tres meses.

Por estos motivos se debe tener una gran previsión en cuanto a los procesos que se realizan antes de la fabricación del producto, para tener en consideración los requerimientos exigidos y el tiempo en que se puede entregar la mercancía, para que el exportador no se comprometa con el importador a una fecha de arribo que no se podrá cumplir en forma.

El aspecto documental si bien es de los más importantes en cuanto a las exportaciones, también es el principal problema que surge al iniciar una operación. Aparentemente los documentos solicitados son de los más comunes que se requieren para liberar la mercancía en destino, el problema surge cuando se requiere que sean legalizados por la Embajada de la República Árabe de Egipto, ya que, como observamos, se trata de varias etapas hasta llegar a ésta.

La instancia con más inconvenientes es la legalización ante la Embajada, ya que se debe llevar a cabo una larga cadena de procesos, donde se pueden entregar y recibir los documentos exclusivamente los martes y jueves.

Esto provoca que la entrega de los documentos legalizados se recorra en caso de que una dependencia anterior en el proceso llegue a tardarse más de lo estipulado, haciendo que la entrega pase de 3 días hábiles hasta una semana.

En ocasiones el Cónsul se encuentra fuera de la Embajada y se tiene que quedar en espera el trámite hasta su regreso, esta situación es muy frecuente y los documentos legalizados se entregarían en un mes aproximadamente. Los documentos que tienen más retrasos son la factura comercial y el certificado de origen. Sin embargo, el certificado de origen al depender su emisión de la factura comercial provoca que no se pueda iniciar el trámite de ambos al mismo tiempo, haciendo que la entrega del certificado se recorra una semana más a la de la factura comercial.

Como se mencionó anteriormente, el tiempo de tránsito promedio es de 35 a 41 días y si la factura comercial se entrega en un mes y el certificado de origen una semana después, se estarían enviando los documentos originales al Banco el mismo día en que el contenedor estaría arribando a destino.

El margen de tiempo que se tiene para enviar los documentos es muy justo, ya que se debe tener en consideración que una vez que se envían al Banco, éste tiene diez días naturales para poder revisarlos y proceder con el envío de los documentos al Banco de destino para que se le entreguen al cliente una vez pagada la operación.

Los Bancos receptores se encuentran usualmente en los Estados Unidos de América. El envío de los documentos originales a este país es de tres días, más el tiempo del envío al Banco de la República Árabe de Egipto que son otros cinco días adicionales, dan un total de dos meses aproximadamente desde que se emite la factura comercial hasta que el cliente pueda recibir los documentos y proceder con la liberación del contenedor en puerto de destino. Esto significa que se podrían generar de 20 a 25 días de demoras y almacenajes en destino a partir del arribo del contenedor, con un costo de 100.00 USD por día, dan un total de 2500.00 USD. Por esta razón es importante negociar desde un inicio una tarifa que incluya días libres en destino con las compañías navieras, aunque ésta se eleve un poco, a largo plazo con destinos de este tipo es más redituable.

Los Bancos receptores de los documentos tienen la labor de verificar a detalle todos los documentos que se les transmiten, con la finalidad de evitar inconvenientes al cliente en destino y es por lo que tienen un término de diez días naturales para realizar dicha tarea. Sin embargo, hay ocasiones en que los Bancos se pueden llegar a tardar más de dos semanas dependiendo del personal que verifique la operación.

Los documentos a los que más les prestan atención son la factura comercial y el certificado de origen, ya que por estar ratificados ante Notario Público figuran todos los nombres de las personas que forman parte de la administración de la empresa, representantes legales, funcionarios, etc.

El Banco verificará en la lista de personas consideradas como “*non gratas*” de los Estados Unidos de América todos los nombres de las personas que aparezcan en la documentación y si llega a aparecer alguna que tenga un apellido de los que figuran en dicha lista se investigará más a fondo e inclusive pueden llegar a retener la documentación.

Todas las problemáticas que se han descrito anteriormente, si bien afectan a la operación por los tiempos y costos que puedan generar, son aspectos puntuales en donde hasta cierto punto se puede tener la certeza de cómo solucionarlas. El verdadero problema se presenta cuando hay incertidumbre y subjetividad en alguna etapa de la operación, siendo las empresas certificadoras el principal inconveniente en el proceso de exportación.

Las empresas certificadoras son un punto clave en las exportaciones que se dirigen a la República Árabe de Egipto, ya que como vimos en el capítulo anterior son las encargadas de emitir el certificado de inspección de la operación, el cual es obligatorio para liberar las mercancías en el puerto de destino. Este certificado puede presentar inconsistencias a lo largo de su proceso de emisión, ya que se inicia con el envío de la solicitud de éste junto con las especificaciones y certificados de análisis de cada producto que se pretende exportar, y una vez que las empresas certificadoras reciben la información, la envían a la filial que tengan en el país de destino al que se va a dirigir el certificado de inspección para recibir comentarios.

Esta tercerización de la información genera inconsistencias y retrasos en el proceso, ya que en muchas ocasiones las filiales se saturan de solicitudes y la empresa certificadora no obtiene una respuesta concreta para el cliente, teniendo que insistir a

través de sus superiores para hacer presión y lograr una respuesta inicial que puede tardar hasta más de diez días.

En esta primera respuesta que emite la filial de la empresa certificadora se van a indicar los análisis adicionales que se deben de practicar a cada producto, con la particularidad de que éstos también se tendrán que realizar a cada lote de producción de todos los productos que se pretenden enviar; es decir, si en un contenedor se cargan tres sabores distintos de chocolates y cada presentación tiene al menos dos lotes, se tendrán que mandar a analizar seis muestras por cada tipo de análisis adicional que requiera la empresa certificadora.

Es importante mencionar que en la industria de la confitería, la mayoría de las veces se refiere como lote de producción a las fechas de producción y caducidad que tiene el producto, por lo que es muy común que en un contenedor se carguen hasta más de cinco lotes de producción por cada tipo de producto y sabor, ya que no se fabrica en un solo día todo el pedido. De los dieciséis contenedores que se enviaron a la República Árabe de Egipto un 80% contenía las fracciones arancelarias de chicles, caramelos y chocolates, con al menos tres sabores distintos por producto y dos lotes de producción, lo que generaba que se tuvieran que enviar a analizar un mínimo de dieciocho muestras por contenedor, con un costo total de 4,410.00 USD (245.00 USD por cada muestra) en caso de que sólo se requiriera un análisis adicional.

Una vez que se les proporcionan los análisis a la empresa certificadora y ésta a su filial, verificarán toda la información de acuerdo con los parámetros permitidos en el país de destino, regresando con comentarios aproximadamente en una semana para requerir más información, análisis y cartas emitidas por la fábrica o, en su caso, dar el visto bueno y consultar en que día se estima cargar el contenedor para realizar la inspección de la mercancía en el centro de distribución.

Esto nos lleva a que, si se tienen que enviar a analizar las muestras del producto que se cargará físicamente en el contenedor, se deberá tener producida la mercancía desde que se envió la solicitud inicial a la empresa certificadora, lo que provocará que el producto pierda vida útil.

Como vimos anteriormente, los certificados de análisis pueden tardar más de un mes y en el caso del chocolate hasta mes y medio en ser emitidos, más el tiempo de respuesta de la filial, dando un estimado de dos meses desde el primer contacto con la

empresa certificadora hasta que se pacte el día de la inspección. La vida útil de un chocolate es de un año, mientras que la de los chicles y caramelos es de dos años aproximadamente; por lo que el producto se cargará en el contenedor con dos meses menos de vida útil.

El día de la inspección se verificará que la información que se plasmó en la solicitud cuadre con el producto físico que se cargará en el contenedor y principalmente cantidades, tipo de productos y lotes de producción.

Realmente la inspección es muy básica para todo el proceso que se llevó a cabo y la pueden terminar en dos horas. Lo más importante de ésta es que el inspector tome fotografías de cada tipo de producto y a cada una de sus distintas presentaciones.

Las fotografías se tomarán al empaque secundario por cada uno de sus lados en donde se pueda apreciar a detalle la información nutrimental, vencimientos, presentación, idioma y marca del producto. El inspector al finalizar la inspección del producto se puede retirar del centro de distribución y procederá a enviar un reporte escrito y fotográfico de lo que observó a la empresa certificadora para que nuevamente la filial pueda revisar la información y regresar con comentarios.

En este punto se muestra una inconsistencia debido a que el inspector se debería esperar a que se cargue la mercancía dentro del contenedor y el mismo cerrarlo con un sello de seguridad seriado de la empresa certificadora, lo cual no se realiza y solo se coloca el sello que proporciona la compañía naviera y el del exportador en caso de que cuente con este.

Incluso la empresa certificadora da la opción de practicar la inspección antes de cargar el contenedor, por lo que el inspector puede ir días antes a verificar la supuesta mercancía en el centro de distribución y el exportador cargarla cuando él lo considere pertinente.

En ocasiones el inspector al momento de llegar al centro de distribución no cuenta con el equipo necesario para poder realizar la inspección, ya que es de suma importancia entrar a un centro de distribución con zapatos de seguridad, casco y gafas protectoras; teniendo que regresar por su equipo para continuar con su labor.

Cuando la empresa certificadora remite el reporte de inspección a su filial junto con la factura final proporcionada por el exportador, esta una vez más cotejará la información. Se pensaría que por ser la tercera vez que revisa dicha información se

procederá rápidamente con la emisión del borrador del certificado de inspección, para que el cliente lo pueda revisar e informarles que se encuentra correcto y continuar con la emisión del certificado de inspección final impreso en papel seguridad.

Desafortunadamente esta parte del proceso es la más complicada debido a que la filial verificará cada fotografía que contenga el reporte del inspector. Cabe mencionar que los productos que se exportan a la República Árabe de Egipto, si bien contienen los requerimientos necesarios para este país, también son exportados a otros países y clientes que requieren la Certificación Halal, por lo que para disminuir costos se incluirá en los empaques primario y secundario la información de éstos en su idioma correspondiente.

Por esta razón, la filial no solo verificará la información que se encuentre en árabe contenida en los empaques, también procederá a investigar cada idioma contenido en el producto y después lo enviará a traducción para confirmar si se menciona algo que no sea apto, llegando a retrasar de manera significativa la operación. Adicional a esta revisión de textos, se ha presentado el caso donde las fotografías tomadas por el inspector no son claras y solicitan al exportador que vuelva a tomarlas para continuar con el proceso, lo cual no se puede realizar en todas las ocasiones debido a que se exporta todo el producto fabricado y no queda producto sobrante para realizar lo solicitado, teniendo que autorizar el producto sin tener la información clara.

A continuación, se detallará el tiempo de emisión del certificado de inspección desde que se envió la factura final a la empresa certificadora hasta que emitió el certificado original impreso al cliente de las dieciséis operaciones:

Días transcurridos para la emisión del certificado de inspección

Año	Fecha facturación	Fecha de emisión del certificado de inspección	Días transcurridos para la emisión del certificado de inspección
2017	14/02/2017	09/03/2017	23
2017	21/03/2017	31/03/2017	10
2017	27/04/2017	19/05/2017	22
2017	18/09/2017	27/10/2017	39
2017	18/10/2017	29/11/2017	42

2017	20/12/2017	08/02/2018	50
2017	27/12/2017	22/02/2018	57
2018	15/01/2018	15/03/2018	59
2018	15/01/2018	15/03/2018	59
2018	24/01/2018	08/03/2018	43
2018	30/06/2018	27/07/2018	27
2018	13/08/2018	28/08/2018	15
2018	24/09/2018	05/11/2018	42
2018	29/10/2018	16/11/2018	18
2018	20/12/2018	01/02/2019	43
2019	07/06/2019	22/07/2019	45

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar, se presentan casos en donde la emisión del certificado tardó hasta 59 días por parte de la empresa certificadora, ya que no sólo afecta el tiempo de entrega la revisión de los textos, también influye el huso horario de la filial, las festividades como lo es el Ramadán y conflictos sociales que se presenten en la República Árabe de Egipto; por esta última causa en una ocasión la filial permaneció cerrada dos semanas sin poder revisar la información o dar respuesta del proceso del certificado de inspección y al regresar no informó la razón por la cual sucedió esta eventualidad. Este retraso en la emisión del certificado de inspección provoca en algunos casos que el contenedor arribe a destino final antes de que la empresa certificadora se lo remita al cliente y en otras ocasiones el aumento del tiempo de tránsito por el retraso de los buques en transbordo compensa esta situación.

De las dieciséis operaciones realizadas, en una de ellas el certificado se emitió después del arribo a destino, llegando a alcanzar hasta los once días de retraso como se muestra a continuación:

Días de retraso ocasionados por la emisión del certificado de inspección

Año	Fecha de emisión del certificado de inspección	Días transcurridos para la emisión del certificado de inspección	Arribo a destino	Tiempo de tránsito	Días de retraso por emisión del certificado de inspección
2017	09/03/2017	23	04/04/2017	36	-26
2017	31/03/2017	10	07/05/2017	35	-37
2017	19/05/2017	22	22/06/2017	38	-34
2017	27/10/2017	39	04/11/2017	40	-8
2017	29/11/2017	42	12/12/2017	50	-13
2017	08/02/2018	50	11/02/2018	36	-3
2017	22/02/2018	57	11/02/2018	36	11
2018	15/03/2018	59	17/03/2018	51	-2
2018	15/03/2018	59	17/03/2018	51	-2
2018	08/03/2018	43	21/03/2018	48	-13
2018	27/07/2018	27	13/08/2018	34	-17
2018	28/08/2018	15	21/09/2018	30	-24
2018	05/11/2018	42	05/11/2018	34	0
2018	16/11/2018	18	09/12/2018	34	-23
2018	01/02/2019	43	03/02/2019	38	-2
2019	22/07/2019	45	30/07/2019	41	-8

Fuente: Elaboración propia

Aparentemente solo una operación se vio afectada por el retraso en la emisión del certificado de inspección, ya que en varios casos el retraso del tiempo de tránsito ayudó a que no llegara antes el buque que los documentos. Sin embargo, debemos recordar que se tienen que enviar todos los documentos al mismo tiempo vía banco, lo que añade tres días del envío al Banco receptor, más la revisión de diez días y cinco días del envío final de los documentos al Banco de destino, dando un total de dieciocho días naturales que se deben de tener en consideración como mínimo para que lleguen en tiempo y forma antes que el contenedor.

De esta manera, sólo once operaciones de dieciséis tuvieron retraso en su liberación en destino en cuanto al aspecto documental, por no emitir el certificado de inspección con al menos dieciocho días antes del arribo del buque.

Además de los dieciocho días que se deben tener en consideración como mínimo, se debe prever el tiempo en que el cliente realice el pago de la operación al Banco y éste se vea reflejado, más la logística que se tenga que realizar para conseguir los transportes internos y así proceder con la liberación de los contenedores en el puerto de destino.

Una vez que el importador se presente a la aduana de la República Árabe de Egipto para liberar el contenedor, verificaran que la documentación se encuentre legalizada y que el certificado de inspección esté registrado en la Organización General de Control de Exportaciones e Importaciones (GOEIC), así como el registro de las marcas de los productos que el exportador realizó antes de iniciar sus operaciones a este destino, de lo contrario las mercancías quedarán retenidas en puerto hasta contar con éste.

Días transcurridos desde el arribo del buque a la liberación del contenedor

Año	Arribo a destino	Fecha de liberación del contenedor en destino	Días que tardó la liberación del contenedor
2017	04/04/2017	05/04/2017	1
2017	07/05/2017	31/05/2017	24
2017	22/06/2017	27/07/2017	35
2017	04/11/2017	30/11/2017	26
2017	12/12/2017	27/12/2017	15
2017	11/02/2018	13/03/2018	30
2017	11/02/2018	22/03/2018	39
2018	17/03/2018	07/04/2018	21
2018	17/03/2018	07/04/2018	21
2018	21/03/2018	07/04/2018	17
2018	13/08/2018	06/10/2018	54
2018	21/09/2018	16/10/2018	25
2018	05/11/2018	13/11/2018	8
2018	09/12/2018	22/12/2018	13
2018	03/02/2019	09/03/2019	34
2019	30/07/2019	NO HA LIBERADO	NO HA LIBERADO

Fuente: Elaboración propia

El tiempo de liberación del contenedor puede llegar a ser muy fluctuante, ya que existen demasiadas variantes como la congestión de los puertos, problemas para conseguir divisas por parte del importador, conflictos sociales, los registros de los productos y sin duda la documentación.

Esto se resume en que la operación dependerá de factores externos que se encuentran fuera del alcance de las partes del embarque, dejando sin margen de acción para subsanar este tipo de eventualidades y continuar con la operación lo más pronto posible.

En la tabla anterior se puede observar la variación del tiempo de liberación de los contenedores una vez que arribaron a puerto destino. Pudiendo retirar la mercancía desde el día siguiente en que arribó el buque hasta llegar a los 54 días posteriores a éste, generando una considerable cantidad en cuanto a gastos de almacenajes, uso de contenedor y demoras. Sin mencionar la pérdida de vida útil del producto al momento de que el importador procede con la liberación en la aduana del puerto de destino final.

CONCLUSIONES

El proceso de exportación a la República Árabe de Egipto es sin duda un reto, donde se tiene que ir a contrarreloj para dar cumplimiento a lo pactado con el importador y sobre todo tratándose de bienes perecederos.

En esta investigación se ha tratado de hacer evidente la complejidad que por sí sola tiene la operación como tal, de una manera lineal sin que se presente ningún tipo de inconveniente en el proceso.

A pesar de la complejidad de la operación, surgen más problemas con respecto a la participación de las empresas certificadoras, principalmente en cuanto a la evaluación de la conformidad de los reglamentos técnicos y normas que establece la República Árabe de Egipto para la importación de las mercancías clasificadas en las fracciones arancelarias referentes a chicles o gomas de mascar (1704.10.01), caramelos duros (1704.90.99) y chocolates (1806.90.99).

La República Árabe de Egipto, al ser miembro de la OMC, tiene el compromiso de respetar y dar cumplimiento a cada uno de sus principios y Acuerdos sin importar que sea considerado un país en desarrollo. Actualmente solo tiene Arreglos Comerciales Preferenciales con Armenia, Australia, Canadá, Estados Unidos de América, Federación de Rusia, Japón, Kazajstán, Nueva Zelanda y Turquía.³⁵

A pesar de tener esta condición y la posibilidad de encontrarse con dificultades en cuanto a la creación y aplicación de sus procedimientos de evaluación de la conformidad, es importante considerar que las medidas que adopten deberán cumplir con un objetivo legítimo, ya sea la seguridad nacional, prevención de prácticas que puedan inducir al error, protección de la salud o seguridad humana, de la vida animal o vegetal, o del medio ambiente.

Lo anterior con el propósito de evitar que se implementen reglamentos técnicos de manera discriminatoria, arbitraria e injustificada, que pueda provocar una restricción encubierta al comercio internacional.

³⁵ Organización Mundial del Comercio , <http://ptadb.wto.org/Country.aspx?code=818>

Por lo tanto, la República Árabe de Egipto estaría violando el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (AOTC) y el principio de “trato nacional”, toda vez que está otorgando un trato menos favorable al que brinda a sus productos similares de origen nacional con respecto a sus reglamentos técnicos establecidos en el “Programa de verificación de conformidad”, emitido en los Decretos Ministeriales 991 y 43 en 2015 y 2016, respectivamente.

A través de este programa se evaluará la conformidad de los bienes que se pretenden exportar mediante un registro previo, revisión documental, pruebas de control, inspección física y la conclusión de la evaluación.

Estos requerimientos no son solicitados para los productores nacionales en cuanto a la venta interna y externa de los productos, sin mencionar que éstos son excesivos e injustificados, por no perseguir un objetivo legítimo.

Es importante mencionar, los productos objeto de la exportación cumplen desde un inicio con los preceptos y requerimientos establecidos en el *Codex Alimentarius*, que es la norma internacional de mayor relevancia en cuanto al uso y control de productos alimenticios. A pesar de que estas normas son de aplicación voluntaria por parte de los Estados miembros, se deberían de utilizar para no duplicar esfuerzos y así facilitar el comercio internacional con la armonización de normas.

Adicional a lo establecido por el *Codex Alimentarius*, la República Árabe de Egipto requiere en una primera instancia, un registro de los productos junto con sus marcas correspondientes y solicita que se proporcionen certificados de análisis, especificaciones e imágenes digitales de los empaques y textos legales de los productos.

A pesar de que se otorgue este registro, al exportador se le tendrán que enviar los mismos documentos a la empresa certificadora cuando se le solicita el certificado de inspección.

Cabe destacar que estas empresas son registradas y aceptadas ante la Organización General de Control de Exportaciones e Importaciones (GOEIC) que pertenece al Ministerio de Comercio e Industria de la República Árabe de Egipto, misma institución que otorga el registro inicial de marca.

Como podemos observar, se está duplicando el envío de información que ya aceptó inicialmente una autoridad central. No obstante, la filial de la empresa certificadora puede volver a solicitar información antes y después de la emisión del certificado de

inspección, así como el número de muestras que considere pertinentes para realizar nuevos análisis a los productos.

Esta última información que requiere la filial de la empresa certificadora es la más subjetiva de todas las demás, ya que puede volver a requerir algún documento que se presentó en instancias anteriores o inclusive solicitar algo distinto, retrasando nuevamente la operación.

Se podría pensar que, si en una primera exportación se proporcionó toda la información correspondiente a los productos, las siguientes operaciones tendrían que realizarse de una manera más simple o al menos con los mismos requisitos e información que se solicitaron con anterioridad. Sin embargo, esta información cambia en cada operación, dejando al exportador en un estado de incertidumbre con respecto a los requerimientos por cumplir para realizar una nueva exportación, sin tener una trazabilidad y previsión en cuanto a sus operaciones futuras.

A su vez, el tiempo de emisión del certificado de inspección por parte de la empresa certificadora es inaceptable, ya que supuestamente se verificó toda la información de la mercancía antes de la fecha establecida para la inspección, teniendo que ser emitido por parte de la filial, una vez cotejada la información previa con lo reportado por el inspector.

Lo anteriormente expuesto, va en contra del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (AOTC), en cuanto a que los procedimientos de evaluación de la conformidad se deberán iniciar y finalizar de la manera más rápida posible, sin ser más rigurosos o estrictos con el exportador, para brindarle seguridad de que sus productos cumplen con los reglamentos técnicos o normas aplicables. También no se deberá solicitar más información y muestras de las necesarias para evaluar dicha conformidad.

Las autoridades centrales tendrán que dar a conocer el periodo de tramitación e informar de manera precisa y completa todas las observaciones concernientes al proceso, con la obligación de responder lo más pronto posible al solicitante los resultados y, en su caso, el retraso de éstos, lo cual no se está realizando en los procesos llevados a cabo ante las empresas certificadoras autorizadas por la República Árabe de Egipto.

El 27 de noviembre de 2014, el Consejo General de la OMC adoptó el Protocolo de Enmienda para insertar dicho Acuerdo y lo abrió a la aceptación de los miembros, lo cual se formaliza depositando un “instrumento de aceptación” en poder de la OMC, entrando en vigor tras la aceptación de dos tercios de los miembros para los miembros que lo hayan aceptado y, después, para cada uno de los demás miembros, tras su aceptación por él. Siendo aceptado hasta el momento por 115 miembros de los 164 que forman parte de la OMC, incluido nuestro país con fecha de aceptación del 26 de julio de 2016.³⁶

Adicionalmente, la República Árabe de Egipto aceptó el 24 de junio de 2019 el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, donde sus miembros durante los últimos años han convenido en agilizar los procedimientos en frontera, en el que se prevé dar un impulso al comercio equivalente a más de 1 billón de USD anuales.³⁷

En el artículo 10 del Protocolo de Enmienda anteriormente mencionado, se establece que las formalidades y requisitos de documentación se deberán reducir tanto para la exportación e importación, especialmente hablando de mercancías perecederas como es el caso de la confitería, con la finalidad de reducir el tiempo y costos de la operación, tomando la medida menos restrictiva al comercio, siempre que se cuente con dos o más medidas alternativas para cumplir el objetivo o los objetivos de política en cuestión.

Por otro lado, dentro del mismo artículo alienta a que los miembros utilicen las normas internacionales correspondientes para tomarlas como base en sus formalidades y procedimientos de importación, exportación o tránsito. Sin embargo, también dispone que un miembro puede solicitar documentos tales como certificados, permisos o licencias como requisito para la importación de mercancías controladas o reguladas, lo cual se puede volver arbitrario nuevamente.³⁸

³⁶ Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_agreeacc_s.htm

³⁷ Swissinfo.ch, https://www.swissinfo.ch/spa/punto-de-vista_los-25-a%C3%B1os-de-logros-y-desaf%C3%ADos-de-la-omc/45477642, consultado el 20 de noviembre de 2019.

³⁸ Protocolo de Enmienda del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, 28 de noviembre de 2014.

Es fundamental que la industria de la confitería mexicana y sus asociaciones correspondientes reúnan esfuerzos para presentar una iniciativa ante la Secretaría de Economía, para que esta pueda llevar la controversia ante la OMC y así denunciar los obstáculos técnicos al comercio que se presentan en las normas y reglamentos técnicos de la República Árabe de Egipto.

Se debería acudir al Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC (MEPC), que se lleva a cabo en el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales (Consejo General de la OMC) integrado por todos sus miembros.

Este mecanismo es el encargado de la vigilancia de las políticas comerciales nacionales, siendo objeto de examen todos los miembros de la OMC y funciona con arreglo a normas y procedimientos especiales, por lo que estos exámenes consisten principalmente en evaluaciones que son emitidas entre los Miembros.³⁹

En el último examen de políticas comerciales practicado a la República Árabe de Egipto que se llevó a cabo el 20 y 22 de febrero de 2018, los miembros lo elogiaron por ser defensor del sistema multilateral de comercio y activa participación en la OMC, principalmente por el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC. Sin embargo, observaron que puede mejorar el entorno comercial en cuanto a la simplificación de procedimientos aduaneros, mejorar el sistema de evaluación de riesgos, reducir los trámites burocráticos y aumentar la transparencia. También varios miembros realizaron preguntas respecto al uso de licencias de importación, que estos mismos lo consideran un obstáculo para el comercio, invitándolo a reformar sus prescripciones reglamentarias en materia de certificación y control de calidad, así como la armonización de sus prescripciones sanitarias y fitosanitarias con las normas internacionales.

La República Árabe de Egipto se comprometió a mejorar continuamente los procesos de facilitación del comercio con la ratificación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, el cual supuestamente ya se encuentra incorporado a su legislación nacional. Por otro lado se menciona que redujo el número de documentos necesarios para los procedimientos de importación y exportación, ya que el número de documentos exigidos para realizar una importación se disminuyó de 11 en 2016 a 6 en 2017, con el objetivo de llegar a 3 documentos antes de 2019.⁴⁰

³⁹ Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_int_s.htm

⁴⁰ Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp467_s.htm

Como podemos observar, la República Árabe de Egipto a pesar de ratificar y aceptar el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC e incluir sus preceptos a su legislación nacional, no es suficiente para mejorar las operaciones comerciales a este país, ya que el principal problema radica en su programa de verificación de la conformidad y mientras éste no sea modificado realmente, los registros y licencias van a seguir generando problemas en la cadena logística.

En cuanto a la cuestión documental, de nada servirá tener 3 documentos para la importación de mercancías si uno de estos es el certificado de inspección otorgado por las empresas certificadoras, ya que es el documento más complicado de obtener y el que genera mayor incertidumbre dentro del proceso de importación.

En el examen de políticas comerciales de la República Árabe de Egipto, podemos identificar que los Estados Unidos Mexicanos no son el único miembro que tiene este tipo de problemáticas en cuanto a registros, licencias y documentación necesaria para ingresar mercancía a su territorio, por lo que se tiene que seguir insistiendo ante el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC para hacer notar que los esfuerzos realizados hasta el momento por este país no son suficientes y que además no han aplicado las medidas a las que se comprometieron para facilitar el comercio. Garantizar lo anterior permitirá generar nuevas oportunidades de incursionar a nuevos mercados y con esto dar a conocer la amplia gama de productos mexicanos a distintas culturas.

Bibliografía:

- AVILA, Antonio María y otros, Regulación del comercio internacional tras la Ronda de Uruguay, Editoria Tecnos, España 1994.
- Bureau Veritas, "ARAB REPUBLIC OF EGYPT Verification of Conformity Programme", 2018.
- Bureau Veritas, "DATA SHEET EGYPT Verification of Conformity (VoC) Programme", 2019.
- Bureau Veritas, "Requirements of Ministerial Decree 991/2015 and 43/2016" Ed. 1.2, 2019.
- Cámara Arabe Mexicana de Industria y Comercio, "Decree No. 992 for the registration of manufacturing facilities that Export to Egypt", 2019.
- MÉNDEZ, Eduardo R., "Codex Alimentarius: Una normativa dinámica", sin fecha /consultado el 13 de mayo de 2019, <http://www.fao.org/3/v9723t/v9723t02.htm>.
- MORENO CASTELLANOS, Jorge Alberto y otros, Comercio exterior sin barreras, Tax Editores, México 2005.
- NAVA, Ivan, "Infografía: El mundo con sabor a chocolate", 19 de julio de 2019, <https://www.merca20.com/infografia-el-mundo-con-sabor-chocolate/>.
- PORTER, Michael E, La ventaja competitiva de las naciones, Tr. Rafael Aparicio Martín, Vergara, Argentina, 1991.
- Publicación de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura y la Organización Mundial del Comercio, "Comercio y normas alimentarias, 2018.
- QUINTANA ADRIANO, Elvia Aracelia, Panorama internacional de derecho mercantil, cultura y sistemas jurídicos comparados, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas,2006
- RAMÍREZ CORONEL, Maribel, "El peso de la industria mexicana de alimentos procesados", 09 de junio de 2019, <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/El-peso-de-la-industria-mexicana-de-alimentos-procesados-20190609-0075.html>.
- RODRÍGUEZ, María Alejandra, "México es un caramelo para Mondelez", 10 de agosto de 2017, <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-es-un-caramelo-para-Mondelez-20170810-0099.html>
- Société Générale de Surveillance, EGYPT General Organization for Export and Import Control (GOEIC), 2016.

Webgrafía:

- ADNEWS.MX, <https://advertising-news.com/el-mercado-mas-dulce-de-mexico/>
- Alphaliner, <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>
- América RETAIL, <https://www.america-retail.com/mexico/mexico-industria-de-la-confiteria-espera-un-crecimiento-de-15-en-2018/>
- Argentina libre de grasas trans, http://www.anmat.gov.ar/grasas_trans/que_son.asp
- Bureau Veritas, <http://verigates.bureauveritas.com>
- Cámara de Diputados, <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIE.pdf>
- Centro Islámico de la República Argentina, <http://www.halal.org.ar/>,
- CMA CGM, <https://www.cma-cgm.com/local/mexico-agencies/about-us>
- DVA, <https://www.dva.mx/industria-alimentaria-en-mexico/>
- Expansión, <https://expansion.mx/empresas/2018/11/23/la-industria-confitera-le-planta-cara-al-aumento-azucar>
- Industria alimenticia, www.industriaalimenticia.com/articles/89355-informe-anual-de-m%C3%A9xico-2018
- INEGI, www.inegi.gob.mx
- LEGISCOMEX, https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/est_confites_mex_14.pdf
- Maersk, <https://www.maersk.com/about/our-story>.
- Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/egypt?agencyPath=mex>
- Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/mex/our-services/dry-cargo>
- Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/che/about-us>.
- Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/egypt>.
- Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/mexico>.
- Mediterranean Shipping Company, <https://www.msc.com/country-guides/egypt/geographic-information>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/EGIPTO_FICHA%20PAIS.pdf
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/home/es/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/3/v9723t/v9723t02.htm>

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/about/who-we-are/es/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/3/v9723t/v9723t02.htm>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/home/es/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, <http://www.fao.org/food-safety/es/>
- Organización Mundial del Comercio , https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, www.wto.org
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/egypt_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbtrisk13617_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/wto_codex_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp467_crc_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g367_s.pdf informe de gobierno
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s367_sum_s.pdf resumen
- Organización Mundial del Comercio , <http://ptadb.wto.org/Country.aspx?code=818>
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_agreeacc_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp_int_s.htm
- Organización Mundial del Comercio, https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp467_s.htm
- Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx
- Secretaría de Relaciones Exteriores, www.sre.gob.mx

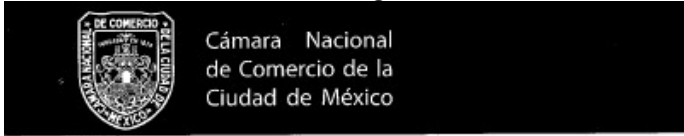
- SGS , <http://www.sgs.es/>
- SGS , www.sgs.mx/es-es/our-company/about-sgs/sgs-in-brief
- SIICEX, http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/actualiza/informacion_historico.htm
- SIICEX, http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/actualiza/informacion_tarifa.htm
- Swissinfo.ch, https://www.swissinfo.ch/spa/punto-de-vista_los-25-a%C3%B1os-de-logros-y-desaf%C3%ADos-de-la-omc/45477642, consultado el 20 de noviembre de 2019.

LEGISGRAFIA:

- *Ley de los impuestos Generales de Importación y Exportación, publicada en el D.O.F. de 18 de enero de 2002.*
- Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/15sps_01_s.htm.
- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm.
- Protocolo de Enmienda del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio, Organización Mundial del Comercio, 28 de noviembre de 2014.
- EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES INFORME DE EGIPTO, Organización Mundial del Comercio, 16 de enero de 2018.

Anexos

Anexo 1: Certificado de Origen



Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México



JUNE 12TH., 2019.



RECEIVER:		
SENDER:	LOADING PLACE: MEXICO	DESTINATION: EGYPT
MARKS AND NUMERATION: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	NUMBER, KIND AND DESCRIPTION OF MERCHANDISE: INVOICE NR. BOXES CONTAINING:	GROSS WEIGHT:
		NET WEIGHT:
		DIMENSIONS: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
		INVOICE VALUE:

LIC. ANDREA GIOVANNA CHAVEZ OCHOA
HEAD OF CERTIFICATES OF ORIGIN




AGCO CHAMBER OF COMMERCE, hereby certifies, based on trustworthy documents, that the above mentioned merchandise is mexican origin. Any erasures, amendments or any other alteration renders this document invalid.


Serving you is our privilege


Paseo de la Reforma 42, Col. Centro, Delegación Cuauhtémoc, C.P. 06040, CDMX
Teléfono: 3685 2269

[http:// www.ccmexico.com.mx](http://www.ccmexico.com.mx) / e-mail: achavez@ccmexico.com.mx / achavez@certificadoscanaacomexico.com.mx

Anexo 2: Certificado de Exportación







**ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
SECRETARIA DE SALUD
COMISION FEDERAL PARA LA PROTECCION
CONTRA RIESGOS SANITARIOS
COMISION DE AUTORIZACION SANITARIA**

Oklahoma No. 14, Col. Nápoles, CP. 03810, Ciudad de México

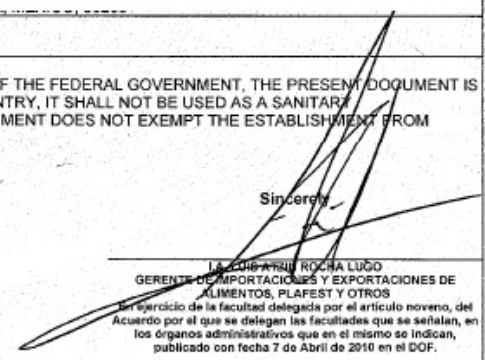
CERTIFICATE FOR EXPORT	ISSUED ON 21 DE ENERO DE 2019
NUMBER:	VALID FROM: 21/01/2019 UNTIL: 21/01/2024
<p><small>BASED ON ARTICLES 4TH, THIRD PARAGRAPH, 14TH AND 16TH OF THE MEXICAN UNITED STATE'S POLITIC CONSTITUTION; ARTICLES 2ND, 14TH, 17TH, 26TH, 39TH FRACTIONS XII, XXI, XXIV OF THE ORGANIC ACT OF THE FEDERAL PUBLIC ADMINISTRATION, ARTICLES 1ST, 3RD FRACTION XXIV, 4TH FRACTION III, 13TH SECTION A FRACTIONS II, IX Y X, 17TH-BIS, FRACTION II, 194TH FRACTION I, 197TH, 283RD, 287TH AND 392ND OF THE GENERAL HEALTH ACT; ARTICLES 2ND INCISE C FRACTION X, 15TH, 36TH, 37TH, 38TH OF THE INTERNAL REGULATIONS OF THE SECRETARY OF HEALTH; ARTICLES 1ST, 2ND, 3RD FRACTION I, INCISES C, D, E, AND 14TH FRACTION I OF THE REGULATION OF THE FEDERAL COMMISSION FOR THE PROTECTION FROM SANITARY RISK; ARTICLES 1ST, 2ND, 8TH, 12TH, 25TH AND 241TH OF THE REGULATION ON SANITARY CONTROL OF PRODUCTS AND SERVICES; THE FEDERAL COMMISSION FOR THE PROTECTION FROM SANITARY RISKS OF THE MEXICAN UNITED STATES, CERTIFIES THAT THE FOLLOWING PRODUCT(S) IS(ARE) MANUFACTURED IN THE MEXICAN REPUBLIC FOR EXPORT ONLY AND IS (ARE) INTENDED FOR HUMAN USE OR CONSUMPTION</small></p>	

DENOMINATION AND BRAND

EXPORTER:	ADDRESS:
MANUFACTURER:	ADDRESS:

COUNTRY TO WHICH IT IS EXPORTED:
REPUBLICA ARABE DE EGIPTO

WITHOUT PREJUDICE OF ANY OTHER LEGAL DISPOSITIONS OF THE MINISTRIES OF THE FEDERAL GOVERNMENT, THE PRESENT DOCUMENT IS ISSUED EXCLUSIVELY FOR EXPORT PURPOSES TO THE ABOVE MENTIONED COUNTRY, IT SHALL NOT BE USED AS A SANITARY AUTHORIZATION, OR FOR ADVERTISING OR COMMERCIAL PURPOSES, THIS DOCUMENT DOES NOT EXEMPT THE ESTABLISHMENT FROM SANITARY VERIFICATION IN THE MEXICAN REPUBLIC.

Sincerely,

LA LIC. LUIS ATZIN ROCHA LUGO
GERENTE DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ALIMENTOS, PLAFEST Y OTROS
En ejercicio de la facultad delegada por el artículo noveno, del Acuerdo por el que se delegan las facultades que se señalan, en los órganos administrativos que en el mismo se indican, publicado con fecha 7 de Abril de 2010 en el DOF.

THIS DOCUMENT IS ORIGINAL AND NON TRANSFERABLE. IT WILL NOT BE VALID IF IT IS AMENDED OR ALTERED.














040027

LA LIC. MARTA TERESA URRUTIA CÁRDENAS, DIRECTORA DE COORDINACIÓN POLÍTICA CON LOS PODERES DE LA UNIÓN, EN AUXILIO DEL TITULAR DE LA UNIDAD DE GOBIERNO, CON FUNDAMENTO EN LOS ARTÍCULOS 10 FRACCIÓN I Y 11 ÚLTIMO PÁRRAFO DEL REGLAMENTO INTERIOR DE LA SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN CERTIFICA: QUE EL C. LA LUIS ATZIN ROCHA LUGO, ERA GERENTE DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ALIMENTOS, PLAFEST Y OTROS, DE LA COMISIÓN FEDERAL PARA LA PROTECCIÓN CONTRA RIESGOS SANITARIOS, EN LA CIUDAD DE MEXICO, EL DIA 21 DE ENERO DE 2019, Y SUVA LA FIRMA



Anexo 3: Conocimiento de Embarque

		BILL OF LADING FOR OCEAN TRANSPORT OR MULTIMODAL TRANSPORT			
		SCAC MAEU	B/L No.		
Shouse		Booking No.			
		Export reference			
		Sev Contract			
Onward inland routing (Not part of Carriage as defined in clause 1. For account and risk of Merchant)					
Consignee (negotiable only if consigned "to order", "to order of" a named Person or "to order of bearer")		Notify Party (see clause 22)			
Vessel (see clause 1 + 19) MSC AMALFI	Voyage No. 925E	Place of Receipt. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1) Toluca			
Port of Loading Veracruz	Port of Discharge Port Said West	Place of Delivery. Applicable only when document used as Multimodal Transport B/L. (see clause 1)			
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER					
Kind of Packages; Description of goods; Marks and Numbers; Container No./Seal No.		Weight	Measurement		
1 Container Said to Contain CASES					
CONFECTIONNERY IN TRANSIT TO WEST PORT SAID FREIGHT PREPAID					
--					
UETU5702402 ML-MX1139268 40 DRY 9'6 3058 CASES 14388.440 KGS 70.6300 CBM Shipper Seal : 119554 SHIPPER'S LOAD, STOW, WEIGHT AND COUNT					
FREIGHT PREPAID					
IN TRANSIT IS ARRANGED BY MERCHANT FOR ACCOUNT AND RISK OF MERCHANT					
SD/CY					
Above particulars as declared by Shipper, but without responsibility of or representation by Carrier (see clause 14)					
Freight & Charges	Rate	Unit	Currency	Prepaid	Collect
Carrier's Receipt (see clause 1 and 14). Total number of containers or packages received by Carrier: 1 container					
Place of Issue of B/L: Mexico City		SHIPPER, as far as ascertained by reasonable means of checking, is apparent good order and condition unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the face written "Carrier's Receipt" for carriage from the Port of Loading (or the Place of Receipt, if mentioned above) to the Port of Discharge (or the Place of Delivery, if mentioned above), such Carriage being always subject to the terms, rights, defenses, provisions, conditions, exceptions, limitations, and liabilities herein (INCLUDING ALL TROUS TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF) NUMBERED 1-28 AND THESE TERMS AND CONDITIONS CONTAINED IN THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS and the Merchant's admission in cases in particular to the Carrier's liability in respect of an deck stowage (see clause 10) and the carrying vessel (see clause 10). Where the bill of lading is non-negotiable the Carrier may give delivery of the goods to the named consignee upon reasonable proof of identity and without requiring surrender of an original bill of lading. Where the bill of lading is negotiable, the Merchant is obliged to surrender one original, duly endorsed, bill of lading for the goods. The Carrier warrants a duty of reasonable care to check that any such document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. In accepting this bill of lading, any local customs or privileges to the contrary notwithstanding, the Merchant agrees to be bound by all terms and conditions stated herein whether written, printed, stamped or incorporated on the face or reverse side hereof, as fully as if they were all signed by the Merchant.			
Number & Sequence of Original B/L(s): 1/THREE		Date of Issue of B/L: 2019-07-09			
Declared Value (see clause 7.3)		Shipped on Board Date (Local Time): 2019-06-19			
Signed for the Carrier: Maersk Line A/S					
 Maersk Mexico, S.A. de C.V. As Agent(s)					

Anexo 4: Certificado de Inspección





Certificate of Inspection

Certificate Number:		Issuance Date: 08/03/2018	Page 1/1
Importer:		Exporter:	
Address:		Address:	
Place of inspection:		Port of discharge (in Egypt): PORT SAID EAST - EG	
Producer:		Invoice Number:	Invoice Date:
Address:			

We hereby testify that the goods listed below have been inspected and selected samples were subjected to the required laboratory tests in a Laboratory ISO 17025 accredited and found to be in compliance with the requirements of the applicable Egyptian mandatory standards.

Quantity / Unit	Product Description	Licensed Trademark	ES No.	Country of Origin
				Mexico
				Mexico
				Mexico
				Mexico

Remarks

Issuing Office: SGS DE MEXICO S.A. DE C.V.
 Signature: BERENICE TOLEDO BARAJAS 
 Date of assessment: 08/02/2018

 SGS de Mexico, S.A. de C.V.

This document is valid for three months from the date of issuance.
 This certificate is subject to the applicable SGS General Conditions for Product Conformity Assessment Services which can be found at <http://www.sgs.com/en/Terms-and-Conditions.aspx>. The SGS General Conditions of Service printed on the back of this certificate are not applicable.
 This document does not discharge exporters from their contractual obligations in relation to quality and quantity of the goods referred to herein, nor does it discharge the exporter or the importer from exercising all their rights and discharging all their liabilities under the Contract of Sale. Stipulations to the contrary are not binding on SGS. This document does not evidence shipment.



UKAS
INSPECTION



This document is printed on the Client's behalf, by the Company under its General Conditions of Service printed overleaf.
 The Client's attention is drawn to the limitation of liability, indemnification and arbitration provisions of the General Conditions.
 SGS Quid Limited (RCHD, 8741 Paseo de Roxas, 1226 Manila, Philippines) is accredited to ISO 17020:2012 by United Kingdom Accreditation Service.
 CoC Simplex last revision date: 25.02.2016

Any other holder of this document is advised that information contained herein reflects the Company's findings at the time of its intervention only and within the limits of Client's instructions, if any. The Company's sole responsibility is to its Client and this document does not constitute parties to a transaction from exercising all their rights and obligations under the transaction documents.

SGSPAPER
15527717



Anexo 5: Request form (RFC)



Request for Certification / Registration / License
Pre-shipment Verification of Conformity to Standards (PVoC)

Important: This form must be completed in FULL and as complete and accurate as possible.

Country Destination				
<input type="checkbox"/> Algeria	<input type="checkbox"/> Burundi	<input checked="" type="checkbox"/> Egypt	<input type="checkbox"/> Ethiopia	<input type="checkbox"/> Gabon
<input type="checkbox"/> Ghana	<input type="checkbox"/> India	<input type="checkbox"/> Kenya	<input type="checkbox"/> DPR Korea	<input type="checkbox"/> Kurdistan
<input type="checkbox"/> Kuwait	<input type="checkbox"/> Mongolia	<input type="checkbox"/> Nigeria	<input type="checkbox"/> Qatar	<input type="checkbox"/> Saudi Arabia
<input type="checkbox"/> Tanzania	<input type="checkbox"/> Uganda	<input type="checkbox"/> Cameroon	<input type="checkbox"/> Others (pls. specify):	

Application For:	NEW	RENEWAL	REVISION	Other Information
Certificate of Conformity	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	IDF No. (Kenya only):
Registration	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	UCR No. (Kenya only):
License	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Form M No. (Nigeria only)
SONCAP Certificate (Nigeria only)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	DII No. (Burundi only)
Product Certificate (Nigeria only)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Déclaration d'Importation (Cameroon only):
Others (pls. specify):	Certificate of Conformity to be collected by: <input checked="" type="checkbox"/> Exporter <input type="checkbox"/> Importer			

Trade Parties - Seller (Exporter) Details:

Name:
Address:

Telephone
Fax
Email
Contact Person

Comm. Registration No. (SA only)

Trade Parties - Importer/Buyer Details

Name:
Address:

Telephone
Fax
Email
Contact Person

Co. TIN No. (NG only)

Trade Parties- Supplier / **Manufacturer** (if diff. from Seller)

Name
Address:

Telephone
Fax
Email
Contact Person

Comm. Registration No. (SA only)

Place of Inspection Details

Name:
Address:

Telephone
Fax
Email
Contact Name

Date of Inspection

Certificate / Registration / License Details

Prod. Certificate No. _____ Registration No. _____ License No. _____

Shipment Details

Place of Loading VERACRUZ-MEXICO
Port of Discharge ALEXANDRIA-EGIPTO
Country of Supply _____
Shipment Method Total Partial
Goods Condition
 New
 Second Hand (used)
 Reconditioned (overhauled)
 Damaged (Out of order)
Assembly State
 Assembled
 Partially Assembled (SKD)
 Disassembled (CKD)

Shipment Method

Air Road
 Sea Rail

Sales Invoice / P.O. Details

Inv./P.O. No. _____
Amount & Incoterm _____
Currency
 USD JPY CNY
 GBP INR Euro

Shipment on FCL (pls mention for KE & SA) : Nbr. of FCL ___20'___ ___40'___

Point of entry (for Kurdistan)	Documents Attached to this Application
<input type="checkbox"/> Erbil International Airport	<input checked="" type="checkbox"/> 3 rd Party Test reports / certificates
<input type="checkbox"/> Sulaimania International Airport	<input type="checkbox"/> Factory Inspection Report
<input type="checkbox"/> Ibrahim Khalil	<input type="checkbox"/> Copy of Product Registration (non-SGS)
<input type="checkbox"/> Parviz Khan	<input type="checkbox"/> Copy of Product License (non-SGS)
<input type="checkbox"/> Bashmakh	<input type="checkbox"/> Authorized Distributor Certification
<input type="checkbox"/> Haji Omran	<input type="checkbox"/> Product identification Declaration (PID)
<input type="checkbox"/> Tanelia	<input checked="" type="checkbox"/> QMS Certificate(s) (e.g. ISO9001, ISO/TS16949, ISO22000)
<input type="checkbox"/> Sartak	<input checked="" type="checkbox"/> Product Specification Sheet <input type="checkbox"/> Photographs
<input type="checkbox"/> Kell <input type="checkbox"/> Sairanbad	<input type="checkbox"/> Others (pls. specify):

Remarks/ Additional Information:

Applicant Name _____ Signature _____

Address _____

Tel. / Fax _____ E-mail _____

IMPORTANT

Please use your own company's Letter Head here

Declaration of Conformity

We:

hereby declare under our own responsibility that the product(s) listed below to which this declaration refers, and subject to installation, maintenance and use conforming to its (their) intended purpose, to the manufacturer's instructions and to standard practice are in conformity with the Country of destination's acceptable standards.

The technical documentation required to demonstrate that the product(s) meet(s) the above referenced standards has been compiled by the Signatory below and is attached for viewing by the relevant enforcement authorities.

Item No.	HS Code	Quantity	Unit	Product Description	Brand name	Product Model No.	Manufacturer's name / Address	Country of Origin	Registration No. / License No. / Product Cert. No.	Applicable standard (s) or Normative reference(s)
----------	---------	----------	------	---------------------	------------	-------------------	-------------------------------	-------------------	--	---

Additional sheets may be attached if space allotted above is not enough.
Number of pages attached:

Certified correct by:
Name and Position:
Signature and Stamp:
Place and date of issue:

RFC Form version 2 revision 10.08.2016